



— Universidad —  
**Inca Garcilaso de la Vega**  
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN FINANZAS Y MERCADOS  
FINANCIEROS**

**Tesis**

**“IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA  
AGROEXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL  
MARCO DEL TLC PERÚ – EE.UU”**

**PRESENTADO POR:**

**JUAN CARLOS JAVIER STEIN PAZ**

**LIMA - PERÚ**

**2016**

# ÍNDICE

Resumen	
Abstract	
Introducción	

## CAPÍTULO I

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1	Marco Histórico .....	01
1.2	Marco Legal .....	04
1.2.1	Financiamiento .....	04
1.2.2	Agroexportación .....	08
1.3	Marco Teórico .....	13
1.3.1	Financiamiento .....	13
1.3.2	Agroexportación .....	39
1.4	Investigaciones .....	62
1.4.1	Investigaciones Nacionales .....	63
1.4.2	Investigaciones Internacionales .....	66
1.5	Marco conceptual .....	68

## CAPÍTULO II

### EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1	Planeamiento del Problema .....	70
2.1.1	Descripción de la Realidad Problemática .....	70
2.1.2	Antecedentes Teóricos .....	73
2.1.3	Definición del Problema .....	75
2.2	Objetivos de la Investigación .....	76
2.2.1	Objetivo General y Específicos .....	76
2.2.2	Delimitación del Estudio .....	77
2.2.3	Justificación e Importancia del Estudio .....	78

2.3	Hipótesis y Variables.....	78
2.3.1	Hipótesis Principal y Específicas .....	78
2.3.2	Variables e Indicadores .....	80

### **CAPÍTULO III**

#### **MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS**

3.1	Población y Muestra.....	81
3.2	Diseño Utilizado en el Estudio.....	83
3.3	Técnica e Instrumento de Recolección de Datos .....	83
3.4	Procesamiento de Datos.....	84

### **CAPÍTULO IV**

#### **PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

4.1	Presentación de Resultados.....	85
4.2	Contrastación de Hipótesis .....	100

### **CAPÍTULO V**

#### **DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1	Discusión .....	114
5.2	Conclusiones .....	115
5.3	Recomendaciones.....	117

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **ANEXOS:**

- 1 Matriz de Consistencia
- 02 Encuesta

## RESUMEN

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo. Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores.

Con relación a la recopilación de la información del marco teórico, el aporte brindado por los especialistas relacionados con cada una de las variables: financiamiento y agroexportación, el mismo que clarifica el tema en referencia, así como también amplía el panorama de estudio con el aporte de los mismos; respaldado con el empleo de las citas bibliográficas que dan validez a la investigación. En suma, en lo concerniente al trabajo de campo, se encontró que la técnica e instrumento empleado, facilitó el desarrollo del estudio, culminando esta parte con la contrastación de las hipótesis.

Finalmente, los objetivos planteados en la investigación han sido alcanzados a plenitud, como también los datos encontrados en el estudio facilitaron el logro de los mismos. Asimismo merece destacar que para el desarrollo de la investigación, el esquema planteado en cada uno de los capítulos, hizo didáctica la presentación de la investigación, como también se comprendiera a cabalidad los alcances de esta investigación.

Palabras claves: Competitividad. Exportación. Mercados. Puestos de trabajo. Tecnología. Financiamiento.

## **ABSTRAC**

Financing is the act by which an organization is endowed with money. The acquisition of goods or services is fundamental when starting an economic activity, so financing is an unavoidable step when considering a venture of any kind. It is even common that more funding should be sought once the company is already in business, especially if it wants to expand. The type of financing to be chosen will vary according to the type of project in question, the urgency in the implementation and the time in which it is intended to obtain the utility, among other factors.

In relation to the collection of the information of the theoretical framework, the contribution provided by the specialists related to each of the variables: financing and agroexport, which clarifies the subject in reference, as well as broadens the study panorama with the contribution thereof; Supported by the use of bibliographic citations that validate the research. In sum, with respect to the field work, it was found that the technique and instrument used, facilitated the development of the study, culminating this part with the contrastation of the hypotheses.

Finally, the objectives set in the research have been fully achieved, as also the data found in the study facilitated the achievement of the same. It is also worth mentioning that for the development of the research, the scheme outlined in each of the chapters did didactic the presentation of the research, as well as fully understood the scope of this research.

Keywords: Competitiveness. Export. Markets. Job positions. Technology. Financing.

## **INTRODUCCIÓN**

Mucho se ha dicho de la agroexportación y su excepcional desarrollo en las últimas décadas. Las exportaciones agroindustriales se han incrementado y cada día se incorporan nuevos productos nativos u orgánicos que compiten con los ya conocidos, como el café, los espárragos, las alcachofas, los mangos, las uvas y las paltas, entre otros, de gran aceptación en los mercados internacionales. Sin embargo, las bondades del crecimiento agroexportador incluyen también el desarrollo de una serie de industrias conexas, como las de empaques, uniformes, maquinarias, etc. Estas a su vez generan empleos y dinamismo en aquellas regiones donde requieren de mano de obra. Es obvio que estas relaciones contribuyen no solo al crecimiento económico, sino también al desarrollo de las poblaciones vinculadas con ellas.

En cuanto al desarrollo de la tesis, se encuentra dividido en cinco capítulos: Fundamentos Teóricos de la Investigación; El Problema, Objetivos, Hipótesis y Variables; Método, Técnica e Instrumentos; Presentación y Análisis de los Resultados; finalmente Conclusiones y Recomendaciones, acompañada de una amplia Bibliografía, la misma que sustenta el desarrollo de esta investigación; así como los Anexos respectivos.

**Capítulo I: Fundamentos Teóricos de la Investigación**, abarcó el marco histórico, legal y teórico con sus respectivas conceptualizaciones sobre: financiamiento y la agroexportación; donde cada una de las variables se desarrollaron con el apoyo de material procedente de especialistas en cuanto al tema, quienes con sus aportes enriquecieron la investigación; también dichas variables son de gran interés y han permitido clarificar desde el punto de vista

teórico conceptual a cada una de ellas, terminando con las investigaciones y la parte conceptual.

**Capítulo II: El Problema, Objetivos, Hipótesis y Variables**, se puede observar que en este punto destaca la metodología empleada para el desarrollo de la tesis; destacando la descripción de la realidad problemática, objetivos, delimitaciones, justificación e importancia del estudio; terminando con las hipótesis y variables.

**Capítulo III: Método, Técnica e Instrumentos**, estuvo compuesto por la población y muestra; diseño, técnicas e instrumentos de recolección de datos; terminando con el procesamiento de datos.

**Capítulo IV: Presentación y Análisis de los Resultados**, se trabajó con la técnica del cuestionario, el mismo que estuvo compuesto por preguntas en su modalidad cerradas, con las mismas se realizaron la parte estadística y luego la parte gráfica, posteriormente se interpretó pregunta por pregunta, facilitando una mayor comprensión y luego se llevó a cabo la contrastación de cada una de las hipótesis.

**Capítulo V: Discusión, Conclusiones y Recomendaciones**, las mismas se formularon en relación a las hipótesis y a los objetivos de la investigación y las recomendaciones, consideradas como viables.

## **CAPÍTULO I**

### **FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1 MARCO HISTÓRICO**

La economía del país ha estado vinculada a las agroexportaciones durante una parte importante de su historia. Hasta el siglo XVIII, las exportaciones principales eran de metales, aunque ya se enviaba cacao a la metrópoli.<sup>1</sup> En las primeras décadas del siglo XIX se exportaba chancaca —producida en las haciendas azucareras de la costa central— a Chile. Luego de la independencia, las exportaciones agrarias adquirieron más importancia: al cacao se agregaron el café, la cinchona (para la

---

<sup>1</sup> Anexo estadístico del Compendio de historia económica del Perú. Tomo 3. Economía del periodo colonial tardío. Lima: IEP/BCR, 2010, p. 414.



extracción de quinina), el algodón, el azúcar, la lana de oveja y la fibra de alpaca. Después de la guerra con Chile, la producción de caña de azúcar y de algodón fue el motor de la modernización de la agricultura costeña y, también, de la formación de latifundios.

En 1930, el valor de las exportaciones de algodón, azúcar y lanas era similar al de las que procedían de las mineras, y en los años siguientes las superaron largamente.<sup>2</sup> —En cualquier otro periodo de la historia del Perú —leemos en una publicación de 1941—, de la Conquista en adelante, un estudio sobre la economía habría debido comenzar con algún mineral o fósil; con el oro, la plata o el guano. Hoy, el Perú es un pueblo eminentemente agrícola||. <sup>3</sup> En los últimos años de la década de 1950 y comienzos de la siguiente se alcanzaron los picos de exportación de la fibra de algodón (hasta 127 000 toneladas en 1962)<sup>4</sup> y azúcar y derivados (638 000 toneladas en 1963).<sup>5</sup> Contribuyó a ello la expansión de la frontera agrícola en la costa, con irrigaciones, que amplió las áreas de producción de ambos cultivos: el algodón en un 45 % y la caña en un 42 %.<sup>6</sup>

Con la expropiación de las plantaciones cañeras y algodoneras por la reforma agraria, ejecutada entre 1969 y parte de la década de 1970, las exportaciones agrícolas se redujeron en forma significativa. El algodón decayó, convirtiéndose en un cultivo de importancia secundaria, y gran

---

<sup>2</sup> MANRIQUE, Nelson. **HISTORIA DE LA AGRICULTURA PERUANA**, p. 161

<sup>3</sup> EL PERÚ EN MARCHA. **ENSAYO DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA**, p. 118

<sup>4</sup> El área sembrada de algodón llegó a cubrir más de un cuarto de millón de hectáreas anuales entre 1960 y 1964.

<sup>5</sup> La presencia del capital extranjero en las haciendas azucareras era predominante, salvo en Cayaltí y Pomalca.

<sup>6</sup> Thorp, Rosemary y Geoffrey, BERTRAM. **PERÚ. CRECIMIENTO Y POLÍTICAS EN UNA ECONOMÍA ABIERTA**, p. 351

parte de la producción fue absorbida por la industria textil.<sup>7</sup> Otro tanto ocurrió con las lanas. En cambio, la producción y las exportaciones de café —cultivado principalmente en la selva alta— se incrementaron a partir del inicio de los años sesenta.

En cuanto a la agroexportación en tiempos recientes, se aprecia que en la década de 1990 se inicia un nuevo periodo en las agroexportaciones, más amplio y diversificado que los anteriores. En términos de valor, es una historia de éxito. Entre 1994 y 2014, el valor total de las exportaciones agrícolas pasó de USD 476 millones a USD 5079 millones. El valor de las exportaciones de los productos agrícolas —tradicionales|| se multiplicó por 3.4 veces, y por nueve veces el de los «no tradicionales||.

Asimismo, el principal producto de exportación agrario por valor es el café, seguido por el espárrago y el conjunto de frutales. Los cultivos andinos están representados por la quinua y la tara.

Por otro lado, la ampliación de la frontera agrícola en la costa está estrechamente ligada al incremento de las agroexportaciones —no tradicionales||: las cerca de un cuarto de millón de hectáreas incorporadas a la agricultura costeña gracias a las grandes obras de irrigación, incrementaron en más de un tercio las áreas cultivables de esta región.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> A partir de 1976, el volumen de algodón consumido internamente por la industria textil superó el volumen exportado. EGUREN, Fernando. **EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ALGODONERA**, en EGUREN, Fernando; Jorge, FERNÁNDEZ BACA y Fabián, TUME. **PRODUCCIÓN ALGODONERA E INDUSTRIA TEXTIL EN EL PERÚ**. p. 122

<sup>8</sup> En el ámbito nacional, en el periodo intercensal, las áreas irrigadas se incrementaron de 1 729 000 hectáreas a 2 580 000 hectáreas. En el año censal 2012, el 70 % de estas tierras estaban trabajadas. El 57 % —1 469 000 hectáreas— de las tierras bajo riego están en la costa, concentrados en seis departamentos (Piura, Lambayeque, La Libertad, Lima, Ica y Arequipa), pero no todas están efectivamente cultivadas. En los predios censados de la costa había 207 000 hectáreas no cultivadas por falta de agua; las áreas cultivadas eran 939 000 hectáreas. (Fuente: Resultados definitivos del IV Censo.)

En este crecimiento exponencial de las exportaciones han cumplido un papel muy importante las grandes empresas agroindustriales. Este proceso se ha acompañado de una verdadera revolución tecnológica y de gestión, y también de una rápida concentración de la propiedad de la tierra por corporaciones que ha dado lugar a lo que podría llamarse neolatifundio.

En la gestación y consolidación de este poderoso sector agroexportador, el Estado ha cumplido un papel decisivo al crear, a lo largo de las dos últimas décadas, favorables condiciones legales (Constitución de 1993; Ley 26505, de tierras; Ley 27360, de fomento de inversiones; entre otras), económicas (menor tasa de impuesto a la renta; importantes inversiones fiscales), sociales (régimen laboral más flexible y menos oneroso) e institucionales (agencias del Estado al servicio de la agroexportación: Prompex; agregados comerciales; ferias internacionales; delegaciones oficiales; tratados de libre comercio).<sup>9</sup>

## **1.2 MARCO LEGAL**

### **1.2.1 Financiamiento**

- **Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente - Decreto Legislativo N° 1086 del 28 de Junio del 2008.**

#### **CAPÍTULO II. ACCESO AL FINANCIAMIENTO.**

**Artículo 31°.- Acceso al financiamiento.-** El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al

---

<sup>9</sup> EGUREN, Fernando. **BREVE HISTORIA DE LA AGROEXPORTACIÓN EN EL PERÚ**, pp. 1,4

mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones – SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE.

**Artículo 32°.- Participación de las entidades financieras del Estado.** La Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPE, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de las Superintendencia de Banca y Seguros y Administradores de Fondos de Pensiones y sus modificatorias.

Complementariamente, se podrá otorgar facilidades financieras a las instituciones de micro finanzas no reguladas. El reglamento contemplará medidas y acciones específicas al respecto.

**Artículo 33°.- Cesión de derechos de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley del Sistema Financiero.** En los procesos de contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas con las MYPE, una vez adjudicada la buena pro a favor de cualquiera de estas, las MYPE podrán ceder su derecho de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Sólo podrán ceder sus derechos a las entidades financieras del Estado, las MYPE que hubieran celebrado contratos con el Estado derivados de procesos de selección de licitación pública, concurso público y adjudicación directa en el marco de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado. Esa cesión de derechos no implica traslado de las obligaciones contraídas por las MYPE.

### **CAPÍTULO III. OTROS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN.**

**Artículo 34°.- Acceso de las microempresas a los beneficios del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad.** Incorpórese como beneficiarios de la Ley N° 29152, Ley que establece la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad – FIDECOM, a las microempresas.

Parte de los recursos del FIDECOM se asignan preferentemente al financiamiento de programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las microempresas

que fortalezcan su capacidad de generación de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, productos, servicios y otros, en áreas específicas relacionadas con este tipo de empresas.

Los programas de capacitación son administrados por entidades académicas elegidas por concurso público, cuyo objetivo prioritario será el desarrollo de las capacidades productivas y de gestión empresarial de las microempresas.

**Artículo 35°.- Fomento de la asociatividad, clúster y cadenas de exportación.** El acceso a los programas y medidas de fomento al desarrollo empresarial será articulado de modo priorizar a aquellas empresas que se agrupen en unidades asociativas o clúster o se inserten en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación.

**Artículo 36°.- Acceso a información comparativa internacional sobre las mejores prácticas en políticas de promoción para las MYPE.** Un grupo de trabajo interinstitucional, cuya composición será fijada por el Reglamento, asumirá la responsabilidad de monitorear en forma permanente y actualizar el conocimiento sobre las mejores prácticas y las experiencias internacionales más relevantes en materia de política para las MYPE.

- **Ley N° 27711 Ley del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.**

La presente Ley tiene como función entre otras de ejecutar las

políticas y normas de promoción de micro y pequeñas empresas, facilitando condiciones de empleo y formalización para el logro de un trabajo digno, promueve la capacitación, asistencia técnica, servicios financieros de pequeños inversionistas. En el Artículo 23° de la presente Ley se establece la función de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña empresa, como ente que coordina, propone, evalúa y supervisa la política nacional de las micro y pequeñas empresas.

### **1.2.2 Agroexportación**

- **Ley 27360 – Ley que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario.**

#### **TÍTULO I: GENERALIDADES.**

**Artículo 1.- Objetivo.** Declárase de interés prioritario la inversión y desarrollo del sector agrario.

#### **Artículo 2.- Beneficiarios.**

2.1 Están comprendidas en los alcances de esta Ley las personas naturales o jurídicas que desarrollen cultivos y/o crianzas, con excepción de la industria forestal.

2.2 También se encuentran comprendidas en los alcances de la presente Ley las personas naturales o jurídicas que realicen actividad agroindustrial, siempre que utilicen principalmente productos agropecuarios, fuera de la provincia de Lima y la Provincia Constitucional del Callao. No están incluidas en la

presente Ley las actividades agroindustriales relacionadas con trigo, tabaco, semillas oleaginosas, aceites y cerveza.

2.3 Para efecto de lo dispuesto en el numeral 2.2 de este artículo, mediante decreto supremo aprobado con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros y refrendado por los Ministros de Agricultura y de Economía y Finanzas, se determinará las actividades agroindustriales comprendidas en los alcances de la presente Ley.

## **TÍTULO II: DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO.**

### **Artículo 4.- Impuesto a la renta.**

4.1 Aplíquese la tasa de 15% (quince por ciento) sobre la renta, para efecto del Impuesto a la Renta, correspondiente a rentas de tercera categoría, a las personas naturales o jurídicas comprendidas en los alcances del presente dispositivo, de acuerdo a las normas reguladas mediante Decreto Legislativo N° 774 y demás normas modificatorias.

4.2 Para efecto del Impuesto a la Renta, las personas naturales o jurídicas que estén comprendidas en los alcances del presente dispositivo podrán depreciar, a razón de 20% (veinte por ciento) anual, el monto de las inversiones en obras de infraestructura hidráulica y obras de riego que realicen durante la vigencia de la presente Ley.

**Artículo 5.- Impuesto General a las Ventas.** Las personas naturales o jurídicas comprendidas en los alcances del presente dispositivo, que se encuentren en la etapa preproductiva de sus



inversiones, podrán recuperar anticipadamente el Impuesto General a las Ventas, pagados por las adquisiciones de bienes de capital, insumos, servicios y contratos de construcción, de acuerdo a los montos, plazos, cobertura, condiciones y procedimientos que se establezcan en el Reglamento. La etapa preproductiva de las inversiones en ningún caso podrá exceder de 5 (cinco) años de acuerdo a lo que establezca el Reglamento.

**Artículo 6.- Obligaciones de los beneficiarios.** A fin de que las personas naturales o jurídicas gocen de los beneficios tributarios establecidos en el presente dispositivo, deberán estar al día en el pago de sus obligaciones tributarias de acuerdo con las condiciones que establezca el Reglamento.

- **Decreto Supremo N° 019-2012-AG - Reglamento de Gestión Ambiental del Sector Agrario.**

### **TÍTULO I: DISPOSICIONES GENERALES.**

**Artículo 1. Objeto.** El presente Reglamento tiene por objeto promover y regular la gestión ambiental en el desarrollo de actividades de competencia del Sector Agrario conforme al artículo 4º, numeral 4.2 del Decreto Legislativo N° 997 - Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Agricultura y su Reglamento de Organización y Funciones, aprobado mediante Decreto Supremo N° 031-2008-AG; así como, la conservación y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales renovables, agua, suelo, flora y fauna, que se encuentran bajo administración del Sector Agrario. Asimismo, regular los instrumentos de gestión ambiental, los procedimientos, medidas y otros aspectos

específicos para las actividades de competencia de este Sector Agrario.

**Artículo 2º.- Ámbito de aplicación.** El presente Reglamento debe ser aplicado por los tres niveles de gobierno y por todas las personas naturales y jurídicas que pretendan ejecutar o ejecutan actividades comprendidas dentro del ámbito de competencia del Sector Agrario en el territorio nacional, conforme a lo establecido en el Decreto Legislativo N° 997 y su Reglamento de Organización y Funciones aprobado mediante Decreto Supremo N° 031-2008-AG.

**Artículo 3º.- Lineamientos de Política Ambiental del Sector Agrario.** Sin perjuicio de los lineamientos de la Política Nacional del Ambiente, de la Política Agraria y los contenidos en normas especiales, constituyen lineamientos de la Política Ambiental del Sector Agrario los siguientes:

3.1 Promover el desarrollo sostenible de las actividades agrarias del país mejorando la competitividad del Sector Agrario, mediante tecnologías y procesos de producción limpia, medidas de prevención, control, mitigación, recuperación, rehabilitación o compensación de ambientes degradados, así como de las relacionadas a la conservación y aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y de la diversidad biológica, incluyendo la agrobiodiversidad, en el ámbito de su competencia.

