



U N I V E R S I D A D D E
SAN MARTIN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
SECCIÓN DE POSTGRADO**

**LA GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS
INVERSIONES EN EMPRESAS PRODUCTORAS DE ESPÁRRAGOS**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN
FINANCIERA**

PRESENTADA POR:

SABINO PROCOPIO GARCÍA FIGUEROA

LIMA – PERÙ

2007

**LA GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO
DE LAS INVERSIONES EN EMPRESAS PRODUCTORAS
DE ESPÁRRAGOS**

Asesor temático:

Dr. Victor Rivas Gomez

Jurado dictaminador:

Dr. David Llarena Garcia - Presidente

Dra. Maria Teresa Barrueto Perez - Miembro

Dr. Eudalgo Virgilio Sarria Yturregui - Miembro

DEDICATORIA

A mis hijos Bijaya, Annie y
Julber, quienes son mi fortaleza
y a mi esposa Elva, fuente de mi
inspiración

El Autor

AGRADECIMIENTO

A la Universidad de San Martín de Porres
y a sus distinguidos catedráticos que me brindaron
la oportunidad para alcanzar el objetivo trazado.

El Autor

ÍNDICE

| | |
|--------------|-------|
| Resumen | 4 - 5 |
| Introducción | 6 |

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

| | |
|---|----|
| 1.1 Descripción de la Realidad Problemática | 8 |
| 1.2 Formulación del Problema | 10 |
| 1.3 Objetivos de la investigación | 11 |
| 1.4 Justificación de la investigación | 11 |
| 1.5 Limitaciones | 12 |
| 1.6 Viabilidad del estudio | 12 |

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

| | |
|--------------------------------------|----|
| 2.1 Antecedentes de la Investigación | 13 |
| 2.2 Bases teóricas | 13 |
| 2.3 Definiciones conceptuales | 67 |
| 2.4 Formulación de la hipótesis | 71 |

CAPITULO III

METODOLOGÍA

| | |
|-------------------------|----|
| 3.1 Diseño metodológico | 72 |
| 3.2 Población y muestra | 74 |

| | |
|---|----|
| 3.3 Operacionalización de variables | 74 |
| 3.4 Técnicas de recolección de Datos | 75 |
| 3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información | 75 |
| 3.6 Aspectos éticos | 76 |

CAPITULO IV

RESULTADOS

| | |
|-----------------------------------|-----|
| 4.1 Presentación | 77 |
| 4.2 Interpretación de Resultados | 78 |
| 4.3 Contrastación de la Hipótesis | 106 |

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|---|-----|
| 5.1 Discusión | 111 |
| 5.2 Conclusiones | 112 |
| 5.3 Recomendaciones | 113 |
| Referencias bibliografía | 116 |
| Anexos: | 117 |
| - A: Estados Financieros, empresa "X". | |
| - B: Estados Financieros, empresa "Y". | |
| - C: Superficie cosechadas de espárragos. | |
| - D: Principales departamentos productores de espárragos. | |
| - E: Volúmenes de cosecha de espárragos en toneladas. | |
| - F: Precios de los espárragos. | |
| - G: Estacionalidad de la producción de los espárragos. | |
| - H: PBI del sector agrario del año 2000 al año 2006. | |
| - I: Producción nacional de espárragos, 2000-2006. | |
| - J: Rendimiento de espárragos a nivel nacional, 2000-2006. | |

- K: Exportaciones de espárragos frescos por países de destino, 2006.
- L: Exportaciones de espárragos en conserva por países de destino, 2006.
- LL: (LL1-LL2) Tasas de intereses: Agro banco y cajas municipales.
- M: Bancarización e Intermediación Financiera (% del PBI).
- N: Porcentajes de pobreza en el Perú, 2004-2006.

RESUMEN

El presente estudio de investigación tiene como objetivo general determinar en que medida la gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones en empresas productoras de espárragos. Luego, el primer objetivo específico, determinar en que medida las políticas agrarias establecidas por el gobierno, favorecen el crecimiento de los productores de espárragos, el segundo objetivo específico, indicar como la estructura de financiamiento repercute en la consolidación patrimonial; y el tercer objetivo específico, determinar en que medida la infraestructura hidráulica y la tecnología influyen en la competitividad de los productores de espárragos.

Durante la investigación se consultó bibliografía vinculada con la gestión del financiamiento, las reformas y políticas de los gobiernos, el desarrollo de las inversiones y las diferentes herramientas de gestión. Constituyendo así el marco teórico que marca las pautas para contrastar los resultados de la investigación.

Con los estudios y análisis de los resultados de las entrevistas, de las encuestas y de dos empresas típicas del sector (casos reales), se pudo determinar como la deficiente gestión aplicada en una de ellas, la llevó a situaciones de insolvencia. En tanto que, en la otra se observa el crecimiento y desarrollo sostenidos, gracias a la elección adecuada de su estructura de financiamiento y a su ulterior buena gestión.

Como conclusión, se sugiere realizar una gestión eficiente e integral del financiamiento, disponer de políticas de gobierno que equilibren las diferencias estructurales del sector agrario, determinar la estructura del financiamiento ideal, para lograr una rápida capitalización, y facilitar el financiamiento para la implementación de infraestructura hidráulica e innovación tecnológica, y así, con ellos, lograr el desarrollo de las inversiones y mayor competitividad de los productores de espárragos.

ABSTRACT

This research study aims to determine the overall extent that the management of funding affects the development of investments in companies producing asparagus. Then, the first specific objective, to determine to what extent the agricultural policies established by the government, promotes growth of the producers of asparagus, the second purpose, indicate how the funding affects the asset consolidation, and the third specific objective determine to what extent the water infrastructure and technology influencing the competitiveness of producers of asparagus.

During the investigation was consulted literature related to the management of finance, reforms and policies of governments, the development of investment and different management tools. Constituting and the theoretical framework that sets guidelines for the results of the investigation.

With extensive research and analysis of the results of the interviews, surveys and two typical sector companies (actual cases), was identified as the mismanagement applied to one of them, led to situations of insolvency. While in the other one looks at the sustained growth and development, thanks to the choice of its financing structure and its subsequent good.

In conclusion, it is suggested conducting an efficient management and integrated financing, have government policies that balance the structural differences in the agricultural sector, determine the structure of the financing ideal for rapid capitalization, and provide funding for the implementation of infrastructure hydraulic and technological innovation, and, with them, ensuring development of investment and increased competitiveness of producers of asparagus.

INTRODUCCIÓN

Las empresas productoras de espárragos, no realizan una gestión eficiente del financiamiento para el desarrollo de sus inversiones, no cuentan con políticas agrarias públicas orientadas a: disminuir los desequilibrios estructurales, eliminar las diferencias sectoriales, democratizar el acceso al crédito, disponer de tasas de interés promocionales, y reducir la fragmentación de los productores, propiciando su agrupación en función a planes nacionales de producción.

Por otro lado, la elección de la estructura de financiamiento con participación excesiva de prestamistas y/o instituciones bancarias, no facilita la pronta capitalización; por cuanto los costos financieros elevados, disminuyen la posibilidad de disponer de suficientes utilidades, tanto para distribución de dividendos como para su reinversión. Como se sabe, las tasas de intereses de las instituciones financieras (incluido Agro banco), que atienden al sector agrario, no facilitan la consolidación del sector.

Paralelo a los problemas anteriores, está la necesidad de estimular el desarrollo de infraestructura hidráulica e innovación tecnológica, con asistencia financiera e inversión pública directa. Con la finalidad de lograr la competitividad del sector.

Los objetivos del presente trabajo de investigación son: - Determinar como la gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones, - Determinar en que medida las políticas agrarias, establecidas por el gobierno, favorecen el crecimiento de los productores de espárragos, - Indicar como la estructura del financiamiento repercute en la consolidación patrimonial de los productores de espárragos, y - Determinar en que medida la infraestructura hidráulica y la tecnología influyen en la competitividad de los productores de espárragos.

Para realizar el estudio se eligió a empresas ubicadas en las zonas norte (Trujillo) y sur (Ica) de la costa peruana. Durante las visitas efectuadas a los centros de producción, se pudo percibir un alto espíritu de colaboración en la atención a las

entrevistas y el desarrollo de las encuestas. Tanto las entrevistas como las encuestas, fueron aplicadas a nivel de gerentes y administradores.

En la investigación se ha planteado la hipótesis general de que la gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones en las empresas productoras de espárragos. Entendiéndose la gestión del financiamiento como: “La diligencia o administración del dinero aportado para una empresa con la finalidad de que se realice una determinada actividad u obra, hasta que se logre o finalice”, de igual manera, entendiéndose como desarrollo de las inversiones como: “Acrecentar o dar incremento a todo tipo de activo adquirido o invertido, gastado o caudal colocado, directa o indirectamente a través de un inversor”.

Los argumentos teóricos se refieren: a la gestión del financiamiento, a las políticas y reformas estructurales aplicadas en las últimas décadas, al desarrollo de las inversiones, a la planificación, a la determinación de la estructura óptima del capital y al uso de las diferentes herramientas de gestión, que permiten contar con información valiosa para tomar decisiones financieras y operativas en las empresas productoras de espárragos.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

El cultivo de los espárragos data desde la época del imperio romano, según se desprende de las investigaciones, su consumo fue común por los romanos, tal como lo describen algunos libros y textos que tratan el tema. Fue introducida en la Península Ibérica por los árabes. Se conocen diferentes libros de gastronomía, en los que se habla de los espárragos trigueros, como exquisito manjar en diferentes preparaciones culinarias. Desde entonces, las estadísticas muestran un crecimiento importante en la demanda de este producto, y es así que en el año 2006 se ha producido 6.6 millones de toneladas, a nivel mundial.

En el caso peruano, el cultivo de los espárragos tiene sus inicios en la década de los años 50, en el departamento de La Libertad y por el año de 1986 se inicio la explotación de este cultivo en el departamento de Ica.

Para abordar el tema relacionado con la realidad problemática existente en el sector agrario, y por ende, en el esparraguero; debo empezar con referirme a las políticas aplicadas por parte del gobierno, especialmente en la década de los 70, aquí se inicio la reforma agraria, la cual no alcanzó los objetivos que se tenía pensado, muy por el contrario se mato a “la gallina de los huevos de oro”, y como consecuencia se tiene ahora la atomización de la propiedad de las tierras de cultivo.

Con débiles políticas: a) macro sectoriales (Ej. Normas tributarias, producción, comercio interno y externo, entre otros), b) Multi sectoriales (Ej. Infraestructura vial, reconversión, transferencia tecnológica, etc.), y c) sectoriales (Ej. Compensaciones, competitividad, estrategias de producción, asistencia técnica, marcos normativos complementarios, etc.), y, además, con la débil política de financiamiento e inversión, no se logra el desarrollo sostenido de los productores de espárragos.

Por otro lado, está la ausencia del apoyo crediticio de fácil acceso, que les permita establecer una estructura de financiamiento acorde con el tipo de cultivo a producir y su capacidad de gestión. En la actualidad el acceso al crédito está limitado por problemas como son: la asimetría de la información, falta de garantías (titulación atractiva), colaterales, la informalidad en el que se desenvuelven los agricultores, los altos costos en la tramitación y formación de la documentación requerida por los prestamistas.

En el tema relacionado con los costos financieros (tasa de interés), el problema es aún más dramático, porque estamos frente a necesidades de financiación de largo plazo y, tasas de interés cómodos. Muchas empresas que acudieron al financiamiento con la banca local se vieron envueltos en grandes deudas financieras, convirtiéndose en impagables

Otro problema observado en las empresas que llegaron a estados de insolvencia, está relacionado con la elección de la estructura de financiamiento. Estas empresas no efectuaron un planeamiento adecuado

de los recursos monetarios y no monetarios, no diseñaron ni implementaron sistemas de control interno, y no utilizaron las herramientas de gestión para monitorear sus actividades administrativas, logísticas, productivas y comerciales. Muestra de lo anterior es el caso de la empresa X (Anexo A), cuyo proyecto estuvo 100% financiado con capital propio es decir, no utilizó apalancamiento. Otras empresas exitosas acudieron al financiamiento externo, cuyos costos financieros son menores en relación con la cobrada por la banca local. En el lado opuesto se encuentra la empresa Y (Anexo B), cuyo proyecto se realizó con un elevado índice de apalancamiento, los altos costos financieros asfixiaron a la empresa hasta llevarla a situaciones de insolvencia.

Finalmente, la infraestructura en la utilización del agua, tales como: reservorios, canales y riego por aspersión o goteo, necesita ser mejorada en algunos casos e implementar en otros. De igual manera, otro elemento, que necesita innovación, está constituido por la tecnología aplicada en la producción. Para solucionar ambos problemas es decir, utilización eficiente del agua y la disposición de nuevas tecnologías se necesita de financiación.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿En que medida la gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones en las empresas productoras de espárragos?

1.2.2 Problemas Específicos

a) ¿En que medida las políticas agrarias, establecidas por el gobierno, favorecen el crecimiento de los productores de espárragos?

- b) ¿En que forma la estructura del financiamiento repercute en la consolidación patrimonial de las empresas productoras de espárragos?

- c) ¿En que medida la infraestructura hidráulica y la tecnología influyen en la competitividad de los productores de espárragos?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar en que medida la gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones en empresas productoras de espárragos

1.3.2 Objetivos Específicos

- a. Determinar en que medida las políticas agrarias, establecidas por el gobierno, favorecen el crecimiento de los productores de espárragos.

- b. Indicar como la estructura del financiamiento repercute en la consolidación patrimonial de los productores de espárragos.

- c. Determinar en que medida la infraestructura hidráulica y la tecnología influyen en la competitividad de los productores de espárragos.

1.4 Justificación de la investigación

Los motivos que han originado el presente trabajo de investigación son: Determinar como la gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones, establecer la necesidad de contar con políticas agrarias que permitan el crecimiento sostenido de los productores de espárragos, Indicar la importancia de fijar adecuadamente la estructura del financiamiento para

lograr una mayor consolidación patrimonial y determinar que las necesidades de infraestructura hidráulica y de tecnología en el cultivo de los espárragos, deben ser cubiertas con financiación bancaria de costos bajos y así promover la competitividad del sector.

Al referirme a la gestión del financiamiento, debemos entender que en ella va incluido el manejo de una serie de herramientas de gestión financiera y la realización de pasos insoslayables, como son la planificación, elección de la estructura del financiamiento, la utilización del flujo de caja, la implementación de los controles internos y la generación de información financiera y no financiera, con la utilización de las diferentes herramientas de gestión.

El trabajo de investigación servirá para que los productores de espárragos logren desarrollar sus inversiones, alcancen mayor competitividad, determinen adecuadamente su estructura de financiación y logren mejorar la infraestructura hidráulica y la tecnología, a través de una adecuada financiación.

1.5 Limitaciones

Las limitaciones que se ha tenido durante el desarrollo del trabajo de investigación, están referidas a la insuficiente bibliografía vinculada con la explotación de los espárragos en el Perú.

1.6 Viabilidad del estudio

La realización del trabajo de investigación fue viable por cuanto: se dispuso de recursos financieros, humanos y materiales, se logró la participación de las personas determinadas en la muestra, se pudo conducir el estudio con la metodología elegida, y ésta metodología permitió encontrar las respuestas a los problemas planteados.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

En la consulta realizada a nivel de facultades de Contabilidad y Ciencias Financieras, Economía, Administración, etc., así como también a nivel de las escuelas de post grado de las universidades, se ha dejado en claro que no existen investigaciones que guarden similitud con el presente trabajo.

2.2 Bases teóricas

En el Perú, actualmente, se tiene dedicado alrededor de 20,000 hectáreas a la explotación de espárragos (Ver anexo C), ubicadas a lo largo de la costa peruana, concentrándose las mayores extensiones en los departamentos de La Libertad e Ica (Ver anexo D). Los volúmenes de producción han ido en aumento, no obstante de mantenerse la misma extensión de área sembrada (ver anexo E). En cuanto a los precios pagados a los productores en chacra muestran una línea ascendente (Ver anexo F). Una de las cualidades de la producción de los

espárragos, en el caso peruano, es que su cosecha se da en todos los meses del año, al contrario de lo que sucede en los países como México, España, Italia, Alemania y Estados Unidos, donde la cosecha es de estación, es decir en determinados meses (Ver anexo G). En el cuadro comparativo del PBI per cápita, el sector agrario ocupa el tercer lugar al 2006, después de Construcción y Comercio (Ver anexo H).

La extensión cultivada de los espárragos, ha tenido un débil crecimiento, es así que de 17,000 hectáreas en el año 2000, llegamos a 20,000 hectáreas cosechadas en el año 2006. (Ver anexo I). En tanto que los rendimientos son ascendentes, de 108 QQ por Ha. en el año 2000, a 266QQ por Ha. en el año 2006 (Ver anexo J), Según las estadísticas, nuestro mayor consumidor de espárragos frescos son los Estados Unidos, por cuanto en el año 2006 ha importado del Perú el 69% de espárragos frescos, (Ver anexo K). En cuanto a los espárragos en conserva, nuestro mayor consumidor es España con el 30%, seguido de Francia con el 29% y Estados Unidos con el 26%, según datos al año 2006, (Ver anexo L).

En este cultivo los primeros catorce meses, constituye la etapa de mayor inversión. El horizonte de tiempo de vida del cultivo es de diez a doce años. Las cosechas durante los 3 primeros años de explotación del cultivo son para recuperar la inversión, luego, a partir del cuarto año se comienza a obtener utilidades. Por estas razones el cultivo necesita de financiamiento de Largo plazo.

Para satisfacer la necesidad de financiamiento, lo primero que se debe analizar son los costos financieros, se conoce que los intereses compensatorios para los préstamos con recursos propios de Agro Banco oscilan entre el 13 % y 19% en MN y del 11% al 17% en ME, para medianos productores las tasas son del 12% al 16% en MN y del 10% al 14% en ME, para pequeños productores, con Fondos del Tesoro, las tasas mínimas son 19% y 17% en MN y ME respectivamente (Ver anexo LL). Por lo visto nada cómodos ni promotores para un sector ávido de financiamiento de costos bajos. De igual forma los intereses de las cajas municipales que otorgan créditos al sector agrícola, son elevados (Ver anexo LL1 y LL2).

Al ingresar en el terreno de las empresas, incluidas las agrícolas esparragueras, y entender su comportamiento debemos analizarlas tanto en su aspecto financiero y no financiero. Como es natural, en la evolución de la forma de administrar las actividades de las organizaciones, tiene que ver con un inicio. Tal es así, que las empresas tuvieron que enfrentar una diversidad de cambios que se daban en su entorno, tanto interno como externo, y gracias a ellas, alguna empresa cayó hasta su desaparición y otras supieron reaccionar y adecuarse a las nuevas condiciones impuestas por aquellos cambios. Así lo destaca la obra titulada Dirección y Gestión Financiera I, que hace mención a los diferentes sucesos ocurridos en las últimas décadas en el campo de las finanzas, como sigue:

” La gestión financiera en la década de los 90’s daba un énfasis a lo legal de las fusiones, a la formación de nuevas empresas y a los diferentes valores que podían emitir las empresas para financiarse, en los 30’s el énfasis se dio en las bancarrotas y en las reorganizaciones para obtener liquidez corporativa y de las regulaciones del mercado de valores. En los 60’s la atención de la administración financiera se centro en las decisiones administrativas de la elección de activos y pasivos que maximizaran el valor de la empresa hasta que el análisis comenzó a incluir a la inflación y su influencia en las decisiones de negocios, en la desregulación de las instituciones financieras, el avance tecnológico para la actividad financiera y la importancia de los mercados globales y la operación de negocios”¹

De igual modo se analiza los factores que han marcado el paso en la tendencia de los negocios a la globalización, así rescatamos algunos señalados en la obra Dirección y Gestión Financiera I:

“Cuatro factores importantes para la tendencia global de los negocios son: **1)** Los progresos en los medios de transporte y comunicaciones han disminuido los costos de embarque facilitando el comercio internacional, **2)** El incremento de la demanda de productos baratos y de alta calidad provocando la reducción de

¹INSTITUTO DE INVESTIGACION EL PACIFICO, Dirección y Gestión Financiera, Tomo I, p. 11

barreras comerciales, **3)** El avance tecnológico avanza a la par del incremento de costos de los productos en relación con la competitividad de las empresas, y **4)** La instalación de manufacturas en los países con costos mas bajos, así los productores requieren manufacturar y vender en forma global para sobrevivir. Así continua la tendencia globalizadora para mantener el crecimiento dinámico y lograr las mejores oportunidades”.

”Con los avances tecnológicos y de comunicaciones se revolucionará también la forma de tomar decisiones, permitiendo el manejo y análisis de información en tiempo real. La importancia de la administración financiera ha ido creciendo, ya que anteriormente solo tenia que allegarse de recursos para ampliar las plantas, cambiar equipos y mantener los inventarios, ahora forma parte del proceso de control y de decisiones, las cuales ejercen gran influencia en la planeación financiera.”²

Para el manejo de las finanzas de las instituciones se requiere contar con una serie de conocimientos, que garanticen la toma de decisiones acertadas, tal como se resalta en la obra Dirección y Gestión Financiera I:

“En todas las decisiones de negocios existen implicancias financieras, lo cual requiere de conocimientos claros de administración financiera para poder realizar mas eficientemente los análisis especializados.”

”Para poder fondear y lograr la maximización de la organización se requiere de:

- a) Preparación de pronósticos y planeación.
- b) Decisiones financieras e inversiones de importancia mayor, determinando la tasa optima de crecimiento en ventas y decidir sobre la adquisición de activos y la forma de financiarlos.
- c) Coordinación y control, para que la empresa opere de la manera mas eficiente posible.
- d) Forma de tratar con los mercados financieros (de dinero y capitales), de los cuales se obtienen fondos y se negocian los valores de una empresa.

² Ibid, p. 12

“Los administradores financieros toman decisiones acerca de los activos que deben adquirir sus empresas, la forma en que serán financiados y la forma en que la organización debe administrarlos, para lograr la maximización del valor de la empresa en el mercado y del bienestar general”.³

En lo relacionado con la pericia y el entorno en la que se tiene que llevar a cabo las decisiones financieras, es decir, el manejo de asuntos de carácter financiero, tienen que ser realizados por personal altamente calificados, que conozcan el entorno inmediato a las empresas. En ello coincide lo descrito en la obra Dirección y Gestión Financiera I, como sigue:

”Resulta obvio mencionar, que los objetivos generales de cualquier empresa suelen ser de tipo financiero y casi todas las decisiones empresariales tiene consecuencias financieras. Tiempo atrás, el conocimiento de las finanzas quedaba reservado al departamento o persona encargada de tal labor, y los restantes departamentos se limitaban a sus respectivas responsabilidades, haciendo abstracción de temas concernientes a las finanzas de la empresa.