3.2 Promover y desarrollar acciones para contribuir al ordenamiento territorial sustentado en la zonificación ecológica y

económica (ZEE), considerando la zonificación agroecológica, el ordenamiento forestal, la gestión y manejo integrado de las cuencas y las tierras según su capacidad de uso mayor, entre otros.

3.3 Contribuir al aprovechamiento sostenible de los recursos naturales renovables para convertirlo en un activo importante para el desarrollo sostenible de la población rural, promoviendo la optimización y equitativa distribución de los beneficios, la minimización de conflictos intersectoriales, el uso de la biotecnología y el acceso a mercados.

3.4 Consolidar, en su calidad de Órgano Rector del Sector Agrario, su rol articulador respecto a la conservación y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales renovables bajo su competencia, considerando el fortalecimiento y descentralización de su gestión ambiental.

3.5 Permitir con la implementación de la gestión ambiental, la rentabilidad y la competitividad del agro, con bajos costos de producción, productos de calidad, mercados agrarios fortalecidos y desarrollados con organizaciones agrarias modernas y eficientes, contribuyendo a la reducción de la pobreza y extrema pobreza, el mejoramiento de las condiciones de vida en las áreas rurales, incorporando a los pequeños agricultores y de auto-subsistencia en el mercado interno y de agro exportación.

3.6 Fomentar, difundir y facilitar la adopción voluntaria de políticas, prácticas y mecanismos de responsabilidad social de las empresas de las actividades de competencia del Sector Agrario.

**Artículo 4º.- Principios.** La gestión ambiental del Sector Agrario se sustenta en los principios establecidos en la Ley Nº 28611, Ley General del Ambiente, la Ley Nº 28245, Ley Marco del Sistema Nacional de Gestión Ambiental, el Decreto Supremo Nº 012-2009- MINAM, Política Nacional del Ambiente, la Ley Nº 27446, Ley del Sistema Nacional de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo Nº 019-2009-MINAM y en la Política Agraria contenido en el Plan Estratégico Sectorial Multianual del Ministerio de Agricultura, aprobado por Resolución Ministerial Nº 0161-2012-AG.

## **1.3 MARCO TEÓRICO**

### **1.3.1 Financiamiento**

Toda empresa para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. La falta de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc. en forma general, los principales objetivos son: hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo,

moderniza sus instalaciones, reposición de maquinaria y equipo, llevar a cabo nuevos proyectos y reestructurar sus pasivos, a corto, mediano y largo plazo, etc.

De igual manera, **DE LA CRUZ CASTRO, Hugo (2010)** aporta que **financiamiento es la manera como una persona, empresa o institución se agencia de fondos para el desarrollo de sus actividades. Términos y condiciones de un crédito. Toda decisión financiera es una comparación de beneficios y costos expresados en tiempos iguales y que razonablemente expresen el mismo riesgo**".<sup>10</sup>

Por su parte, **PÉREZ CARBALLO, A. Y. J. (2014)** nos señala que: **"La actividad financiera no puede limitarse a las funciones tradicionales; ha de controlar el uso de los fondos y estar presente en casi todas las decisiones que se tomen aunque aparentemente no sean financieras ya que la empresa es un sistema cuya situación financiera puede verse deteriorada por decisiones que en principio competen a otros departamentos. Así, decisiones asociadas a otras áreas funcionales, tales como la política de precios, condiciones de crédito a clientes o volumen de la producción influirán antes o después sobre el balance, la cuenta de resultados, la liquidez o el riesgo de la compañía"**.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> DE LA CRUZ CASTRO, Hugo. **GLOSARIO EMPRESARIAL**, p. 582

<sup>11</sup> PÉREZ CARBALLO, A. Y. J. **PRINCIPIOS DE GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**, p. 40.

De acuerdo con el autor **RIVAS GÓMEZ, Víctor (2010)** quien tiene su propio punto de vista sobre la variable, refiere que: **“El crecimiento constituye el objetivo último de cualquier economía, cualquiera que sea su carácter. La prioridad otorgada a este objetivo se debe tanto al deseo de hacer frente al aumento de las necesidades individuales y colectivas como al de afrontar en la forma más adecuada posible la competencia internacional. El crecimiento constituye el movimiento profundo de la totalidad de una economía, luego de creada, una empresa en marcha necesita recursos financieros para atender su expansión o crecimiento. En otros términos, las nuevas inversiones en bienes de capital y en capital de trabajo que con lleva el aumento de la producción de las ventas, deben ser financiadas utilizando las fuentes de financiamiento con que cuenta toda empresa, internas y externas”**.

También agrega, que las inversiones y su financiamiento se pueden clasificar según el tiempo de duración en: corto, mediano largo plazo, las primeras se realizan en un periodo comprendido entre un día y un año, las de mediano plazo, se realizan por periodos mayores a un año y menores de cinco.

Cabe mencionar que para evaluar el costo del dinero o el financiamiento es necesario conocer tres conceptos básicos como la tasa nominal, efectiva y real, los cuales define a continuación

- La tasa nominal es cuando no se toman en consideración los periodos de capitalización o las fechas de vencimiento.

- La tasa efectiva es la que toma en consideración los tiempos los plazos o vencimientos en los cuales se cobrarán o pagarán los intereses, es la tasa que indica el costo del financiamiento o dinero, expresando el verdadero costo del dinero mientras que la nominal es solo enunciativa.
- La tasa real resulta de comparar la tasa efectiva con la inflación, financiar activos de corto plazo o activos corrientes con deudas a largo plazo ocasiona costos innecesarios de dinero porque cuando se realiza los activos corrientes se cuenta con una limitada disponibilidad del mismo que no permite efectuar colocaciones de rentabilidad más alta que el costo del financiamiento.

Por tanto, las principales fuentes de financiamiento son: Por el aumento de capital, mediante la suscripción de nuevas acciones o por aportes directos de dueños de la empresa. El crédito de proveedores, mediante la entrega de mercaderías, enseres o suministros para su pagó posterior.

De igual manera, los créditos otorgados por las instituciones financieras bajo diversas modalidades y los préstamos obtenidos por terceros y de menor, el aporte de los accionistas.<sup>12</sup>

Por su parte, el autor **VILLARREAL SAMANIEGO, Jesús Dacio (2011)** sostiene que las fuentes de financiamiento a largo plazo a través de deuda, acciones preferentes y acciones comunes, así como el arrendamiento como una fuente alternativa

---

<sup>12</sup> RIVAS GÓMEZ, Víctor, **EL CRÉDITO EN LOS BANCOS COMERCIALES**, p. 101

de financiamiento. En cada uno de los casos se destacan las características más importantes de cada una de estas fuentes.

Asimismo, las obligaciones conocidas como bonos, son instrumentos de deuda a largo plazo emitidos por las empresas que participan en el mercado de valores con el objetivo de obtener financiamiento a largo plazo. Al igual que otros tipos de financiamiento a largo plazo, habitualmente los recursos que se obtienen por la colocación de obligaciones son usados por la empresa para invertirlos en proyectos originados en el proceso de presupuestos de capital.

Desde luego, las obligaciones tienen varias características que deben considerarse tanto para su valuación como para estimar sus ventajas y desventajas como fuente de financiamiento para la empresa.<sup>13</sup>

Asimismo, los autores **BESLEY, Scott y Eugene, BRIGHAM (2012)** informan que hasta no se ha dado respuesta a la pregunta sobre si los préstamos se deberían garantizar. El papel comercial no se garantiza, pero todos los otros tipos de préstamo se pueden garantizar si se considera necesario o deseable. Si se tiene la opción, por lo general es mejor solicitar préstamos sin garantía porque los costos contables de los préstamos garantizados a menudo son altos. No obstante, las empresas débiles encuentran que pueden solicitar préstamos sólo si otorgan algún tipo de garantía o que si usan la garantía pueden solicitar préstamos con una tasa más baja.

---

<sup>13</sup> VILLARREAL SAMANIEGO, Jesús Dacio. **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**, pp. 49-51



De otro lado, es posible utilizar diferentes clases de garantía o colateral, incluso títulos negociables, terrenos o construcciones, equipo, inventario y cuentas por cobrar. Los títulos negociables constituyen un excelente colateral, pero pocas empresas que necesitan préstamos tienen también dichas carteras. De modo similar, los bienes raíces (terrenos y construcciones) y el equipo son buenas formas de colateral, pero en general se utilizan como garantía para préstamos a largo plazo más que para préstamos de capital de trabajo. Por consiguiente, la mayoría de los préstamos comerciales a corto plazo con garantía implica el uso de cuentas por cobrar e inventarios como colateral.

Además, para comprender el uso de las garantías, se debe considerar el caso de un distribuidor agroexportador que quería modernizar y ampliar su planta. Solicita un préstamo bancario de S/. 200.000. Después de analizar los estados financieros de su empresa, el banco indicó que le prestaría un máximo de S/. 100.000 y la tasa de interés 12%, con intereses descontados, para una tasa efectiva 13.6%. El propietario tenía una cartera de acciones personal significativa y ofreció colocar S/. 300.000 en acciones de alta calidad para respaldar el préstamo de S/. 200.000. Entonces el banco le otorgó el préstamo total de S/. 200.000 con una tasa de interés simple de sólo 11%. El propietario de la empresa agroexportadora también habría podido usar sus inventarios y cuentas por cobrar como garantía del préstamo, pero los costos del procedimiento habrían sido altos.

Por otro lado, el financiamiento mediante cuentas por cobrar implica ya sea pignorar las cuentas por cobrar o vender las

cuentas por cobrar (lo que se denomina factoraje). La pignoración de las cuentas por cobrar se caracteriza por el hecho de que el prestamista no sólo tiene un derecho sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene un recurso sobre el prestatario. Si la persona o empresa que compró los bienes no paga, la empresa vendedora (prestatario) en vez del prestamista debe asumir la pérdida. Por consiguiente, el riesgo de incumplimiento sobre las cuentas por cobrar pignoradas sigue estando del lado de la empresa prestataria. El cliente de la empresa prestataria por lo general no recibe notificación sobre la pignoración de las cuentas por cobrar a menudo es un banco comercial o bien una de las grandes organizaciones de financiamiento industrial.

Asimismo, el **factoraje** o venta de las cuentas por cobrar es la compra de cuentas por cobrar por parte de un prestamista (llamado factor), en general sin recurso sobre el prestatario, lo que significa que si el comprador de los bienes no paga por ellos, es el prestamista y no el vendedor de los bienes (prestatario) quien asume la pérdida. Con el factoraje, en general se notifica a los clientes de la empresa prestataria de la transferencia y se les pide que paguen de manera directa a la institución prestamista (factor). Dado que el factor asume el riesgo de incumplimiento de las cuentas incobrables, por lo regular lleva a cabo la investigación del crédito. En consecuencia, los factores no sólo proporcionan dinero sino también un departamento de crédito para el prestatario. De manera incidental, las mismas instituciones financieras que hacen los préstamos contra las cuentas por cobrar pignoradas también fungen como factores. Por tanto, dependiendo de las circunstancias y los deseos del prestatario,

una institución financiera ofrecerá cualquier tipo de financiamiento con cuentas por cobrar.

De igual manera, el financiamiento (pignoración) de las cuentas por cobrar se inicia al celebrar legalmente un contrato entre el vendedor de los bienes (prestatario) y la institución financiera (prestamista). El contrato establece con detalle los procedimientos por seguir y las obligaciones legales de ambas partes. Una vez que se ha establecido la relación de trabajo, el vendedor lleva en forma periódica un lote de facturas a la institución financiera. El prestamista las revisa y hace evaluaciones de crédito de los compradores. Las facturas de las empresas que no satisfacen los estándares de crédito del prestamista no son aceptadas para la pignoración.

Es por eso, que la institución financiera trata de protegerse en todas las fases de la operación. Primero, la selección de las facturas sólidas en una manera en la que el prestamista se protege. Segundo, si el comprador de los bienes no paga la factura, el prestamista tiene un recurso contra el vendedor (la empresa prestataria). Tercero, el prestamista recibe protección adicional porque el préstamo en general es de menos de cien por ciento de las cuentas por cobrar pignoradas; por ejemplo, el prestamista podría dar a la empresa vendedora un adelanto de sólo 85% del monto de las facturas pignoradas. El porcentaje adelantado depende de la calidad de las cuentas pignoradas.

De igual modo, los procedimientos que se utilizan en el factoraje son un tanto diferentes de los que se aplican para

pignorar. Una vez más, un contrato entre el vendedor y el factor especifica las obligaciones legales y los arreglos de los procedimientos. Cuando un vendedor recibe un pedido de un comprador, se emite un comprobante de aprobación de crédito que se envía de inmediato a la empresa de factoraje para que realice una verificación de crédito. Si el factor aprueba el crédito, se realiza el embarque y se sella la factura para notificar al comprador que pague de manera directa a la organización de factoraje. Si el factor no aprueba la venta, el vendedor se rehúsa a surtir el pedido; si la venta se hace de cualquier modo, el factor no comprará la cuenta.

De ordinario, el factor desempeña tres funciones: 1) verificar el crédito, 2) otorgar el préstamo y 3) asumir el riesgo. Considere una situación de factoraje típica: los bienes se embarcan y, a pesar de que el pago no se adeuda durante 30 días, el factor pone de inmediato los fondos a disposición del prestatario. Además, suponga que la comisión por factoraje por la verificación del crédito y aceptación del riesgo del precio de factura y que el gasto por intereses se calcula a una tasa anual de porcentaje sobre el saldo de la factura.

El factoraje es de ordinario un proceso continuo, no el ciclo individual que se acaba de describir. La empresa que vende los bienes recibe un pedido y lo transmite al factor para su aprobación; una vez aprobado, la empresa embarca los bienes; el factor da un adelanto del monto de la factura menos las retenciones a la empresa vendedora, el comprador (cliente) paga al factor cuando se debe hacer el pago; y el factor remite de

manera periódica cualquier exceso en la reserva de la empresa vendedora. Una vez que se establece una rutina, tiene lugar un flujo circular continuo de bienes y fondos ente la empresa vendedora, los compradores de los bienes y el factor. Por consiguiente, una vez que entra en vigor el contrato de factoraje, los fondos de esta fuente son espontáneos en el sentido de que un incremento en las ventas general automáticamente crédito adicional.

Tanto la pignoración como el factoraje de las cuentas por cobrar son convenientes y provechosos pero pueden ser onerosos. El honorario por verificación de crédito y aceptación del riesgo es de 1 a 5% del monto de las facturas que el factor acepta y podría ser aún más si los compradores representan riesgos de crédito pobre. El costo del dinero se refleja en la tasa de interés que se carga sobre el saldo insoluto de los fondos que el factor adelanta.

Tal es así, que no se puede afirmar de manera categórica que el financiamiento mediante cuentas por cobrar sea una buena o una mala manera de reunir fondos. Entre las ventajas están primero, la flexibilidad de esta fuente de financiamiento: conforme las ventas de la empresa crecen, se requiere más financiamiento, pero se genera en forma automática un mayor volumen de facturas y, por tanto, una mayor cantidad de financiamiento con cuentas por cobrar. En segundo lugar, es posible utilizar las cuentas por cobrar como una garantía para préstamos que de otro modo no se otorgarían. Tercero, el factoraje proporciona los servicios de un departamento de crédito que de otra forma sólo se podría tener disponible con un costo más alto.

El financiamiento mediante cuentas por cobrar también tiene desventajas. En primer lugar, cuando las facturas son numerosas y su monto en dólares es relativamente bajo, los costos administrativos implícitos son excesivos. En segundo término, puesto que las cuentas por cobrar representan los activos no en efectivo más líquidos, algunos acreedores comerciales podrían rehusarse a vender a crédito a una empresa que factoriza o pignora sus cuentas por cobrar sobre la base de que esta práctica disminuye la fortaleza financiera de la empresa.

En este punto es fácil hacer un pronóstico: en el futuro el financiamiento con cuentas por cobrar tendrá una mayor importancia. La tecnología de la computación ha avanzado al punto en que los registros de crédito de individuos y empresas se mantienen en medios electrónicos.<sup>14</sup>

En cuanto al **financiamiento mediante inventarios**, los autores refieren que una gran cantidad de créditos está garantizada con inventarios empresariales. Si una empresa tiene un riesgo de crédito relativamente bueno, la mera existencia del inventario podría ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado. Sin embargo, si la empresa tiene un riesgo relativamente pobre, la institución prestamista podría asistir en una garantía colateral bajo la forma de un gravamen, o derecho legal, sobre el inventario.

Los derechos prendarios ilimitados sobre el inventario dan a la institución prestamista un derecho sobre todos los inventarios del

---

<sup>14</sup> BESLEY, Scott y Eugene, BRIGHAM. **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**, pp. 639-642

prestatario. No obstante, el prestatario tiene la libertad de vender los inventarios y, por tanto, el valor del colateral se puede reducir por debajo del nivel que existía cuando se otorgó el préstamo. Por lo regular se utiliza un derecho prendario ilimitado cuando el inventario puesto como garantía tiene un precio relativamente bajo, se desplaza con rapidez y es difícil de identificar en forma individual.

Dada la debilidad inherente del derecho prendario general, se ha desarrollado otro procedimiento para el financiamiento con inventario: el recibo de fideicomiso que es un instrumento que reconoce que los bienes se tienen en fideicomiso para el prestamista. Con este método, la empresa prestataria, como una condición para recibir fondos del prestamista, firma y entrega un recibo fiduciario por los bienes, los cuales se pueden almacenar en un almacén público o se pueden tener en las instalaciones del prestatario.

El financiamiento con recibo del almacenaje de depósito es otra manera de utilizar el inventario como garantía colateral. Un almacén público de depósito es una operación independiente de terceros que se dedica al negocio de almacenar bienes. Es posible ilustrar el almacenaje en campo con un ejemplo sencillo.

Los alimentos enlatados representan un porcentaje alto de todos los préstamos de almacenaje en campo. Además, muchos otros tipos de productos constituyen una base para el financiamiento con almacenaje en campo.

Los costos fijos de un contrato de almacenaje en campo son relativamente altos; por consiguiente, dicho financiamiento no es aprobado para una empresa pequeña. Si una organización de almacenaje establece un almacén en campo, por lo regular establecerá un cargo mínimo del orden por año, más alrededor de un porcentaje del monto del crédito extendido al prestatario. Además, la institución financiera cargará una tasa de interés de 2 a 3 puntos porcentuales sobre la tasa preferencial. Una operación de almacenaje en campo eficiente requiere un inventario de al menos una cantidad alta.

Es por eso, que el uso de financiamiento con inventario, en especial el financiamiento con almacén en campo, como una fuente de fondos tiene muchas ventajas. Primero, la cantidad de fondos disponibles es flexible porque el financiamiento está asociado con el crecimiento de los inventarios, lo que a su vez se relaciona de manera directa con las necesidades de financiamiento. Segundo, el contrato de almacenaje en campo aumenta la aceptabilidad de los inventarios como una garantía de préstamo; un banco simplemente no aceptaría algunos inventarios como garantía sin dicho contrato. Tercero, la necesidad de controlar el inventario y salvaguardarlo así como el uso de especialistas en almacenaje a menudo da como resultado mejores prácticas de almacenaje, lo que a su vez ahorra costos de manejo, cargos de seguro, pérdidas por robo y demás. Por ende, las organizaciones de almacenaje en campo a menudo le ahorran dinero a las empresas a pesar de los costos de financiamiento que se han analizado. La principal desventaja de almacenaje en campo incluye la documentación, los requerimientos de separación física



y, en el caso de las empresas pequeñas, el elemento del costo fijo.<sup>15</sup>

Por otro lado, el autor **VAN HORNE, James (2012)** informa que con la finalidad de que la empresa adquiera el mayor valor posible para los accionistas, debe seleccionar la mejor combinación de decisiones sobre inversión, financiamiento y dividendos. Si estas decisiones forman parte de su trabajo, usted contribuirá en el rendimiento y riesgo de su empresa, así como el valor que ella tenga ante el público.

Asimismo, se debe tener en cuenta que el riesgo puede definirse como la posibilidad de que el rendimiento actual sea distinto de lo que se espera. Estas expectativas se revisan en forma continua con base en la información que se tenga sobre las decisiones de inversión, financiamiento y dividendos de la empresa. En otras palabras, apoyados en conocimiento acerca de éstas tres decisiones los inversionistas elaboran sus expectativas en cuanto al rendimiento y riesgo presente en la tenencia de una acción común.<sup>16</sup>

La necesidad de financiación no se manifiesta de la misma manera en todas las etapas de la vida de la empresa. Es difícil, por consiguiente, establecer unas reglas comunes y generales, ya que esa necesidad depende en gran medida de la actividad y del entorno no económico.