”Actualmente, en la empresa moderna, las decisiones se toman de una forma mas coordinada y la conexión interdepartamental resulta imprescindible. Por ello cualquier responsable de áreas ajenas debe tener unos conocimientos básicos en cuestiones financieras”.

”También hoy, el mundo en el que se mueven las empresas hace que cualquier propietario de un negocio, por pequeño que sea, necesita conocer las bases de la contabilidad y las finanzas. Palabras como balance, estado de ganancias y perdidas, depreciación, provisiones, ratios, etc., forman parte de la cultura empresarial de las personas que llevan a cabo una actividad de empresa. El conocimiento de estos estados financieros resulta de suma importancia para conocer en que situación se encuentra la empresa y como se debe planificar su futuro”.⁴

³ Ibid, p. 12

⁴ Ibid, p. 13

Existen fines muy elementales que la teoría financiera tiene como objetivo, ellos están relacionados con los diferentes tipos de decisiones que se toman y que influyen en la generación del mayor valor de la empresa. Así también lo resalta la obra Dirección y Gestión Financiera I:

“El fin perseguido por la teoría financiera se encuentra en las denominadas decisiones básicas: **a)** Decisiones de inversión, **b)** Decisiones de financiación y **c)** Decisiones de distribución de utilidades. Una combinación óptima de las tres decisiones genera el mayor valor de la empresa para sus dueños o accionistas.”

“Una empresa es un conjunto de personas con un objetivo común, y que para su logro utilizan recursos naturales, humanos, informáticos, servicios, capital, etc. Si la empresa tiene fines de lucro, el objetivo es la obtención de utilidades. Es decir, que hay una organización dentro de la cual se desenvuelve la función financiera de la empresa. El enfoque del análisis de las finanzas de la empresa ha cambiado a través del tiempo; en la actualidad, el objetivo de la función financiera es la maximización del valor de la empresa para sus dueños.”⁵

Por otro lado, para cada tipo de decisión es necesaria una determinada clase de información de manera suficiente, precisa y oportuna en el tiempo, que alimente en forma directa aquellas decisiones, Como coincide la obra Contabilidad, la base para decisiones gerenciales:

“Así como hay muchos tipos de decisiones económicas, hay también muchos tipos de información contable. Los términos contabilidad financiera, contabilidad gerencial y contabilidad tributaria se utilizan con frecuencia para describir tres tipos de información contable que son ampliamente utilizados en la comunidad de negocios.”

“La contabilidad financiera se refiere a la información que describe los recursos, las obligaciones y las actividades financieras de una entidad económica (bien sea una organización o un individuo). Los contadores utilizan el termino posición

⁵ Ibid, p. 13

financiera para describir los recursos y obligaciones financieras de una entidad en un punto en el tiempo, y el termino resultado de operaciones para describir sus actividades financieras durante el año.”

“La información contable financiera esta diseñada principalmente para ayudar a los inversionistas y a los proveedores a decidir donde situar los recursos de inversión escasos. Esas decisiones son importantes para la sociedad, ya que determinan que compañías e industrias recibirán los recursos financieros necesarios para el crecimiento y cuales no”

“La información contable financiera se utiliza también en las declaraciones del impuesto sobre la renta. De hecho, la información contable financiera se utiliza para tantos propósitos diferentes que con frecuencia se le conoce como información contable de “propósito general”.

“La contabilidad de gerencia (o gerencial) comprende el desarrollo e interpretación de la información contable destinada específicamente a ayudar a la gerencia a manejar el negocio. Los gerentes utilizan esta información al fijar las metas generales de la compañía, al evaluar el desempeño de departamentos e individuos al decidir si introducen una nueva línea de productos y al efectuar prácticamente todo tipo de decisiones gerenciales.”

“los gerentes y empleados de una compañía necesitan constantemente esta información con el fin de manejar y controlar las operaciones diarias de los negocios. Por ej., ellos necesitan conocer la cantidad de dinero que hay en las cuentas bancarias de la compañía. Los tipos y cantidades de mercancía almacenada en la bodega de la compañía y las cantidades que se deben a acreedores específicos. Gran parte de la información contable de la gerencia es financiera por naturaleza pero ha sido organizada de tal forma que se relaciona directamente con la decisión a la mano. Sin embargo, a menudo la información contable de gerencia incluye evaluación de factores no financieros, como son consideraciones políticas y ambientales, calidad del producto, satisfacción del cliente y productividad del trabajador.”

“la preparación de la declaración de impuestos sobre la renta es un campo especializado dentro de la contabilidad. En gran medida las declaraciones de impuestos están basadas en información contable financiera. Sin embargo, con frecuencia, la información es ajustada o reorganizada conforme a los requerimientos de presentación de informes de impuestos sobre la renta. El aspecto de mayor desafío de la contabilidad tributaria no es la preparación de una declaración de impuestos sobre la renta, sino la planeación de los impuestos, es decir, anticipar los efectos tributarios de las transacciones de negocios y estructurar estas transacciones de tal forma que minimicen la carga del impuesto sobre la renta “⁶

De otro lado, así como es de importante la información en el interior de la organización, igual lo es para los intereses de su entorno, es decir, también es importante para los inversionistas, proveedores o clientes. Así lo resalta la obra Contabilidad, la base para las decisiones gerenciales:

“Los usuarios externos de la información contable son individuos y otras empresas que tienen un interés financiero en la empresa que presenta el informe, pero que no están involucrados en las operaciones diarias de esa empresa. Son usuarios externos de la información financiera: propietarios, acreedores, sindicatos, agencias gubernamentales, proveedores, clientes habituales, asociaciones comerciales y público en general.”

“Cada uno de estos grupos de personas externas que toman decisiones, tienen necesidades de información únicas para poder tomar sus decisiones acerca de la empresa que presenta los informes. Por ejemplo, los clientes que compran a la empresa necesitan información que les permita evaluar la calidad de los productos que adquieren y la confiabilidad de la empresa para cumplir con las obligaciones de garantía. “⁷

Un aspecto importante que sirve de apoyo a las personas encargados de conducir las finanzas en las empresas, esta constituido por la información contenida en la

⁶ MEIGS, Robert F. y otros. Contabilidad, la base para las decisiones gerenciales. p. 4-5

⁷ Ibid, p. 8

contabilidad gerencial, y es la misma que se suministra a los usuarios externos. Sin embargo, para estos no está disponible otros tipos de información, tal como se esgrime en la obra Contabilidad, la base para las decisiones gerenciales:

“La contabilidad gerencial es el diseño y uso de los sistemas de información contable para alcanzar los objetivos de la organización mediante el apoyo a las personas que toman decisiones dentro de la empresa. Estas personas internas que toman decisiones son empleados por la empresa. Ellas crean y utilizan la información contable interna no solamente para uso exclusivo dentro de la organización sino también con el propósito de compartir parte de ella con personas externas que toman decisiones. Por ejemplo, con el fin de cumplir un programa de producción, un productor diseñara un sistema de información contable para proveedores detallando sus planes de producción. El productor comparte esta información con las compañías proveedoras de manera que puedan ayudarlos a satisfacer sus objetivos. Por lo tanto, aunque el creador y el distribuidor de la información contable de gerencia es una persona interna que toma decisiones, el receptor de la información, en este caso, una persona externa que toma decisiones. Sin embargo, hay otro tipo de información contable de gerencia que no estará disponible a personas externas que toman decisiones. Los planes de largo plazo, los resultados de la investigación y desarrollo, los detalles del presupuesto de capital y las estrategias competitivas son, comúnmente, secretos corporativos cuidadosamente guardados”.⁸

Al interior de todas las actividades que la empresa realiza, se persiguen metas y objetivos y en muchos casos estos están contenidos en manuales, normas o cualquier otro documento que sirva de guía para realizar las actividades. Ello es mencionado por la obra Contabilidad, la base para las decisiones gerenciales, como sigue:

“Cada empresa tiene metas y objetivos implícitos y explícitos. Muchas empresas tienen una frase de misión o lema que describe sus metas. Estas metas pueden variar ampliamente entre empresas, en un rango que va desde organizaciones sin

⁸ Ibid, p.13

ánimo de lucro, donde las metas están dirigidas a maximizar los objetivos de los propietarios. Por ejemplo, la sociedad americana de cáncer una organización sin ánimo de lucro, tiene la siguiente misión: Dedicarse a ayudar a todo aquel que enfrenta el cáncer, a través de la investigación, los servicios al paciente, la detección temprana, el tratamiento y la educación.”

“Procter & Gamble, una empresa que busca obtener utilidades, productora global de productos al consumidor, tiene la siguiente misión: Somos una compañía de marca y una familia de individuos que buscan desarrollar productos superiores que mejoren la calidad de vida.”⁹

Para la realización de cualquier actividad es necesario trazar el camino a seguir, constituyendo esto una orientación fundamental para el logro de las metas y objetivos. Aquel camino esta constituido por el presupuesto con su acompañante irrenunciable, el control. Este punto, en la obra Dirección y Gestión Financiera II, es abordado de la forma siguiente:

“Se entiende por presupuesto el conjunto coordinado de Standard de operación para un periodo determinado. Esta definición precisa claramente la noción básica de presupuesto.

- a) Conjunto coordinado.- Todo el conjunto del presupuesto tiene una estructura definida que responde a la estructura de la empresa en si. Cada estado, cada análisis responde a una necesidad de control posterior y entre ellos todos se encuentran coordinados, con la misma coordinación que guardan entre si las diversas ramas de operación de la empresa.
- b) De estándar de operación.- Su acepción más amplio Standard significa especificación. Serán standards de operación, las especificaciones a las cuales deberá responder la operación, de las empresas. Ellas serán la pauta, la norma o la meta a la cual se deberá adecuar el funcionamiento de toda la estructura empresarial.
- c) Para periodo determinado.- El presupuesto lógicamente tiene una duración temporal. Regirá como norma el funcionamiento de la empresa pero en un

⁹ Ibid, p. 15

periodo determinado que se deberá adecuar en cada caso a las necesidades y modalidades de cada empresa y del medio que la rodea”.

”Es por lo tanto el presupuesto en si un Standard, justamente el Standard básico de la operación de la empresa, el que analiza para cada una de las ramas de la misma los niveles de operación y los posibles resultados. Nace de la necesidad de prever que surge en la empresa moderna hasta pasar a integrar como base la técnica del control presupuestario. Es en si mismo un pronostico y un Standard y esta integrado por pronósticos y Standard combinados”.

”Lógicamente si se esta estudiando una herramienta de previsión surgirán como elemento constitutivo los pronósticos. Estos son siempre realizables y la precisión con que se puedan realizar crece a medida que las herramientas matemáticas y estadísticas con que se cuenta para realizarlos se perfeccionan.”

”En el mayor numero de casos los pronósticos serán construidos en función de los factores intrínsecos y extrínsecos, ya que la empresa es una estructura que no vive independiente del medio que la rodea y, por lo tanto, influye en el medio y es a su vez influida por este.”

”Se debe recordar que los pronósticos se combinan con los Standard de la empresa para confeccionar el Standard básico, el Presupuesto. Esta combinación se produce pues, mientras los pronósticos dan los niveles Standard de operación, los valores Standard serán dados por los Standard de la empresa. Por ejemplo el pronostico de ventas da el volumen de las ventas para un ejercicio, pero el costo Standard de las ventas para ese ejercicio se obtiene combinando el pronostico de las ventas con el costo Standard del producto, que es el Standard de costos. De esta combinación surge por lo tanto el Standard conjunto para el periodo: Presupuesto de ventas”.

”En la empresa se determinan Standard de operación para todos los sectores de la misma, en forma tal que los análisis posteriores de la actuación pueden ser realizados. Estos standards se fijan en función de pronósticos y de los standards de actuación existentes, para un periodo determinado. Ese gran standard que da

el nivel y el resultado probable de la operación de la empresa para un periodo determinado es el presupuesto".¹⁰

Por la definición del presupuesto y conociendo la importancia de este, es necesario mencionar los propósitos y beneficios de contar con un presupuesto bien elaborado, que trace los caminos que debe seguir la empresa para la consecución de los objetivos planteados. La obra Dirección y Gestión Financiera II abarca este tópico como sigue:

- a) El presupuesto establece el objetivo. En el presupuesto se encuentran los principios y procedimientos que proveen a la dirección un panorama integral de los resultados que deben lograrse a fin de obtener beneficios en una empresa. Pero un presupuesto significa algo más que eso. Sus previsiones y su influencia se extienden hasta los últimos recovecos de la empresa, porque todo lo que ocurre en la misma contribuye favorablemente el cumplimiento del mismo.
- b) El presupuesto asegura un programa equilibrado. Un programa equilibrado es aquel en el cual a todas las fases de las proyectadas actividades de la empresa se le da el adecuado estudio y atención. Los excesos y las limitaciones son considerados y ajustados antes de que las operaciones sean realizadas, asegurando el desarrollo armonioso del programa. En resumen, equilibrio y coordinación presiden las actividades de la empresa.
- c) Comparación de la realidad con el presupuesto. El presupuesto provee los medios para averiguar rápidamente las desviaciones del plan en función, con respecto al plan programado. Dicho de otra manera el presupuesto hace posible medir lo que se está haciendo con respecto a lo que se planeó. Esta medición se extiende a todos los campos de actividad de la empresa, desde sus diferentes divisiones, departamentos, distritos de venta, fabricas hasta las oficinas de control de costos y operaciones. De esta manera, las desviaciones del presupuesto son detectadas en donde

¹⁰INSTITUTO DE INVESTIGACION EL PACIFICO. Dirección y Gestión Financiera, Tomo II, pp. 929-930

se originan, estableciéndose las condiciones en que se producen. Y son apreciadas mensualmente. Ninguna desviación nociva puede perdurar sin recibir la atención adecuada y la corrección aconsejable.

- d) El presupuesto conduce a una dirección más efectiva. El presupuesto es una herramienta de las más efectivas para producir una segura actividad directiva. Gerentes de División, Jefes de Departamento, Gerentes de Venta y de Fábricas; en realidad, la totalidad del elenco directivo, lo comprueban apenas advierten el significado integral de presupuesto.
- e) El presupuesto ayuda al departamento de finanzas. El presupuesto suministra valiosa información al departamento de finanzas de la empresa: Un presupuesto hace posible—hasta en una pequeña empresa—una exacta apreciación de la interrelación del volumen de ventas, los precios, los costos fijos y los costos variables, pues todos y cada uno afectan a los beneficios. Da suficientes datos para preparar el presupuesto de tesorería. Esta información puede ser dividida de acuerdo con las necesidades mensuales. Las necesidades de capital de trabajo pueden ser fácilmente calculadas con el presupuesto también dividido por meses. Un plan financiero con sólidas bases puede ser formulado con las referencias del presupuesto, destacando las necesidades del stock y el programa de adquisiciones.
- f) Presupuesto significa controlar. Controles efectivos son posibles por medio de standards, estimaciones, los cuales son parte integral de un presupuesto. Desde el punto de vista práctico, estos controles están referidos al análisis de las desviaciones. Si se establece un standard para trabajo directo, este control se manifiesta en cualquier desviación que se produce cuando el volumen real de trabajo es comparado con el standard. Los controles no deben ser considerados como procedimientos para mantener las operaciones dentro de canales rígidos. Las desviaciones del presupuesto pueden ser motivadas por diversas influencias, algunas de las cuales pueden ser modificadas y otras en las cuáles poco es lo que se puede hacer. Si el standard para los salarios aumenta a causa de un nuevo

contrato de trabajo, a nadie puede culparse por esta desviación. En cambio, si una desviación desfavorable es debida a una disminución de la eficiencia de los trabajadores, la responsabilidad de encontrar la causa es del supervisor. Los controles se tornan efectivos en forma práctica mediante la identificación y medida de los atrasos con respecto a los planes establecidos. Estudio y acción correctiva pueden así aplicarse antes que la desviación se transforme en un mal hábito”.¹¹

Un aspecto relacionado con los temas tratados anteriormente esta constituido por la estructura financiera idónea en la que deben actuar las empresas productoras de espárragos. Si los niveles de apalancamiento son altos, la empresa enfrentará riesgos mayores, en la obra Fundamentos de Administración Financiera se fija las implicancias que se originan al momento de configurar la estructura financiera de la empresa como sigue:

“Tal como se verá, la empresa analiza primeramente un número de factores y posteriormente establece una estructura de capital óptima fijada como meta. Dicha meta puede cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones, pero en algún momento, dado que la administración de la empresa tendrá una estructura específica de capital en mente y las decisiones individuales de financiamiento, deberán ser consistentes con esa meta. Si la razón real de endeudamiento es inferior al nivel fijado como meta, el capital para expansión probablemente se obtendrá mediante la emisión de deudas, mientras que si la razón de endeudamiento se encuentra actualmente por arriba del nivel fijado como meta, probablemente se venderán acciones.

“la política de estructura de capital implica una interposición entre el riesgo y el rendimiento:

- El usar una mayor cantidad de deudas aumenta el grado de riesgo de la corriente de utilidades de la empresa.
- Sin embargo, una razón de endeudamiento más alta generalmente conduce a una mas alta tasa de rendimiento esperada.

¹¹ Ibid, p 930-932

“El mayor grado de riesgo asociado con una mayor cantidad de deudas tiende a disminuir el precio de las acciones, pero una tasa de rendimiento esperada mas alta la aumenta. Por lo tanto, la estructura de capital óptima es aquella que produce un equilibrio entre riesgo y el rendimiento de modo tal que se maximice el precio de las acciones”.¹²

La determinación de la estructura de capital optima esta alimentada por la existencia de factores a tomar en cuenta como son: el riesgo del negocio, la carga impositiva, la posición fiscal y la posición administrativa. Estos puntos son analizados en la obra Fundamentos de administración Financiera, como sigue:

“Existen cuatro factores fundamentales que influyen sobre las decisiones de estructura de capital.

1.- El primero es el riesgo de negocio de la empresa, el riesgo que aparecería en forma inherente a las operaciones de la empresa si no usara deudas. Entre más grande sea el riesgo del negocio de la empresa, mas baja será su razón óptima de endeudamiento.

2.- El segundo factor fundamental es la posición fiscal de la empresa, una de las razones principales para el uso de deudas es que el interés es deducible, lo cual disminuye el costo efectivo de las deudas. Sin embargo, si gran parte del ingreso de la empresa ya se encuentra protegido contra los impuestos por medio de una depreciación acelerada o por medio de la protección de perdidas fiscales, su tasa fiscal será muy baja y en este caso la deuda no será tan ventajosa como lo seria para una empresa que tuviera una tasa fiscal efectiva mas alta.

3.- La tercera consideración de importancia es la flexibilidad fiscal, o la capacidad para obtener capital bajo términos razonables en condiciones adversas. Los tesoreros corporativos saben que una oferta uniforme de capital

¹² WESTON, J. Fred y Eugene F. Brigham. Fundamentos de Administración Financiera, p. 797

es necesaria para el logro de operaciones estables, las cuales a su vez son vitales para el éxito a largo plazo. También saben que cuando el dinero se encuentra escaso en la economía o cuando una empresa esta experimentando dificultades de tipo operativo, los proveedores de capital prefieren entregar fondos a las compañías que tienen balances generales fuertes, Por consiguiente, tanto las necesidades potenciales futuras por obtener fondos como las consecuencias de una escasez de fondos tienen una gran influencia sobre la estructura de capital optima, entre mas grandes sean las necesidades futuras probables de fondos de capital, y entre peores sean las consecuencias de un faltante de capital, mas fuerte deberá ser el balance general.

4.- El cuarto factor que interviene en la determinación de las deudas se encuentra relacionado con que tan conservadora o agresiva sea la posición de la administración. Algunos administradores son más agresivos que otros, por lo tanto algunas empresas se encuentran mas inclinadas hacia el uso de deudas en un esfuerzo por conferir un auge a las utilidades. Este factor no afecta a la estructura de capital optima o maximizadora de valor de la empresa, pero si influye sobre las estructuras de capital optima que las empresas establecen en la realidad”.

“Estos cuatro puntos determinan en gran parte la estructura de capital optima pero, desde luego, las condiciones operativas pueden ocasionar que la estructura real de capital varié respecto de la optima en cualquier momento determinado”.¹³

Por otro lado, en la fijación de metas de estructura de capital se debe realizar una mezcla entre deudas y acciones, este punto es tratado como sigue en la obra Dirección y Gestión Financiera II:

“El apalancamiento financiero se ve disminuido gracias a la emisión de nuevos instrumentos de capital contable”.

¹³ Ibid, p. 797,798

“La estructura de capital fijada como meta es la mezcla de deudas, acciones preferentes e instrumentos de capital contable con la cual la empresa planea financiar sus inversiones. Esta política de estructura de capital implica una inter-compensación entre el riesgo y el rendimiento, ya que usar una mayor cantidad de deudas aumenta el riesgo de las utilidades de la empresa y si el endeudamiento mas alto conduce a una tasa mas alta re rendimiento esperada. La estructura de capital óptima es aquella que produce un equilibrio entre el riesgo del negocio de la empresa y el rendimiento de modo tal que se maximice el precio de las acciones. Mientras mas grande sea el riesgo de la empresa mas baja su razón optima de endeudamiento”¹⁴

El apalancamiento financiero se refiere al importe de fondos ajenos que utiliza la empresa, debemos conocer que aquellos inciden en mayor o menor grado en los diferentes ratios, como el ratio del apalancamiento del balance y ratio de cobertura, este tipo de alcance se observa en la obra Dirección y Gestión Financiera II, como sigue:

”denominamos apalancamiento financiero al resultado de utilizar financiación ajena por parte de la empresa, es decir, fondos provenientes de la emisión de acciones comunes como, por ejemplo, endeudamiento, financiación mediante leasing e, incluso, emisión de acciones preferentes. Como característica común a todos ellos señalaremos la necesidad de realizar pagos fijos para su utilización, que es lo que sirve de apoyo para el efecto palanca que dichos fondos provocan en el rendimiento de los accionistas ordinarios.”

“Los ratios de apalancamiento sirven para averiguar como ha financiado la empresa sus activos y si puede hacer frente a los costos financieros derivados de la financiación ajena utilizada. Estos ratios deberán calcularse de tres formas distintas: su valor antes de decidir que tipo de financiación se va a emplear, su valor si se emplease una nueva financiación ajena. Puesto que el objetivo de este análisis consiste en averiguar el efecto que cada plan financiero causa en dichos ratios”.