---

<sup>15</sup> **Ibíd.**, pp. 643-644

<sup>16</sup> VAN HORNE, James. **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**, p. 14

Tal es así, que el autor **GISPERT, Carlos (2012)** manifiesta que se puede establecer tres fases claves, por las que toda empresa debe pasar: constitución e introducción en el mercado, desarrollo y consolidación, los cuales define a continuación:

- **Constitución e introducción en el mercado.** En la fase inicial de la vida de la empresa, la financiación propia adquiere gran relevancia, pues aquélla, no es conocida en el mundo exterior, que será hostil en principio a facilitar la financiación necesaria para su puesta en marcha.
- **Desarrollo.** Superada la primera etapa, la empresa crecerá de manera sostenida, y afrontará en lo sucesivo una serie de problemas nuevos y, ciertamente, algo delicados, dependiendo ahora el éxito de las bases construidas anteriormente.
- **Consolidación.** Siguiendo el camino ideal que se ha trazado para enmarcar la vida de la empresa, llegamos a la etapa final de consolidación. Esto no quiere decir que se tenga que fijar un límite, conseguido el cual, el único objetivo será el mantenimiento del nivel alcanzado, sino que siempre habrá que marcar nuevos objetivos para evitar la relajación de todo el sistema productivo.

Respecto a los **medios**, el autor refiere que para desarrollar su actividad, el negocio precisa inmuebles, maquinaria, equipos de transporte y de oficina, etcétera, es decir, del marco y de los medios de que se vale toda empresa para su funcionamiento y que forman su inmovilizado.

- **Necesidad de liquidez.** La financiación que requieren estos elementos debe hacerse con fondos propios; esto es, con las aportaciones iniciales y posteriores de los accionistas o del propietario, y con las reservas, que son fondos detraídos de los beneficios de años anteriores.

El efectivo que se emplea para adquirir el capital circulante se invierte en mano de obra, materias primas, artículos acabados y suministros de energía, o sea, en la explotación normal de la empresa. Dicho efectivo debe ser generado por los ingresos: derivados de esa misma explotación comercial.

Aunque la diferencia, así expuesta, aparece muy clara, es muy frecuente la confusión de conceptos y la consiguiente aplicación de los fondos disponibles de modo indistinto, lo que puede llevar incluso a una descapitalización de la empresa si la liquidez disponible para la adquisición de inmovilización se emplease para nutrir el circulante. De igual modo, el emplear el dinero generado por la facturación a los clientes para la compra de maquinaria puede conducir a que no se disponga de recursos para pagar las facturas de los proveedores a su vencimiento.

- **Movimiento del dinero.** El efectivo que se emplea en la explotación normal es, simplemente, el dinero líquido. Este dinero, se invierte, en primer lugar, en materias prima, en la mano de obra necesaria y en los gastos generales de fabricación, si se trata de una empresa manufacturera, entre otros. La conjunción de estos factores producirá el artículo acabado, que se venderá a un determinado precio. Como el importe correspondiente a la venta se cobra al contado en un

momento posterior, se vuelve a convertir en efectivo. Si, como es normal, se produce un beneficio, ese efectivo será mayor que el inició del ciclo.

La duración de este ciclo varía en función del sector económico y de los condicionamientos específicos de cada empresa. Sin embargo, debe preverse su duración total y la de cada una de las partes que lo componen, para así conocer las necesidades financieras de las mismas y el momento en que se obtendrá más liquidez, con el fin de asegurar el normal funcionamiento de la empresa.

Resulta, por tanto, imprescindible confeccionar una previsión del ciclo de rotación del efectivo, para lo cual hay que determinar y presupuestar las principales partidas de ingresos y gastos que se van a producir. Así mismo, habrá que contestar a preguntas como cuál es el periodo medio de cobro a los clientes y de pago a los proveedores, la periodicidad del pago al personal y todas las demás partidas significativas.

- **Estudio de rotación del efectivo.** Un índice importante para conocer la marcha de una empresa, es el estudio del ciclo de rotación del efectivo, que ayudará a determinar cómo se utilizan los fondos.

El presupuesto de las necesidades de efectivo debe cumplir un doble requisito: eficacia y claridad. No por contener muchos datos será mayor su validez, ya que si aquéllos no son necesarios, será difícil tomar las decisiones correctas.

Se suele establecer dicho presupuesto para todo un año, con carácter general, aunque se pueden confeccionar estados

contables con menor periodicidad –mensual o trimestral-, y también se pueden preparar planes para varios ejercicios.

- **Vigilancia de algunas magnitudes.** Una adecuada planificación y administración de los medios líquidos que están a disposición de la firma pone de relieve la necesidad de una correcta actuación sobre magnitudes fundamentales en la empresa.
  - Compras y ventas de exceso.
  - Nivel de las cuentas a cobrar.
  - Margen de utilidad.<sup>17</sup>

En cuanto a los **tipos de recursos de financiación**, el autor refiere que se examinara los diferentes tipos de recursos a los que la empresa puede acudir cuando necesita fondos de financiación para agilizar la marcha de su negocio. Aunque existen diferencias de un país a otro, en general, los préstamos a corto plazo son aquellos que se deben devolver antes de los 18 meses. Son préstamos a medio plazo los que se reembolsan entre 18 meses y cinco años; mientras que los concedidos a largo plazo tardan más de cinco años en reembolsarse.

- **Préstamos a corto plazo.** Son los que se solicitan para ser devueltos antes de los 18 meses. Normalmente se emplean para la financiación del activo circulante, siempre y cuando las necesidades de la empresa no sean muy grandes ni superen ese periodo de tiempo. Con este tipo de préstamos suelen trabajar toda clase de empresas, bien mediante los créditos que obtienen de sus proveedores y acreedores, que les

---

<sup>17</sup> GISPERT, Carlos. **ENCICLOPÉDICA PRÁCTICA DE LA EMPRESA**, pp. 574-580

conceden un aplazamiento en el pago de sus obligaciones, o bien gracias a los préstamos obtenidos de las instituciones bancarias y similares, que anticipan los fondos que los clientes harán efectivos fechas más tarde. El caso más frecuentemente en que se cifra la financiación del activo circulante antes indicada es el de la adquisición de materias primas y mercaderías.

- **Préstamos a medio plazo.** Son los que permiten la obtención de capital y que han de ser devueltos entre los 18 meses y los cinco años desde su formalización. En ese momento, normalmente se fijan las cuotas y los periodos de amortización, o sea, que se determinan los plazos en que habrá de devolverse el capital más los intereses producidos.
- **Préstamos a largo plazo.** Son los préstamos que es preciso devolver en un lapso de cinco años o más desde la fecha de su formalización. Sin embargo, estos periodos son orientativos y un tanto arbitrarios, dependiendo de la norma habitual en cada país y del tipo concreto de negocio.
- **Capital propio.** El capital propio debe servir para financiar la denominada estructura sólida de la empresa. Está formado por los recursos aportados por los propietarios o accionistas – en metálico o en especie-, bien al nacer la sociedad o bien en distintas fases de su desarrollo –ampliaciones de capital-, o por las utilidades generadas en la actividad de la propia empresa y que figuran como reservas.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> **Ibíd.**, pp. 582-585

Con relación a **cómo obtener financiación para la gestión normal del negocio**, el autor refiere que es un tema muy amplio y complejo dada la variedad de posibilidades que se ofrecen, y que a menudo no son contempladas en su totalidad.

- **Financiación propia.** Cuando la empresa se plantea la necesidad de obtener nuevos medios de financiación, lo primero que debe hacer es averiguar si ella misma posee estos medios y si son utilizables sin poner en peligro su normal funcionamiento. La financiación propia constituye, en principio, el medio de inversión más económico y el que suele originar menores problemas. La financiación propia consiste en hacer productivos los recursos que están ociosos dentro de la empresa, normalmente en la cuenta de reservas.
- **Fondos de capital propios.** Agotada la posibilidad de obtener recursos en el seno de la propia empresa, en razón de la estructura de su capital, el propietario debe estudiar la conveniencia de obtener capital propio para invertir en la empresa. Ésta es una situación que se da normalmente en una empresa de dimensión reducida, con escaso número de accionistas.
- **Crédito de negocios.** La marcha habitual de la empresa genera determinadas fuentes crediticias que normalmente adquieren –o que pueden adquirir, según vamos a ver- una gran relevancia.

- **Entidades bancarias.** Siempre que alguien –particular o empresario- precisa de dinero, lo primero que hace es pensar en un banco que se lo facilite.
- **Otras entidades financieras.** Asistimos actualmente al desarrollo creciente de una variada gama de organizaciones que constituyen otras tantas fuentes de financiación de los fondos de explotación.
- **Entidades públicas.** La creación de bancos estatales y otros tipos de entidades públicas de financiación adquiere cada día mayor importancia. Estos organismos constituyen un interesante complemento de las actividades del sector privado y cubren un área muy extensa en el campo de la financiación.
- **Corporaciones mixtas.** El capital de estas entidades es en parte estatal y en parte privado, por lo general de asociaciones gremiales o cooperativas que no funcionan con ánimo de lucro.
- **Sociedades inversión.** Constituyen una variante de las entidades anteriores, pero tienen como fin la obtención de una utilidad. Los préstamos que conceden las sociedades de inversión son generalmente a largo plazo, de hasta diez o más años.<sup>19</sup>

Con relación a **la gestión financiera, refiere que los problemas más frecuentes**, es estudiar con detalle las causas

---

<sup>19</sup> **Ídem.**, pp. 585-591



que provocan una estructura financiera deficiente es una tarea sumamente compleja, pues habría que considerar cada firma en concreto, así como el sector en que desarrolla su actividad.

No obstante, sin aspirar a un carácter de exhaustividad, se va a desarrollar algunas de las causas más frecuentes de la inestabilidad financiera, las cuales se pueden plantear en diversas áreas de la actividad de la empresa, los cuales analiza las causas que pueden perjudicar el estado financiero de las empresas:

- **Existencias.** Un volumen de existencias excesivo, que sea causa de una escasa rotación de las mismas, provocará dificultades financieras tanto mayores cuanto más se prolongue es situación. A ella se puede llegar no sólo por unas ventas menores que las previstas, sino también por unas compras poco coherentes con la tendencia del mercado.
- **Activo fijo.** Esta partida debe responder al conjunto de los recursos de la empresa. Por ejemplo, no tiene sentido construir una bodega de grandes dimensiones, para que luego esté vacía en sus tres cuartas partes, o contar con unos equipos de transporte que estén casi permanentemente detenidos en la bodega. Como el montante de los elementos del activo fijo es normalmente muy elevado, hay que estudiar muy a fondo cada adquisición que se pretenda efectuar.
- **Cifra de negocios.** Quizás el origen más frecuente de los problemas financieros en las empresas sea el de unas cifras menores de lo previsto, lo que da lugar, evidentemente, a una menor generación de recursos. Su causa puede ser un

deficiencia estudio preliminar del mercado, la aparición de un nivel de competencia inesperada, el mal servicio de la empresa, una deficiente introducción en el mercado o una contracción de la demanda por causas ajenas a la propia empresa.

- **Cobros.** Si importante es vender, no lo es menos cobrar lo que se ha vendido; por tanto, un volumen importante de facturas que no se cobran impedirá hacer frente a las necesidades de la empresa. Por ende, practicar una política adecuada de clientela, escogiéndola cuidadosamente y asegurando los cobros con entidades especializadas, puede evitar importantes problemas financieros a la empresa.
- **Créditos bancarios.** En muchas ocasiones, bien por sus propios condicionamientos o bien por la actuación del Estado, la política crediticia de los bancos y de las demás instituciones financieras no es totalmente uniforme. Por ello, si la empresa basa un porcentaje importante de su política financiera en los créditos de estas instituciones y luego se producen restricciones y luego se producen restricciones, aquélla se verá con problemas de liquidez delicados de resolver.
- **Personal.** Si los salarios que la empresa debe pagar están por encima de sus posibilidades, en razón de la baja productividad o de la escasa cifra de negocio, se producirá una carga financiera que, si se prolonga excesivamente, se puede convertir en un factor permanente de inestabilidad.

- **Gastos generales.** El tratamiento de los gastos generales ha de ser análogo a los costos de personal. Hay que considerarlos en profundidad con el fin de que su volumen global no resulte excesivo. En muchas ocasiones no se da la importancia debida a este apartado, pero la acumulación de unos gastos fijos puede producir un deterioro importante de la liquidez.

De igual manera, se debe considerar **algunas precauciones que es necesario tomar y los conocimientos que se deben tener para conseguir una eficaz dirección financiera.**

- **Conocimiento de la situación financiera futura.** Es la etapa previa a cualquier toma de decisión en el área financiera. Se debe averiguar cuál será la estructura de la empresa en el futuro, estableciendo una previsión a corto, mediano y largo plazo.
- **Coefficiente capital ajeno/capital propio.** Este índice es muy importante para conocer el endeudamiento y la financiación ajena de la empresa. Es el empresario, precisamente, quien debe conocer en cada momento cuál será esa proporción. Como norma general, y con todas las actividades del caso, la proporción entre el capital propio y el ajeno estará próxima a la unidad.
- **Coefficiente capital/cifra de negocio.** El capital que se precisa para la marcha normal del negocio debe guardar también una proporción correcta con la cifra de negocio –eso es, de ventas- que se esté produciendo.

En cuanto al **acceso a entidades financieras: los bancos**, se aprecia que todo empresario, cualquiera que sea la dimensión de su negocio, está en contacto prácticamente permanente con una o varias entidades bancarias o financieras, a las que debe ver como auténticas colaboradoras.

Además, los bancos no son el enemigo número uno de la empresa, puesto que la necesitan para realizar su negocio, y el empresario debe tratar con su banco como un elemento más del entorno económico en que se desenvuelve. Pero no sólo se debe pensar en el banco como una fuente para obtener un crédito en el preciso momento en que se necesita. El banco ofrece, además, una gama de servicios que son totalmente necesarios para el empresario y que cada vez se amplían más.

- **Prestigio.** Además de todos los informes económicos usuales, el primer dato que considerará la entidad que vaya a conceder el préstamo es el prestigio que tenga la empresa solicitante, ganado a lo largo de sus años de actividad.
- **Capital propio.** Constituye una información básica que de alguna manera es indicativa de la potencia de la empresa y del dinero que los propietarios o accionistas han invertido en ella.
- **Solvencia y cobertura.** El banco estudiará con bastante detenimiento la composición del activo de la empresa, esto es, de qué bienes podrá disponer en caso de que la empresa no pudiera hacer frente a la devolución del préstamo concedido.
- **Capacidad.** La empresa tendrá que demostrar su capacidad para desarrollar sus actividades, indicando lo que ya ha conseguido y exponiendo sus previsiones para el futuro.

- **Otras circunstancias.** La anterior relación de los factores que se deben considerar no tienen carácter de exclusividad. En cada coyuntura y ante cada caso concreto, los bancos estudiaran una serie de circunstancias que ayuden a formar una idea más completa de la conveniencia de conceder o no el crédito.<sup>20</sup>

Asimismo, el **CONSORCIO DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL (2016)** informa que la actividad agroexportadora del Perú ha demostrado un dinamismo sin precedentes durante la última década. Productos agrícolas no tradicionales como el espárrago, las uvas, la palta, el mango, la páprika y muchos otros se han puesto a la vanguardia del crecimiento. Cada vez son más las empresas y áreas cultivadas o comprometidas en la producción de estos productos, que han capturado la atención de expertos y de autoridades de política, dadas sus características, especiales en términos productivos, comerciales y de empleo.

Es evidente que la demanda internacional -creciente y sostenida- por estos productos ha sido el estímulo fundamental para la expansión de la actividad agroexportadora. Aunque los precios correspondientes han subido poco, e incluso caído recientemente, las cantidades demandadas procedentes de los mercados internacionales se han expandido de manera continúa. Europa y Estados Unidos han sido los clientes mayoritarios, en tanto que la competencia internacional entre productores se va acrecentado y nuevos jugadores parecen entrar. Diversos factores

---

<sup>20</sup> **Ídem.**, pp. 591-598

han jugado a favor de los productos peruanos en el mercado mundial, que han llegado a posicionarse en el primer lugar en casos como el de los espárragos en 2008. En una mirada internacional, este dinamismo agroexportador no tradicional también ha sido observado en otros países de América Latina, principalmente en América Central: su boom agroexportador de frutas y de alimentos agrícolas en general muestra similitudes con nuestra experiencia. Como indica la literatura, estamos frente a un modelo de desarrollo agrícola internacional nuevo, aunque con rasgos convencionales, que se constituye en una forma moderna de vínculo vía comercio internacional.<sup>21</sup>

En suma, la actividad financiera no puede limitarse a las funciones tradicionales; ha de controlar el uso de los fondos y estar presente en casi todas las decisiones que se tomen aunque aparentemente no sean financieras ya que la empresa es un sistema cuya situación financiera puede verse deteriorada por decisiones que en principio competen a otros departamentos. Así, decisiones asociadas a otras áreas funcionales, tales como la política de precios, condiciones de crédito a clientes o volumen de la producción influirán antes o después sobre el balance, la cuenta de resultados, la liquidez o el riesgo de la organización.

### **1.3.2 Agroexportación**

Toda empresa que acude al exterior para obtener recursos lo hace con la confianza de obtener con ellos la máxima utilidad, con lo cual podrá revolver ese capital, con el costo correspondiente,

---

<sup>21</sup> CONSORCIO DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL. **AGROEXPORTACIÓN Y GÉNERO EN EL PERÚ: UN ESTUDIO DE CASOS**, p. 1

después de haberlo invertido de la manera más adecuada. Este principio es básico para todo tipo de empresas, pues cuando más se desarrollen y crezcan, más necesitarán de capital para continuar su crecimiento.

Tal es así que la obtención en las mejores condiciones de ese capital se convierte en un objetivo básico de la política económica de cualquier empresa, por lo que se hace imprescindible una adecuada dirección financiera.

Por ende, para conseguir los créditos que necesita, el empresario debe acudir a las fuentes de financiación habituales con la mayor preparación profesional posible, pues va a negociar con auténticos expertos en estos temas.

Con relación a la variable, el autor **PÉREZ SOLÓRZANO, José Luis (2012)** quien tiene su propio punto de vista, lo define de la siguiente manera: **—La exportación es el envío de mercaderías o productos del país propio a otro, o del que se menciona a uno distinto” y exportar es “remitir o enviar productos agrícolas, mercantiles, industriales, y objetos científicos o artísticos a otro país, con finalidad lucrativa o para intercambio.**

Además, la exportación está definida como el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior. Hoy en día, la exportación cobra mayor importancia en las empresas, quienes toman la decisión de exportar como una

necesidad para su supervivencia, crecimiento y rentabilidad en el largo plazo.<sup>22</sup>

De igual manera, el autor **PIERNAS HURTADO, José (2010)** lo define de la siguiente manera: **“La exportación representa lo que cada pueblo da en el cambio internacional y es correlativa de la importación, con que las naciones se reintegran o reciben productos equivalentes. Las antiguas preocupaciones del sistema mercantil hacen creer todavía, que interesa a cada país que la exportación exceda a las importaciones, cuando, lo que habría de convenirle es precisamente lo contrario, esto es, que tuviese menos valor lo que da, que aquello que recibe, y lo que en realidad sucede, es que en ese, como en todo cambio ha de haber necesariamente una compensación ó equivalencia que no excluye el mutuo beneficio**”

Por otro lado, el comercio internacional y en especial el comercio exterior es muy importante para el crecimiento y desarrollo sostenido a largo plazo; más aún en la actualidad tiene un peso importante en la actividad económica de los países, el mismo que es demostrado por las evidencias de los países desarrollados y las experiencias de los "países exitosos" que han logrado su crecimiento y desarrollo económico gracias al crecimiento de las exportaciones.

---

<sup>22</sup> PÉREZ SOLÓRZANO, José Luis. **DICCIONARIO JURÍDICO**, p. 5



De ahí que en el Perú se han implementado diversas políticas económicas que incluyen medidas referidas al comercio exterior y a las exportaciones en particular, medidas que muchas veces han sido contrapuestas, sin embargo a pesar de que los gobiernos de turno hicieron los esfuerzos posibles aplicando ciertas medidas para lograr incrementar el quantum y el valor de las exportaciones, no se ha obtenido los resultados esperados de incrementar el valor de las exportaciones en términos reales y acordes a los crecimientos de la economía mundial.

En cambio, por lo contrario tenemos un déficit permanente y creciente de la balanza comercial, así como el incremento del contrabando y defraudación de rentas de aduana; queja ante la organización mundial de comercio de algunos países por la mala aplicación de los mecanismos de devolución de los tributos indirectos a los exportadores; pérdida de competitividad de los precios de exportación por los sobre costos tributarios, financieros, laborales etc., estas consecuencias negativas tuvieron como causas, algunos aspectos incontrolables para el gobierno peruano.<sup>23</sup>

Según, los investigadores **STANTON, William J.; ETZEL, Michael J. y Bruce J., WALKER (2010)** manifiestan que la manera más sencilla de operar en los mercados internacionales es por medio de la **exportación que es la venta directa de bienes a los importadores extranjeros o bien a través de intermediarios extranjeros de importación-exportación.**

---

<sup>23</sup> PIERNAS HURTADO, José. **VOCABULARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA**, p. 16

Es por eso, que como es la forma más fácil de entrar en los mercados internacionales, la exportación es popular entre las pequeñas, medianas y grandes empresas y además el internet ha creado nuevas oportunidades de exportación para muchas empresas.