¹⁴ INSTITUTO DE INVESTIGACION EL PACIFICO. Dirección y Gestión Financiera, tomo II, p. 519

"a) Ratios de apalancamiento del balance: comparan la utilización de los fondos de la empresa provenientes de la financiación ajena con los de la financiación propia.

b) Ratios de cobertura: miden la capacidad que tiene la empresa para hacer frente al servicio de su deuda, de tal manera que unos ratios de cobertura, en comparación con los de otras empresas del sector, indican una capacidad de deuda no utilizada."

"En cuanto a los primeros comenzaremos mostrando el ratio de endeudamiento que mide que parte de los activos de la empresa que han sido financiados con recursos ajenos.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activos totales}}$$

"El ratio de deuda a largo plazo con relación a la capitalización total indica la proporción de la deuda a largo plazo en relación al total de la financiación permanente de la empresa. Se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Deuda a largo plazo} + \text{Acciones preferentes} + \text{Acciones comunes}}$$

"En cuanto a los ratios de cobertura comenzaremos con el ratio utilidad/intereses, que indican la posibilidad de la empresa de hacer frente a sus costos financieros a través de sus utilidades:

$$\frac{\text{UAI}}{\text{Pagos por intereses anuales}}$$

"Uno de los defectos de este ratio estriba en que parece deducirse que las utilidades solo deben cubrir los pagos por intereses, cuando la empresa realmente debe hacer frente también a los pagos por leasing, amortización del principal y pagos a los accionistas preferentes. Esto se soluciona utilizando el ratio de cobertura del flujo de caja, que compara el flujo de caja bruto antes de

impuestos (También conocido como UAll) disponible para hacer frente a las cargas financieras fijas con relación al flujo de caja requerido por las mismas:

$$\frac{\text{UAll} + \text{Amortización}}{\text{Intereses} + \frac{\text{Dividendos preferentes}}{(1 - t)} + \frac{\text{amortización principal}}{(1 - t)}}$$

“Los compromisos financieros incluyen intereses, dividendos preferentes y amortización del principal de la deuda. El dinero disponible para hacer frente a dichas obligaciones es igual al UAll más las amortizaciones operativas. Ajustaremos los pagos por dividendos preferentes y por devolución del principal, los cuales no son deducibles fiscalmente, a una base preimpositiva, debido a que necesitamos calcular el valor del flujo de caja antes de impuestos que se requiere para hacer frente a dichos pagos.”¹⁵

También, como lo indicamos anteriormente, el hecho que la organización utilice o no utilice deudas, se evidencia la existencia de un riesgo financiero y un riesgo comercial, respectivamente, tal precisión se hace en la obra Fundamentos de Administración Financiera:

“El riesgo comercial, el cual denota el nivel de riesgo de las operaciones de la empresa cuando esta no usa deudas”.

“El riesgo financiero, que es el riesgo adicional que asumen los accionistas comunes como resultado de las decisiones de la empresa de usar deudas.

“Desde el punto de vista conceptual, la empresa tiene un cierto nivel de riesgo inherente en sus operaciones, este es su riesgo comercial. Cuando usa deudas, hace una partición de este riesgo y concentra la mayor parte de el, sobre una clase de inversionistas: los accionistas comunes.”

“El riesgo comercial se define como la incertidumbre inherente a las proyecciones de los rendimientos futuros sobre los activos (ROA), o de los rendimientos sobre

¹⁵ Ibid, p. 563-564

el capital contable (ROE) si la empresa no usa deudas, y es el determinante individual mas importante de la estructura de capital".¹⁶

Por otro lado, el riesgo comercial varia según la industria, también es muy inestable, en el tiempo puede cambiar. Este punto lo analiza la obra citada, como sigue:

"El riesgo comercial varia de una industria a otra y también entre las empresas que operan dentro de una misma industria. Además, el riesgo comercial puede cambiar a lo largo del tiempo. Por ejemplo, durante muchos años se consideró que las compañías de servicios eléctricos tenían poco riesgo comercial, pero una combinación de eventos en las décadas de los setenta y los ochenta alteró su situación, produciendo agudas disminuciones en el ROE para algunas compañías y aumentando notablemente el riesgo comercial de la industria. Hoy en día, los procesadores de alimentos y los menuditas de abarrotes se citan frecuentemente como ejemplos de industrias que tienen un bajo riesgo comercial, mientras que las industrias manufactureras cíclicas, como la del acero, son consideradas como industrias con un riesgo comercial especialmente alto. Las compañías mas pequeñas, especialmente las empresas que elaboran un solo producto, también tienen un nivel de riesgo comercial relativamente alto"¹⁷.

Como es natural, todo riesgo esta relacionada en mayor o menor grado a diversas circunstancias, que hacen posible la dependencia y existencia del riesgo, así lo sostiene la obra consultada:

"El riesgo comercial depende de muchos factores, por lo que solo se citaran los más importantes:

- 1.- Variabilidad de la demanda (de las ventas unitarias). Entre más estables sean las ventas unitarias de los productos de una empresa, manteniéndose constante todos los demás, mas bajo será su riesgo comercial.

¹⁶ WESTON, J. Fred y Eugene F. Brigham. Fundamentos de Administración Financiera, p.799

¹⁷ Ibid, p. 801

2.- Variabilidad del precio de ventas. Las empresas cuyos productos se venden en mercados altamente volátiles se encuentran expuestas a un mayor riesgo comercial que las empresas similares cuyos precios de sus productos son relativamente estables.

3.- Variabilidad de los precios de los insumos. Aquellas empresas cuyos precios de sus insumos son altamente inciertos se encuentran expuestas a un alto grado de riesgo comercial.

4.- Capacidad para ajustarse a los precios de los productos como resultado de los cambios en los precios de los insumos. Algunas empresas tienen poca dificultad para incrementar los precios de sus propios productos cuando aumentan los costos de los insumos y, entre mayor sea la capacidad para ajustarse a los precios de los productos, mas bajo será el nivel de riesgo comercial. Este factor es especialmente importante durante los periodos de inflación alta.

5.- Grado en el cual los costos son fijos: apalancamiento operativo. Si un alto porcentaje de los costos de una empresa es fijo y por lo tanto no disminuye cuando decae la demanda, esto incrementara el riesgo comercial de la compañía”.¹⁸

Así mismo, el hecho que las utilidades esperadas no coincidan con las realizadas antes de intereses, pero después de impuestos, genera lo que se conoce como riesgo económico. Sobre este aspecto la obra Dirección y Gestión Financiera II, esgrime como sigue:

“En el ámbito empresarial, se denomina riesgo a la variabilidad asociada con una corriente de utilidades esperadas por un inversor. El riesgo implica que la utilidad esperada no tenga porque coincidir con la utilidad realizada (ambos coincidirán si no hay riesgo). El riesgo empresarial se puede descomponer en muchos tipos de riesgo, pero aquí vamos a centrarnos en dos tipos muy importantes, el riesgo económico y el riesgo financiero”.

¹⁸ Ibid, p. 801

“El riesgo económico se refiere a la variabilidad relativa de las utilidades esperadas antes de intereses pero después de impuestos (UAIDI). Téngase en cuenta que la corriente de utilidades esperada por todos los proveedores de fondos de la empresa (accionistas y acreedores), el UAIDI, es una variable aleatoria cuyo valor real se situara en las cercanías de un valor promedio esperado. Para calcular dicho riesgo deberemos primeramente obtener el valor del rendimiento económico, que es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. Este rendimiento se obtiene dividiendo el UAIDI medio esperado entre el valor de mercado de los activos (generalmente, este ultimo, se puede calcular sumando el valor de mercado de las acciones y de las obligaciones), o en su defecto, utilizando el valor contable de los mismos. Se define como rendimiento económico, la relación existente entre la utilidad generada por la actividad de la empresa y las inversiones que ha realizado (el activo de la empresa), Evidentemente cuando mas elevado sea este mejor, porque significará que se obtiene una mayor productividad de las inversiones de la empresa”.¹⁹

Todo financiamiento o apalancamiento va acompañado de sus respectivos costos. Las empresas toman decisiones sobre los costos de aquellos recursos de terceros que utilizan para cubrir sus necesidades de capital fresco. La elección se debe realizar entre varias alternativas a comparar, ello conducirá a la determinación de un costo promedio ponderado de capital. Así también lo contempla la obra Fundamentos de Administración Financiera como sigue:

“La aplicación mas importante del costo de capital radica en el presupuesto de capital, pero también se usa para otros propósitos. Por ejemplo, el costo de capital es un factor fundamental en las decisiones de arrendamiento versus las de compra, en las decisiones de reembolso de bonos y en las decisiones que se relacionan con el uso de deudas versus capital contable. El costo de capital también es importante en la regulación de las compañías eléctricas, de gas y de teléfonos. Estas compañías de servicios públicos constituyen monopolios naturales en el sentido de que una empresa puede suministrar un servicio a un

¹⁹ INSTITUTO DE INVESTIGACION EL PACIFICO. Dirección y Gestión Financiera Tomo II, p. 519

costo mas bajo del que podrían suministrar dos o más empresas. Puesto que una compañía eléctrica o telefónica tiene un monopolio podría, sino estuviera regulada, tratar de explotar.

“Es posible financiar totalmente una empresa con fondos de capital contable. En este caso el costo de capital que se use para analizar las decisiones de presupuesto de capital debería ser igual al rendimiento requerido sobre el capital contable de la compañía. Sin embargo, la mayoría de las empresas obtiene una porción sustancial de su capital como deuda a largo plazo, y muchas de ellas también usan acciones preferentes. En el caso de estas empresas, su costo de capital debe reflejar el costo promedio de las diversas fuentes de fondos a largo plazo que se usen, no únicamente el costo de capital contable de la empresa.”²⁰

Es concordante ocuparnos de una herramienta de gestión elemental, el mismo que es conocido como el flujo de caja. Resulta imposible concebir, que una organización por mas pequeña que sea, desarrolle sus actividades sin conocer cuales serán sus ingresos y egresos y mucho menos aun saber cuanta utilidad podrán obtener y sí éstas serán suficientes para satisfacer a sus accionistas inversionistas o en que momento necesitarán de un mayor préstamo y finalmente puedan conocer, que tal vez, sea necesario liquidar el negocio, todas estas interrogantes deben ser contestadas por el flujo de caja. La importancia del flujo de caja es relevada en la obra Dirección y Gestión Financiera I, como sigue:

“Las propuestas de inversión pueden ser el lanzamiento de nuevos productos o el aumento de la producción de los actuales, el reemplazo de equipos o edificios, un gasto en investigación y desarrollo, la adquisición de empresas, etc. Al hacer una inversión de capital se incurre en un gasto actual de dinero con miras a utilidades que se obtendrán e el futuro. Dicha inversión debe ser juzgada por el rendimiento que se espera de la misma.

“El éxito de las inversiones de capital esta dado por el análisis de diferentes alternativas de inversión, el adecuado calculo de los flujos de efectivo de cada

²⁰ J. FRED WESTON, EUGENE F. BRIGHAM. Fundamentos de Administración Financiera, p. 748,749

una de ellas, la evaluación de los flujos de efectivo de acuerdo a pautas financieras, la elección del proyecto mas adecuado en base a un criterio de aceptación y el seguimiento continuo del proyecto luego de la implementación, para analizar su desvío respecto al proyectado”.

“Los métodos para evaluación mas importantes se dividen en dos grupos los que no tienen en cuenta el tiempo y los que toman en cuenta el tiempo para determinar el rendimiento. Dentro de los primeros están la tasa de rendimiento y el periodo de recuperación. Dentro de los métodos que consideran el tiempo, también llamados métodos de flujo de fondos descontado están: la tasa interna de retorno y el valor presente neto”.

“La tasa de rendimiento es la razón de las utilidades anuales promedio después de impuestos, respecto de la inversión inicial del proyecto. Pero al no incluir el factor tiempo, este sistema deja mucho que desear como método para elegir una alternativa de proyecto”

.

“El periodo de recuperación indica la cantidad de años que se tardara en recuperar la inversión inicial. Sin embargo no es un indicador adecuado del riesgo en forma independiente y debe ser considerado como una restricción a satisfacer y no una medida de rentabilidad del proyecto”.

“Por estas razones los métodos de flujos descontados proporcionan una base objetiva para evaluar y seleccionar los proyectos de inversión, ya que toma en cuenta la magnitud y la periodicidad de los flujos de efectivo esperados en cada periodo de duración de un proyecto”.

“La tasa interna de retorno es la tasa de descuento que iguala el valor presente de los egresos de efectivo esperados con el valor presente de los ingresos esperados. Generalmente se compara la TIR con una tasa de rendimiento esperada, si la TIR es mayor se acepta o considera el proyecto y si no se los descarta”.

“El valor presente neto (llamado también el valor actual neto VAN) es el valor descontado de todos los flujos de fondos de efectivos al valor presente de acuerdo a la tasa de referencia o de rendimiento requerida. Una vez obtenidos los flujos de fondos y la tasa de referencia se obtiene el VPN y la consideración positiva de la inversión depende de que el VPN sea cero o más. A mayor valor del VPN mejor es la alternativa”.

“Se debe considerar además la incidencia de la inflación esperada para el periodo del proyecto, ya que la misma resulta en tasas nominales de rendimiento mas altas, pero tasas reales mas bajas. De forma parecida, pero a la inversa, los análisis de flujos de efectivo mejoran con una desaceleración de la tasa de inflación, pero las condiciones desfavorables persisten, ya que en economías deflacionarias, los inversores reducen sus gastos de capital. En definitiva, en la evaluación de proyectos de inversión, es esencial la recopilación de datos sobre los flujos de efectivo, la depreciación de los bienes, la rentabilidad esperada, la carga impositiva, etc., que obligan a realizar una intensiva tarea previa para llegar a resultados confiables”²¹

Es importante que en la fijación del presupuesto de capital requerido, deba ponerse énfasis en los flujos de efectivo antes que en el ingreso contable, de igual forma que en los ingresos incrementales, así lo precisa la obra Dirección y Gestión Financiera I:

“La estimación del flujo de caja se utiliza en el análisis de los proyectos de capital, el cual es neto y real, en oposición al ingreso contable neto, que fluye hacia dentro o afuera de una empresa durante un periodo específico. Son los flujos de inversión y los flujos anuales de entrada o salida de efectivo cuando se hecha a andar un proyecto”.

“En la preparación de pronósticos se debe incluir 1) Coordinación de los esfuerzos de los demás departamentos, 2) asegurarse de que todas las personas que estén involucradas en el pronóstico utilicen supuestos económicos, 3)

²¹ INSTITUTO DE INVESTIGACION EL PACIFICO. Dirección y Gestión Financiera, Tomo I, p. 295-296

asegurarse que no hay inclinaciones inherentes en el pronóstico, solo buenos en el papel”.

“El paso más importante en el análisis de los proyectos de capital es la estimación del flujo de capital. Forma de identificar los flujos de efectivo relevantes: a) En la decisión de presupuesto de capital deben basarse en los flujos de efectivo, no en el ingreso contable y b) Solo los flujos de efectivo incrementales son relevantes para la decisión de aceptar o rechazar”.

“En el análisis de presupuesto de capital se usan los flujos de efectivo y no las utilidades o ingresos contables, se usa cuando se quiere establecer un valor sobre un proyecto usando las técnicas de flujo descontado. En la preparación del presupuesto el interés está en los flujos de caja netos”.

“Flujos de efectivo incrementales, es el flujo neto de efectivo atribuido a un proyecto de inversión los cuales se determinan por los costos hundidos, los costos de oportunidad, los factores externos, costos de instalación y de embarque. Costos hundidos es el desembolso de efectivo en el que se ha incurrido y que no puede ser recuperado independientemente del proyecto aceptado o rechazado, estos no deben incluirse en el análisis. El costo de oportunidad es el rendimiento sobre el mejor uso alternativo de un activo, el rendimiento más alto que no se ganará si los fondos se invierten en un proyecto en particular. Factores externos, son aquellos efectos que tienen un proyecto sobre los flujos de efectivo que se generan en otras partes de la empresa. Los costos de instalación y de embarque, se incluyen para prorratear los costos de depreciación”.

“Cambio en el capital de trabajo neto, es el incremento de los activos corrientes incrementales que resultan de un proyecto nuevo, menos el incremento simultáneo en las cuentas por pagar y en otras cuentas por pagar (pasivos corrientes). A medida que un proyecto se acerca a su fin, los inventarios son

liquidados y no se reemplazan y las cuentas por cobrar también se convierten en efectivo”.²²

Habiendo abordado el planeamiento, el presupuesto, la estructura de capital, el apalancamiento, el riesgo financiero, el costo de capital y el flujo de caja, cada cual con sus diferentes implicancias; es necesario ocuparnos del desarrollo de las inversiones, especialmente de las privadas. La inversión privada constituye uno de los pilares importantes en todo desarrollo empresarial, es a consecuencia de ella que las economías nacionales se dinamizan, así lo sostiene Bruno Solnick :

“El tamaño relativo de los mercados extranjeros de capital podría justificar la gran cantidad de inversión extranjera que hacen los inversionistas de todas las nacionalidades. Los estudios empíricos ofrecen argumentos convincentes para la diversificación internacional. Sin embargo, aunque la inversión internacional está aumentando con rapidez, todavía no está difundida en muchos países y falta mucho para que llegue a ser lo que se necesita de acuerdo con las ponderaciones de las carteras de los mercados mundiales. Se puede explicar esta conducta conservadora por la frecuencia de conceptos erróneos y restricciones. Aunque existen algunas barreras para la inversión en el extranjero, suelen ser exageradas. Mencionaremos a continuación las más usuales.”

“Las diferencias culturales son un impedimento importante para la inversión extranjera. A menudo, los inversionistas no están familiarizados con las culturas y mercados extranjeros. Se sienten incómodos por la forma en que se hacen los negocios en otros países: los procedimientos comerciales, la manera de presentar los informes, distintos idiomas, zonas horarias diferentes, etc. Debido a estos problemas de conocimiento y comunicación, los inversionistas institucionales con frecuencia prefieren hacer su negociación extranjera a través de corredores nacionales. Básicamente, muchos inversionistas, en especial estadounidenses, se sienten más cómodos en casa con sus mercados locales, aunque esta actitud sea miope y no proporcione beneficios. Consideran que los mercados extranjeros son más riesgosos por el simple hecho de no conocerlos.”

²² INSTITUTO DE INVESTIGACION EL PACIFICO. Dirección y Gestión Financiera, Tomo I, p. 296-297

“Bien vale la pena romper esta barrera psicológica e invertir por un tiempo para comprender los mercados y las culturas comerciales internacionales. Durante mucho tiempo, las corporaciones estadounidenses han entendido los beneficios de la inversión extranjera directa y poseen operaciones a nivel multinacional. Es interesante encontrar que muchas corporaciones privadas son muy internacionales en su sección corporativa, pero de mente estrecha en su plan de pensiones. De nuevo, el argumento no es que se debe pasar al plano internacional porque el extranjero sea mejor que el nacional, sino porque la inversión internacional es parte de una estrategia global para mejorar el equilibrio riesgo-rendimiento.”²³

Por otro lado, los temas relacionados con las leyes internas de cada nación, muchas veces, lejos de facilitar el ingreso de capitales extranjeros, los ahuyentan, así lo menciona Bruno Solnick:

“En muchos países las regulaciones limitan la inversión extranjera. Algunas veces y en ciertos países se prohíbe a los inversionistas que inviertan en el extranjero a fin de tener control del capital. Los inversionistas en algunos países europeos han tenido que usar un tipo de cambio “financiero” especial para invertir en el extranjero, llamado dollar Premium en el Reino Unido, devise tigre en Francia, y financial franc en Bélgica. Estas regulaciones se aplicaron a inversionistas nacionales que deseaban comprar acciones extranjeras, mas no a los extranjeros que querían invertir en ese mercado nacional. Los inversionistas institucionales en la mayoría de los países están limitados en cuanto a la proporción de activos extranjeros que pueden tener en sus carteras. No obstante, ha habido una relajación mundial lenta pero general de estas limitaciones. Esto es cierto, en el caso del Mercado Común Europeo, y Japón y Estados Unidos están siguiendo la tendencia hacia la liberalización. La regla del “hombre prudente” para los planes de pensiones en Estados Unidos permite que haya una mayor diversificación internacional, y la proporción de activos extranjeros en los planes de pensiones estadounidenses está aumentando con rapidez, aunque no ha llegado al nivel de

²³ SOLNICK, Bruno, *Inversiones Internacionales*, p. 68

los del Reino Unido o los Países Bajos. Los fondos privados de pensiones han encontrado la ruta hacia la inversión internacional (varios fondos estadounidenses tienen más del 15% de sus activos en inversiones internacionales), y los públicos siguen esta dirección cuando sus legislaturas aprueban la regla de gestión del hombre prudente.”²⁴

En cuanto a la eficiencia de los mercados de capital, debemos indicar que dependen de la liquidez y el tamaño de los mismos, nuestro autor consultado Bruno Solnick señala:

“Un primer problema en la eficiencia de los mercados es la liquidez. Algunos mercados son muy pequeños y otros tienen un gran volumen de comercio. Como se mencionó antes, los mercados no estadounidenses son similares, en términos de su tamaño y volumen de negociación, a los mercados de obligaciones y acciones estadounidenses. Las instituciones de Estados Unidos pueden encontrar con facilidad unos cuantos cientos de emisiones extranjeras con buena liquidez.

“Por supuesto, algunas emisiones en los principales mercados, al igual que en algunos de los mercados nacionales más pequeños, comercian con volúmenes bajos. Los grandes inversionistas e instituciones tal vez deseen ser cuidadosos e invertir sólo una pequeña parte de sus carteras en estas acciones menos liquidas de poca capitalización. En efecto, puede ser difícil salir de algunos mercados nacionales a gran escala. Tal vez no se puede transformar un excelente desempeño sobre un índice local en un desempeño realizado sobre una cartera específica debido a la caída en el precio de las acciones al liquidar la cartera. Esta ha sido la experiencia en España e Italia y sugiere que se puede mejorar la liquidez al invertir en una cartera con índice pasivo de la bolsa de valores local, la cual, por definición, tiene el mismo desempeño que el mercado, sin importar cuáles sean los problemas de liquidez, en lugar de elegir unas cuantas acciones atractivas.”²⁵

²⁴ SOLNICK, Bruno, *Inversiones Internacionales*, p. 69

²⁵ *Ibid*, p. 69

Los riesgos de liquidez, también se presentan con la imposición de controles de capital y la manipulación de precios, así lo menciona nuestro autor consultado Bruno Sonick:

“Este control de capital evita la venta de una cartera de activos extranjeros y la repartición de beneficios. Esto nunca ha sucedido en ninguno de los principales mercados de capital del mundo; el costo de esta decisión política sería muy alto para cualquier gobierno pues reduciría su capacidad para pedir préstamos en el mercado internacional de capitales. No obstante, tales controles pueden imponerse en una crisis financiera extrema, y los gestores internacionales de dinero supervisan cuidadosamente a unos cuantos países de alto riesgo”.

“Otro problema para la eficiencia de los mercados es la manipulación de precios. Si los mercados extranjeros fueran demasiado ineficientes, tal vez un gestor no correría el riesgo de invertir en ellos para beneficiar a los especuladores nacionales. Varios estudios han establecido que las principales bolsas de valores son bastante eficientes en el sentido usual. Los precios de las acciones parecen seguir una tendencia aleatoria y es difícil detectar las ineficiencias sistemáticas, las cuales no duran mucho tiempo.”²⁶

Otro aspecto a considerar en las inversiones privadas está relacionado con los riesgos, los que deben ser minimizados para lograr mayor performance de las inversiones. Sobre ello Bruno Solnick menciona lo siguiente:

“Cualquier aspecto desconocido se considera como un riesgo; los inversionistas que no los conocen consideran que los mercados extranjeros de capitales son muy riesgosos. Pero éste no es un enfoque financiero racional. El riesgo de los mercados internacionales es la verdadera medida del riesgo de mercado que tiene una cartera, y la diversificación internacional permite la eliminación de todos los riesgos nacionales innecesarios. Puede parecer que los activos extranjeros son más volátiles que los nacionales, pero su inclusión en una cartera nacional reducirá, no incrementará, su riesgo total debido a la baja correlación con la

²⁶ Ibid, p. 70

cartera. Este fenómeno, ampliamente demostrado va en contra de la intuición de algunos inversionistas. Pero, de nuevo, el resultado neto de la diversificación internacional es la reducción de la magnitud de pérdidas potenciales en un cierto periodo. Debe hacerse hincapié en que una diversificación de riesgos no constituye un seguro completo; ésta los reduce, pero no los elimina. Una buena diversificación elimina todos los riesgos innecesarios al tiempo que mantiene intactos los beneficios, lo cual no es el caso con un programa totalmente cubierto o asegurado. El propósito no es eliminar los riesgos, sino deshacerse de todos los innecesarios tratando de maximizar el desempeño. Algunos inversionistas extranjeros sólo se centran en el desempeño y forman todo tipo de carteras internacionales no diversificadas; esto podría dar como resultado una cartera más riesgosa con grandes pérdidas potenciales. En todos los casos, se debe vigilar el riesgo muy de cerca.”²⁷

Finalmente los temas relacionados con la innovación, investigación y desarrollo, que algunas empresas asumen, y siendo este un aspecto muy elemental para lograr una agricultura competitiva, en la obra *Inversiones* de Robert W. Kolb, se la trata como sigue:

“En algunas industrias la rapidez de la innovación es alta. Las empresas pueden contemplar ese medio ambiente en constante cambio como una oportunidad o como una amenaza. En otras industrias quizás exista poca oportunidad para la innovación. Para el inversionista es probable encontrar los mayores rendimientos (junto con el mayor riesgo) en las industrias en desarrollo, aquellas con un rápido ritmo de cambio y mayores posibilidades de crecimiento. En términos de la hipótesis del ciclo de vida de la industria, que se estudió en el capítulo 11, hay más probabilidades de encontrar las mejores oportunidades en industrias que están surgiendo”.

“Una industria de rápido cambio es la industria de los servicios financieros. Al hacerse menos rígidas las regulaciones bancarias y otros tipos de regulaciones financieras, se crean muchas oportunidades para que las empresas de servicios

²⁷ Ibid, p. 70

financieros se extiendan a otras líneas de negocios. Por ejemplo Citicorp está comercializando de manera muy comedida su tarjeta de crédito VISA y se extendió a muchos estados en lo que parece ser un paso importante hacia el establecimiento de sucursales bancarias en todo el país. Por su parte Merrill Lynch introdujo su cuenta de administración de activos. Para los clientes mayores este programa brinda una cuenta unificada que presenta la mayor parte de las características de una cuenta de crédito, cuenta de corretaje, cuenta de ahorro y cuenta de cheques.”²⁸

La información que se deriva de la ejecución de las diferentes actividades de las organizaciones, constituyen el in put de las herramientas de gestión empresarial, tales como el ABC costing, el EVA, el BSC, el ERP, el CRM y el KM. Estas herramientas de gestión generan como out put otro tipo de información, muy valiosa para el análisis de los resultados de la gestión realizada por los integrantes de las empresas, tanto a nivel operativo como a nivel financiero. Si estamos frente a empresas que se desempeñan con un fuerte apalancamiento, es necesario efectuar un seguimiento acucioso de los performance productivo y financiero, si estos fueran deficientes, se procede con la toma de decisiones pertinentes.

En este orden de ideas, sobre las herramientas de gestión, que generan información para la contabilidad financiera y no financiera, analizaremos la importancia de cada una de ellas para las empresas agrícolas, en especial para las productoras de espárragos. Empezaremos con El EVA, que es tratado en la obra “El Desafío del Eva” como sigue:

.

“Muchas compañías—pero no todas—llegan hasta el EVA porque tienen problemas. Algunas están realmente mal. Algunas por supuesto van bien pero quieren mejorar sus rendimientos. Normalmente, sin embargo, cuando una compañía se siente atraído por primera vez hacia el EVA, suele mostrar algún indicio de que esta pasando por momentos difíciles.”

²⁸W. KOLB, Robert, Inversiones, p.415

“Se conoce de innumerables empresas que han tenido que pasar por serios aprietos financieros y estratégicos para darse cuenta de su situación real, echar un vistazo al pasado y finalmente reaccionar, algunas logran salir del embrollo en que se encuentran: activos inflados o sobrevalorados, cuentas comerciales incobrables, productos terminados sin posibilidades de ser vendidos, descontrol de los gastos operativos que rebasaron todo presupuesto pensado o no, morosidad en el pago de obligaciones a instituciones financieras y a proveedores”.²⁹

Otras herramientas de apoyo disponibles para una eficiente gestión financiera y administrativa son las referidas a la gestión de los costos basados en las actividades que la empresa realiza, tanto a nivel de producto como a nivel administrativo y a nivel de presupuestos, es así que en este campo encontramos el activity based costing (Costos basados en actividades), activity based management (Administración basada en actividades) y activity based budgeting (Presupuestos basado en actividades). El ABC permite conectar los costos con los objetos de costos, el ABM permite reorganizar a la empresa en base a la medición del valor de las actividades y el ABB permite elaborar el presupuesto basado en las actividades. Por la complejidad de la producción de espárragos, las empresas dedicadas a ello, necesitan contar con la ayuda de estas herramientas para alcanzar la eficiencia en la realización de las distintas actividades, que son las que insumen recursos, tal como queda conceptualizado en la obra Herramientas para incrementar la rentabilidad y competitividad de la empresa:

“El Activity Based Costing, permite conectar los costos de los recursos con los objetos de costos (productos, clientes, proyectos, los canales de distribución, etc.) a través del intermediario del consumo: las actividades, realizadas por la empresa”.

“El activity based management, permite medir la situación de las actividades e ir mas allá del informe de los costos llevado con el ABC. El ABM permite

²⁹ STEIN Joel M. y SHIELY John S., El Desafío del Eva, p. 105

reorganizar la empresa, medir el valor de las actividades, descubrir las actividades y tareas logradas en el proceso en varios servicios”.

“El Activity Based Budgeting, es un método de desarrollo presupuestario basado en las actividades. El modelo se nutre con las metas de volúmenes inductivo de actividades (volumen de ventas, de producción, etc...), y calcula los volúmenes de actividad y recursos por el servicio necesario para lograr estos objetivos (eficacia de cada servicio, material, etc...). El ABB requiere de análisis en los costos fijos, costos variables y la introducción de factores de capacidades por el servicio. Este análisis es mas fino y mas complejo que uno ha llevado en ABC o en ABM. Involucra las empresas que consolidaron su modelo de actividades”.³⁰

Por otro lado, tenemos los sistemas relacionados con la planeación de los recursos empresariales, con énfasis en la administración de materiales, la producción, de la calidad y el funcionamiento de la planta de producción. Las empresas productoras de espárragos utilizan importantes cantidades de bienes y servicios para la producción, la puntualidad en que estos tienen que ser aplicados en el campo, es vital, un atraso de la operación podría traer como consecuencia pérdidas de cosechas. Este acápite es abordado en la obra *Balanced Scorecard Gerencia Estratégica y de Valor*, como sigue:

“Los ERP (Enterprise Resource Planning) son sistemas de planeación de recursos que se encuentran ya en su tercera etapa, sus etapas anteriores son los MRP (Manufacturing Resource Planning) I y II, cuyo objetivo primordial era mejorar la información y planeación en el proceso productivo. Las suite ERP son software que proveen aplicaciones de control y contables, administración de producción y materiales, administración de calidad y mantenimiento de fabricas, distribución de ventas, administración de recursos humanos y administración de proyectos, dejando a un lado la heterogeneidad de los sistemas MRP y vinculando todos los sectores de la organización”³¹

³⁰ Herramientas para incrementar la rentabilidad y competitividad de la empresa. Costos ABC, ABM y ABB, p. 23

³¹ APAZA M. Mario. *Balanced Scorecard, Gerencia Estratégica y de Valor*, p. 115

También el ERP siendo un sistema integral de gestión hace posible la interacción entre las diferentes áreas de la organización compartiendo la información, esto permite optimizar el uso de los recursos empresariales en beneficio del cliente, así lo describe el siguiente artículo:

“Los sistemas de planificación de recursos de la empresa (en inglés ERP, enterprise resource planning) son sistemas de gestión de información que integran y automatizan muchas de las prácticas de negocio asociadas con los aspectos operativos o productivos de una empresa. Los sistemas ERP son sistemas integrales de gestión para la empresa. Se caracterizan por estar compuestos por diferentes partes integradas en una única aplicación. Estas partes son de diferente uso, por ejemplo: producción, ventas, compras, logística, contabilidad (de varios tipos), gestión de proyectos, inventarios y control de almacenes, pedidos, nóminas, etc. Solo podemos definir un ERP como la integración de todas estas partes. Lo contrario sería como considerar un simple programa de facturación. Ésta es la diferencia fundamental entre un ERP y otra aplicación de gestión. El ERP integra todo lo necesario para el funcionamiento de los procesos de negocio de la empresa. No podemos hablar de ERP en el momento que tan sólo se integra una pequeña parte de los procesos de negocio. La propia definición de ERP indica la necesidad de "Disponibilidad de toda la información para todo el mundo todo el tiempo"³²

Adicionalmente la organización necesita conocer como marcha el desempeño de las actividades en el interior y exterior de la organización, para ello se vale de indicadores que el balanced scorecard le proporciona para poder corregir anomalías o desviaciones o cualquier otro defecto de la administración, en aspectos productivos y financieros a nivel integral. Las empresas agrarias necesitan poner en práctica esta herramienta, por la sencilla razón de que, les permite evaluar el performance de las diferentes áreas involucradas en la gestión. La obra Balanced Scorecard, Gerencia Estratégica y de Valor, realiza un acercamiento al tema como sigue:

³² http://es.wikipedia.org/wiki/Planificaci%C3%B3n_de_recursos_empresariales

“A partir de una mayor complejidad, hostilidad y dinamicidad que ha adquirido el entorno de las organizaciones, se ha hecho necesario cambiar el enfoque interno relativamente segmentado por un nuevo enfoque integrado, global y cualitativo, con un nuevo perfil en el proceso de planificación y control donde la estrategia pasa a ser el factor clave de éxito de las organizaciones. Se deja de lado las provisiones a largo plazo y la asignación rígida de recursos por un análisis constante del entorno en su relación con la empresa, con una nueva dirección estratégica.”.

“La creatividad, la innovación, adaptabilidad, exigen algo mas de las organizaciones, que no pueden ser visualizados en meros instrumentos formales, es así como la cultura, la inclusión, la iniciativa, la capacitación, el aprendizaje forman parte de esta nueva realidad. El capital de una organización no se limita a los bienes tangibles sino también a los intangibles donde los recursos humanos tiene cada vez una mayor incidencia junto con otras variables”.³³

De otro lado, la estrategia tiene mucho que ver con el funcionamiento de la misma en las organizaciones actuales, es así que en la obra Administración Estratégica se esgrima:

“Al evaluar que tan bien esta funcionando la estrategia actual de una compañía, un administrador debe empezar con lo que es la estrategia. Lo primero que se debe aclarar es el enfoque competitivo de la compañía, es decir, 1) Si lucha por ser un líder de bajo costo o hace hincapié en formas de diferenciar su oferta del producto y 2) Si concentra sus esfuerzos en servir a un amplio espectro de clientes o a un nicho específico del mercado. Otra consideración para el diseño de la estrategia es la esfera de acción competitiva de la empresa dentro de la industria, es decir, en cuantas etapas opera en la cadena de producción-distribución de la industria (Una, varias o todas), cuales son su cobertura geográfica del mercado, el volumen y la composición de su base de clientes. Las estrategias funcionales de la compañía en producción, mercadotecnia, finanzas, recursos humanos, tecnología de la información, innovación de productos, etc.,

³³ APAZA M. Mario. Balanced Scorecard Gerencia Estratégica y de Valor, p. 206

también caracterizan la estrategia de la compañía. Además, esta tal vez ha iniciado algunas medidas estratégicas recientes (por ejemplo, una reducción de precios, estilos y modelos recién diseñados, una publicidad intensificada, el ingreso en una área geográfica o una fusión con un competidor), que son una parte integral de su estrategia y pretenden asegurar una posición competitiva mejorada, desde un punto de vista optimo”

“Mientras mas poderosos en el desempeño actual de una compañía, menos probable que necesite cambios radicales en su estrategia. Mientras más débiles son el desempeño financiero y la posesión de mercado, mas probabilidades hay de que se cuestione su estrategia actual. Un desempeño débil casi siempre es una señal de una estrategia mal concebida, de una ejecución deficiente o de ambas cosas”.³⁴

Otra de las herramientas de control esta constituido por el Knowledge Management, mediante el cual se gobierna la creación, diseminación y uso del conocimiento, considerado este como el más importante que el capital, el trabajo o los bienes tangibles. Esta práctica debe ser un proceso común, aplicado por los productores de espárragos, con ello se lograría la democratización del conocimiento adquirido en el manejo de los diferentes cultivos. El siguiente artículo ilustra el tema como sigue:

“El conocimiento es el uso de los datos y la información en interrelación con el potencial de habilidades, competencias, intuiciones, y motivaciones de las personas. Por consiguiente, el conocimiento es más relevante para sostener los negocios que el capital, el trabajo o la tierra. Es esencial para la acción, el rendimiento y la adaptación y provee la capacidad para responder a situaciones nuevas. Desde un punto de vista holístico el conocimiento forma parte de las ideas, los juicios, los talentos, las relaciones, las perspectivas y los conceptos. Es acción, innovación focalizada, experiencia compartida, tiene que ver con las relaciones personales y las alianzas, es, en definitiva, un valor agregado del comportamiento y las actividades. Tomando esta perspectiva, debemos

³⁴ THOMPSON, Arthur A. Jr., STRICKLAND, Administracion Estrategica, p. 111-112

considerar dos aspectos relacionados con el conocimiento que son vitales para la viabilidad y el éxito en cualquier nivel:

“Los datos: éstos deben ser aplicados y explotados. Es necesario que sean aumentados, preservados y utilizados al máximo tanto por los individuos como por las organizaciones”.

“Los procesos relacionados con el conocimiento: la creación, construcción, compilación, transformación, transferencia, aplicación y salvaguarda del conocimiento debe ser administrada explícita y cuidadosamente en todas las áreas afectadas. El conocimiento se almacena en la mente de los individuos o se lo codifica en procesos organizacionales, documentos, productos, servicios y sistemas. Desde el punto de vista organizacional, el conocimiento es la base y el impulsor de la economía post-industrial. El conocimiento organizacional es el resultado del aprendizaje que provee la única ventaja competitiva perdurable. Para que se convierta en un verdadero valor agregado, es necesario que el conocimiento organizacional esté focalizado, al alcance de todos y que pueda ser compartido.”³⁵

Para conseguir que el KM funcione es necesaria la existencia de una estructura que proporcionen soporte para el funcionamiento de la inteligencia tecnológica, así lo considera el artículo acogido:

“La administración del conocimiento (KM) es el proceso mediante el cual se gobierna la creación, diseminación y uso del conocimiento. Implica hacer una revisión del capital intelectual focalizando en los recursos singulares, las funciones críticas y los obstáculos que podrían amenazar el flujo del conocimiento para su uso diario dentro de la organización. Este proceso implica una renovación continua de la base de conocimientos de la organización para lo cual es necesario crear estructuras de soporte y poner en marcha instrumentos de inteligencia tecnológica, haciendo énfasis en el trabajo de equipo y la difusión del conocimiento. Como el conocimiento es el resultado de un proceso de “construcción”, no es directamente observable; es algo específico del sistema

³⁵ http://www.wikilearning.com/knowledge_management_km-wkccp-12173-4.htm

cognitivo que lo ha creado (entendiendo por tal la interrelación entre individuos y sus talentos, el medio cultural y medio social), y no reside fuera de él. Es así que la administración del conocimiento permite aprovechar tanto la experiencia como el producto del trabajo de todos los individuos que componen una empresa, supone ganar conocimiento a partir de la experiencia propia y la de otros y aplicarlo para cumplir la misión de la organización.”

“La KM protege y conserva el conocimiento organizacional, genera oportunidades para ampliar las posibilidades de decisión, mejora los servicios y productos y agrega flexibilidad a la organización. Además, complementa y potencializa otras iniciativas organizacionales como la administración de la calidad total (TQM) y el proceso de reingeniería de negocios (BPR) proveyendo nuevos puntos de urgencia para sostener una posición competitiva. La KM en las organizaciones debe ser considerada desde tres perspectivas con diferentes horizontes y propósitos:

a) Perspectiva de Negocios: focalizada en por qué, dónde y qué parte de la organización debe invertir en conocimiento o explotarlo. Las estrategias, los productos y servicios, las alianzas, adquisiciones e inversiones deben ser considerados desde puntos de vista relacionados con el conocimiento.

b) Perspectiva de la Administración: focalizada en determinar, organizar, dirigir, facilitar y monitorizar las prácticas y actividades relacionadas con el conocimiento que son necesarias para llevar a cabo las estrategias de negocios y alcanzar los objetivos deseados.

c) Perspectiva Operativa: focalizada en la aplicación a las tareas de destrezas específicas relacionadas con el conocimiento (entrenamiento)”.³⁶

Abordando el tema agrícola, un estudio sobre el ajuste estructural neoliberal en el sector agrario latinoamericano en la era de la globalización, difundido por la Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, mencionaba:

³⁶ http://www.wikilearning.com/knowledge_management_km-wkccp-12173-4.htm

“En este trabajo pretendemos ofrecer un balance del impacto del ajuste estructural sobre la agricultura en América Latina en las dos décadas que median entre 1980 y la actualidad. Años convulsos que nacieron bajo el síndrome de la crisis económica, cuya visualización más evidente en el continente latinoamericano fue la eclosión del problema de la deuda externa y el incremento espectacular de la pobreza. Y que hoy, a principios del 2003, están definidas por una fase de expansión económica del capitalismo profundamente inestable, bajo la égida de la globalización y de la internacionalización de la toma de decisiones políticas. En este sentido, somos conscientes de las dificultades obvias de establecer un balance global de una realidad tan heterogénea como es el agro latinoamericano y más cuando habría que analizar los diversos matices que en cada país en cada coyuntura han tenido las políticas agrarias y las propias políticas económicas implementadas. Por ello, hemos optado por aproximarnos al estudio de cuatro ítems que creemos son suficientemente ilustrativos para ayudar a interpretar cual ha sido el desempeño del sector agrario. Nos referimos a la evolución de la producción, a la productividad, al comercio exterior y a los niveles de vida en las áreas rurales. Si bien, iniciaremos este trabajo apuntando brevemente cuáles son las bases políticas del modelo agrario.”

“Las bases políticas del modelo agrario latinoamericano”

“El elemento que ha guiado el transcurso de estas dos intensas décadas, es la configuración de las ideas neoliberales presuntamente como el único corpus de política económica a implementar en el actual estadio de desarrollo del capitalismo. Neoliberalismo que, aún reconociendo la pluralidad de interpretaciones y de actuaciones que dicho término engloba, a principios de los años ochenta se implementó bajo el paraguas del ajuste estructural, y, hoy en día, se lleva a término bajo el paraguas de la globalización. Sin embargo, en el fondo de lo que estaríamos hablando es de que dicho ajuste aplicado como solución a la crisis de inicios de la década de los ochenta, se ha convertido en una especie de ajuste estructural permanente, que va adaptándose a los cambios en las coyunturas económicas y políticas, sin alterar en lo sustancial sus planteamientos centrales. Ahora bien, ante la contestación social creciente y después de la experiencia de los años anteriores en el terreno de las tensiones sociales que

dichas políticas comportaron (y la propia constatación de que la aplicación del ajuste estructural no había tenido el éxito esperado por sus promotores), diversos organismos internacionales, gobiernos y académicos han remozado estos planteamientos introduciendo un lenguaje políticamente 'más correcto' en la segunda mitad de los años noventa. Pese a lo cual, insistimos en ello, las líneas maestras de tal política neoliberal seguirán inalterables.”

“En el terreno agrario, esas políticas neoliberales han tendido a consolidar un modelo de desarrollo capitalista del agro que, como acertadamente ha señalado B. Rubio (2001,68-78), se está configurando principalmente en torno a dos elementos: el dominio de la agroindustria multinacional que produce alimentos elaborados para el mercado interno y externo (que impulsa una forma de subordinación sobre los productores rurales que consiste en imponer precios bajos a los bienes que obtienen y que dichas empresas utilizan como insumos) y el dominio de la agroindustria exportadora (que impulsa cultivos muy rentables pero cuyos protagonistas son un reducido grupo de grandes empresarios, que pueden disponer del capital necesario para invertir en el uso intensivo de tecnología y de maquinaria que dichos cultivos requieren). Modelo que se completa, según pensamos, con dos elementos más. Por una parte, es un modelo sumamente flexible que permite la coexistencia de grados muy diversos de inserción de los diferentes tipos de agricultores en los mercados nacionales e internacionales. Y, por otro, es un modelo en el cual el sector agrario desempeña una cuádruple función para la formación social en la que se integra: como productor de materias primas para la industria agroalimentaria (y cada vez en menor medida como productor directo de alimentos para la propia familia del agricultor y para los mercados urbanos próximos); como comprador de materias primas, maquinaria y tecnología de origen industrial; como suministrador de fuerza de trabajo para la industria y los servicios urbanos (sean estos entes urbanos nacionales o internacionales); y, finalmente, en algunos sectores y en algunos países puede desarrollar una función como foco de acumulación de capital que, a través de las entidades financieras, puede dirigirse hacia el resto de sectores económicos.”