Asimismo, en los mercados internacionales, como en los internos, los intermediarios pueden poseer los bienes con los que operan o simplemente reunir a compradores y vendedores- un comerciante de exportación es un intermediario que opera en el país del fabricante y compra los bienes y los exporta. Hay muy poco riesgo o inversión de parte del fabricante o exportador; también son mínimos el tiempo y esfuerzo que se requieren de él, pero a la vez tiene poco o ningún control sobre los intermediarios comerciales.

### ESCALA DE MÉTODOS DE ESTRUCTURAS DE OPERACIÓN EN MERCADOS EXTRANJEROS

<b>Exportar</b>				Empresas
<b>directamente</b>			Contratar	de riesgo
<b>o con ayuda de</b>		Otorgar	manufactura	compartido Subsidiarias
<b>intermediarios</b>	Sucursales	licencia	con	(joint ventures) propiedad
<b>de importación-</b>	de ventas de	productores	productores	y alianzas total del Compañías

**Fuente:** STANTON, William J.; ETZEL, Michael J. y Bruce J., WALKER. **FUNDAMENTOS DE MARKETING**, p. 71

De otro lado, un agente de exportación puede estar situado en el país del fabricante o en el de destino. El agente negocia la

venta del producto y puede proporcionar servicios adicionales, como hacer los arreglos del financiamiento internacional, el embarque y el seguro de parte del fabricante, pero sin poseer los bienes. Hay mayor riesgo, porque el fabricante retiene el derecho de propiedad de los artículos. Ya que por lo común tratan con varios fabricantes, estos dos tipos de intermediarios no suelen ser comerciantes enérgicos, ni generar un gran volumen de ventas.

Además, para contrarrestar algunas de estas deficiencias, la administración puede exportar por medio de sus propias sucursales de ventas de la organización ubicadas en los mercados extranjeros. Con las sucursales de ventas internacionales, la administración tiene entonces la tarea de administrar una fuerza de ventas. La dificultad estriba en que estos vendedores son empleados enviados desde el país de origen que no están familiarizados con el mercado local o son originarios del país importador que no están familiarizados con el producto ni con las prácticas de marketing de la empresa.<sup>24</sup>

De acuerdo con el Ex-Presidente de la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX) **AMORRORTU, Eduardo (2013)** refiere que las exportaciones de un país reflejan en gran medida su competitividad y su capacidad para promover el desarrollo y construir su futuro. La cadena exportadora tiene una fuerza de arrastre enorme en la economía y rompe todas las barreras. El crecimiento basado en las exportaciones es un círculo virtuoso que amarra inversión, producción, empleo, formalidad y

---

<sup>24</sup> STANTON, William J.; ETZEL, Michael J. y Bruce J., WALKER. **FUNDAMENTOS DE MARKETING**, pp. 71-72

descentralización. Cuando a ello se suman educación y gobernabilidad, se produce un verdadero desarrollo con inclusión.

Además, el tema central para marcar diferencias entre un país que se desarrolla y otro que crece con las exportaciones tiene que ver con una visión clara del futuro, enfocada en aprovechar todas las oportunidades, con actores públicos y privados que cumplen su misión con convicción y claridad.

En ese sentido, debemos ser capaces de combinar el pragmatismo político con la certeza de que cuando promovemos las exportaciones, promovemos el desarrollo. ADEX lo señaló hace décadas, cuando planteó la disyuntiva —exportar o morir|. Así de sencillo, así de potente. Esa convicción comienza cuando llevamos a competir nuestros productos y servicios en los diferentes mercados. Competimos con otros productos, pero también con otras empresas, instituciones y gobiernos. Cada producto que no llega al mercado, cada empresa que deja de exportar, cada inversión que deja de venir, es igualmente responsabilidad de todos y no solo de unos cuantos.

Tal es así, que cualquier producto que compite en otro país tendrá mejores posibilidades de éxito si gana en precio y calidad. Ello implica que el exportador sea más eficiente que sus competidores y que las condiciones de nuestro entorno sean comparables (o mejores) que las de otros países que sí resuelven estos temas.

Asimismo, refiere que lo mismo ocurre cuando las políticas tributarias y labores no crean confianza ni facilitan la gestión –sin sacrificar la fiscalización razonable, obviamente-, sino por el contrario generan un clima de inseguridad y, paradójicamente, promueven la informalidad y sobrecostos que eventualmente sacan a las empresas del mercado.

En el mismo plano se ubican las entidades públicas que certifican los productos y que otorgan permisos o licencias y que, en varias oportunidades, hacen que sus procesos sean un obstáculo a la producción y exportación, mientras que sus pares de otros países hacen todo lo contrario.

En suma, exportar desde adentro o morir. Y es que en nuestras regiones reposa una fuerza que no se está aprovechando. Se debe romper el círculo de los pragmatismos de corto plazo; vencer la inercia de las coyunturas. La última barrera somos nosotros mismos.<sup>25</sup>

Es así, que para **VON HESSE, Milton (2011)** los rubros de exportación no tradicional antes considerados son productos finales y no pueden tener un mayor grado de elaboración, ya que están listos para el consumo. Al mismo tiempo, contienen relativamente poco valor agregado y no se ve el modo de aumentarlo significativamente. Por ello, en el futuro próximo casi no se vislumbra posibilidad alguna de incrementar su importancia en las exportaciones de los países de la región, a menos que sea mediante la expansión de su volumen.

---

<sup>25</sup> AMORRORTU, Eduardo. **EXPORTANDO DESDE ADENTRO O MORIR**, p. A-121

Sin embargo, también la mayor parte de los productos básicos que son comestibles ofrecen relativamente pocas posibilidades de aumentar su grado de transformación y su valor agregado. A la vez, siempre existe alguna posibilidad de elevar la calidad del producto y de elaborar nuevos bienes a partir de materia prima existente, así como de prestar servicios en el proceso productivo. Por otra parte, la elaboración de nuevos productos comestibles está limitada por los gustos y tradiciones que en uno u otro momento predominan en la sociedad. Además, en el caso de los productos alimenticios, el mayor procesamiento y la creación de más valor agregado no siempre significan mejorar la calidad del producto y sus valores nutritivos, sino todo lo contrario.

Ya que siendo bienes de consumo, la demanda de dichos productos tiene una elasticidad relativamente baja en función del ingreso. La demanda de los productos comestibles evoluciona en función de patrones de consumo que no experimentan cambios rápidos, mientras que la demanda de productos finales está en auge. Las perspectivas de cada uno de los productos de exportación difieren por varias razones. En suma, el futuro de esas exportaciones se vislumbra como bastante promisorio si los productos en cuestión mantienen su competitividad; es decir, alta calidad y precios competitivos y atractivos.

Desde luego, la venta externa de productos considerados no tradicionales es un elemento importante en el proceso de inserción internacional de los países exportadores de esos rubros, así como en el de la globalización de mercados. A la vez, este es un proceso en el cual se aprovechan las ventajas comparativas de

los recursos naturales de cada país de la región. Por otra parte, la inserción internacional se lleva a cabo con productos de bajo nivel del valor agregado y que requieren tecnologías relativamente simples.<sup>26</sup>

De acuerdo con la autora **ROJAS, Norma (2016)** para el financiamiento de la agroexportación se necesita lo siguiente:

1. Inversión en activos fijos y/o instalación de nuevos cultivos (sistema de conducción, plántones, otros).
2. Capital de trabajo estructural para financiar el mantenimiento del cultivo.
3. Capital de trabajo revolvente para financiar la compra o acopio de cosechas.
4. Compra de maquinaria y equipos agrícolas
5. Instalación de sistemas de riego tecnificado (presurizado por goteo, pulso, micro aspersión, pivots, otros)
6. Implementación de nuevas plantas procesadoras de fresco y/o congelado de frutas y hortalizas.
7. Ampliación de plantas procesadoras en fresco y/o congelado de frutas y hortalizas
8. Instalación de invernaderos o viveros (para el desarrollo de plántones de frutas, hortalizas y otros cultivos)
9. Desarrollo de proyectos avícolas (pollo de engorde, gallinas ponedoras).
10. Financiamiento para el reperfilamiento de deudas bancarias agrícolas y/o agroindustriales que se encuentren vigentes con el sistema financiero. Estas deudas podrán ser financiadas siempre que formen parte de la estructura de inversión

---

<sup>26</sup> VON HESSE, Milton. **POLÍTICAS PÚBLICAS Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS**, p. 53

propuesta por la empresa que está solicitando un préstamo agrícola y/o agroindustrial.

Además, agrega que no se conocen en su totalidad cuantas fuentes de financiamiento existe en el Perú, pero que si hay una diversidad de fuentes que hoy en día se canalizan para el sector agrícola, agroindustrial, acuícola, avícolas, los cuales presenta las siguientes instituciones financieras:

**a) Agrobanco.-** Es la principal entidad financiera que atiende al sector agrícola y agroindustrial principalmente a la micro y pequeña empresa y/o personas naturales. En los últimos años abrió su cartera a proyectos de mayor tamaño que generan valor agregado e impacto social en la zona de su desarrollo. Sin embargo, estos proyectos por lo general concentran un importante monto para su financiamiento y un mayor riesgo (por el tamaño de la operación) por lo que AGROBANCO optó por ir adelante con estos proyectos en compañía de COFIDE tanto en el fondeo como en el riesgo de las operaciones.

**b) Bancos Comerciales.-** Existe una cartera de créditos de Bancos Comerciales, principalmente para Agroexportadoras de mediano tamaño. De la relación de bancos que vienen trabajando con estas empresas, principalmente son el Banco Financiero, Banco Interbank, Banco Continental son los que más proyectos de este tipo están viendo y ahora último el Banco GNB que también está atendiendo a parte del sector.



**c) Intermediarios Financieros Especializados (IFIES – Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES y Financieras).**- Están un poco más focalizadas a su zona de influencia y operan con sus propios productos. Dentro de estas están las Cajas Municipales y Rurales, cuyo público objetivo, en este sector, son principalmente los pequeños y micro productores

**d) Fondos de inversión y financiamiento.**- Hoy en día ya es conocida la participación de fondos de inversión y financiamiento que están ingresando al sector agrícola y agroindustrial, principalmente en aquellos casos que se desarrollan proyectos de mediano plazo (uva, palta, cítricos, banano orgánico, granado, arándanos, etc.), siendo la uva el producto que mayor importancia está tomando en los últimos años.

**e) COFIDE.**- COFIDE es un Banco de segundo piso que desde hace varios años ha asumido el reto de apoyar al sector agrícola y agroindustrial y hoy en día es una entidad importante para lograr que los intermediarios financieros puedan canalizar recursos vía financiamientos a riesgo compartido con COFIDE. En muchos casos los intermediarios financieros se resisten a financiar un proyecto por el plazo de desarrollo del mismo o por el fondeo necesario; en tal sentido COFIDE les brinda la posibilidad de calzar los financiamientos a los plazos necesarios que pueden ir a más allá de los cinco (5) años y, si los intermediarios lo requieren, COFIDE puede fondearles con sus recursos propios y en la moneda que necesiten para la atención de los proyectos. Para ello COFIDE también realiza una evaluación conjuntamente con los

intermediarios para llevar adelante el financiamiento estructurado de proyectos a riesgo compartido y que sean viables económica y financieramente.

También refiere, que todo depende del tiempo de demora de la provisión de información de las empresas o productores. De contar con toda la información necesaria, se podría mejores evaluaciones varían según la entidad financiera y luego de ello deben de pasar por las instancias de aprobación correspondientes, ello puede tomar un tiempo de hasta 60 días a la entidad financiera.<sup>27</sup>

De acuerdo con el autor **BAUTISTA CASTRO, Mario (2012)** manifiesta que **la agroexportación es la etapa final de la cadena agroindustrial, el cual se inicia con la producción agropecuaria y atraviesa varias etapas como transporte, almacenamiento, empaque, procesamiento, etc., hasta llegar al cliente en lugares ubicados más allá de nuestras fronteras.** Este hecho implica mayores exigencias de calidad, tecnología y precios, que de no ser atendidos en forma consistente, podría conducir al fracaso de la agroexportación.

Partiendo de una visión general, se debe mencionar como productos de agroexportación tradicional al café y el algodón, mientras que los de exportación no tradicional o líneas emergentes, son aquellos que han evolucionado positivamente y se encuentran en franco crecimiento.

---

<sup>27</sup> ROJAS, Norma. **¿CÓMO OBTENER FINANCIAMIENTO PARA UN PROYECTO AGRÍCOLA O AGROINDUSTRIAL?**, pp. 1-2

### EXPORTACIONES DE PRINCIPALES HORTALIZAS

Exportaciones
Producto
Espárragos frescos
Paprika
Espárragos conservas
Alcachofas conservas
Pimiento piquillo conservas
Espárrago congelado
Alcachofa congelada
Alcachofas frescas

**Fuente:** Aduanas Perú

Asimismo refiere que el Perú está incrementando su agroexportación y presenta un elevado potencial para diversificar su oferta y ampliar mercados. La estrategia de las empresas debe incluir la implementación de normas de calidad en toda la cadena agroalimentaria; tales como las Buenas Prácticas Agrícolas, las Buenas Prácticas de Manufactura, HACCP, ISO, Responsabilidad Social, etc.

Con relación a las **principales normas de calidad para la agroexportación**, el autor refiere que la calidad de un producto es un factor muy importante para decidir su compra. Antes de hacer un pedido, la organización compradora quiere saber si el proveedor es capaz de ofrecer un producto que cumpla con todos sus requisitos.

Además, la tendencia creciente en los mercados de productos agroindustriales, es exigir, que tanto productores como exportadores, puedan dar garantía sobre la inocuidad del producto desde el lugar de origen hasta el punto de consumo. Por ello, tanto el sector público como el privado, vienen implementando diversas normas y códigos de prácticas para asegurar la inocuidad y la calidad de los productos.

De igual manera, la certificación de la calidad se considera hoy un factor de competitividad, ya que añade valor, aumenta la confianza de los compradores y facilita el acceso a los mercados nacionales e internacionales.

Tal es así, que los clientes en todo el mundo están cada vez más conscientes de la calidad y están exigiendo que se cumpla con estas normas. Estas normas están referidas a la gestión de la inocuidad de los alimentos, gestión de la calidad para lograr productos conformes; mientras que otras se refieren a especificaciones de calidad comercial, como tamaños, pesos, presentación, etc.

Es por eso, que las exportaciones de productos agroindustriales deben respetar las normas sanitarias aplicables al país importador. Estas normas se adoptan para proteger:

- La vida humana o animal de los riesgos alimentarios que puede comprometer la utilización de ciertos aditivos, contaminantes, toxinas u organismos portadores de enfermedades.

- La vida humana de enfermedades ocasionadas por planta o animales.
- A los animales y plantas de parásitos y enfermedades.

Además, cuando las medidas tienen por objeto impedir que las variedades vegetales importadas introduzcan enfermedades en el país se denomina —normas fitosanitarias|. El término —medidas sanitarias| se utiliza para designar otros tipos de medidas cuyo propósito es la seguridad alimentaria o impedir que animales vectores de alguna enfermedad la introduzcan en el país.

Por tanto, los países tienen autonomía para establecer sus restricciones o normas sanitarias que regulen el ingreso de mercaderías a sus mercados. Para que estas normas no sean consideradas barreras o medidas proteccionistas deberán basarse en directrices internacionales de la Comisión del Codex Alimentarius sobre productos alimenticios, de la Oficina Internacional de Epizootias sobre salud animal y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria sobre salud vegetal.<sup>28</sup>

Tal es así, que la autora **LEÓN CASTILLO, Janina (2012)** informa que en términos generales, bajo condiciones competitivas se espera que el comercio internacional eleve el bienestar agregado de los países involucrados, aunque a nivel de los agentes locales unos pueden ganar y otros más bien perder.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> BAUTISTA CASTRO, Mario. **NORMAS DE CALIDAD PARA LA AGROEXPORTACIÓN. MARCO GLOBAL**, pp. 14-15

<sup>29</sup> LEÓN CASTILLO, Janina. **AGROEXPORTACIÓN, EMPLEO Y GÉNERO EN EL PERÚ: UN ESTUDIO DE CASOS**, pp. 8-10

De acuerdo a la teoría del comercio internacional, se beneficia del comercio el factor que se utiliza intensivamente en las exportaciones, y pierde relativamente el factor menos utilizado. La política fiscal puede redistribuir estos resultados del comercio, aunque con posibles efectos en eficiencia en el uso de los recursos.<sup>30</sup>

Asimismo, el autor **TWEETEN, L. (2009)** manifiesta que con relación al caso específico de la agricultura, se puede apreciar que sus ganancias se pueden potenciar con las exportaciones, bajo ciertas condiciones de estabilidad y de (elasticidad) demanda de sus productos, dentro y fuera del país. Sin embargo, la alta inestabilidad de la agricultura comercial no se resuelve solo con el comercio. Bajo condiciones competitivas, se esperaría una tendencia a la igualdad de precios de factores a nivel internacional gracias al comercio. Sin embargo, restricciones a la movilidad de factores entre países pueden frenar la tendencia hacia tal igualdad.

Asimismo, propone políticas de capital humano en países con relativa escasez de mano de obra, antes que barreras al comercio, para obtener ganancias del comercio exterior ante contextos con barreras externas. Ello frente a las propuestas del segundo mejor, que justifican sus barreras (e.g., subsidios a productos agrícolas de exportación) bajo el argumento de que ya existen persistentes distorsiones al comercio en el exterior. Además, la baja elasticidad de demanda de los productos agrícolas puede limitar las ganancias adicionales esperadas de subsidios y de prohibiciones al

---

<sup>30</sup> FEENSTRA, R. C. **AVANCED INTERNATIONAL TRADE – THEORY AND EVIDENCE**, p. 16

comercio, así como de pérdidas sociales y de reducción de bienestar social entre los agentes.<sup>31</sup>

De igual modo, la competitividad como habilidad para competir en los mercados tal como existen actualmente, las ganancias del comercio han sido significativamente superiores para los agricultores de países desarrollados y menores para los de países en desarrollo.

Pues el autor señala como principal causa de este resultado a las políticas comerciales de impuestos y de subsidios de todos los países, que han frenado la subida de los precios agrícolas. Si estos precios subieran, y dada la baja elasticidad de la demanda por estos productos, los ingresos agrícolas de todos los países serían mayores. De ahí que una política que busque elevar los ingresos de sus productores, así como el empleo, deberá estimular la mayor participación en el mercado mundial. Ello es válido en especial para países cuyos productos agrícolas exportables son de baja elasticidad, dadas políticas macroeconómicas favorables a la competencia. Sin embargo, el proteccionismo se ha mantenido en los países bajo argumentos de seguridad nacional y de autosuficiencia, de protección del empleo de sus connacionales y de su salud, así como de las industrias nacientes, entre otros. Uno de los principales resultados ha sido la estructura poco competitiva del comercio, con algunas superpotencias (EE.UU., UE y Japón) frente a los demás países competidores.

---

<sup>31</sup> TWEETEN, L. **AGRICULTURAL TRADE: PRINCIPLES AND POLICIES**, p. 5

Esta estructura del mercado internacional poco competitiva de productos agroindustriales también se puede entender como resultado de un modelo nuevo de acumulación y comercio. Esta hipótesis se refiere a que en países como los de América Latina, en donde el modelo de desarrollo agroexportador -que existió a inicios del siglo en países exportadores de productos agrícolas generados en latifundios- hoy se presenta redefinido en los complejos agroindustriales, con predominancia de capital foráneo.<sup>32</sup>

De otro lado, el autor **THRUPP, L. A. (2010)** define el modelo de las exportaciones agrícolas no tradicionales como orientado a generar divisas para pago de deuda externa, reducir la dependencia de exportaciones tradicionales, incrementar las ganancias de la agroindustria y generar empleo. Aunque se reconocen las fortalezas del modelo agroexportador para la innovación, la generación de ingresos campesinos y para el empleo de diversos tipos de mano de obra, se destaca su limitada capacidad de absorción de pequeños agricultores y de trabajadores pobres.<sup>33</sup>

De igual modo, **LEÓN CASTILLO, Janina (2012)** refiere que la dinámica actividad de la agroexportación ha sido una experiencia común en varios países de la región, en especial en la presente década. Algunos productos agroindustriales han encontrado creciente demanda en el mercado internacional, constituyéndose en dinámicos productos de exportación no tradicional. Siguiendo la revisión de literatura de la sección anterior, se sabe que el dinamismo de las exportaciones

---

<sup>32</sup> **Ibíd.**, pp. 5-6

<sup>33</sup> THRUPP, L. A. **CULTIVOS NUEVOS, DILEMAS VIEJOS: OPORTUNIDADES Y RETOS EN LA AGROEXPORTACIÓN NO TRADICIONAL DE LATINOAMÉRICA**, p. 99



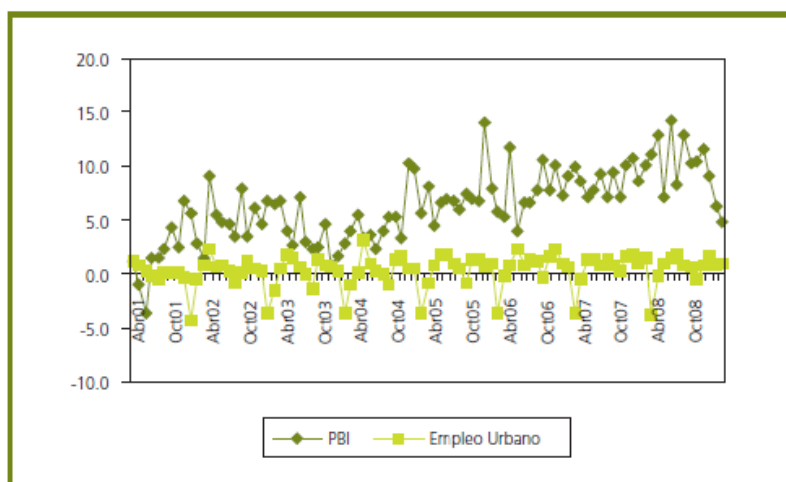
agroindustriales ha respondido al juego de múltiples determinantes, de corto y largo plazo, de dentro y fuera de los países, y en los que la política económica ha puesto de manifiesto su potencial para la generación de empleo e ingresos.