“Acorde con este modelo, el ajuste estructural en la agricultura (Weeks 1995; Spoor, 2000) se ha construido en estas décadas a través de la aplicación de una serie de medidas conducentes a la desaparición de cualquier atisbo de reforma agraria que comporte la distribución de los recursos productivos. Asimismo, ha promovido la reducción del papel normativo del Estado, la disminución significativa del apoyo público directo e indirecto al sector agropecuario y la liberalización comercial; medidas a las que hemos de añadir el brindar facilidades para la penetración de capital extranjero tanto en la actividad agraria como en la industria agroalimentaria, y el impulsar las reformas legales que faciliten la libre compraventa de los recursos agropecuarios y forestales. El estandarte de estos años lo ha constituido, por encima de todo, la liberalización de los mercados internacionales de productos agropecuarios a través de los acuerdos multilaterales (las Rondas comerciales auspiciadas por la OMC, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Comunidad Andina o MERCOSUR, por ejemplo), y mediante la presión ejercida por organismos internacionales y/o grandes potencias sobre algunas economías nacionales para forzar la apertura de sus mercados internos (caso de las acciones impulsadas por el FMI, el Banco Mundial, los Estados Unidos o la propia Unión Europea). Sin embargo, como las condiciones estructurales de partida y los niveles de competitividad son muy desfavorables en el mercado internacional para la mayor parte de los agricultores latinoamericanos, esta liberalización está conduciendo, al agudizar las contradicciones del modelo agrario y sus negativas consecuencias para numerosos agricultores familiares, a que emerja un crisol de fuertes tensiones sociales en el campo (son buenos ejemplos de las movilizaciones campesinas masivas en Bolivia o en Ecuador, el MST en Brasil o los zapatistas en México).”

“Es en este escenario en el que tanto numerosos gobiernos latinoamericanos como destacados organismos internacionales van a constatar, por una parte, que el ajuste estructural en el ámbito agropecuario puesto en marcha en los años ochenta estaba consiguiendo un relativo aumento de actividad y una intensificación de las relaciones con el sector industrial. Pero, por otra parte, no podían negar la clamorosa evidencia de que la mayoría de los agricultores y, por ende, gran parte de los moradores rurales, seguían permaneciendo prisioneros de la pobreza — y más cuando el mundo urbano no está demostrando capacidad de

crear nuevos empleos en casi ningún país latinoamericano, si no son en la economía informal. Por ello, se promueven estrategias (¿novedosas?) de modernización agraria y de desarrollo rural, que siguen asumiendo los preceptos neoliberales, pero que, al mismo tiempo, ponen de manifiesto que el mercado capitalista es imperfecto y que es necesaria una acción pública que aborde esa modernización agraria y ese desarrollo rural, supeditada, eso sí, al propio empuje de la iniciativa privada (De Janvry 1989, 1994; De Janvry, Sadoulet y Thorbecke 1995). Ahora, se hablará de mercado de tierras (Deininger 2000), de pluriactividad, de intensificación del uso de tecnología y capital en el proceso productivo agrario, de reorientación de cultivos y ganados tendentes a responder a las necesidades de la demanda urbana y/o a la urgencia de captar recursos por la vía de incrementar las exportaciones, de expansionar la irrigación de las tierras labradas, de una mayor interconexión con la agroindustria, de desarrollo rural sostenible e integrado; como de igual modo se arbitrarán mecanismos institucionales y financieros que favorezcan el reconocimiento de las organizaciones indígenas como agentes sociales del sector agrario, que faciliten el fortalecimiento de las estructuras sociales de base — el famoso capital social — y que induzcan a un proceso generalizado de descentralización de la administración, entre otras medidas.”

“Estas últimas iniciativas, promovidas en América Latina por organismos como el Banco Mundial, la FAO, la CEPAL o el IICA especialmente en esta etapa post consenso de Washington (Bulmer-Thomas 1998), han tenido un impacto positivo en algunos contextos locales y para algunas familias rurales (a través de la llegada de capital mediante los préstamos establecidos por dichos organismos, o por la transferencia de tecnología y conocimientos que dichas acciones implican, o por las facilidades dadas a la inserción de dichos agricultores o productores rurales en el mercado nacional e internacional). Pero, no es menos cierto que las estructuras productivas, las formas de organización de la actividad, las relaciones sociales que de ellas se derivan y los niveles de productividad y rentabilidad alcanzados no se han modificado sustancialmente en estas dos décadas de implementación del modelo neoliberal en la agricultura latinoamericana.”

“En este sentido, y como ejemplo paradigmático de ello, una lectura atenta de todos los censos y recuentos agrarios disponibles en América Latina, pone de manifiesto que el enorme desequilibrio en la distribución de la tierra, de igual modo que ocurre con el resto de recursos, sigue siendo el rasgo más significativo de las estructuras agrarias de esta región. Así, el resultado más evidente de este análisis es que sobre 20,5 millones de explotaciones contabilizadas, 11,4 millones tenían menos de 5 hectáreas de superficie agraria — suponiendo, por tanto, el 55,3 por ciento del total — mientras que las unidades de más de 100 hectáreas eran 1,66 millones — un 5,7 por ciento del total. En cambio, si tenemos en cuenta la tierra que tienen esas unidades de producción se patentiza perfectamente el desequilibrio, pues las explotaciones de menos de cinco hectáreas solamente contarían con 26,9 millones de hectáreas, un 2,9 por ciento de los 930 millones que suma la superficie agraria total de esos países; en contraposición, con las grandes de más de cien hectáreas se concentraban 681,3 millones de hectáreas, es decir, el 73,3 por ciento del total de tierras. Aún asumiendo que la realidad de las estructuras entre los diversos países muestra diferencias sensibles — incluso en un mismo país pueden existir disparidades territoriales enormes — y que el grado de intensificación productiva puede alterar sensiblemente los resultados de una pequeña explotación, creemos que es difícil negar que esas cifras estimativas dibujan un campo latinoamericano profundamente desequilibrado en términos de la distribución de los recursos productivos y, por tanto, de una notable injusticia social. Y si comparamos estos resultados con los registrados en los censos agrarios de los años sesenta y setenta, podremos comprobar que, después de dos décadas de ajuste estructural neoliberal en el campo, esa desigualdad social que comportan las estructuras productivas latinoamericanas no ha cambiado de signo.”

“La respuesta de las administraciones públicas latinoamericanas a esta problemática’ se concretará, en las décadas de los años ochenta y noventa, en la aplicación de nuevas reformas agrarias — o contrarreformas — cuyo sentido definitorio en última instancia ha estado marcado por la lógica del neoliberalismo económico y de la globalización. Esta etapa, tanto en la fase dominada por el Consenso de Washington como la delimitada por las políticas posconsenso, ha comportado la substitución como objetivo prioritario de las reformas agrarias (y de

las políticas agrarias) del binomio contradictorio: distribución relativa del recurso tierra/modernización capitalista articulada en torno a las medianas y grandes explotaciones, para tener como eje vertebrador casi único el atribuir a las leyes del mercado la función central de asignar la distribución de los recursos entre los distintos agentes sociales que participan en esta actividad. De ello se va a derivar, evidentemente dada la lógica económica imperante, que el sistema agrario latinoamericano siga pivotando en dichas medianas y grandes unidades de producción, mientras que las numerosísimas pequeñas explotaciones familiares se vean abocadas a una permanente crisis de viabilidad (situación a la que habría que agregar el contingente importante de agricultores sin tierra cuya realidad igualmente es muy precaria).”

“Precisémonos en dos ejemplos, como Perú y Brasil, países representativos de dos formulaciones de reformas agrarias en los años 60 y de ‘nuevas reformas’ en los años 90, dispares en las formas pero que, en esencia, siguen persiguiendo como fin último la capitalización del sector agrario. Perú inició la andadura de la reforma agraria con la aprobación de diversas medidas legislativas en el año 1962, que extendieron su actuación prácticamente hasta los inicios de los años 90 (el período más intenso fue sin embargo en la etapa militar de Velasco-Morales. Entre 1962 y 1990 fueron expropiadas 9,5 millones de hectáreas — una de cada cuatro existentes en el país — creándose más de 2.877 empresas y cooperativas de diversa índole que beneficiaron a unas 428.000 familias. No obstante, retengamos que de esa importante cuantía de tierras expropiadas, solamente el 13 por ciento eran tierras cultivadas, siendo el resto pastos naturales, eriales y otros espacios agrarios no utilizados. En todo caso, ya en 1980, con la aprobación de la Ley de Promoción y Desarrollo Agrario se inició un proceso de cambios legislativos en las etapas de los gobiernos de Alan García y de Fujimori — ¿una contrarreforma agraria? — que alcanzaron su punto culminante con la promulgación de la Ley de 1991 de Promoción de las inversiones en el Sector Agrario y de la Ley de Tierras de 1995, tendentes todas ellas a promover el desarrollo del capitalismo en el sector agrario peruano, de igual modo que en los años anteriores, pero ahora mediante la liberalización y la privatización de los recursos productivos, muy especialmente la tierra. En cierto modo, el problema agrario cuyo epicentro habían sido los miles de agricultores sin tierra y los miles

de pequeños propietarios pobres — el objetivo hasta ahora de las políticas agrarias había sido promover la modernización de la agricultura en términos capitalistas sin que ello implicase un estallido social — en la actualidad se desplazaría hacia la consecución de unas unidades productivas con una escala y unos recursos capaces de vehicular el desarrollo capitalista del agro, y ello implica, necesariamente según estos planteamientos neoliberales, una menor actuación pública para corregir los desequilibrios y desigualdades sociales en el campo que genera la actuación más libre de las leyes del mercado. De todas formas, y pese al amplio período de reforma agraria y a las nuevas políticas agrarias neoliberales (o como consecuencias de las mismas), las cifras referidas a las estructuras agrarias peruanas muestran inapelablemente la enorme desigualdad en la distribución de los recursos. Así, en 1961 las pequeñas explotaciones — menos de 3 hectáreas— eran el 84.4 por ciento del total y agrupaban solamente el 1,6 por ciento de la tierra, mientras las grandes explotaciones eran el 1,2 por ciento del total y poseían el 75,2 por ciento de la superficie. Entre esa fecha y 1994, último recuento agrario, el número de explotaciones y la superficie agraria se ha duplicado, pero en ese postrer año las pequeñas explotaciones de menos de 3 hectáreas eran el 56 por ciento de las unidades productivas totales del país y controlaban nada más que el 3 por ciento de la tierra, en cambio las medianas y grandes explotaciones — aquellas que tenían más de 50 hectáreas — eran el 2,9 por ciento pero concentraban el 77,6 por ciento de la tierra.”

“Otro ejemplo paradigmático de esta situación es el caso de la agricultura brasileña. El gigante latinoamericano muestra en términos de estructuras agropecuarias dos características esenciales: el papel clave de la gran expansión de la frontera agrícola y la extraordinaria desigualdad social existente. En efecto, atendiendo al primer aspecto, hemos de señalar que en 1940 existían en Brasil 1.985.000 explotaciones con una superficie de 197,7 millones de hectáreas, en 1960 el número de unidades productivas había crecido hasta los 3.338.000 que ahora agrupaban 249,9 millones de hectáreas, mientras que en 1985 el número de empresas era ya de 5.835.000 que contaban con 376,3 millones de hectáreas. Démonos cuenta que entre 1940 y 1985, en una etapa definida por el impulso del modelo de desarrollo articulado por la industrialización por substitución de

importaciones y que en el terreno agrario venía delimitado por la aplicación de reformas y políticas agrarias acordes con dicho modelo y con los planteamientos políticos que se derivan de los Acuerdos de Punta del Este de 1961 (que aquí se recogerán en la promulgación del Estatuto de la Tierra de 1964), el número de explotaciones habría aumentado en un 194 por ciento y la superficie agraria en un 90 por ciento, es decir, que se crearon 3.850.000 unidades de producción y se incrementó la superficie en 178,6 millones de hectáreas. Por lo que se refiere al segundo aspecto, el censo de 1960, previo al golpe militar de 1964 que llevará al poder a un gobierno militar hasta 1984, registraba que las explotaciones pequeñas — menos de diez hectáreas — eran el 44,8 por ciento y sólo disponían del 2,4 por ciento de la tierra y, en el otro fiel de la balanza, las grandes unidades — aquellas que contaban con más de mil hectáreas — era el 0,97 por ciento y sumaban el 44,1 por ciento de la tierra.” Después de dos largas décadas de modernización capitalista del agro brasileño y de aplicación de la reforma agraria por parte del gobierno militar, amén de la formidable expansión de la frontera agrícola producida, la realidad estructural no ha cambiado sustancialmente.”

“Así, el censo de 1985 habla de que el 52,9 por ciento de las explotaciones eran pequeñas y contaban con apenas el 2,7 por ciento de la tierra, mientras las grandes explotaciones eran el 0,9 por ciento y concentraban el 41,6 por ciento de la superficie agraria. Es importante notar que esto sucede al mismo tiempo que se implementa la reforma agraria por parte del gobierno militar, entre 1964 y 1984, y que tiene en la creación del INCRA en 1970 su momento álgido. En el transcurso de estos años se distribuyeron (el origen es la expropiación, el uso de tierras públicas, la compra a particulares, la colonización...) un total de 12,1 millones de hectáreas y se asentaron 112.300 familias. En el primer período democrático, bajo los gobiernos de Sarney, Collor y de Itamar Franco, la presión social especialmente en el campo y la necesidad de asentar la democracia, comportará un aumento del ritmo de expropiaciones y de asentamiento de familias, en especial a partir de la aprobación del Plan Nacional de Reforma Agraria de 1985; así, entre 1985 y 1994 se distribuyeron un total de 12,9 millones de hectáreas entre 150.100 familias. A partir de 1995 hasta la actualidad, la llegada al poder de Cardoso — un socialdemócrata que forma gobierno con otros partidos liberales y conservadores — supondrá un viraje neoliberal en el tema de la reforma agraria,

modificándose la legislación al respecto, reflejo del propio cambio de la política agraria general. En todo caso, entre 1995 y septiembre de 2002 han sido distribuidas unos 23 millones de hectáreas en las que se han asentado 635.200 familias.' Aunque a priori parezcan cifras muy considerables de tierras distribuidas en estos 36 años de reformas, en realidad son una proporción pequeña de la superficie agraria de Brasil, alrededor del 14 por ciento, y que afectarían entre el 5 y el 10 por ciento de los activos agrarios.”

“La verdad es que el censo de 1996 sigue reflejando, pese a estas políticas y pese a la importancia de la emigración desde el campo a la ciudad, unas estructuras agrarias profundamente desequilibradas. En efecto, en primer lugar, el número de unidades productivas agrarias entre 1985 y 1996 se habría reducido sensiblemente, en casi un millón, pasando a ser de 4,85 millones, mientras que la superficie también habría denotado una ligera merma, hasta situarse en 354 millones de hectáreas. Y, en segundo lugar, las pequeñas explotaciones son el 49,4 por ciento del total y contaban con el 2,2 por ciento de la tierra, en contraposición, las grandes explotaciones eran el 1 por ciento y disponían del 45,1 por ciento de la superficie agraria. Es más si tenemos en cuenta los datos de bienes inmuebles rústicos — hablaríamos entonces de propiedad y no de unidades económicas — las cifras oficiales referidas al año 1998 muestran un índice de Gini de 0,843 (mientras que en 1967 era de 0,836). Sin ninguna duda, un grado de concentración de la propiedad de la tierra es impresionante. Lógicamente, esta situación tan marcadamente desequilibrada de las estructuras productivas — hecho al que habría que sumar los varios millones de agricultores sin tierra — en un contexto de crisis económica y social general como el vivido en buena parte de este período en Brasil, va a coadyuvar a generar las condiciones idóneas para el surgimiento de un amplio movimiento de protesta social en el campo (el Movimiento de los Sin Tierra, pero también otros que articulan las demandas de los posseiros, de los pequeños agricultores expulsados por las grandes infraestructuras públicas, el movimiento de los brasiguaios, la existencia y denuncia del trabajo esclavo, los conflictos entre pequeños productores y grandes hacendados en áreas de nueva colonización...) y, al mismo tiempo, una respuesta por parte de algunos grandes terratenientes, e incluso por el propio poder político, centrada básicamente en la represión (entre 1964 y el 2002 han

muerto oficialmente en Brasil por estos motivos 1.984 personas). Tal vez la elección del candidato Lula en las elecciones presidenciales recientemente celebradas, abra las puertas a cambios en la reforma agraria y en la propia política agropecuaria y rural brasileñas.”

“Estos dos ejemplos, creemos que significativos, como otros que podrían aducirse, patentizan, en el fondo, que el desempeño de las políticas agrarias en estos postreros años está encaminado a reforzar la capitalización del agro latinoamericano (con formas de organización y relaciones sociales diferentes a etapas anteriores, y con un grado de inserción en las economías nacionales y en el mercado internacional también disímiles, empero, en todo caso concordantes con el propio grado de desarrollo del capitalismo en cada economía nacional). Ciertamente, ello tiene una traslación inmediata sobre las estructuras productivas al prolongarse y/o acentuarse el proceso de concentración de la tierra y de los otros recursos productivos. Y, por tanto, la modernización capitalista del agro implica, indefectiblemente, que haya incluidos y excluidos de la misma, y más cuando la acción pública — que podría corregir o/y aminorar esos efectos — ha prácticamente desaparecido de la región al albor de las políticas neoliberales, o se ha focalizado esencialmente en pequeñas acciones puntuales y locales.”³⁷

La ocupación agraria, la pobreza y la emigración en las áreas rurales, es otro tópico analizado en el estudio:

“En este último apartado queremos aproximarnos a lo que serían tres aspectos, que enunciarnos como ocupación agraria, pobreza y emigración en las áreas rurales (es un título y, por supuesto, no establecemos una correlación directa entre los tres), que evidencian las consecuencias más palpables del modelo de desarrollo adoptado en la agricultura latinoamericana en estas dos últimas décadas, y cómo éste ha incidido en el mundo rural en general.”

“La evolución reciente del empleo en el sector agrario y pesquero latinoamericano muestra una trayectoria de crecimiento moderado, a diferencia de la notable

³⁷ Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe 75, octubre 2003, p. 3-9

expansión desenvuelta desde la mitad del siglo XX hasta el estallido de la crisis de la deuda externa de los ochenta. En el año 1960 la población activa agraria en América Latina y el Caribe ascendió a 33,3 millones de personas, mientras que en 1980 alcanzó los 44,2 millones, lo que comportó un aumento del 33 por ciento. En esta misma etapa, y como punto de comparación, señalaremos que en los Estados Unidos la ocupación agraria disminuyó en un 14 por ciento y en la Unión Europea la caída fue del 54 por ciento (la substitución de fuerza de trabajo por capital en estos países fue mucho más importante que en Latinoamérica). En la siguiente etapa, ya bajo la égida del ajuste estructural neoliberal, el empleo agrario ha seguido progresando en la región, puesto que el número de ocupados en 1999 arribó a los 48 millones, cifra a la que hemos de sumar alrededor de un millón de parados de este sector, lo que arrojaría un volumen de activos agro pesqueros de 49 millones de personas, con un incremento del 11 por ciento entre 1980 y el 1999 — si bien éste ha sido mucho más vivo en los años ochenta que en los noventa. En contraposición en los Estados Unidos se ha registrado una reducción del 12 por ciento y en la Unión Europea del 46 por ciento. Pese a ello, si comparamos esta evolución con la seguida por el conjunto del empleo en todos los sectores, podremos comprobar que el papel desempeñado por la agricultura en la estructura ocupacional latinoamericana se ha constreñido sensiblemente, acorde con el progreso desarrollado en el resto de ámbitos económicos, en especial en el sector comercio y servicios. En 1960 casi la mitad de los activos se dedicaban al sector primario, un 48 por ciento, en tanto que en el año 1999 esa proporción se ha contraído hasta el 24 por ciento. Si bien, sigue siendo un índice mucho más elevado que el que se registra en los países centrales del sistema. Por ejemplo, en los Estados Unidos en el año 1999 solo se empleaba el 2,6 por ciento de la fuerza laboral en la agricultura y en la pesca, siendo ese ratio del 4,5 por ciento en el caso de la Unión Europea.”

“En todo caso, la dinámica de los mercados laborales en América Latina refleja una enorme pluralidad de comportamientos. Entre 1980 y 1999 detectamos una reducción importante del empleo agrario en casi todos los países del Caribe. Como, asimismo, ha caído en algunas economías donde ha acontecido una rápida implantación de industrias de diversa índole, que han atraído parte del empleo rural hacia las ciudades — en muchos casos, ligadas a la maquila, e

incluso a veces ubicadas en pequeñas urbes. Así ha sucedido en El Salvador, Panamá, Jamaica, Colombia, Costa Rica o la República Dominicana. Por otro lado, podemos discernir un segundo grupo de países que lo constituirían aquellos en los que junto a un relativo dinamismo industrial y terciario urbano, se ha desenvuelto un considerable proceso de capitalización de la agricultura que ha expulsado abundante mano de obra. Este ha sido el caso, por ejemplo, de Uruguay y de Chile.”

“Mención especial merecen las trayectorias seguidas por México y Brasil. En ambos casos, el número de agricultores entre 1980 y 1999 prácticamente se mantiene en los mismos niveles. En buena medida, ello es fruto de un doble y hasta cierto punto contradictorio proceso. De una parte, en amplias zonas rurales y urbanas del norte de México, y en las zonas metropolitanas de Sao Paulo, Rio de Janeiro y las otras grandes ciudades brasileñas, se ha consolidado con fuerza un amplio tejido industrial, lo que unido a la capitalización desarrollada en algunos sectores agrarios, ha comportado que muchos trabajadores rurales dedicados al sector primario ahora operen en esas nuevas empresas fabriles, emigrando en muchos casos a esas urbes. Y, de otro, el crecimiento demográfico tan intenso sucedido en las áreas rurales del centro y sur del país en el caso mexicano, o en el nordeste, el centro o el sudoeste brasileño, en un contexto en el que la posibilidad de encontrar alternativas laborales en otros sectores económicos en esas zonas es muy reducida, ha conducido a un crecimiento del empleo agrario — una parte del cual se realiza en condiciones muy precarias — optando muchas familias agrarias por intensificar el uso de la fuerza de trabajo dentro y fuera de la propia unidad de producción.”