Además, en la década actual se ha visto un boom agroexportador sin precedentes, paralelo a un contexto de expansión económica agregada y de exportaciones, tal como lo muestran diversos estudios sobre la agroindustria peruana.

En cuanto a la actividad económica y empleo, se aprecia que en la presente década, el Perú se ha caracterizado por su acelerado crecimiento de PBI a lo largo de la presente década. Como lo muestra el esquema 1, el crecimiento de la actividad económica ha sido netamente positivo. Más allá de variaciones estacionales, es notoria la tendencia ascendente del PBI entre 2003 y mediados de 2008, y también es notoria su desaceleración de mediados de 2008 en adelante.

## ESQUEMA 1

### PBI Y EMPLEO – VARIACIONES (%)



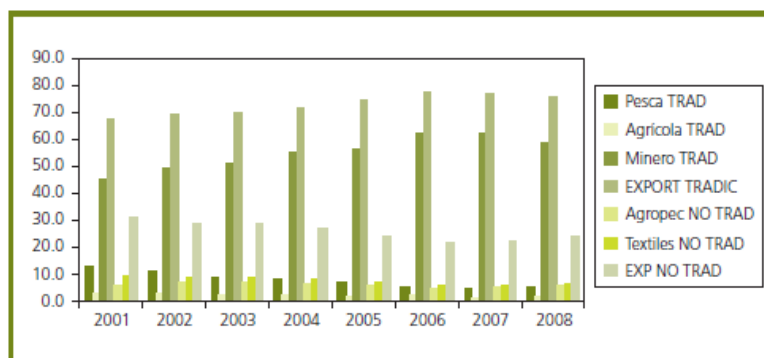
**Fuente:** BCRP (2009)

Además, como se sabe, históricamente el Perú ha sido un país exportador, sustentado típicamente en sus productos primarios. La década reciente reafirma esta característica, tal como lo muestra en el siguiente esquema: al menos 7 de cada 10 dólares del valor de la exportaciones peruanas ha proveniendo de productos que tradicionalmente han sido exportados: mineros, pesqueros y agrícolas.

En cuanto a las exportaciones no tradicionales, por su parte, han mantenido su participación alrededor de 25% del total de exportaciones, con altibajos a lo largo de la década. Las exportaciones textiles y la agroexportación son los dos principales rubros de las exportaciones no tradicionales, dando cuenta de más del 50% de su valor.

## ESQUEMA 2

### EXPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO



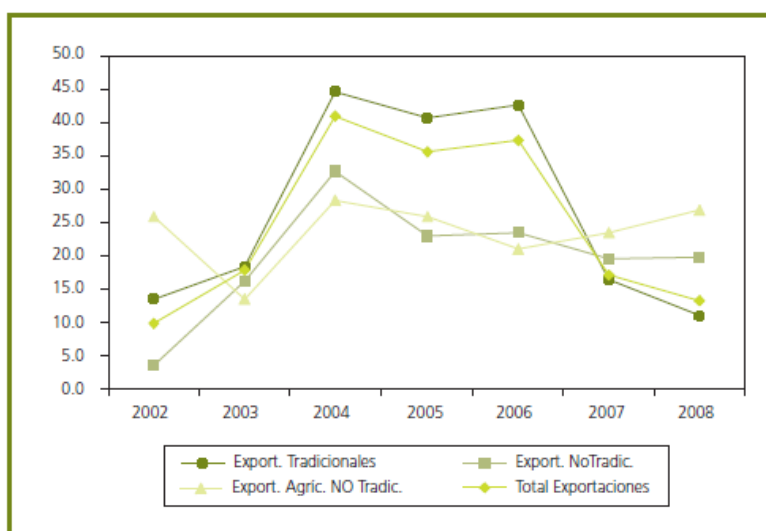
**Fuente:** BCRP (2009)

Es por eso, que frente a la dinámica actividad económica del país, el sector exportador se muestra como uno de sus pilares fundamentales, al crecer consistentemente a tasas por encima del

10% por año. Como muestra el esquema 3, el crecimiento de exportaciones ha fluctuado significativamente en estos años, con tasas anuales de hasta 40% en 2004, y tasas cada vez menores, aunque positivas, en el resto de la década. Este patrón de crecimiento de las exportaciones refleja en buena medida –como ha ocurrido históricamente- las tendencias de la demanda externa hacia nuestros productos tradicionales. A ello ha contribuido el patrón de crecimiento de nuestras exportaciones, fundamentalmente de productos primarios, lo que refleja los cambios experimentados por la demanda internacional. Por su parte, las exportaciones no tradicionales también han experimentado tasas de crecimiento positivas, pero moderadas y menos fluctuantes.

### ESQUEMA 3

#### CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES POR TIPO



**Fuente:** BCRP (2009)

Tal es así, que este crecimiento hasta 2008 se ha dado en medio del proceso de globalización de la economía mundial, de múltiples acuerdos y Tratados de Libre Comercio (TLC) del Perú, así como de reformas internas que han dado lugar a significativos cambios para sectores productivos específicos. Parte de los cambios han significado nuevas oportunidades, en especial para productos y exportaciones no tradicionales.

En suma, el sector exportador no tradicional de productos agrícolas ha observado un importante dinamismo durante los años recientes, en especial entre 2003 y 2008. El sector agroexportador muestra una significativa diversificación de sus productos y de los mercados internacionales de destino. Este dinamismo del sector ocurre en un contexto mundial en el cual existe una creciente preferencia hacia el consumo de productos naturales y exóticos, y en un contexto local en el que se acrecientan los acuerdos comerciales con países desarrollados, principales demandantes de estos productos. Productores e inversionistas agrícolas locales se han involucrado en un proceso de reingeniería para incorporar nuevos productos al portafolio de cultivos agroexportadores, desde la etapa productiva hasta su exportación.

Es sabido que el Perú ha exportado históricamente variados productos agrícolas. Algodón, azúcar, cacao, y en tiempos recientes café, han sido los productos bandera de la exportación agrícola tradicional peruana a lo largo del presente siglo. Al año 2008, las exportaciones agrícolas tradicionales alcanzaron US\$ 685 millones, lo que significó un crecimiento casi de cuatro veces

en relación al valor alcanzado en 1990 (cuadro 3.1). En las últimas dos décadas el principal producto agrícola de exportación tradicional ha sido el café, con alrededor del 80% del valor de las exportaciones agrícolas tradicionales. Sin embargo, estas exportaciones tradicionales han ido disminuyendo su participación dentro del total de exportaciones agrícolas peruanas (gráfico 3.4). Los datos muestran cómo las exportaciones agrícolas tradicionales han cedido ante el creciente dinamismo de los productos de agroexportación. Múltiples causas, incluida la crisis internacional en los sectores agrícolas tradicionales, explican en parte estos resultados. Las exportaciones agrícolas no tradicionales sumaron US\$ 1.912 millones en 2008, reflejando un incremento de 16 veces su valor de 1990 (cuadro 3.1). Estos productos agroindustriales son fundamentalmente costeros, lo que habla de la adecuación de la agricultura de la costa peruana a los cambios en la demanda internacional y, en última instancia, a un nuevo modelo de desarrollo agrícola.<sup>34</sup>

#### **1.4 INVESTIGACIONES**

Al consultar tanto en la Biblioteca como en la Escuela de Posgrado de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, encontramos diferentes trabajos, además también se hizo una búsqueda en diferentes universidades tanto nacionales como internacionales, hallando los siguientes estudios:

---

<sup>34</sup> LEÓN CASTILLO, Janina. **Ob. Cit.**, p. 19-22

### 1.4.1 Investigaciones Nacionales

- **Universidad Nacional de Trujillo**

**Autor:** TELLO CORREA, Lesly Neydi – Tesis para optar el Título de Contador Público.

**Tema:** Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo. (2014)

**Resumen:** El presente trabajo de investigación se desarrolló en el Distrito de Pacasmayo procurando resolver el siguiente problema principal: ¿En qué medida se da el financiamiento para mejorar el capital de trabajo de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del distrito de Pacasmayo? El objetivo general del presente trabajo de investigación ha sido —analizar el nivel de financiamiento de las Entidades No Bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo. La Hipótesis General que se ha planteado es la siguiente: ¿Si el financiamiento en el capital de trabajo no es el adecuado y oportuno, entonces esto no contribuirá al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo?|| Se utilizó métodos y técnicas de encuesta y observación del grado de las políticas de financiamiento a las Mypes en el distrito de Pacasmayo. —Estos negocios o empresas han sido creados con la finalidad de solucionar el problema del

desempleo, por parte de las personas que deciden desarrollar su propio negocio o empresa, pero adquieren un problema de liquidez al cual acuden a un financiamiento el cual es mayormente a las cajas municipales de ahorros y créditos, cooperativas de ahorro y crédito y financieras, ya que estas se especializan en dar créditos a las Mypes. Durante los últimos años, los cambios en el ambiente de los negocios han afectado positivamente al desarrollo de las mismas]].

El creciente énfasis en proporcionar valor a los clientes, y en un adecuado funcionamiento de los créditos proporcionados a las Micro y Pequeñas Empresas. El presente trabajo, trata ¿Si el financiamiento en el capital de trabajo no es el adecuado y oportuno, entonces esto no contribuirá al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo? Determinándose que las fuentes de financiamiento a las Mypes en Pacasmayo surgen de las Entidades No Bancarias como son las Cajas de Ahorro y Crédito Municipal, las Cajas de Ahorro y Crédito Rurales y Cooperativas de Ahorro y Crédito y en una menor proporción por parte de los Bancos localizados en Pacasmayo.

- **Universidad de San Martín de Porres**

**Autor:** MÁRQUEZ CASTILLO, Laura Elizabeth – para optar el Título Profesional de Contador Público.

**Tema:** Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas.

**Resumen:** Al realizar este trabajo de investigación titulado —Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas del Distrito de Surquillo||, trato de enfocar los efectos o implicancias que un financiamiento oportuno afecta favorablemente a las Medianas y Pequeñas empresas de manera que puedan lograr sus objetivos trazados durante su puesta en marcha.

Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada.

- **Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.**

**Autor:** KONG RAMOS, Jessica Aracely y José Miguel, MORENO QUILCATE – para optar el Título de Licenciado en Administración de Empresas.

**Tema:** Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. (2014)

**Resumen:** El presente trabajo de investigación se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado.



Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas.

Principalmente se analizó la situación del sector microempresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

#### **1.4.2 Investigaciones Internacionales**

- **Universidad de Buenos Aires – Argentina.**

**Autor:** DRIMER, Roberto – para optar el Grado Académico de Doctor.

**Tema:** Teoría del financiamiento: Evaluación y Aportes. (2008)

**Resumen:** La administración financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los

diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos de la administración financiera, como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de estas, el acento está puesto en una visión del conjunto.

- **Universidad del Belgrano – Argentina**

**Autor:** DADONE, Oswaldo Luis – Tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Administración de Empresas con mención en Finanzas.

**Tema:** **Financiamiento** de la pequeña y mediana empresa. (2010)

**Resumen:** El estado puede convertirse en un competidor importante del sector privado a la hora de demandar crédito, sea directamente a través del mercado de crédito bancario como a través de la emisión de títulos públicos, situación que ha quedado claramente verificada en los últimos meses desde el punto de vista estrictamente económico. Ello no es intrínsecamente desfavorable si el destino que el sector público le diera a tales recursos fuera el financiamiento de proyectos cuya rentabilidad supere a los del sector privado. Pero la realidad nos indica que el sector público utiliza el financiamiento para la cobertura de su déficit.

Como parte de la revisión de la investigación, se ha encontrado que efectivamente en dicho estudio se ha demostrado que las PYMES en Argentina tal como está

sucediendo en otros países de la región, necesitan de financiamiento con la finalidad de poder desarrollarse y ser competitivas; es por eso, que la mayoría de los encuestados en el trabajo de campo, refirieron entre otros, que este sector empresarial necesita tanto del apoyo del Estado como también de las instituciones financieras; además como parte de este trabajo, se encontró en sus recomendaciones que se ha planteado las pequeñas y medianas empresas necesitan la cobertura necesaria para llevar adelante sus diferentes proyectos y ser competitivas; de lo contrario pueden verse afectadas en cuanto al logro de las metas y objetivos.

## 1.5 MARCO CONCEPTUAL

- **Acceso.** Trato preferente que se otorga a los bienes o productos exportados por un país comparado con las condiciones requeridas a las exportaciones del mismo producto de otros países.
- **Competitividad.** Capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países.
- **Costes de producción.** Son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.
- **Exportación.** Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero.

- **Infraestructura.** conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para que una organización pueda funcionar o bien para que una actividad se desarrolle efectivamente.
- **Mercados.** conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos.
- **Potencial humano. Se define como lo que el hombre es capaz de hacer,** el potencial que tiene una persona en su interior y obviamente dicho potencial se puede entrenar.
- **Productos.** Cualquier cosa que se puede ofrecer en un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad.
- **Puestos de trabajo.** Aquello que es tanto metafórica como concretamente el espacio que uno ocupa en una empresa, institución o entidad desarrollando algún tipo de actividad o empleo con la cual puede ganarse la vida ya que recibe por ella un salario o sueldo específico.
- **Tecnología.** Es el conjunto de conocimientos técnicos, científicamente ordenados, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y satisfacer tanto las necesidades esenciales como los deseos de la humanidad.
- **Valor agregado.** Análisis de coste-beneficio- esto es la diferencia entre el ingreso de una empresa y los costos de materia prima y el capital fijo y variable.

## **CAPÍTULO II**

### **EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

##### **2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática**

Al abordar esta problemática relacionada con el tema, encontramos que las empresas peruanas en los últimos años han logrado mucho dinamismo, sobre todo conocedoras de los alcances que tienen los diversos Tratados de Libre Comercio, suscrito por el Perú con otros países, debido que le facilita que el empresariado pueda visualizar para sus productos nuevos mercados, sobre todo conociendo de las ventajas que ofrecen

actualmente estos acuerdos para las organizaciones en general y que desean realizar estas actividades dentro de los alcances que presentan estos compromisos.

En este panorama al cual nos hemos referido en líneas anteriores, podemos señalar que efectivamente las exportaciones peruanas iniciaron su despegue a partir de este acuerdo, es por eso, que si se revisa las diferentes fuentes existentes al respecto, encontraremos que desde el año 2009 y que entró en vigencia el TLC entre Perú y Estados Unidos, las exportaciones se incrementaron progresivamente tanto de productos tradicionales como no tradicionales, demostrándose así que dicho acuerdo se ha constituido en una de las alternativas que se vienen utilizando, con el fin de exportar estos productos e importar principalmente tecnologías que son de gran utilidad para el empresariado peruano, entre otros.

En cuanto al financiamiento de las empresas agroexportadoras, encontramos que en los últimos años a nivel de las entidades financieras, se ha venido dando un mayor apoyo para este sector al haber apreciado el incremento paulatino del intercambio comercial de las empresas peruanas y sobre todo, debido a la búsqueda de nuevos mercados para colocar sus productos; es por eso que las instituciones crediticias juegan un papel importante y cuyas ventajas son aprovechadas por estas organizaciones la mayoría de este sector aprovechan estas ventajas, por los excedentes en la liquidez que presentan los bancos, que sumado a la gran competencia son aprovechados por las empresas peruanas.

En este contexto vinculado con el financiamiento, se encuentra que los créditos directos al comercio exterior han mantenido una tendencia progresiva de aumento, lo cual es concordante con el intercambio comercial entre ambos países, donde dichas instituciones aprovechan el aumento de la demanda mundial a mayores precios internacionales, aumento a la oferta exportable, ampliación del TLC, desarrollo de proyectos de agroexportación, entre otros, hechos que al no dudarlo constituye elementos importantes que al ser analizados por las instituciones financieras, han facilitado el apoyo a las actividades de agroexportación y sobre todo a instituciones financiera de segundo piso como el programa de seguro de crédito a la exportación para las Pymes con apoyo del Cofide, vienen apoyando tanto importaciones (corto, mediano y largo plazo) y a las exportaciones (pre y post embarque); empleo del factoring y otros instrumentos financieros, que son aceptados por los bancos y que permiten el financiamiento con mayor rapidez, donde destacan el certificado de depósito, warrant, entre otros.

Finalmente, todo lo expuesto en los párrafos anteriores, nos demuestran con claridad que actualmente las empresas peruanas debidamente constituidas pueden acceder al financiamiento y aprovechar las bondades que ofrecen los diferentes TLC principalmente el de Perú-Estados Unidos, donde las empresas peruanas dedicadas a la agroexportación, vienen consolidando su presencia en este gran mercado e ingresando sus productos como espárragos, alcachofas, arándanos, cítricos, quinua, frutas, uvas, etc., y el posicionamiento de los mismos; hechos que al no dudarlo demuestran que estas organizaciones

están empeñadas en alcanzar un mayor desarrollo en una actividad que viene facilitando la captación de divisas, la generación de empleo, la importación de tecnología, el mejoramiento de su potencial humano, entre otros con ventajas para este sector.

### 2.1.2 Antecedentes Teóricos

En cuanto al **financiamiento**, la **PÁGINA VIRTUAL FINANCIAMIENTO.COM (2012)** refiere que **es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.** Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.<sup>35</sup>

Con relación a la **agroexportación**, la autora **CAPUÑAY, Lucy (2013)** manifiesta que **la agroexportación consiste en que empresas o agricultores inviertan en sus hectáreas de cultivo para que cuando haya llegado la temporada de cosecha de sus productos agrícolas, los exporten a un precio acordado con el importador.** Este precio puede ser negociado antes del envío o ser fijado a un nivel internacional después de que la mercadería haya llegado al país destino. Sin embargo, en la práctica, el grado de dinamismo del mercado de agroexportación en el Perú dependerá de: (i) la inversión privada, (ii) el nivel de conectividad y (iii) el acceso al agua.

---

<sup>35</sup> PÁGINA VIRTUAL FINANCIAMIENTO.COM (2012). **¿QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO?**, p. 1



En lo que concierne a inversión, el desarrollo de la agroexportación en el Perú se debe casi exclusivamente al sector privado. Si bien el Estado ha permitido un entorno y una normatividad generosas a través de la Ley de Promoción Agraria, no ha tenido presencia en el desarrollo de los productos, ni del comercio.

Asimismo, la conectividad requiere un nivel mínimo de efectividad. Es decir, que las vías de comunicación y de transporte –como carreteras asfaltadas– sean efectivas y que el tiempo de envío de los productos agrícolas sea el menor posible. Esta responsabilidad sí cae principalmente en la gestión del sector público. En abril de este año, el Ministerio de Economía y Finanzas invirtió 63% más con respecto al mismo mes del año pasado. De esta inversión, el 70% lo destinó al sector de Transportes y Comunicaciones para nuevos proyectos como concesiones viales, construcción y mejoramiento de la carretera que Camaná, DV Quilca, Matarani, Ilo y Tacna y mejoramiento de la carretera de Satipo, Mazamari, DV Pangoa, Puerto Ocopa. La inversión total fue de US\$249 millones.

Por último, el mayor nivel de acceso al agua es una ventaja para los agroexportadores, pues disminuye el riego de sus cultivos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el costo de comprar un terreno con mayor acceso a agua ha aumentado significativamente en los últimos diez años. Así, se tiene que una hectárea en la costa peruana está entre US\$1,000 y US\$1,500, diez veces más que en 2002.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> CAPUÑAY, Lucy (2013). **LA AGROEXPORTACIÓN: ¿CÓMO VAMOS?**, pp. 1-2

### **2.1.3 Definición del Problema**

#### **Problema principal**

¿Cuál es la importancia que tiene el financiamiento en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.?

#### **Problemas específicos**

- a.** ¿En qué medida la solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.?
- b.** ¿De qué manera el tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador?
- c.** ¿De qué manera la liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.?
- d.** ¿En qué medida la capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora?

- e. ¿De qué manera el capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.?
- f. ¿De qué manera el tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.?

## **2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.2.1 Objetivos General y Específicos**

#### **Objetivo general**

Determinar la importancia que tiene el financiamiento en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.

#### **Objetivos específicos**

- a. Establecer si la solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.
- b. Establecer si el tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.