“Sin embargo, en otras áreas de América Latina el volumen de trabajadores agrarios ha aumentado. El caso más significativo sea tal vez el de Nicaragua, donde si en 1980 trabajaban en la agricultura 376.000 personas, en 1999 esa cifra era ya de 655.000, prácticamente el doble. También muy considerable ha sido el crecimiento detectado en otros países, como en Guatemala, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay, Surinam, Venezuela, Haití y Honduras. Los factores que explican este proceso son múltiples y no siempre coincidentes, y entre los cuales podemos destacar: la expansión de la frontera agraria, los efectos de las reformas

agrarias que en algunos países han erigido un enorme corolario de pequeños minifundios, la crisis económica que se ha cebado especialmente en los grandes núcleos urbanos dificultando la capacidad de creación de nuevos puestos de trabajo que puedan ocupar los emigrantes rurales (incluso la economía informal tiene límites!), y la falta de alternativas socioeconómicas reales a la agricultura en muchos espacios rurales.”

“La constatación de que la agricultura sigue desempeñando en términos sociolaborales un papel significativo en el escenario económico de muchos países latinoamericanos, ya nos induce a pensar que esa función se acrecienta notablemente si nuestro foco de atención son las áreas rurales. La actividad agraria, de igual modo que la pesca, ha mostrado históricamente una tendencia evidente a la localización en espacios rurales, situación que no ha cambiado sustancialmente con la consolidación de las formas de producción capitalistas en el agro latinoamericano — no obstante, en los últimos años, se está detectando que una parte de los emigrantes a centros urbanos sigue trabajando en la agricultura.”

“Para refrendar esta tesis hemos utilizado los datos de las encuestas laborales y de los censos disponibles para el ejercicio de 1999 y para los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela, con lo que las cifras resultantes tienen un elevado grado de representatividad de la realidad de América Latina. A partir de esta operación podemos deducir que el conjunto de áreas rurales de América Latina en 1999 contaba con unos 50,7 millones de empleos, un 26,7 por ciento del total, si bien en esos territorios se concentraban 31,4 millones de agricultores y agricultoras, es decir, el 71 por ciento de todos los estimados para la región (por el contrario, solamente disponían del 17,5 por ciento del empleo secundario y del 11,7 por ciento del empleo terciario latinoamericano). La especialización agropecuaria, pues, no por conocida deja de ser rotunda.”

“Pero es más, el peso de la agricultura en la estructura ocupacional de las áreas rurales sigue siendo abrumadoramente mayoritario en la actualidad. Siguiendo

con los datos referidos al año 1999, de los 50,7 millones empleos que se contabilizan en dichas áreas, el 62 por ciento lo aportarían los trabajadores agrarios y pesqueros, un 13,6 por ciento los ocupados en la industria, la minería y la construcción y el 24,4 por ciento en el terciario. Esta composición es muy diferente de la desarrollada en las áreas urbanas, donde el sector primario aportaba el 9,4 por ciento del empleo total, la industria un 23,2 por ciento y el comercio y los servicios eran los principales ámbitos de ocupación con un 67,4 por ciento. Es mas, en algunos países, el peso de la actividad agraria en el mundo rural alcanza proporciones que denotan la practica inexistencia de otras actividades económicas (pese a la presencia en algunos casos de la agricultura a tiempo parcial), como así sucede en Bolivia donde la agricultura aportaba el 87,5 por ciento del empleo rural o en Perú donde ese índice llegaba al 86,8 por ciento. De igual modo, se alcanzan valores significativos, por ejemplo, en Brasil (73 por ciento), en Chile (66 por ciento), en Nicaragua (66 por ciento) o en Ecuador (63 por ciento).”

“Esta función central de la agricultura en la mayoría de las áreas rurales latinoamericanas, unido tanto a unas estructuras productivas del agro profundamente desiguales en términos sociales, como a la precariedad de la presencia de la acción pública correctora de los desequilibrios territoriales y sociales (el estado del bienestar brilla por su ausencia en muchos de estos espacios), ha conducido a que el rasgo fundamental del mundo rural en América Latina en la actualidad sea la pobreza generalizada, con todos los grados y matizaciones oportunos dada la poliédrica realidad de la región. Situación que las dos décadas de ajuste estructural no ha conseguido modificar sustancialmente.”

“No se puede soslayar que los datos que recoge la CEPAL (2002) en su publicación Panorama Social de América Latina, 2000-2001, referidos al año 1999, basándose en la información de diecinueve países, revela que el 65.1 por ciento de los 120,6 millones de personas que residen en las áreas rurales de estas naciones son ‘oficialmente’ catalogados como pobres.”

“Dejando de lado toda la extensa e interesante discusión científica en torno a la conceptualización y a la metodología empleada para el cálculo de la pobreza, no

hay duda que la magnitud oficial de la misma en los territorios que conforman la realidad latinoamericana es impresionante. Y, además, las dos décadas de implementación de políticas agrarias y rurales de carácter neoliberal (que entroncan perfectamente con el devenir de las políticas macroeconómicas aplicadas), han comportado un aumento tanto en términos absolutos como relativos de la pobreza. En 1980 el número de pobres en los espacios rurales de América Latina era de 73 millones, lo que representaba el 59.9 por ciento de la población total; casi dos décadas después, en 1999 el volumen de ciudadanos pobres ha ascendido hasta los 78,2 millones, que suponen como ya hemos señalado el 65.1 por ciento de los residentes. Pero es más, el número de indigentes ha pasado de 39,9 millones en 1980 a 48,4 millones en 1999. Es verdad que las cifras indican una relativa mejora en los años más recientes, aunque pensamos que la difícil situación que han vivido algunos países latinoamericanos en el bienio 2001-2002, debe haber llevado a que la pobreza haya aumentado de nuevo (el caso de Argentina en este sentido sería paradigmático). En todo caso, esta información demuestra a nuestro modo de ver que el modelo capitalista de la agricultura asumido y fomentado por diversos gobiernos de América Latina — con el apoyo y aquiescencia de instituciones y organismos internacionales — ha tenido como consecuencia directa un incremento de la pobreza en el medio rural.”

Si bien no disponemos de datos sobre Haití, que seguro nos hablarían de proporciones de pobreza rural muy elevadas, en Honduras en 1999 el 86,3 por ciento de la población rural era oficialmente pobre (en Ecuador era del 86 por ciento en el 2000), índice que alcanzaba el 80,7 por ciento en Bolivia, el 77 por ciento en Nicaragua, el 73,9 por ciento en Paraguay, el 70 por ciento en Guatemala, el 61,8 por ciento en Colombia, el 61 por ciento en Perú — esta cifra es de 1997 —, el 58,5 por ciento en México y el 55,3 por ciento en Brasil. En cambio, los valores más reducidos se lograban en Chile con un porcentaje de población pobre rural del 23,8 por ciento y en Costa Rica con un 22,3 por ciento (situación que creemos también sucede en Uruguay, aunque no tenemos información cuantitativa al respecto)”.

“Ante esta situación en América Latina, la principal estrategia para salir de la pobreza asumida por muchos campesinos y sus familias, de igual modo que por numerosos pobladores rurales, es la emigración. Teniendo en cuenta los datos de población de 1990 y del 2000, y los valores medios nacionales de crecimiento vegetativo de igual período, podemos estimar a grosso modo que el saldo migratorio de las áreas rurales del conjunto de la región ha sido en esta última década de aproximadamente de 23.2 millones de personas (destacando el saldo negativo de los espacios rurales brasileños que disminuyeron en 10,2 millones de personas, México 3,3 millones, Argentina 1,1 millones, Colombia 1,9 millones o Perú en 977,000). Movimientos migratorios que han tenido — y tienen — cuatro direcciones principales: a) a zonas de nueva colonización generalmente dentro del mismo país (en estos casos habitualmente se sigue manteniendo la actividad agropecuaria); b) a pequeñas y medianas ciudades relativamente próximas al núcleo rural en el que se reside — implica muchas veces, aunque no siempre, un cambio de trabajo; c) hacia las grandes ciudades y áreas metropolitanas (comporta la búsqueda de otro trabajo en la industria, la construcción, el comercio y los servicios, o pasar a engrosar las filas de la economía informal); y, d) emigrar hacia otros países (bien entre distintas naciones latinoamericanas, o bien, opción mayoritaria, hacia los Estados Unidos y Europa). La función esencial que la emigración desempeña como mecanismo de ingresos de divisas en muchas naciones latinoamericanas — y como mecanismo de aminoración de la presión demográfica sobre el empleo — comporta que ésta se produzca con el beneplácito de casi todos los gobiernos latinoamericanos. Hecho al que se suma, claro está, la necesidad de abaratar los mercados laborales en los países capitalistas centrales, lo que facilita sin duda la atracción/captación de estos miles de ciudadanos latinoamericanos.”³⁸

2.3 Definiciones conceptuales

2.3.1 Conceptualización sobre Gestión del Financiamiento

a. Planeación

³⁸ Ibid. p. 18-22

Es un procedimiento que implica la selección de misiones y objetivos y de las acciones para llevar a cabo las primeras y alcanzar los segundos, requiere tomar decisiones, esto es, elegir entre alternativas de futuros cursos de acción.

b. Presupuesto

Expresión cuantificada de un plan de actuación fijado para la empresa o para alguna de las actividades que la misma desarrolla. Se concreta en un estado de cuentas provisional de los gastos e ingresos que deben efectuarse durante un ejercicio o período. Todo presupuesto supone una previsión de cifras con base en unos objetivos y supuestos de comportamiento, refiriéndose a un período concreto.

c. Estándar

Que sirve como tipo, modelo, norma, patrón o referencia, a cuyos límites o niveles tienen que llegar los ingresos, gastos o rendimientos de cualquier actividad.

d. Gestión

En términos mercantiles es el gobierno o administración de una empresa durante un tiempo determinado. Implica la administración de bienes, la transformación de éstos o su inversión en diversos fines que se consideran útiles y consecuentes con el desarrollo de la empresa. La gestión puede abarcar todas o algunas de las funciones señaladas, y se llamará gestión financiera; comercial, contable, administrativa, etc., según el carácter de las operaciones a que se refiera. Las gestiones se realizan por cuenta propia o ajena.

e. Coordinación

Disponer cosas metódicamente. Concertar medios, esfuerzos, etc., para una acción común. Esta actividad, llevada de manera responsable, evitara el doble esfuerzo, que implica despilfarro, a veces, de los bienes dinerarios de la organización.

f. Riesgo

Posibilidad de un daño o suceso desafortunado. Dicha posibilidad puede ser estimada con cierta precisión, como cuando se conoce la probabilidad de que ocurra alguna contingencia determinada, o puede ser completamente imprevisible. Todas las acciones humanas presentan algún tipo de riesgo. En economía, el concepto de riesgo tiene una especial importancia, porque permite comprender la forma en que se obtienen las ganancias de las empresas en un entorno competitivo. Cualquier forma de actividad empresarial implica una serie de riesgos, las estimaciones acerca de la demanda futura y de la oferta de la competencia nunca son precisas, y pueden ocasionar que las ventas fluctúen grandemente; tampoco es posible, en segundo lugar, prever con exactitud cuáles serán las condiciones económicas generales que rodearán las operaciones de la firma; sus actividades, por otra parte, podrán ser afectadas por una cantidad de riesgos no económicos de muy diversa naturaleza: catástrofes naturales, cambios en el clima, conflictos con el personal, incendios, robos, etc.

g. Apalancamiento Financiero

Relación de deuda total a activo total. Proporción de los activos totales que se ha financiado con préstamos de terceros, como prestamistas, instituciones financieras u otro organismo de apoyo crediticio. Este endeudamiento financiero origina un índice de apalancamiento, mientras mas alto sea, menor será la participación de los accionistas en los activos de la empresa.

h. Ratios

Razones o índices que muestran los grados de endeudamiento, rendimiento de los capitales, rentabilidad, nivel de ingresos respecto del patrimonio, nivel de gastos respecto de las ventas, etc. Estos ratios tienen por finalidad servir de base informativa para la toma de decisiones tanto a nivel interno como a nivel externo de la empresa.

2.3.2 Conceptualización sobre Desarrollo de Las Inversiones

a. Desarrollo

Proceso o evolución desde un origen o estado hasta llegar a una condición trazada o determinada, superior a la condición inicial. Generación de riqueza económica de países, regiones o empresas para el bienestar de sus integrantes.

b. Inversión

Todo activo o recurso tangible o intangible comprometido en un proyecto, con la expectativa de ganancia y la asunción de riesgo económico.

c. Productividad

Es la razón entre el monto obtenido de un producto y los factores empleados para ello. Por ejemplo, tiempo de trabajo entre producción total.

d. Rentabilidad

Referido a los resultados que se deben lograr a la finalización de un periodo o tiempo de actividades llevadas a cabo por las empresas. Los resultados son medidos en términos porcentuales y son comparables con otras cifras estadísticas.

e. Periodo de Recuperación

Es el plazo de tiempo que determinada inversión tarda en retornar, es decir, cantidad de días, mese o años que serán necesarios esperar para recuperar el capital, préstamo o inversión.

f. Diversificación

Habilidad que tienen las personas o grupo de personas para ampliar sus actividades en forma variada, es decir ingresando a sectores que les son compatibles o complementarios.

2.4 Formulación de la hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

La gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones en las empresas productoras de espárragos

2.4.2 Hipótesis Específicas

- a. Las políticas agrarias eficaces y coherentes, establecidas por el gobierno, favorecen el crecimiento de los productores de espárragos.
- b. La estructura del financiamiento fijada de manera equilibrada, facilita la consolidación patrimonial de las empresas productoras de espárragos.
- c. La infraestructura hidráulica y la tecnología, implementadas oportunamente, influyen en la competitividad de los productores de espárragos.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Diseño de Investigación

El diseño que se utilizó en la investigación es no experimental de corte descriptivo correlacional, ya que existe relación entre las variables y respondió al siguiente esquema.

$$M = O_x r O_y$$

Donde:

O = Observación de las variables

X = Variable independiente

r = Relación entre variables

Y = Variable dependiente

3.1.2 Método de Investigación

En la presente investigación se ha utilizado el método de la observación, inductivo, análisis, síntesis y estadístico, los cuales se complementan indistintamente en el desarrollo del estudio.

3.1.3 Tipo de Investigación

El presente estudio por la forma como se ha planteado, reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación aplicada, en razón de que busca la solución a los problemas de gestión del financiamiento para el desarrollo de las inversiones de las empresas productoras de espárragos.

3.1.4 Nivel de Investigación

Conforme a los propósitos de la investigación se centra en el nivel de un estudio descriptivo en razón que, además de describir dicha problemática, también tendrá por finalidad explicar las causas y circunstancias de la gestión del financiamiento en el desarrollo de las inversiones en las empresas productoras de espárragos.

3.1.5 Estrategias de contrastación de hipótesis

Para la contratación de la hipótesis se usó la distribución χ^2 en razón de que los datos disponibles para el análisis están distribuidos en frecuencias absolutas o frecuencias observadas. El test de χ^2 es el

más recomendado para la presente investigación ya que las variables son cualitativas.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población materia de la investigación está conformada por las empresas productoras de espárragos ubicados en los departamentos de La Libertad e Ica, que suman 50 empresas aproximadamente.

3.2.2 Muestra

De la población antes mencionada se obtuvo una muestra representativa compuesta por 23 empresas, donde se aplicó las técnicas e instrumentos de recolección de información. Para la determinación de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)E^2 + Z^2PQ} = 23$$

3.3 Operacionalización de las variables

3.3.1 Variable Independiente: Gestión del financiamiento

Indicadores:

- X₁ Políticas agrarias establecidas
- X₂ Estructura del financiamiento
- X₃ Infraestructura y tecnología

3.3.2 Variable dependiente: Desarrollo de las inversiones

Indicadores

- X₁ Crecimiento agrario

X₂ Consolidación patrimonial

X₃ Competitividad agraria

3.4 Técnicas de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Las principales técnicas utilizadas para la recolección de datos durante la investigación, han sido las entrevistas y encuestas a los gerentes y administradores de las empresas productoras de espárragos, constituyendo las fuentes primarias. En tanto que las fuentes secundarias, están constituidos por la información contenida en los libros, revistas, periódicos, documentos e Internet.

3.4.2 Instrumentos

Los principales instrumentos utilizados en estas técnicas están constituidos por guía de entrevista y el cuestionario.

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Para el procesamiento de datos del presente trabajo de investigación se ha utilizado la siguiente técnica:

- a)** Se ordenó y tabuló los resultados de la encuesta aplicada a los gerentes y administradores de las empresas productoras de espárragos
- b)** Se calcularon las frecuencias y porcentajes de los puntajes obtenidos, de la encuesta, para luego graficarlos e interpretar los resultados obtenidos.
- c)** El trabajo se realizó a través de la estadística descriptiva, aplicando todos sus pasos y etapas requeridos.

3.6 Aspectos éticos

El trabajo de investigación es original, por cuanto no existe otro similar en el medio. Los textos incluidos en el capítulo II, acápite 2.2 bases teóricas, están referenciados con el nombre del autor, nombre de la obra y la página de procedencia.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1 Presentación

Este capítulo tiene el propósito de presentar el proceso que conduce a la demostración de la hipótesis propuesta en la investigación “La gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones en las empresas productoras de espárragos”.

Por otro lado, se persigue el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- a. Determinar en que medida las políticas agrarias, establecidas por el gobierno, favorecen el crecimiento de los productores de espárragos.
- b. Indicar como la estructura del financiamiento repercute en la consolidación patrimonial de los productores de espárragos.

- c. Determinar en que medida la infraestructura hidráulica y la tecnología influyen en la competitividad de los productores de espárragos.

El logro de cada uno de los objetivos específicos nos va a permitir alcanzar el objetivo general de la investigación, facilitando a la vez la contrastación de la hipótesis propuesta para este estudio, la misma que tiene por finalidad establecer si es aceptada o rechazada, de acuerdo con el grado de significación que esta alcance.

4.2 Interpretación de Resultados

4.2.1 Resultados de la Entrevista

a. Las políticas agrarias establecidas por el gobierno.

A la pregunta: **¿Las políticas agrarias establecidas por el gobierno en los años 2004, 2005 y 2006, fueron promotoras y facilitaron el crecimiento del sector agrario?**

La mayoría de los entrevistados dejaron en claro que las políticas agrarias no han sido suficientes y no facilitaron el crecimiento del sector agrario durante los años indicados. Fundamentaron sus respuestas argumentando que ha faltado un enfoque de las políticas direccionadas a los recursos hídricos, forestales, de tierras y acceso al crédito. También mencionaron la falta de reformas estructurales orientadas al desarrollo del sector agrario, entre ellos: la reducción de costos internos, el aseguramiento de los derechos de propiedad, un sistema financiero competitivo y de alcance rural, impulso a la innovación tecnológica, la regulación del mercado del agua y del mercado de tierras.

Los entrevistados coinciden en su gran mayoría que las políticas macro sectoriales, multi sectoriales y sectoriales deberían ser de mediano y largo plazo, con la finalidad de garantizar el desarrollo del sector. También

indicaron que la Ley que Aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario (Ley 27360), no es un promotor suficiente para las inversiones privadas, sobre todo cuando se trata de ampliación de la frontera agrícola. Finalmente hicieron hincapié que fue muy débil la inversión del estado en investigación y desarrollo y extensión agropecuaria.

Analizando las respuestas vertidas por los entrevistados, podemos concluir que las políticas públicas en el tema agrario no han facilitado el crecimiento de los productores de espárragos. En tal sentido, urge la necesidad de establecer políticas de estado más agresivas para la inversión, el mantenimiento y desarrollo de la actividad agrícola en general.

b. La estructura del financiamiento

A la pregunta: **¿Cuál es la estructura del financiamiento aplicado en su organización?**

En cuanto a la estructura del financiamiento aplicado por las empresas dedicadas a la producción de los espárragos, las respuestas se han podido clasificar como estructuras de financiamiento con alto, mediano y nulo apalancamiento.

Los entrevistados que han utilizado un alto grado de apalancamiento, señalaron que sus organizaciones están enfrentando gastos financieros asfixiantes, por cuanto las tasas de interés son muy altas y algunos entrevistados indicaron que su organización está pasando por una etapa de insolvencia con una fuerte posibilidad de ser vendida.

Una minoría de los entrevistados mencionó que en la estructura del financiamiento de la empresa no se utilizó préstamos bancarios y dejaron en claro, que esta forma de financiamiento es determinante para la solvencia de las empresas productoras de espárragos. Especificaron además, que el mayor aporte al capital social, por parte de los accionistas, permite a la empresa capitalizar mejor sus utilidades. Añadieron, que una estructura de

financiamiento con un nivel alto de apalancamiento (mas del 60%), situaría al proyecto en zona de riesgo y generaría la falta de liquidez para el pago de la deuda, finalmente, podría originar el traslado de la empresa a manos de los prestamistas.

De los análisis de las respuestas podemos inferir que, las empresas que utilizaron montos elevados de financiamiento bancario, no son muy rentables, debido a los altos costos financieros, lo cual disminuye la disponibilidad de utilidades para desarrollar la empresa. En tanto que, aquella cuya estructura de financiamiento es formado netamente con capitales propios, está logrando el crecimiento de su organización. Podemos confirmar además, que es evidente que los elevados costos financieros ahuyentan a los potenciales usuarios de préstamos.

c. El apalancamiento financiero y la consolidación patrimonial

A la pregunta: **¿Considera que es importante un apalancamiento moderado para favorecer la consolidación patrimonial de la empresa.?**

Los entrevistados en su gran mayoría coinciden en señalar que un apalancamiento moderado permite la consolidación patrimonial, fundamentan sus respuestas indicando que apalancamiento y consolidación patrimonial son inversamente proporcionales, es decir, a un mayor grado de apalancamiento le corresponde un menor grado de consolidación patrimonial.

A lo indicado por los entrevistados podemos añadir, que un apalancamiento financiero que no exceda entre el 30% y 40%, permite la pronta consolidación patrimonial. Esta condición se daría sólo si la empresa obtiene los resultados que permitan cubrir la carga financiera y capitalizar sumas importantes.

d. Las necesidades de infraestructura para el cultivo de los espárragos.

A la pregunta: **¿Cuáles fueron sus necesidades de infraestructura para el cultivo de los espárragos y como se financiaron?**

Las respuestas de los entrevistados fueron concordantes al señalar las necesidades de infraestructura para el cultivo de los espárragos e indicaron que las mismas están referidas a disponer de tierras fértiles, acceso al agua, canales de conducción del agua y sistemas de riego. Todos estos elementos juegan un papel importante en el éxito o fracaso de todo proyecto esparraguero, añadieron. Al referirse a la forma como se financiaron, una mayoría explicó que lo hicieron con capitales propios, un número menor de entrevistados indica que tuvieron que acudir al préstamo bancario, por cuanto la inversión, por ejemplo en infraestructura de riego requiere montos importantes de dinero.