- c.** Demostrar si la liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.
- d.** Precisar si la capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.
- e.** Establecer si el capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.
- f.** Demostrar si el tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.

### **2.2.2 Delimitación del Estudio**

#### **a. Delimitación espacial**

El estudio se realizó a nivel de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC PERÚ – EE.UU.

#### **b. Delimitación temporal**

El periodo en el cual se llevó a cabo esta investigación comprendió los meses de Setiembre – Noviembre 2016.

### **c. Delimitación social**

En la investigación se aplicaron las técnicas e instrumentos destinados al recojo de información de los gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

## **2.2.3 Justificación e Importancia del Estudio**

**Justificación.**- El desarrollo de la investigación responde al interés profesional, por tratar de conocer como el financiamiento que utilizan las empresas incide en la agroexportación, en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.

**Importancia.**- Se espera que cuando la investigación este culminada, de aportes significativos que permitan demostrar que efectivamente las empresas dedicadas a la agroexportación, están utilizando recursos económicos y financieros con el fin de aprovechar estos acuerdos, competir y lograr el posicionamiento de los productos en referencia en un mercado tan importante como es el de Estados Unidos de Norte América.

## **2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.3.1 Hipótesis Principal y Especificas**

#### **Hipótesis principal**

La importancia que tiene el financiamiento, incide favorablemente en las actividades de agroexportación de las

empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.

### **Hipótesis específicas**

- a.** La solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.
- b.** El tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.
- c.** La liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.
- d.** La capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.
- e.** El capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.
- f.** El tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.

## 2.3.2 Variables e Indicadores

### Variable independiente

#### X. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO

##### Indicadores

- x<sub>1</sub>.- Nivel de solvencia económica alcanzada por la empresa.
- x<sub>2</sub>.- Tipo de rentabilidad financiera.
- x<sub>3</sub>.- Nivel de liquidez que posee la empresa.
- x<sub>4</sub>.- Capacidad de endeudamiento.
- x<sub>5</sub>.- Nivel de capital disponible que posee la empresa.
- x<sub>6</sub>.- Tipo de apalancamiento financiero utilizado por la empresa.

### Variable dependiente

#### X. AGROEXPORTACIÓN

##### Indicadores

- y<sub>1</sub>.- Mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación.
- y<sub>2</sub>.- Grado de aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción.
- y<sub>3</sub>.- Nivel de capacidad logística en la agroexportación.
- y<sub>4</sub>.- Nivel de infraestructura en la actividad agroexportadora.
- y<sub>5</sub>.- Tipo de valor agregado en los productos agroexportables.
- y<sub>6</sub>.- Nivel de cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción.

## **CAPÍTULO III**

### **MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS**

#### **3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA**

##### **3.1.1 Población**

La población objeto de estudio estará conformada por 3679 Gerentes Financieros de Medianas y Grandes empresas agro exportadoras a nivel Nacional. Estas empresas se encuentran activas según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) en agosto de 2016.



### 3.1.2 Muestra

Para obtener la muestra óptima se consideró a los Gerentes Financieros de las medianas y grandes empresas, excluyendo a los trabajadores de estas empresas. En ese sentido, para determinar la muestra optima, se utilizó el muestreo aleatorio simple para estimar proporciones cuando la población es conocida:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQN}$$

Dónde:

Z = Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.

e = Margen de error muestral 5%

P = Proporción de gerentes financieros que manifestaron la importancia que tiene el financiamiento en la agroexportación de las empresas en el marco del TLC Perú- EEUU (se asume P=0.5)

Q = Proporción de gerentes financieros que manifestaron no es importante el financiamiento en la agroexportación de las empresas en el marco del TLC Perú- EEUU (se asume Q=0.5)

Entonces, a un nivel de confianza del 95% y margen de error del 5%, la muestra óptima es:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (3679)}{(0.05)^2 (3679-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

n = 348 Gerentes

Esta muestra será seleccionada de manera aleatoria en las medianas y grandes empresas agroexportadoras.

### 3.2 DISEÑO UTILIZADO EN EL ESTUDIO

Se tomó una muestra en la cual:

M = O<sub>x</sub> r O<sub>y</sub>

Dónde:

M = Muestra  
 O = Observación  
 x = Financiamiento.  
 y = Agroexportación.  
 r = Relación de variables

### 3.3 TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

#### Técnicas

La principal técnica que se utilizó en este estudio fue la encuesta.

### **Instrumentos**

Como técnica de recolección de la información se utilizó el cuestionario que por intermedio de una encuesta conformada por preguntas en su modalidad cerradas se tomaron a la muestra señalada.

### **3.4 PROCESAMIENTO DE DATOS**

Para procesar la información se utilizó los instrumentos siguientes: Un cuestionario de preguntas cerradas, que permitan establecer la situación actual y alternativas de solución a la problemática que se establece en la presente investigación, además se utilizará el programa computacional SPSS (Statistical Package for Social Sciences), del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

## CAPÍTULO IV

### PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

#### 4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

**Tabla N° 1**

A la pregunta: ¿En su opinión tienen solvencia económica las empresas dedicadas a las actividades de agroexportación?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	324	93
b) No	13	4
c) Desconoce	11	3
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

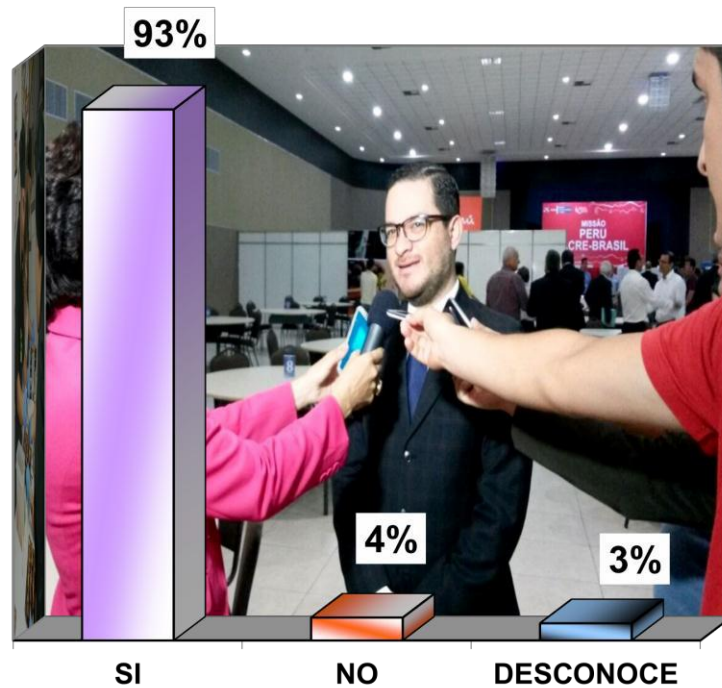
## **INTERPRETACIÓN**

Tal como se observa en la tabla y gráfico correspondiente, el 93% de los gerentes financieros dedicados a lo agroexportación, señalaron que estas empresas tienen solvencia económica para dedicarse a estas actividades; en cambio el 4% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 3% refirieron desconocer, totalizando el 100% de la muestra.

Al presentar el análisis relacionado sobre la pregunta, se encuentra tal como lo muestra la parte estadística y gráfica, que efectivamente casi la totalidad de quienes respondieron en la primera de las alternativas, reconocieron que estas organizaciones cuentan con solvencia económica para realizar todas sus operaciones de agroexportación; hechos que a no dudarlo les facilita exportar diversos productos a diferentes mercados y disponer de las facilidades económicas de contar con capital de trabajo y ejecutar sus operaciones que demanda mucho esfuerzo para llegar a otros mercados fuera del país.

**Gráfico No. 1**

**TIENEN SOLVENCIA ECONÓMICA LAS EMPRESAS DEDICADAS A LAS ACTIVIDADES DE AGROEXPORTACIÓN**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 2**

A la pregunta: ¿Cree que estas empresas tienen rentabilidad financiera?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	326	94
b) No	8	2
c) Desconoce	14	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la información que se presenta en la parte estadística, encontramos que el 94% de los gerentes tomados en cuenta en el estudio, destacaron que estas empresas dedicadas a la agroexportación en el marco del TRATADO DE LIBRE COMERCIO (PERU-EE.UU) tienen rentabilidad financiera para llevar a cabo sus operaciones; mientras el 4% expresaron desconocer y el 2% no compartieron los puntos de vista considerados en la primera de las alternativas, sumando el 100%.

La información considerada en el párrafo anterior, demuestra que casi la totalidad de los gerentes financieros que respondieron en la primera de las alternativas, lo hicieron conociendo que todas las actividades económicas que se generan en las empresas dedicadas a la agroexportación, tienen rentabilidad financiera, motivo por el cual vienen invirtiendo en este sector, toda vez que al generar rentabilidad se producen ganancias, beneficios a favor de los accionistas y o quienes invierten en estas actividades; es por eso que dichos beneficios en un determinado periodo deben generar utilidades que deben reflejarse en el rendimiento en las inversiones; razón por la cual los exportadores en los últimos años vienen apostando en la agroexportación.

## Gráfico No. 2

### TIENEN ESTAS EMPRESAS RENTABILIDAD FINANCIERA



■ SI   ■ NO   ■ DESCONOCE

**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.



**Tabla N° 3**

A la pregunta: ¿Considera usted que las empresas agroexportadoras poseen liquidez?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	329	94
b) No	6	2
c) Desconoce	13	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

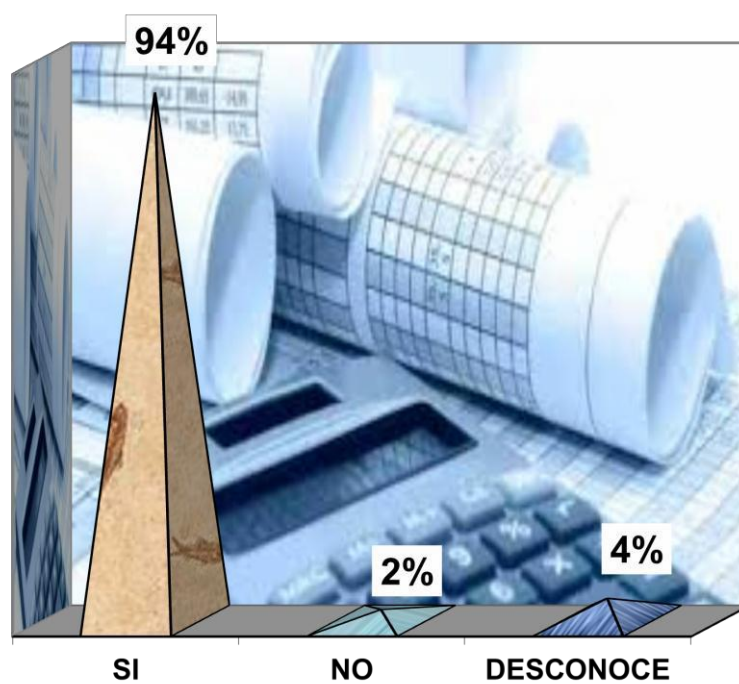
### **INTERPRETACIÓN**

Como parte del estudio, encontramos al revisar la interrogante, que el 94% de los consultados que figuran en la muestra, señalan que estas empresas dedicadas a las actividades de agroexportación, poseen liquidez; sin embargo el 4% manifestaron desconocer y el 2% restante justificaron que no compartía los puntos de vista del grupo de mayor significación, cubriendo así el 100%.

La interpretación de la información considerada en la investigación, muestra en el gráfico y en la tabla respectiva que casi la totalidad de los consultados destacaron que cuando exportan generan ingresos y estos resultados les permiten tener capacidad de liquidez o capacidad de pago, tanto en el corto y mediano plazo y que al ser desarrolladas las operaciones de agroexportación conforma a lo establecido, van a tener la facilidad desde el punto de vista económico para seguir avanzando en la exportación de sus productos e ingresar a otros mercados con mayor capacidad y solvencia, entre otros.

**Gráfico No. 3**

**LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS POSEEN LIQUIDEZ**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 4**

A la pregunta: ¿En su opinión estas organizaciones disponen de capacidad en cuanto al endeudamiento?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	311	89
b) No	10	3
c) Desconoce	27	8
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

Resulta importante considerar que el 89% de los gerentes de finanzas de las empresas en referencia, opinaron que efectivamente estas organizaciones disponen de capacidad en cuanto al endeudamiento; lo cual no sucedió con el 8% que expresaron desconocer y el 3% complementario se limitaron en señalar que no estaban de acuerdo con el grupo mayoritario, alcanzando en conjunto el 100% de la muestra.

Los resultados encontrados en la primera parte del análisis, demuestra que abrumadoramente los encuestados inclinaron su respuesta afirmativamente, es decir reconocieron que las empresas dedicadas a la agroexportación, tienen capacidad en cuanto al endeudamiento; es decir disponen de variedad de líneas de crédito en el sistema bancario, como puede ser COFIDE, para llevar a cabo operaciones de pre y post embarque y exportar productos al país del Norte (EE.UU) y que tienen gran aceptación.

**Gráfico No. 4**

**ESTAS ORGANIZACIONES DISPONEN DE CAPACIDAD EN CUANTO AL ENDEUDAMIENTO**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 5**

A la pregunta: ¿Cuenta las empresas agroexportadores de capital disponible para llevar a cabo sus operaciones de financiamiento?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	335	96
b) No	0	0
c) Desconoce	13	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

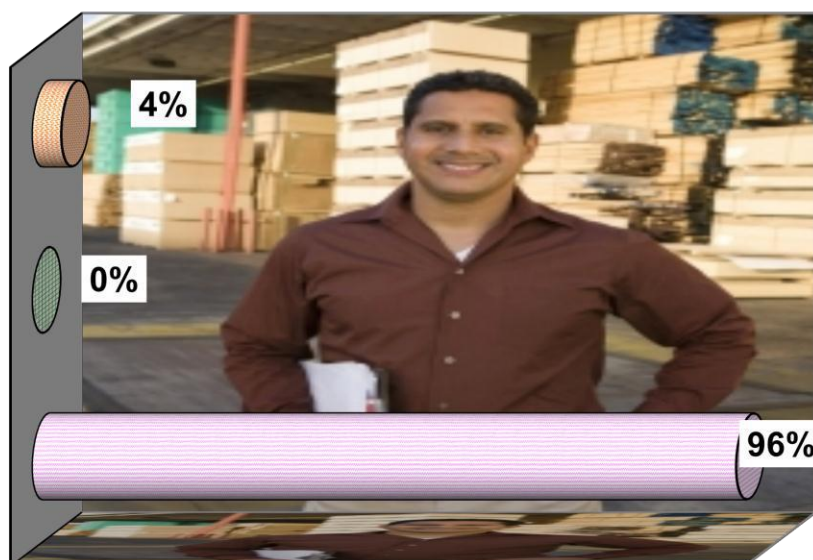
### **INTERPRETACIÓN**

Resulta significativo señalar como parte del estudio, que el 96% de los consultados expresaron que en las empresas agroexportadoras, cuentan con capital disponible para llevar a cabo sus operaciones de financiamiento y el 4% complementario expresaron desconocer, llegando así al 100% y donde destaca la primera de las alternativas que concentró casi la totalidad de las opiniones.

Tal como se mencionó en líneas anteriores, efectivamente los gerentes de finanzas tomados en cuenta en el estudio, reconocieron que las mayorías de las empresas agroexportadoras, recurren al financiamiento en el sistema privado y COFIDE, esta última considerada para el financiamiento como banca de segundo piso y es fomentado por el Estado, de lo cual se desprende como parte del análisis que estas organizaciones necesariamente tienen que disponer de capital, toda vez que debemos considerar que pueden presentarse imprevistos y o demoras en cuanto al pago, entre otros.

**Gráfico No. 5**

**EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE CAPITAL  
DISPONIBLE PARA LLEVAR A CABO SUS  
OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO**



SI     NO     DESCONOCE

**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 6**

A la pregunta: ¿Es posible que las empresas agroexportadoras utilicen el apalancamiento financiero?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	336	97
b) No	0	0
c) Desconoce	12	3
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

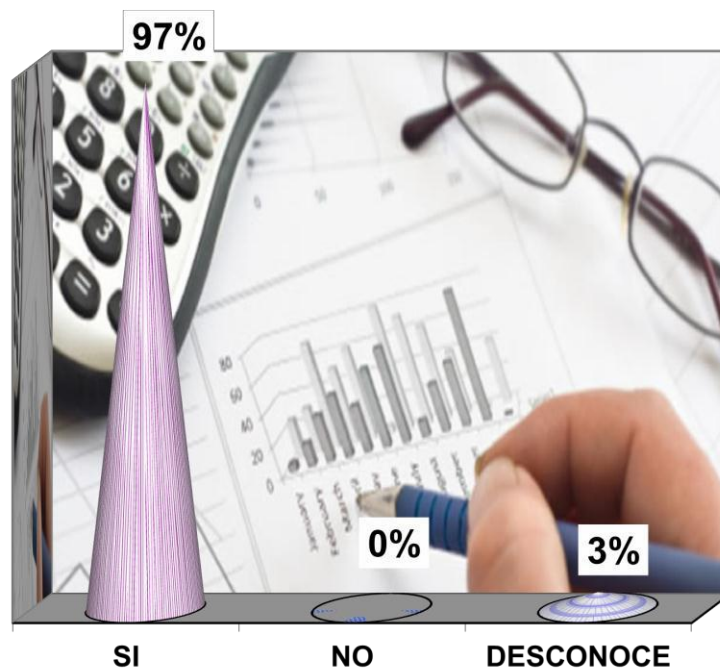
### **INTERPRETACIÓN**

No cabe duda que la información que se muestra en la parte estadística y grafica de la interrogante, demuestra que el 97% de los encuestados expresaron que era posible que estas empresas agroexportadoras puedan utilizar el apalancamiento financiero; en cambio el 3 % se limitaron en señalar que desconocían, totalizando el 100% de la muestra.

Una de las principales tareas de la pregunta, estuvo orientada a determinar si estas empresas disponen de capital, motivo por el cual los gerentes respondieron que cuentan con el dinero necesario y así como también manejan otras opciones para llevar a cabo operaciones de esta naturaleza; razón por la cual, se vislumbra que estas empresas como parte de su trabajo utilizan diferentes alternativas para la agroexportación.

## Gráfico No. 6

### EMPRESAS AGROEXPORTADORAS UTILIZAN EL APALANCAMIENTO FINANCIERO



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.



**Tabla N° 7**

A la pregunta: ¿Cree que para las empresas agroexportadoras es importante el financiamiento de sus operaciones?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	324	93
b) No	9	3
c) Desconoce	15	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

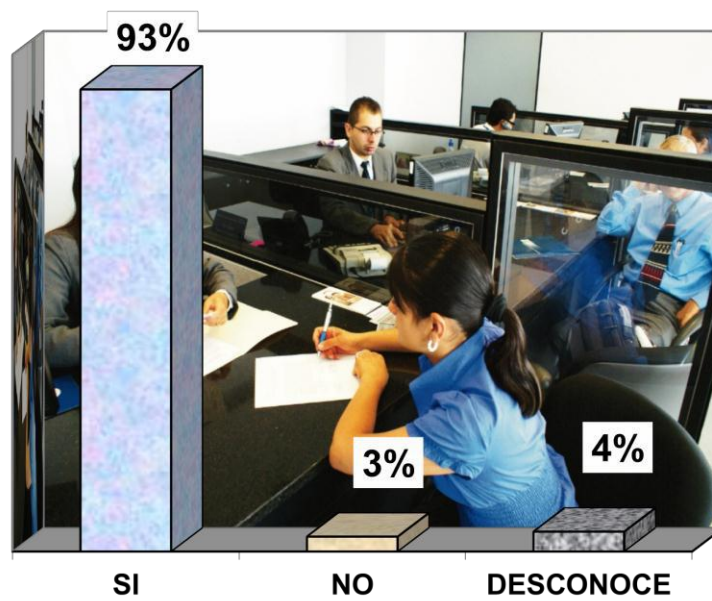
### **INTERPRETACIÓN**

Al observar la tabla, se desprende de la pregunta que el 93% de los que respondieron, indicaron que en estas organizaciones es necesario el financiamiento; mientras el 4% indicaron desconocer y el 3% no compartieron los puntos de vista de la primera de las opciones, sumando el 100%.

Si bien es evidente que casi la totalidad de los gerentes que respondieron en esta pregunta lo hicieron en la primera de las alternativas, lo cual demuestra que reconocen la necesidad de tener financiamiento para llevar a cabo todas sus operaciones; además estas alternativas hacen viables sus exportaciones, toda vez que para poder efectuarlas emiten una carta de crédito al banco y embarcado el producto, le otorgan el manifiesto de carga OBL para así dirigirse a cobrar en la institución financiera, la cuantía del producto ( Valor Monetario de la Exportación).