A lo expresado por los entrevistados podemos añadir que, la explotación del cultivo de los espárragos requiere de tierras fértiles y de fácil acceso, su naturaleza exige un trabajo especializado desde la selección de la semilla, el almacigado, el transplante, el mantenimiento, la cosecha y la puesta a disposición del consumidor. La disponibilidad del agua es importante sobre todo en lugares donde la demanda del líquido elemento es muy elevada. Paralelo a lo anterior esta la necesidad de tecnificación en el uso del agua (riego por goteo).

e. Las instituciones financieras y las tasas de interés

A la pregunta: **¿A que instituciones financieras recurrió para obtener los préstamos y a que tasas de interés los obtuvo?**

Una mayoría de los entrevistados señalaron que la financiación del proyecto se realizó con el aporte de capitales propios. En tanto que un grupo menor,

indicaron que tuvieron que recurrir a la banca privada. Hicieron hincapié sobre los requisitos exigidos por los prestamistas, los mismos que están vinculados a la tenencia de garantías reales, calificación de tierras de buena calidad y bien ubicadas, que cuenten con vías de acceso o próximas a las carreteras pavimentadas. Además de los avales, que en algunos casos es muy difícil disponer de ellos. Indicaron además, que las tasas de interés son muy altas, para un sector que necesita de financiamiento.

A lo indicado por los entrevistados podemos añadir que, para la gran mayoría de productores agrícolas, el gran problema del financiamiento sigue siendo el acceso al mismo, toda vez que el primer obstáculo a superar por parte de los prestatarios, es la exposición de garantías reales y atractivas, seguido del alto costos para formar el expediente documentario, que en muchos casos se convierten en costos hundidos. Por otro lado la información asimétrica, propicia que el riesgo sea mayor y este tenga que cubrirse con mayores tasas de interés.

f. Las necesidades de investigación y desarrollo

A la pregunta: ¿Para lograr el desarrollo de los productores de espárragos, que tipo de investigación y desarrollo requieren y como se pueden financiar?

Con un gran nivel de coincidencia los productores esparragueros señalaron que para lograr el desarrollo del sector, requieren de diversos trabajos de investigación y desarrollo, tales como: estudios de mejoramiento de semillas, determinación de tierras y climas, manejo del cultivo durante el crecimiento, la cosecha y traslado a los mercados. Indicaron, también, que todo ello demanda una inversión importante. En muchos casos la financiación viene por cuenta propia y en algunos otros, se recurre a la banca privada.

Realizando el análisis a las respuestas podemos inferir, que es importante realizar trabajos de investigación y desarrollo a nivel de todo el agro. La demanda de inversión de esta labor, debería ser subsidiada por el estado y

en algunos otros casos deberían ser cubiertos en su totalidad. Los trabajos de investigación y desarrollo deben buscar la consolidación de los productos que ya se exportan y potencializar otros, mediante el uso de semillas mejoradas, aplicación de buenas prácticas agrícolas, gestionando los trámites para obtener calificaciones de las instituciones internacionales, que exigen calidad durante el proceso de producción.,

g. Desarrollo tecnológico, productividad y competitividad.

A la pregunta: **¿Qué tipo de apoyo necesita para lograr una mayor productividad y competitividad en la producción de espárragos.**

Los entrevistados en su mayoría mencionaron que necesitan innovar la tecnología en el manejo del cultivo de espárragos y de diversos productos agrícolas que tienen potencial exportable. Las limitaciones tecnológicas propician rendimientos bajísimos de las cosechas (toneladas por hectárea), a ellos se tiene que añadir los elevados costos de producción, indicaron.

Analizando las respuestas de los entrevistados se deduce que el apoyo en la innovación tecnológica es muy importante y crucial. Observando el problema bajo un contexto de globalización de los mercados, lo es aún más. Hoy, los mercados son muy exigentes en cuanto a normas de calidad, trazabilidad, bioseguridad, biotecnología e inocuidad, que se deben aplicar durante la producción y manipuleo de los alimentos. Para afrontar estos retos, se necesita el apoyo decidido del estado, en la educación y organización de los productores agrarios, con el objetivo de elevar su competitividad y rentabilidad.

h. Los controles internos y la toma de decisiones

A la pregunta: **¿Qué tipo de controles internos requiere su organización de tal forma que impulsen tomar decisiones oportunas y eficaces?**

Un grupo importante de los entrevistados mencionaron la necesidad de mantener controlado los aspectos relacionados con la ejecución de gastos operativos. Detallaron algunas actividades relacionados con el manejo y aplicación suministros agrícolas, debido a las distancias existentes entre los almacenes y los campos de cultivo, el control de la mano de obra, especialmente en épocas de cosecha, el control de la maquinaria (horas maquina utilizadas) o el mantenimiento de las mismas. Indicaron que necesitan implementar y perfeccionar los controles que les permita minimizar pérdidas en la organización.

Efectuando el análisis de las respuestas se infiere que, los controles internos son importantes para evitar pérdidas materiales o el mal uso de los bienes de la organización. Estos controles internos tienen que ser diseñados y puestos en práctica, de acuerdo a la complejidad de cada proceso productivo de la empresa.

i. Las herramientas de gestión

A la pregunta: **¿Qué herramientas de gestión considera importantes, y cuáles deberían ser utilizados en su organización?**

En este aspecto un número importante de los entrevistados mencionaron que son importantes el costeo ABC, el Balanced Scorecard y el EVA. Sin embargo, son muy pocos los que vienen usando este tipo de herramientas de gestión. De manera contundente señalan que todas deberían ser usadas en su organización. Para ello argumentaron, que la información que proporcionan cada una de ellos serviría para mejorar la gestión integral, y de deben ser aplicadas en todos los procesos, es decir al nivel de producción, administración, comercialización y financiero.

Analizando las respuestas de los entrevistados se concluye que las herramientas de gestión son determinantes para conocer la eficacia de las diversas actividades que se realizan en el interior de la organización. Estas

herramientas permiten conocer los costos en base a las actividades, medir el desempeño de la organización a través de indicadores de gestión, determinar la creación de valor de la empresa y exponer como se viene gestionando, transfiriendo y explotando el conocimiento. Estos elementos de gestión resultan ser claves en el desempeño de las empresas en ambientes de alta competitividad.

j. El software de gestión y las necesidades de información.

A la pregunta: **¿El software de gestión que su organización utiliza fueron comprados o se desarrollaron por la propia empresa?**

Un número reducido de los entrevistados declaran utilizar software comprado, otro grupo indica que la organización ha desarrollado su propio software. Los que utilizan software comprado añaden que, fueron adquiridos para cumplir con ciertos requisitos de competitividad exigidos por inversores (accionistas y prestamistas). El costo de adquisición es importante ya que se trata, en algunos casos, de software con renombre internacional, utilizados por grupos empresariales que realizan la misma actividad, pero adicionalmente hay que desarrollar algunos aspectos de los programas para acoplar a las necesidades de la organización, lo que incrementa el importe de la inversión. En tanto que, las empresas que viene desarrollando internamente, indicaron que la inversión es paulatina y el avance esta en función a la disponibilidad de los recursos financieros.

Analizando las respuestas de los encuestados se establece el papel importante que juegan los software en las empresas. Estos programas elaborados para cumplir una amplia gama de funciones, no están al alcance de algunos productores esparragueros, lo que constituye una desventaja frente a aquellos que si pueden contar con un programa de computador que les provee información oportuna y veraz.

4.2.2 Resultados de la Encuesta

a. Las políticas agrarias vigentes en el Perú

A la pregunta: **¿Usted está de acuerdo con las actuales políticas agrarias del gobierno establecidas en el Perú?**

CUADRO N° 01

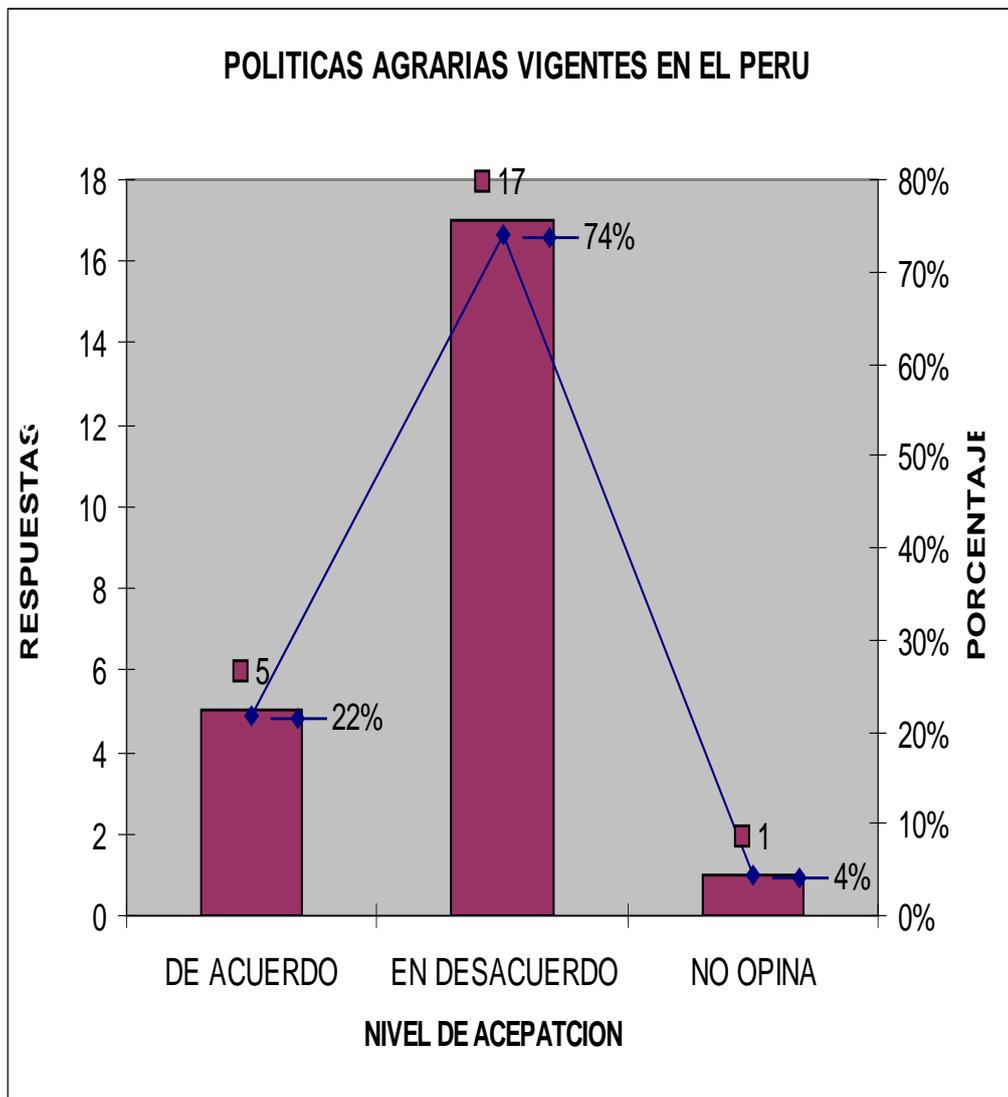
| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------------|------------|-------------|
| DE ACUERDO | 5 | 22% |
| EN DESACUERDO | 17 | 74% |
| NO OPINA | 1 | 4% |
| TOTALES | 23 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

El 74% de los encuestados respondieron categóricamente que no están de acuerdo con las políticas actuales del gobierno para el sector agrario. Este nivel de respuesta permite inferir el descontento de los agricultores respecto a las políticas necesarias para el desarrollo del agro. Como sabemos las políticas se expresan en leyes, y las que existentes no son suficientes para promover la productividad y competitividad del sector. Las políticas de gobierno debe estar enfocadas a mejorar la infraestructura, (canales de conducción del agua y vías de comunicación), a realizar inversiones en investigación y desarrollo, para fomentar la innovación tecnológica a través de la biotecnología y bioseguridad. democratizar el acceso al crédito financiero a tasas de interés atractivas. Priorizar los programas de asistencia técnica para los productos con demanda interna y los agro exportables. Un 22% de los encuestados están de acuerdo con las políticas del gobierno, mientras que un 4% no opina.

GRAFICO N° 1



b. La estructura del financiamiento y el crecimiento patrimonial.

A la pregunta: **¿Está de acuerdo en que la estructura del financiamiento es determinante para el crecimiento patrimonial de las empresas productoras de espárragos?**

CUADRO Nº 02

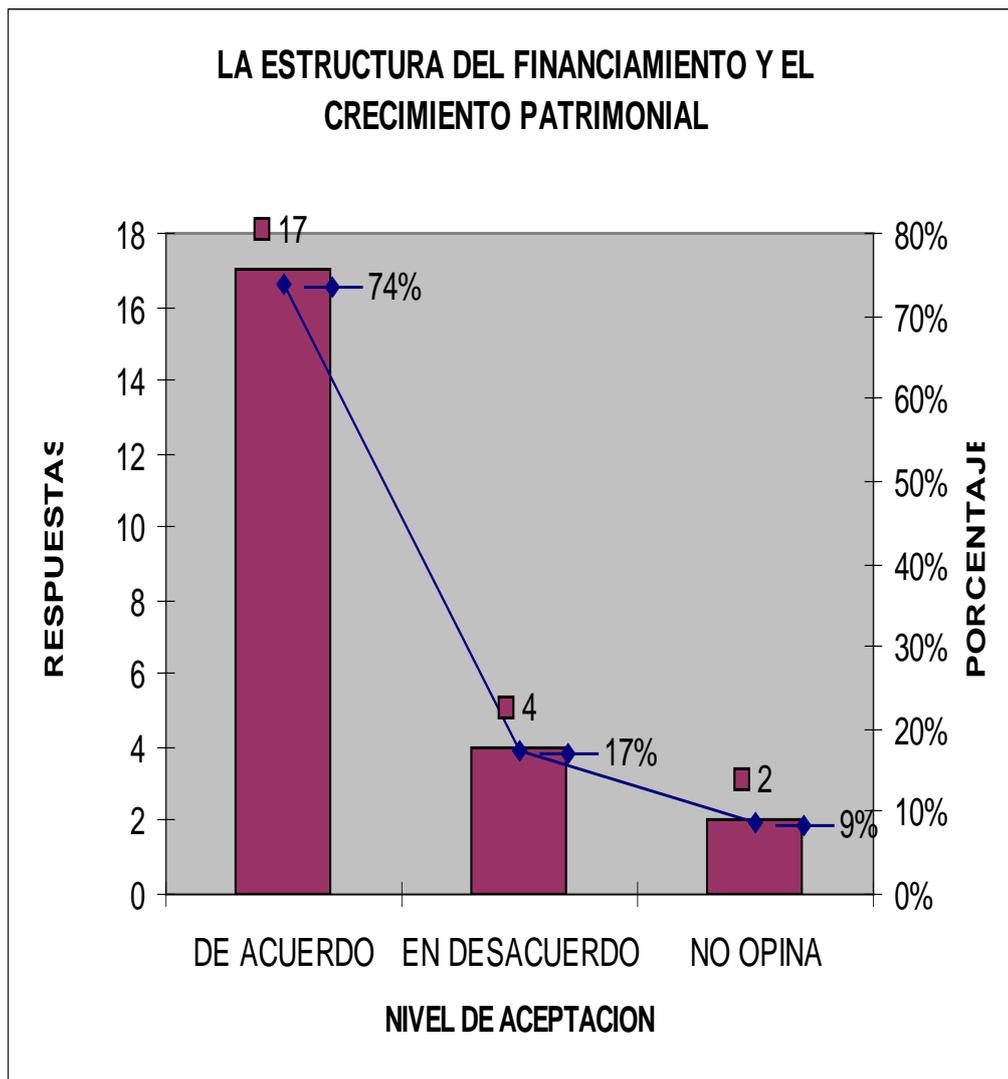
| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| DE ACUERDO | 17 | 74% |
| EN DESACUERDO | 4 | 17% |
| NO OPINA | 2 | 9% |
| TOTALES | 23 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

El 74% de los entrevistados respondieron positivamente, es decir, que la estructura del financiamiento es determinante para el crecimiento patrimonial de las empresas productoras de espárragos. Se infiere que, con mayor aporte de capital propio en la estructura del financiamiento, se permite que los accionistas tengan mayor participación en las utilidades y de ser reinvertidas se logrará el crecimiento patrimonial de la empresa. Además se debe indicar que una estructura de financiamiento con un nivel alto de endeudamiento (mas del 60%), situaría al proyecto en peligro de insolvencia. La falta de liquidez para el pago de la deuda, podría originar el traslado de la empresa a manos de los prestamistas. Un 17% de los encuestados no están de acuerdo en que la estructura del financiamiento es determinante para la consolidación patrimonial, mientras que un 9% no opina.

GRAFICO N° 2



c. La infraestructura, tecnología y la financiación.

A la pregunta: **¿Las necesidades de infraestructura y tecnología para el cultivo de espárragos, con que forma de financiación fueron cubiertas?**

CUADRO N° 03

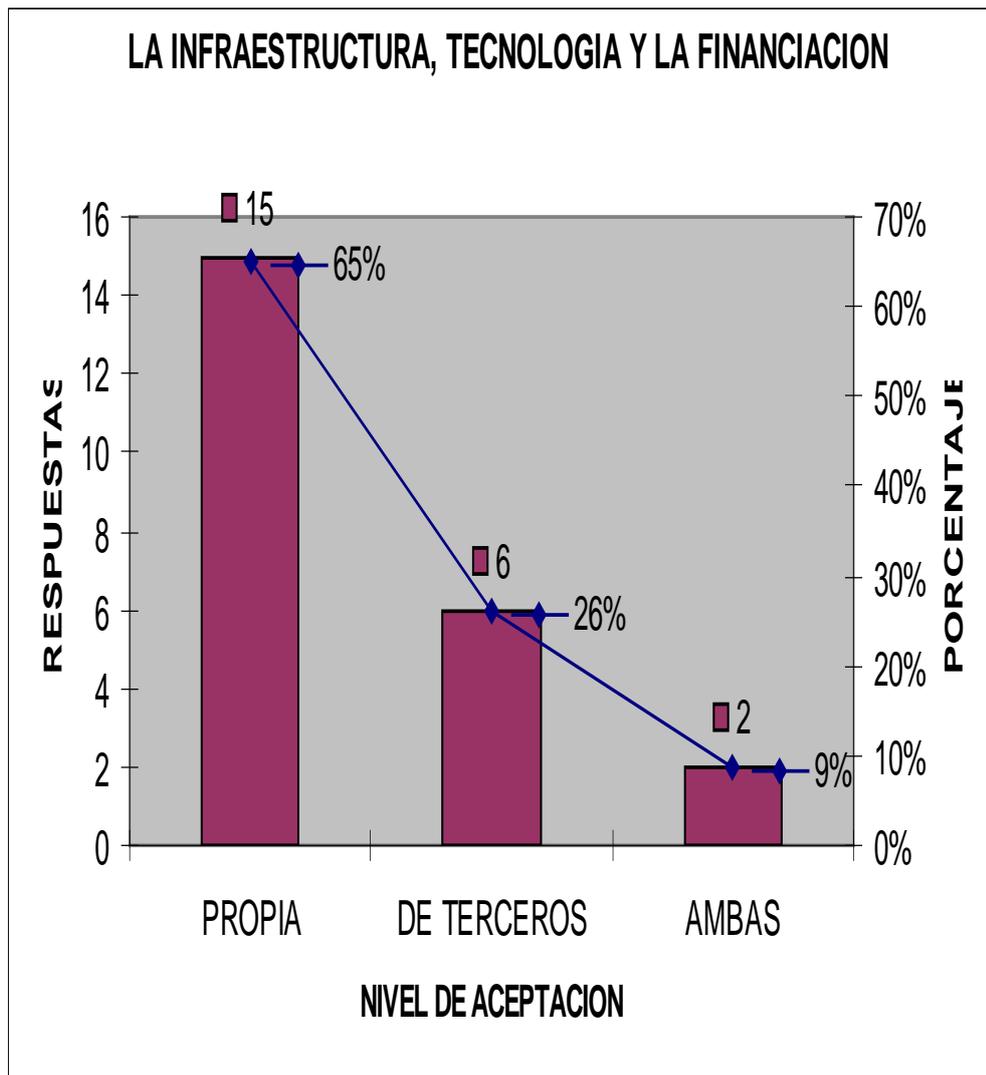
| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| PROPIA | 15 | 65% |
| DE TERCEROS | 6 | 26% |
| AMBAS | 2 | 9% |
| TOTALES | 23 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

Alrededor de 2/3 de los encuestados (65%) respondieron que la inversión para cubrir las necesidades de infraestructura y tecnología fue cubierta con aporte de capital propio. Esto deja deducir que decidieron no solicitar el apoyo financiero de las entidades bancarias, debido a los elevados costos financieros, y por los plazos cortos para el repago de la deuda. El hecho de trabajar con capital propio, significa tener mayor flexibilidad financiera. Los que acudieron al financiamiento con terceros, primero tienen que preocuparse por obtener suficientes utilidades, para afrontar el pago de los intereses y la devolución del capital, lo que merma la flexibilidad financiera de la organización, con el agravante de convertirse en una empresa insolvente, debido a las asfixiantes tasas de interés. Estos son representados por el 26% de los encuestados. Un grupo reducido que representa el 9% de los encuestados, indican que utilizaron ambas fuentes de financiación, el detalle está en saber establecer las proporciones de participación de ambas fuentes.

GRAFICO N° 3



d. El crecimiento agrario y el financiamiento bancario.