**Gráfico No. 7**

**ES IMPORTANTE PARA LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS EL FINANCIAMIENTO DE SUS OPERACIONES**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 8**

A la pregunta: ¿Actualmente existe en el Perú mayor diversidad productiva en cuanto a las actividades de agroexportación?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	336	97
b) No	0	0
c) Desconoce	12	3
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

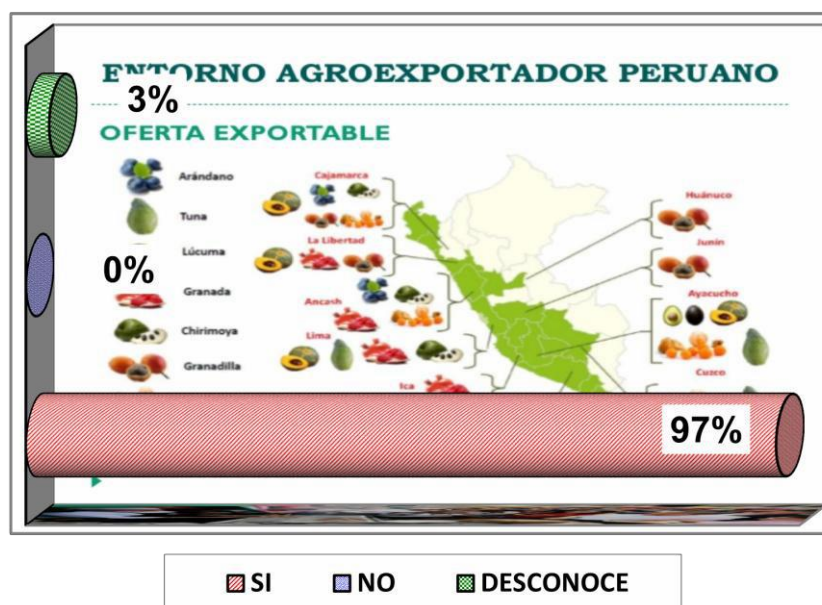
### **INTERPRETACIÓN**

Un elemento importante en este proceso de investigación, lo constituyen la parte porcentual, tal es así que al revisar la tabla, encontramos que el 97% de los gerentes tomados en cuenta en el estudio, refirieron que existe diversidad productiva en la agroexportación y el 3% restante lo hicieron en la última de las opciones, manifestando desconocer, llegando así al 100%.

La investigación ha demostrado que el mejor camino para comprender esta problemática comentada en líneas anteriores, es revisar la parte estadística y gráfica, de donde se infiere que en la última década el sector de la agroexportación, se ha incrementado hacia diversos países del mundo, donde destacan Alemania, Francia, Holanda, China, entre otros, donde se es capaz comprar un mango a un precio elevado; así contamos con buena cantidad de productos peruanos destinados a la agroexportación.

## Gráfico No. 8

### EXISTE EN EL PERÚ MAYOR DIVERSIDAD PRODUCTIVA EN CUANTO A LAS ACTIVIDADES DE AGROEXPORTACIÓN



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 9**

A la pregunta: ¿Considera usted necesario que las empresas agroexportadoras aprovechen de la diferencia entre los precios del mercado y costes de producción?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	332	95
b) No	0	0
c) Desconoce	16	5
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

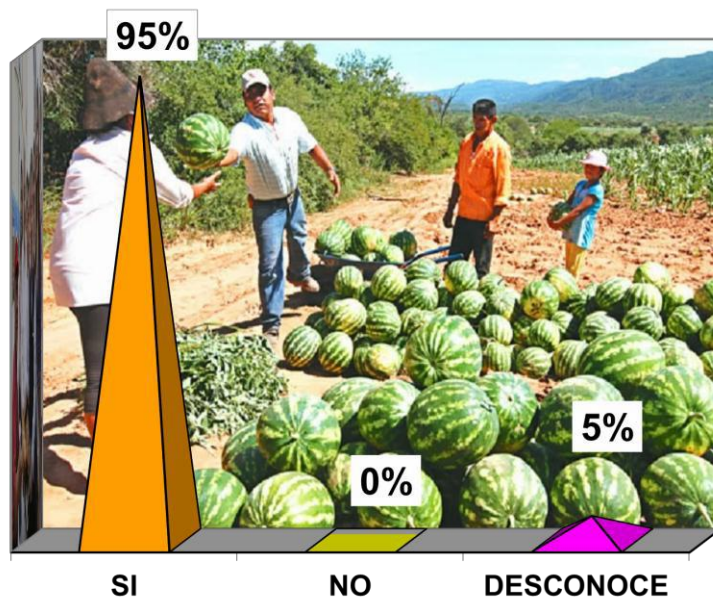
### **INTERPRETACIÓN**

Como parte del estudio, encontramos que el 95% de los gerentes de finanzas respondieron en la primera de las alternativas, indicando que estas empresas agroexportadoras, deben aprovechar la diferencia entre los precios del mercado y costes de producción y el 5% restante señalando desconocer, cubriendo así el 100%; y donde se evidencia la necesidad de mantenerse al tanto de lo que sucede en otros ámbitos hacia dónde van los productos, etc.

Como se mencionó anteriormente, la información dejó en claro que casi la totalidad de los que respondieron lo hicieron afirmativamente, lo cual significa que los precios internacionales de los productos peruanos, son valorizados tres veces más que el precio que actualmente se vende en el Perú; constituyendo así una alternativa de mucha importancia que se debe tener presente antes de negociar productos de este sector y sobre todo que dinamiza la actividad comercial, entre otros.

**Gráfico No. 9**

**LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS  
APROVECHAN DE LA DIFERENCIA ENTRE LOS  
PRECIOS DEL MERCADO Y COSTE DE  
PRODUCCIÓN**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 10**

A la pregunta: ¿Cuentan estas empresas con capacidad logística en lo relacionado a la agroexportación?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	313	90
b) No	21	6
c) Desconoce	14	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

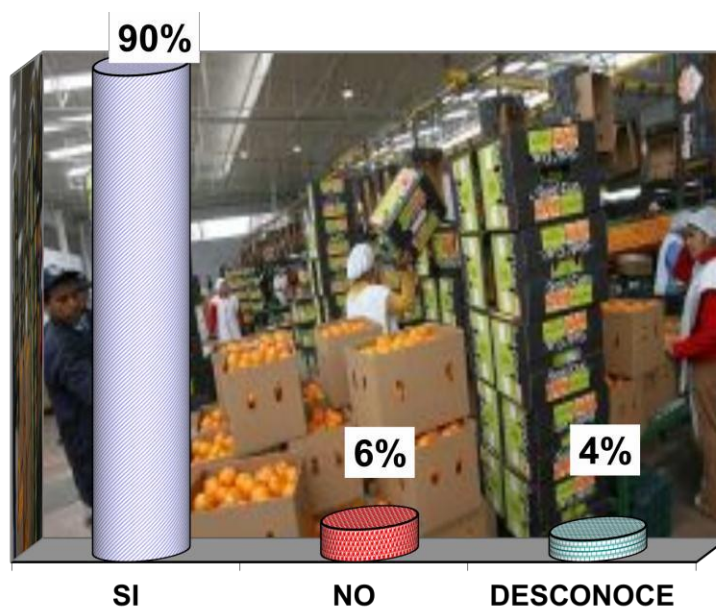
### **INTERPRETACIÓN**

Buscando entender esta situación vinculada con el tema, encontramos que el 90% de los gerentes de finanzas tomados en cuenta en la investigación, respondieron afirmativamente y dejaron en claro que estas organizaciones tienen capacidad logística para exportar; lo cual no sucedió con el 6% que expresaron no compartir los puntos de vista del grupo anterior, mientras el 4% manifestaron desconocer, llegando de esta manera al 100%.

Un elemento central de este análisis, lo constituye la información recopilada de los gerentes financieros, donde casi la totalidad destacaron que las empresas dedicadas a estas actividades indicaron que tienen capacidad logística para llevar a cabo la agroexportación y otras por el contrario, generan alquiler de establecimiento logístico para la exportación. Ejemplo, para la exportación como es el caso de la carne alquilan cámaras de refrigeración, entre otros.

**Gráfico No. 10**

**CUENTAN CON CAPACIDAD LOGÍSTICA EN LO  
RELACIONADO A LA AGROEXPORTACIÓN**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.



**Tabla N° 11**

A la pregunta: ¿Cuentan estas empresas con infraestructura apropiada para llevar a cabo las actividades de agroexportación?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	321	92
b) No	15	4
c) Desconoce	12	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

Una buena forma de conocer sobre esta realidad, lo constituyen los datos encontrados en la encuesta, donde el 92% de los gerentes que trabajan en esta actividad, indicaron que las empresas en las cuales trabajan cuentan con infraestructura apropiada para estos fines; en cambio un 4% no estuvieron de acuerdo y el 4% complementario, manifestaron desconocer, sumando el 100%.

Es conveniente hacer notar que la infraestructura en estas empresas lo considera como apropiada para todas las actividades de agroexportación y cuando son organizaciones con capitales internacionales, cuentan con una buena infraestructura por ser empresarios mixtos (extranjeros y peruanos) .Ejemplo: la industria del vino, la agroexportación de espárragos, entre otros; lo cual a no dudarlo viene favoreciendo a las empresas peruanas que ya son conocedores de todos estos hechos como parte de su gestión.

**Gráfico No. 11**

**INFRAESTRUCTURA APROPIADA PARA LLEVAR A CABO LAS ACTIVIDADES DE AGROEXPORTACIÓN**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 12**

A la pregunta: ¿Están dando valor agregado en los productos agroexportables?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	294	84
b) No	41	12
c) Desconoce	13	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

Los datos recopilados en la encuesta, permitieron conocer que el 84% de los gerentes a quienes encuestó, reconocieron que actualmente se está dando valor agregado a los productos agroexportables; en cambio el 12% discreparon de lo expresado por la mayoría y el 4% manifestaron desconocer, cubriendo así el 100%.

Cabe resaltar que la mayoría de los gerentes al ser consultados sobre esta pregunta, indicaron que actualmente por las exigencias de los mercados a dónde van los productos de la agroexportación, se le está dando valor agregado, lo cual es importante toda vez que estos productos al superar barreras fitosanitarias y otras limitaciones, los productos van en mejores condiciones, con empaques adecuados, son conocedores de los tiempos en que se demoran y otros inconvenientes que ya se han comentado y que desde luego la optimización de los empaques y calidad de los productos están destinados a satisfacer las necesidades de los clientes en otros mercados.

## Gráfico No. 12

### DAN VALOR AGREGADO EN LOS PRODUCTOS AGROEXPORTABLES



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 13**

A la pregunta: ¿Cumplen estas empresas con las normas fitosanitarias y estándares de producción?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	300	86
b) No	36	10
c) Desconoce	12	4
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

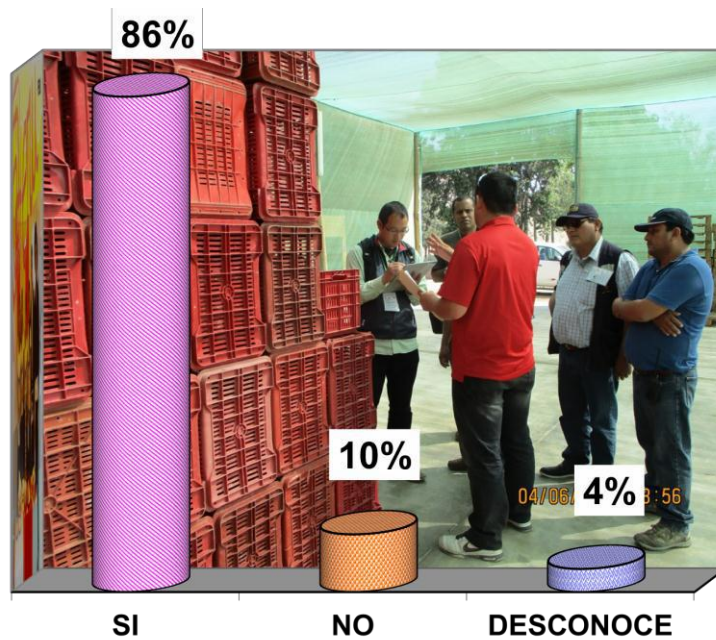
### **INTERPRETACIÓN**

Resulta de interés observar que los datos que se muestran en la interrogante, destacan que el 86% de los gerentes de finanzas que trabajan en estas empresas, indicaron que vienen cumpliendo con las normas fitosanitarias y estándares establecidos en cuanto a la producción lo cual no sucedió con el 10% que no compartieron los puntos de vista de la mayoría y el 4% restante expresaron desconocer, llegando de esta manera al 100%.

Tal como se observa en la parte porcentual y grafica de la pregunta, encontramos que mayoritariamente los encuestados destacaron que las empresas dedicadas a la agroexportación y conociendo como son los mercados en otros lugares a donde van los productos peruanos, cumplen antes de ser embarcados con las normas fitosanitarias y estándares en cuanto a la producción; además en los países importadores, tan bien tienen implementadas normas destinadas a similares fines, por lo tanto los exportadores peruanos ya tienen experiencia y evitan incurrir en problemas de esta naturaleza, en razón que de presentarse hechos que atentan contra estos procedimientos, constituyen perdidas económicas que afectan la parte financiera, entre otros.

**Gráfico No. 13**

**CUMPLEN CON LAS NORMAS FITOSANITARIAS Y ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.

**Tabla N° 14**

A la pregunta: ¿Considera usted importante las actividades de agroexportación en el país?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	337	97
b) No	0	0
c) Desconoce	11	3
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### **INTERPRETACIÓN**

Los resultados que se presentan en la tabla y parte gráfica, demuestran que el 97% de los encuestados consideran importantes, las actividades de agroexportación que se desarrollan en el país y el 3% complementario se limitaron en expresar que desconocían, totalizando así el 100% de la muestra y donde la primera de las opciones fue la que concentro la atención de los gerentes.

Como parte del análisis relacionado con la pregunta , se ha encontrado que efectivamente en los últimos años, se ha dado el aumento en la exportación y captación de divisas, a lo cual se suma la apertura de otros mercados, constituyéndose así el Perú en el grupo de los 5 primeros que más exportan a otros países; además se disponen de cantidad de productos destinados a estos fines, por lo tanto a mayores exportaciones, se darán el incremento de los ingresos y desde luego el mejoramiento de la infraestructura empresarial, como también la optimización del capital humano que existen en el País.

**Gráfico No. 14**

**ES IMPORTANTE LAS ACTIVIDADES DE AGROEXPORTACIÓN EN EL PAÍS**



**Fuente:** Gerentes de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC Perú – Estados Unidos.



## 4.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Para contrastar las hipótesis planteadas se hizo uso de la prueba ji cuadrado, pues los datos se ajustan a una escala de medición tipo nominal, pudiendo por lo tanto hacer uso de ella. La fórmula a utilizar será la prueba ji cuadrado corregida por Yates, ya que más del 20% de las celdas que contienen las frecuencias esperadas de la tabla son menores a cinco (5), lo que obliga a la combinación de celdas adyacentes para finalmente obtener una tabla 2x2.

El estadístico Ji-cuadrado corregido por Yates es como sigue:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

Dónde:

a= Celda, primera columna, primera fila

b= Celda, segunda columna, primera fila

c= Celda, primera columna, segunda fila

d= Celda, segunda columna, segunda fila

### Hipótesis a:

H<sub>0</sub>: La solvencia económica alcanzada por las empresas, no incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.

H<sub>1</sub>: La solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.

Tienen solvencia económica	Poseen diversidad productiva			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	323	0	1	<b>324</b>
No	9	0	4	<b>13</b>
Desconoce	4	0	7	<b>11</b>
<b>Total</b>	<b>336</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>348</b>

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

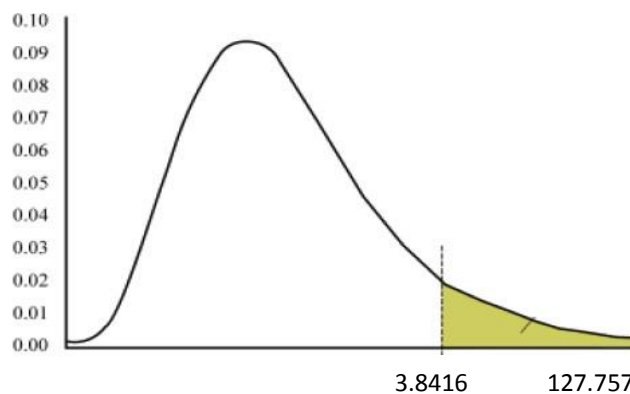
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H<sub>0</sub>** es verdadera, **X<sup>2</sup>** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H<sub>0</sub>) si el valor calculado de  $\chi^2$  es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(323 * 11 - 1 * 13 - 348 / 2)^2 348}{(324)(24)(336)(12)} = 125.757$$

6. Decisión estadística: Dado que  $127.757 > 3.8416$ , se rechaza **H<sub>0</sub>**.



7. Conclusión: La solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.

### Hipótesis b:

H<sub>0</sub>: El tipo de rentabilidad financiera de las empresas, no incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.

H<sub>1</sub>: El tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.

Tiene rentabilidad financiera	Aprovecha la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	324	0	2	<b>326</b>
No	2	0	6	<b>8</b>
Desconoce	6	0	8	<b>14</b>
<b>Total</b>	<b>332</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>348</b>

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

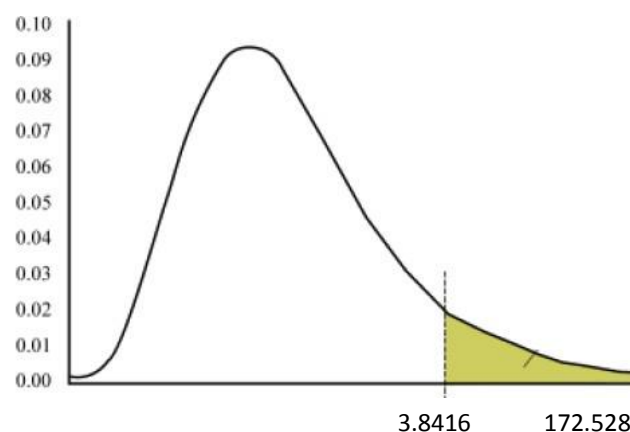
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H<sub>0</sub>** es verdadera, **X<sup>2</sup>** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con  $(2-1)(2-1) = 1$  grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H<sub>0</sub>) si el valor calculado de  $\chi^2$  es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(324 * 14 - 2 * 8 - 348/2)^2 348}{(326)(22)(332)(16)} = 172.528$$

6. Decisión estadística: Dado que  $172.528 > 3.8416$ , se rechaza **H<sub>0</sub>**.



7. Conclusión: El tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.

### Hipótesis c:

$H_0$ : La liquidez que poseen las empresas, no incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.

$H_1$ : La liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.

Poseen liquidez	Posee capacidad logística			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	311	18	0	<b>329</b>
No	1	1	4	<b>6</b>
Desconoce	1	2	10	<b>13</b>
<b>Total</b>	<b>313</b>	<b>21</b>	<b>14</b>	<b>348</b>

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

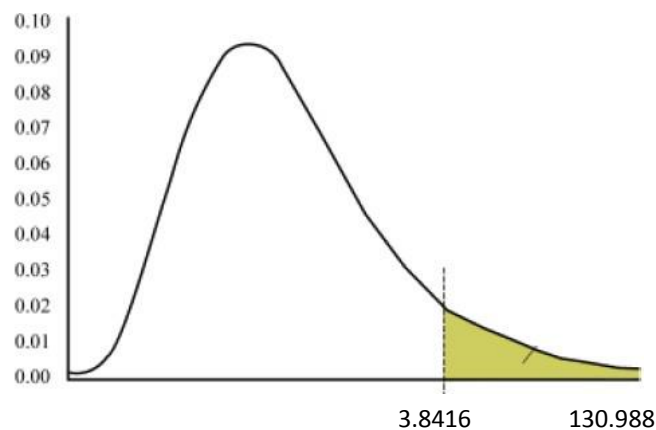
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H<sub>0</sub>** es verdadera, **X<sup>2</sup>** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H<sub>0</sub>) si el valor calculado de  $\chi^2$  es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(311 * 17 - 18 * 2 | - 348 / 2)^2 348}{(329)(19)(313)(35)} = 130.988$$

6. Decisión estadística: Dado que  $130.988 > 3.8416$ , se rechaza **H<sub>0</sub>**.



7. Conclusión: La liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.

**Hipótesis d:**

H<sub>0</sub>: La capacidad de endeudamiento de las empresas, no incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.

H<sub>1</sub>: La capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.

Tienen capacidad de endeudamiento	Disponen de infraestructura			Total
	Si	No	Desconoc e	
Si	310	1	0	<b>311</b>
No	6	4	0	<b>10</b>
Desconoce	5	10	12	<b>27</b>
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>348</b>

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

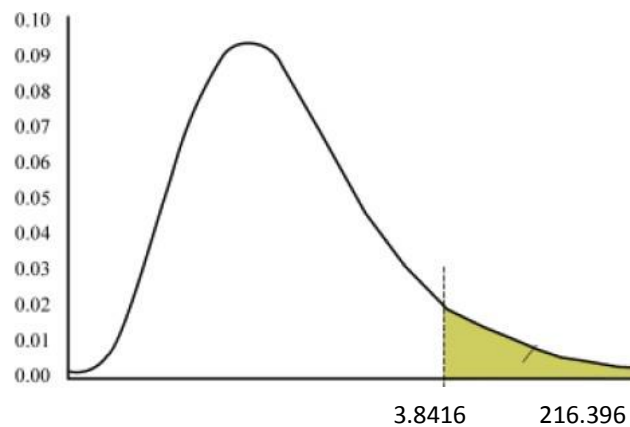
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H<sub>0</sub>** es verdadera, **X<sup>2</sup>** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H<sub>0</sub>) si el valor calculado de  $\chi^2$  es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{((310 * 26 - 1 * 11) - 348 / 2)^2 * 348}{(311)(37)(321)(27)} = 216.396$$

6. Decisión estadística: Dado que  $216.396 > 3.8416$ , se rechaza **H<sub>0</sub>**.



7. Conclusión: La capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.



**Hipótesis e:**

H<sub>0</sub>: El capital disponible que poseen las empresas, no incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.

H<sub>1</sub>: El capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.

Disponen de capital	Da valor agregado a los productos			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	294	40	1	<b>335</b>
No	0	0	0	<b>0</b>
Desconoce	0	1	12	<b>13</b>
<b>Total</b>	<b>294</b>	<b>41</b>	<b>13</b>	<b>348</b>

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

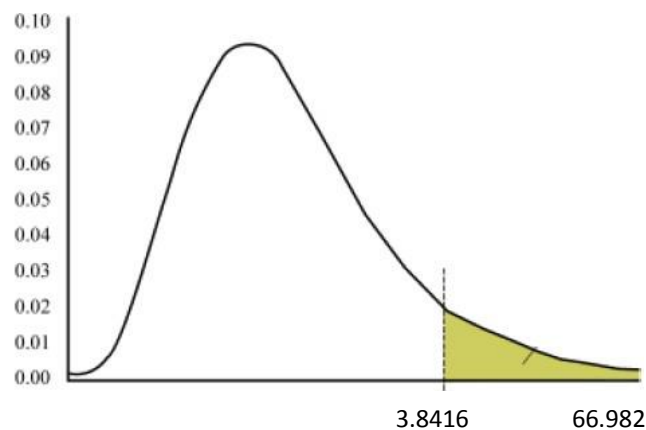
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H<sub>0</sub>** es verdadera, **X<sup>2</sup>** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H<sub>0</sub>) si el valor calculado de  $\chi^2$  es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(234 * 13 - 41 * 0 - 348 / 2)^2}{(335)(13)(294)(54)} = 66.982$$

6. Decisión estadística: Dado que  $66.982 > 3.8416$ , se rechaza **H<sub>0</sub>**.



7. Conclusión: El capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.

**Hipótesis f:**

H<sub>0</sub>: El tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, no incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.

H<sub>1</sub>: El tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.

Utilizan apalancamiento financiero	Cumplen con las normas fitosanitarias y estándares de producción			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	298	35	3	<b>336</b>
No	0	0	0	<b>0</b>
Desconoce	2	1	9	<b>12</b>
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>36</b>	<b>12</b>	<b>348</b>

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

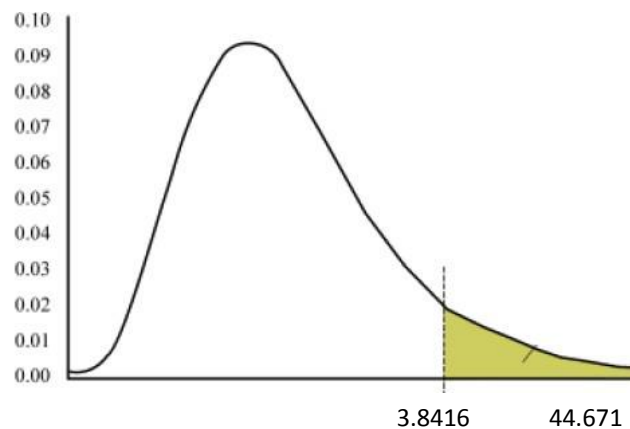
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H<sub>0</sub>** es verdadera, **X<sup>2</sup>** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H<sub>0</sub>) si el valor calculado de  $\chi^2$  es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{\left( \left| 298 * 10 - 38 * 2 \right| - 348 / 2 \right)^2 348}{336(12)(300)(48)} = 44.671$$

6. Decisión estadística: Dado que  $44.671 > 3.8416$ , se rechaza **H<sub>0</sub>**.



7. Conclusión: El tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.

### Hipótesis General:

$H_0$ : La importancia que tiene el financiamiento, no incide favorablemente en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.

$H_1$ : La importancia que tiene el financiamiento, incide favorablemente en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU

El financiamiento tiene importancia	Realiza actividades de agroexportación			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	323	0	1	<b>324</b>
No	7	0	2	<b>9</b>
Desconoce	7	0	8	<b>15</b>
<b>Total</b>	<b>337</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>348</b>

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

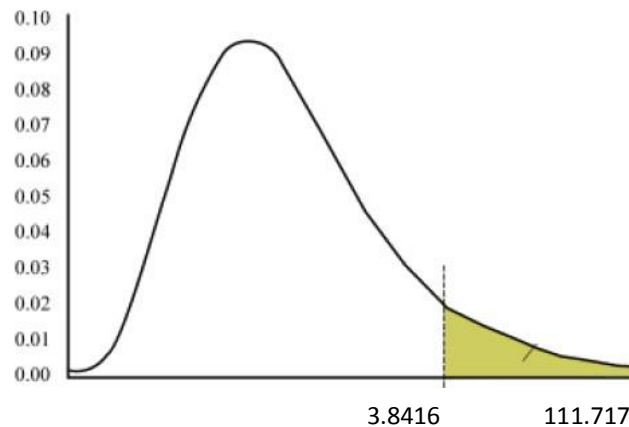
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando  **$H_0$**  es verdadera,  **$\chi^2$**  sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con  $(2-1)(2-1) = 1$  grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $\chi^2$  es mayor o igual a 3.8416

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{\left( \frac{323 \cdot 10 - 1 \cdot 14}{324 \cdot 24} - \frac{348}{2 \cdot 337} \right)^2 \cdot 348}{(11)} = 111.717$$

6. Decisión estadística: Dado que  $111.717 > 3.8416$ , se acepta  **$H_0$** .



7. Conclusión: La importancia que tiene el financiamiento, incide favorablemente en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 DISCUSIÓN**

Al abordar esta problemática vinculada con las actividades de la agroexportación, encontramos que el Perú en la última década ha tenido un crecimiento de mucha trascendencia a nivel internacional, debido que una de las actividades a la cual no se le prestó la debida atención pese a ser considerado como país de diversidad de productos agrícolas y conocido como tal desde la época del Incanato; la agricultura tomó mayor connotación desde cuando se aperturó Los Tratados de Libre Comercio (TLC), facilitando el desarrollo de la agricultura, lograr mayor dinamismo y desde luego el ingreso de muchos capitales procedentes del exterior.

Esta situación a la cual nos hemos referido en líneas anteriores no se llevó a cabo en forma espontánea, sino por el contrario requirió del dinamismo que ofrecen las finanzas, es por eso que muchas instituciones bancarias y financieras apostaron por este sector, dándoles las facilidades para que puedan invertir en la actividad agraria; es por eso que los agricultores y empresarios en diferentes puntos del país, apostaron por la agroexportación, desde luego con el apoyo del Estado, que dinamizó a este sector, convirtiéndolo en uno de los más importantes y facilitando la captación de divisas, la generación de empleos y actividades colaterales, con resultados muy importantes para el país.

Finalmente lo expresado en líneas anteriores, demuestra en forma sintética lo que está sucediendo en el país; donde se ha dejado en evidencia que la agricultura ha venido en aumento; por un lado el financiamiento de diferentes proyectos con el apoyo del Estado y del sector privado, con el fin de aumentar la capacidad exportadora en cuanto a la agroexportación; hechos que a no dudarlo, demuestran que tanto las finanzas como la agroexportación deben ir de la mano con el fin de aumentar la frontera agrícola, tecnificar este sector, mejorar el potencial humano y desde luego a mayor desarrollo habrá mayores inversiones, más exportación y la generación de empleo, entre otros.

## **5.2 CONCLUSIONES**

**5.2.1** Los datos obtenidos permitieron establecer que la solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.



- 5.2.2** El análisis de los datos permitió establecer que el tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.
- 5.2.3** Se ha demostrado, a través de la contrastación de hipótesis, que la liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.
- 5.2.4** Los datos obtenidos permitieron precisar que la capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.
- 5.2.5** El análisis de los datos ha permitido establecer que el capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.
- 5.2.6** Los datos permitieron demostrar que el tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.
- 5.2.7** En conclusión, se ha determinado que la importancia del financiamiento, incide favorablemente en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.

### **5.3 RECOMENDACIONES**

- 5.3.1** Es importante que las empresas dedicadas a la agroexportación, participen periódicamente en seminarios, capacitaciones y eventos de esta naturaleza promovidos por el gobierno, con el fin que exista comunicación permanente, así como también conozcan cuáles son las bondades de esta actividad; sobre todo teniendo conocimiento que el trabajo que llevan a cabo por un lado mejora la situación económica de estas empresas, las hace más competitivas, logra mayor posicionamiento y aperturan nuevos mercados para esta actividad.
- 5.3.2** Se hace necesario que los gerentes y responsables de las empresas agroexportadoras, conociendo los alcances que tiene el TLC Perú – EE.UU, aprovechen estas ventajas que son favorables, en razón que además de captar divisas, generan mayor empleo, el mejoramiento tecnológico y la optimización del talento humano que trabaja en este sector, entre otros.
- 5.3.3** Es conveniente que el Estado por intermedio de los sectores comprometidos viabilicen los procedimientos de exportación; así como también ayuden como interlocutores para que las entidades financieras, hagan más viables el apoyo económico con créditos más flexibles, principalmente para pequeñas y medianas empresas; hechos que a no dudarlo incrementaría la agroexportación a este gran mercado que es EE.UU.

# B I B L I O G R A F Í A

## Referencias bibliográficas:

- AMORRORTU, Eduardo (2013). **EXPORTANDO DESDE ADENTRO O MORIR**, Editorial Diario —El Comercio||, Lima-Perú.
- BAUTISTA CASTRO, Mario (2012). **NORMAS DE CALIDAD PARA LA AGROEXPORTACIÓN. MARCO GLOBAL**, Editorial UNMSM – Facultad de Química e Ingeniería Química, Lima-Perú.
- BESLEY, Scott y Eugene, BRIGHAM (2012). **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**, Editorial Cengage Learning Editores S.A., 14ª Edición, México.
- DE LA CRUZ CASTRO, Hugo (2010). **GLOSARIO EMPRESARIAL**, Editorial Ivera Asociados, Primera Edición, Lima-Perú.
- EGUREN, Fernando. **EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ALGODONERA**, en EGUREN, Fernando; Jorge, FERNÁNDEZ BACA y Fabián, TUME. **PRODUCCIÓN ALGODONERA E INDUSTRIA TEXTIL EN EL PERÚ**, Editorial Desco, Lima-Perú.
- EL PERÚ EN MARCHA (1941). **ENSAYO DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA**, Editorial Banco Italiano, Lima-Perú.
- FEENSTRA, R. C. (2008). **AVANCED INTERNATIONAL TRADE – THEORY AND EVIDENCE**, Editorial Princeton University Press, Princeton-Estados Unidos.
- GISPERT, Carlos (2012). **ENCICLOPÉDICA PRÁCTICA DE LA EMPRESA**, Editorial Océano, Barcelona-España.
- LEÓN CASTILLO, Janina (2012). **AGROEXPORTACIÓN, EMPLEO Y GÉNERO EN EL PERÚ: UN ESTUDIO DE CASOS**, Editorial Programa Comercio y Pobreza en Latinoamérica (COPLA) – Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Lima-Perú.

- MANRIQUE, Nelson (2014). **HISTORIA DE LA AGRICULTURA PERUANA**, Editorial IEP/BCR – Compendio de Historia Económica del Perú, Tomo 5. La Economía Peruana entre la Gran Depresión y el Reformismo Militar 1930-1980, Lima-Perú.
- PÉREZ CARBALLO, A. Y. J. (2014). **PRINCIPIOS DE GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**, Editorial Pirámide, Cuarta Edición, España.
- PÉREZ SOLÓRZANO, José Luis (2012). **DICCIONARIO JURÍDICO**, Editorial Pirámide, Cuarta Edición, España.
- PIERNAS HURTADO, José (2010). **VOCABULARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA**, Manuel Soler, Segunda Edición, Barcelona-España.
- RIVAS GÓMEZ, Víctor (2010). **EL CRÉDITO EN LOS BANCOS COMERCIALES**, Editorial Arita, Quinta edición, Lima-Perú.
- STANTON, William J.; ETZEL, Michael J. y Bruce J., WALKER (2010). **FUNDAMENTOS DE MARKETING**, Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores S.A., 13º Edición, México.
- Thorp, Rosemary y Geoffrey, BERTRAM (1985). **PERÚ. CRECIMIENTO Y POLÍTICAS EN UNA ECONOMÍA ABIERTA**, Editorial Mosca Azul / Fundación Friederich Ebert / Universidad del Pacífico, Lima-Perú.
- TWEETEN, L. (2009). **AGRICULTURAL TRADE: PRINCIPLES AND POLICIES**, Editorial Westview Press, Colorado-Estados Unidos.
- VAN HORNE, James (2012). **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**, Editorial Prentice Hall, novena edición, México.
- VON HESSE, Milton (2011). **POLÍTICAS PÚBLICAS Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS**, Editorial CEPAL, Cuarta Edición, Chile.

### Referencias electrónicas:

- CAPUÑAY, Lucy (2013). **LA AGROEXPORTACIÓN: ¿CÓMO VAMOS?**, extraído de la página web: <http://semanaeconomica.com/article/economia/comercio-exterior/119501-la-agroexportacion-como-vamos/>, Lima-Perú.
- CONSORCIO DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL (2016). **AGROEXPORTACIÓN Y GÉNERO EN EL PERÚ: UN ESTUDIO DE CASOS**, extraído de la página web: <http://cies.org.pe/es/investigaciones/genero/agroexportacion-y-genero-en-el-peru-un-estudio-de-casos>, Lima-Perú.
- EGUREN, Fernando (2015). **BREVE HISTORIA DE LA AGROEXPORTACIÓN EN EL PERÚ**, extraído de la página web: <https://cepesrural.lamula.pe/2015/06/03/breve-historia-de-la-agroexportacion-en-el-peru/cepesrural/>, Junio, Lima-Perú
- PÁGINA VIRTUAL FINANCIAMIENTO.COM (2012). **¿QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO?**, extraído de la página web: <http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11>
- ROJAS, Norma (2016). **¿CÓMO OBTENER FINANCIAMIENTO PARA UN PROYECTO AGRÍCOLA O AGROINDUSTRIAL?**, extraído de la página web: <http://agronegociosperu.org/como-obtener-financiamiento-para-un-proyecto-agricola-o-agroindustrial/>, Lima-Perú.
- THRUPP, L. A. (2010). **CULTIVOS NUEVOS, DILEMAS VIEJOS: OPORTUNIDADES Y RETOS EN LA AGROEXPORTACIÓN NO TRADICIONAL DE LATINOAMÉRICA**, extraído de la página web: <http://www.rimisp.org/documentos/web/99/>.
- VILLARREAL SAMANIEGO, Jesús Dacio (2011). **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**, extraído de la página web: extraída de la página web: [www.eumed.net/libros/2008/418/](http://www.eumed.net/libros/2008/418/).

**ANEXOS**

## ANEXO N° 1

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA : **IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA AGROEXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL MARCO DEL TLC PERÚ – EE.UU.**

AUTOR : **JUAN CARLOS JAVIER STEIN PAZ**

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA	INSTRUMENTO
Problema principal	Objetivo general	Hipótesis principal					
¿Cuál es la importancia que tiene el financiamiento en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.?	Determinar la importancia que tiene el financiamiento en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.	La importancia que tiene el financiamiento, incide favorablemente en las actividades de agroexportación de las empresas en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – EE.UU.	<b>Variable independiente X. Importancia del Financiamiento</b>	x <sub>1</sub> .- Nivel de solvencia económica alcanzada por la empresa.	<b>Tipo:</b> Descriptivo  <b>Nivel:</b> Aplicativo  <b>Método y Diseño:</b> Ex post facto o retrospectivo	<b>Población:</b> A nivel de las Empresas Agroexportadoras en el Marco del TLC PERÚ – EE.UU.  <b>Muestra:</b> 348 Gerentes.  Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico	Para el estudio se utilizó la encuesta.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		x <sub>2</sub> .- Tipo de rentabilidad financiera.			
<p><b>a.</b> ¿En qué medida la solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.?</p> <p><b>b.</b> ¿De qué manera el tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador?</p>	<p><b>a.</b> Establecer si la solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.</p> <p><b>b.</b> Establecer si el tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.</p>	<p><b>a.</b> La solvencia económica alcanzada por las empresas, incide en lograr mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.</p> <p><b>b.</b> El tipo de rentabilidad financiera de las empresas, incide en el aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción en el sector agroexportador.</p>	x <sub>3</sub> .- Nivel de liquidez que posee la empresa.	x <sub>4</sub> .- Capacidad de endeudamiento.	x <sub>5</sub> .- Nivel de capital disponible que posee la empresa.	x <sub>6</sub> .- Tipo de apalancamiento financiero utilizado por la empresa.	

<p><b>c.</b> ¿De qué manera la liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.?</p> <p><b>d.</b> ¿En qué medida la capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora?</p> <p><b>e.</b> ¿De qué manera el capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.?</p> <p><b>f.</b> ¿De qué manera el tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.?</p>	<p><b>c.</b> Demostrar si la liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.</p> <p><b>d.</b> Precisar si la capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.</p> <p><b>e.</b> Establecer si el capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.</p> <p><b>f.</b> Demostrar si el tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.</p>	<p><b>c.</b> La liquidez que poseen las empresas, incide en la capacidad logística en las actividades de la agroexportación en el TLC Perú – EE.UU.</p> <p><b>d.</b> La capacidad de endeudamiento de las empresas, incide en el tipo de infraestructura que disponen las organizaciones en la actividad agroexportadora.</p> <p><b>e.</b> El capital disponible que poseen las empresas, incide en el valor agregado de los productos agroexportables en el marco del TLC Perú – EE.UU.</p> <p><b>f.</b> El tipo de apalancamiento financiero utilizado por las empresas, incide en el cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción en el TLC Perú – EE.UU.</p>	<p><b>Variable Independiente Y. Agroexportación</b></p>	<p>y<sub>1</sub>- Mayor diversidad productiva en las actividades de agroexportación.</p> <p>y<sub>2</sub>- Grado de aprovechamiento de la diferencia entre los precios de mercado y costes de producción.</p> <p>y<sub>3</sub>- Nivel de capacidad logística en la agroexportación.</p> <p>y<sub>4</sub>- Nivel de infraestructura en la actividad agroexportadora.</p> <p>y<sub>5</sub>- Tipo de valor agregado en los productos agroexportables.</p> <p>y<sub>6</sub>- Nivel de cumplimiento de las normas fitosanitarias y estándares de producción.</p>			
---	--	--	---	---	--	--	--



## ANEXO N° 2

### ENCUESTA

#### INSTRUCCIONES:

La presente técnica de la Encuesta, tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: "**IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA AGROEXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL MARCO DEL TLC PERÚ – EE.UU**", la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

**1. ¿En su opinión tienen solvencia económica las empresas dedicadas a las actividades de agroexportación?**

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

**2. ¿Cree que estas empresas tienen rentabilidad financiera?**

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

**3. ¿Considera usted que las empresas agroexportadoras poseen liquidez?**

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

**4. ¿En su opinión estas organizaciones disponen de capacidad en cuanto al endeudamiento?**

- a) Si ( )
- b) No ( )
- c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....

**5. ¿Cuenta las empresas agroexportadores de capital disponible para llevar a cabo sus operaciones de financiamiento?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**6. ¿Es posible que las empresas agroexportadoras utilicen el apalancamiento financiero?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**7. ¿Cree que para las empresas agroexportadores es importante el financiamiento de sus operaciones?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**8. ¿Actualmente existe en el Perú mayor diversidad productiva en cuanto a las actividades de agroexportación?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**9. ¿Considera usted necesario que las empresas agroexportadoras aprovechen de la diferencia entre los precios del mercado y costes de producción?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**10. ¿Cuentan estas empresas con capacidad logística en lo relacionado a la agroexportación?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**11. ¿Cuentan estas empresas con infraestructura apropiada para llevar acabo las actividades de agroexportación?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**12. ¿Están dando valor agregado en los productos agroexportables?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**13. ¿Cumplen estas empresas con las normas fitosanitarias y estándares de producción?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....

**14. ¿Considera usted importante las actividades de agroexportación en el país?**

- a) Si ( )  
 b) No ( )  
 c) Desconoce ( )

Justifique su respuesta: .....

.....  
 .....