A la pregunta: **¿Para el crecimiento agrario en el cultivo de espárragos recurrió al financiamiento bancario?**

CUADRO N° 04

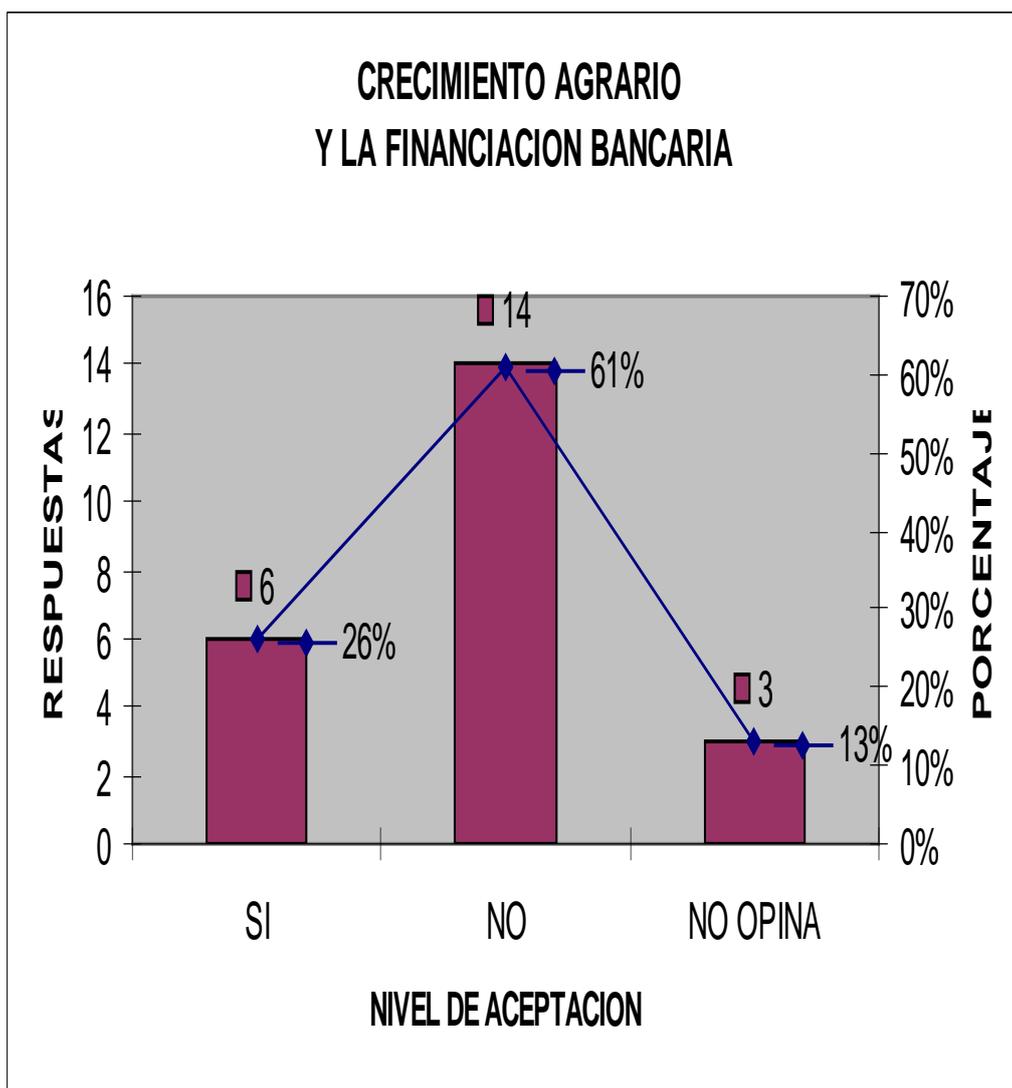
| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------------|------------|-------------|
| SI | 6 | 26% |
| NO | 14 | 61% |
| NO OPINA | 3 | 13% |
| TOTALES | 23 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

Los encuestados que representan el 61%, respondió no haber recurrido al financiamiento bancario para lograr el crecimiento de sus organizaciones. Ello permite inferir, que el desarrollo del negocio del cultivo de espárragos, en estos casos, se ha logrado a través de las reinversiones de las utilidades y estas sólo se dan, si las actividades se han realizado siguiendo las pautas establecidas, obteniendo la calidad de los espárragos, acompañados por el rendimiento eficiente (tonelada por hectárea). También se debe deducir que, la no utilización de los créditos bancarios se debe al difícil acceso a los mismos, empezando por las garantías., los costos de trámite y la falta de información simétrica. El grupo de los encuestados que contestaron haber recurrido a las instituciones financieras, para lograra el crecimiento de sus empresas, representa el 26%. Es evidente que para obtener los préstamos, se requiere ofrecer garantías atractivas para los prestamistas, Una minoría, representada por el 13%, no opina sobre el tema.

GRAFICO N° 4



e. La consolidación patrimonial y la reinversión de utilidades.

A la pregunta: **¿Esta de acuerdo en que la consolidación patrimonial es favorecida por la reinversión de utilidades?**

CUADRO Nº 05

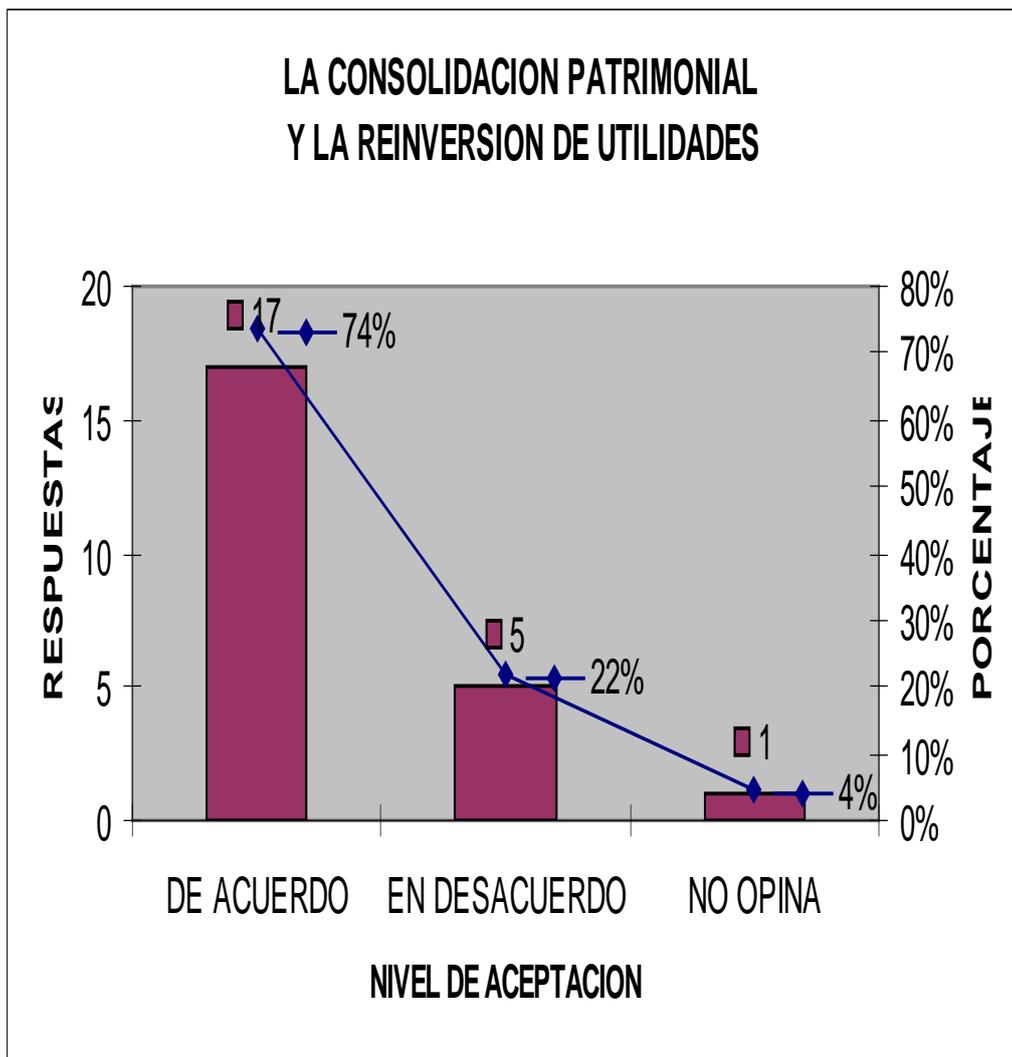
| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| DE ACUERDO | 17 | 74% |
| EN DESACUERDO | 5 | 22% |
| NO OPINA | 1 | 4% |
| TOTALES | 23 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

Los entrevistados, en gran mayoría, el 74%, están de acuerdo en que la consolidación patrimonial es favorecida por la reinversión de utilidades. Se infiere que, la organización tiene como fin la obtención de utilidades, y que los importes de ellas sean importantes. Lo que permitirá a los accionistas o dueños disponer de dividendos o simplemente decidir su reinversión., lo que, sin duda, favorecerá la consolidación patrimonial, propiciándose el crecimiento de la compañía. Es importante que ello se de en el interior de las empresas, ya que, para terceros, como son los clientes, proveedores e inversionistas, significa tener seguridad en las transacciones comerciales. En un escenario, donde la empresa no de muestras de solidez, simplemente, no generará confianza, este tipo de empresas no creen que la reinversión de utilidades favorezca la consolidación patrimonial, ellos representan el 22% de los encuestados. Sólo un 4% no opina sobre la pregunta.

GRAFICO N° 5



f. La competitividad de los productores y la investigación y desarrollo.

A la pregunta: **¿Esta de acuerdo en que, para lograr la competitividad de los productores de espárragos deben realizar investigación y desarrollo?**

CUADRO N° 06

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| DE ACUERDO | 15 | 65% |
| EN DESACUERDO | 7 | 30% |
| NO OPINA | 1 | 4% |
| TOTALES | 23 | 100% |

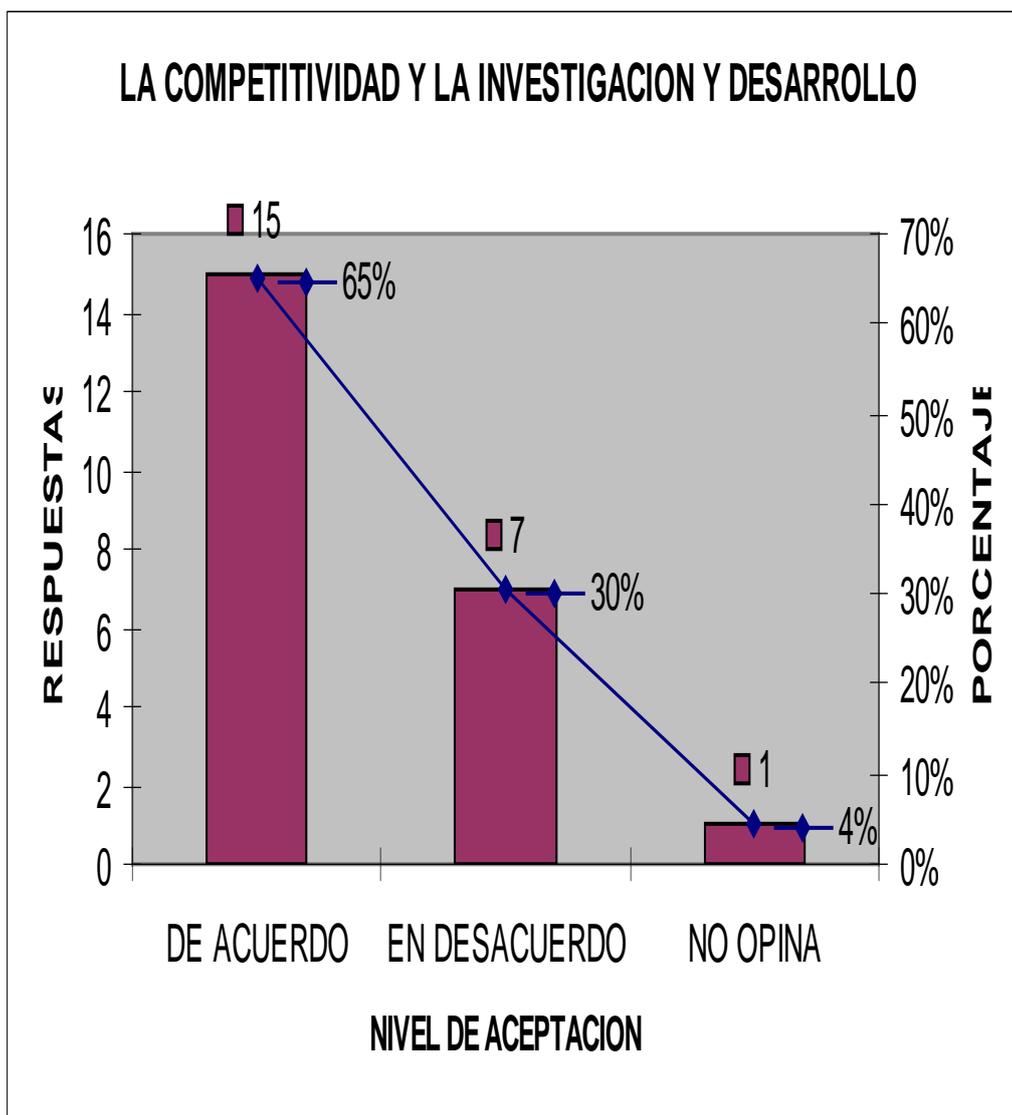
Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

Una mayoría, representado por el 65% de los encuestados, está de acuerdo con la realización de trabajos de investigación y desarrollo, Podemos inferir que, en el ambiente globalizado en el cual hoy se encuentran los mercados, es importante que los productores agrarios innoven las tecnologías utilizadas en la producción. Esta innovación pasa por utilizar semillas mejoradas, tecnificar el riego, utilizar laboratorios de biotecnología y bioseguridad. Estas acciones harán del agro un sector competitivo, en la explotación de productos con gran demanda interna (papas, maíz, habas, trigo etc.), productos consolidados en la exportación (espárragos, café, mano, páprika, uva, etc.) y productos con potencial exportable (palta, mandarinas, limones, granadillas, ajos, Ext.).

El 30% de los encuestados no comparte la idea de realizar inversiones en investigación y desarrollo. Una minoría no opina sobre el tema (4%).

GRAFICO N° 6



g. El planeamiento de actividades y la iniciativa empresarial.

A la pregunta: **¿Su organización realiza el planeamiento de actividades antes de poner en marcha cualquier iniciativa empresarial?**

CUADRO N° 07

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| SI | 12 | 52% |
| NO | 8 | 35% |
| NO OPINA | 3 | 13% |
| TOTALES | 23 | 100% |

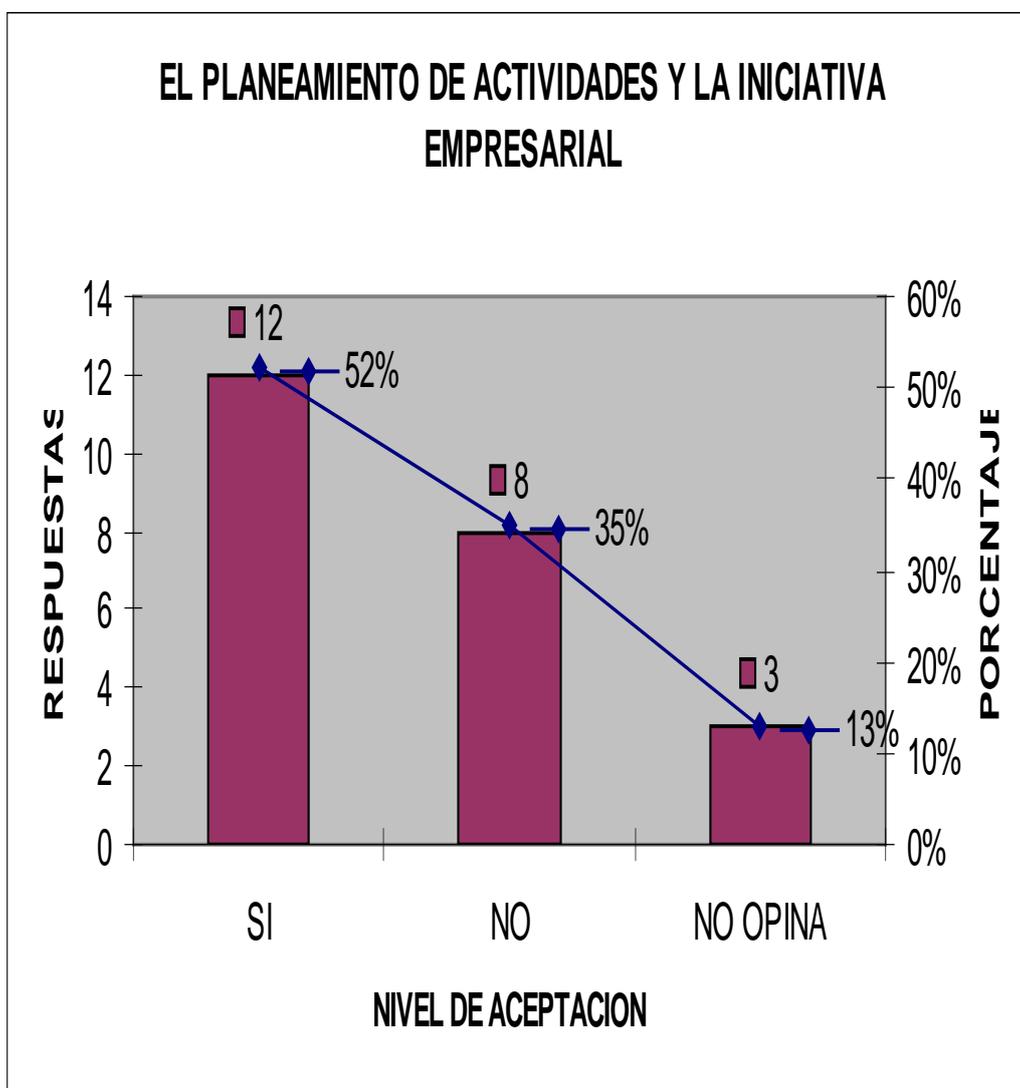
Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

Los entrevistados, representados por el 52%, afirman que, en su organización se realiza la planeación de actividades. En este caso, se habla de la planeación estratégica. Las organizaciones que articulan las actividades a realizar, en el nivel estratégico (adoptadas por los directivos y altos funcionarios), en el nivel táctico (delimitadas por las decisiones estratégicas) y en el nivel operativo (constituidos por los procedimientos), propician la oportunidad para alcanzar los objetivos de la organización. En tanto que las empresas que no realizan planeamiento de actividades, representado por el 35% de los encuestados, no trabajan en función a objetivos, están marcados por el conformismo del rendimiento, sus decisiones son para el futuro inmediato y no piensan en el largo plazo, no cuentan con sistemas de evaluación de alternativas o asignación de responsabilidades. Estas organizaciones no tienen habilidad para

adecuarse a los cambios del entorno, El 13% de los encuestados no opina sobre la materia.

GRAFICO N° 7



h. El flujo de caja y el control del efectivo.

A la pregunta: **¿Su organización utiliza el flujo de caja, como herramienta que facilita el control ordenado de las entradas y salidas de efectivo?**

CUADRO N° 08

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| SI | 12 | 52% |
| NO | 10 | 44% |
| NO OPINA | 1 | 4% |
| TOTALES | 23 | 100% |

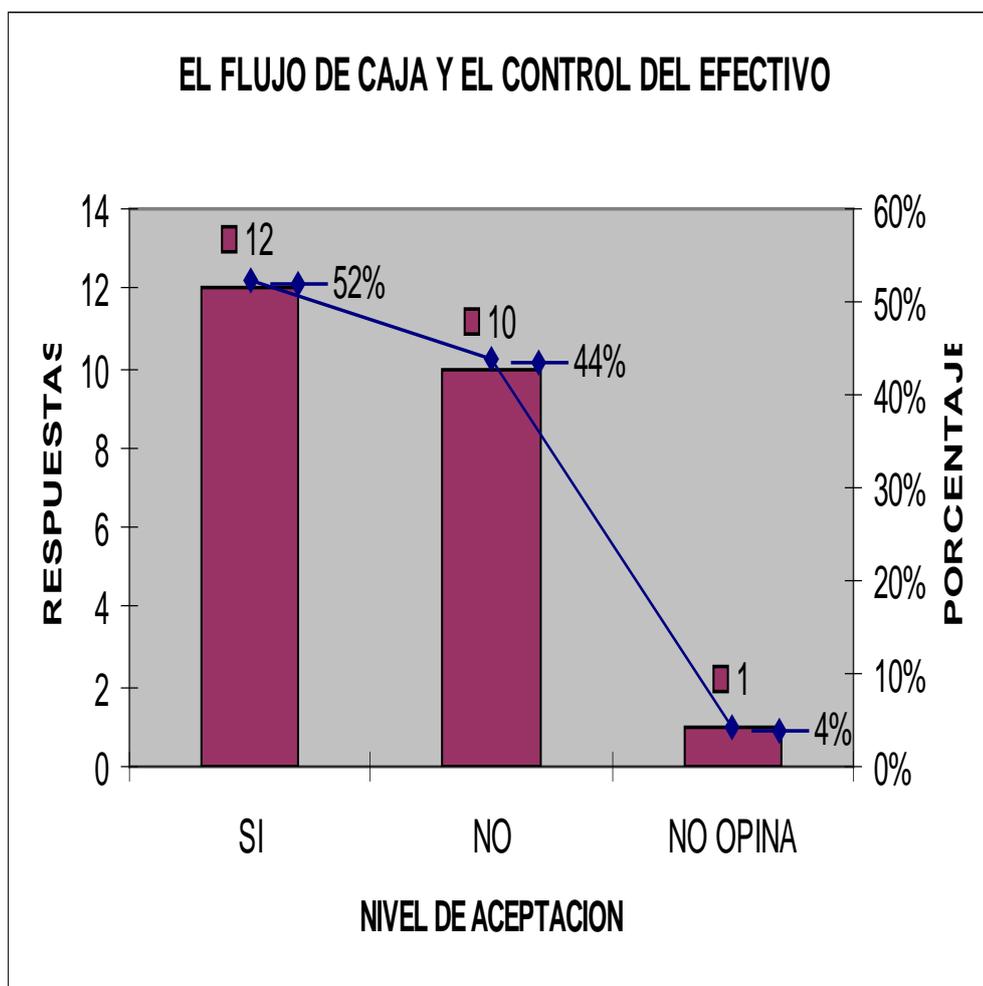
Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

Una importante mayoría, representado por el 52% de los encuestados, contestaron afirmativamente en torno a la utilización del flujo de caja, para el control del efectivo. Se sabe que el flujo de caja nace de la concepción del presupuesto, lo que equivale a la estimación de los gastos que las organizaciones afrontaran en un periodo determinado. Para la elaboración del presupuesto general de la empresa, se involucran todas las áreas o departamentos incluidos en la cadena de actividades, cuyas realizaciones requieren contar con la disponibilidad del efectivo. El uso cotidiano del flujo de caja permite determinar en que momento la empresa necesitará de una palanca financiera o, simplemente corregir algunas desviaciones de sus componentes. Las empresas que no hacen uso de esta herramienta, realizan sus actividades de manera empírica, hacen el papel de bomberos, apagar el fuego cuando se presente. En este contexto se ubican las empresas que representan el 44% de los

encuestados. Mientras que el 4%, no opina sobre la pregunta planteada.

GRAFICO N° 8



i. Los controles internos y la toma de decisiones.

A la pregunta: **¿Su organización ha implementado los controles internos que proporcionen información suficiente para la toma de decisiones operativas?**

CUADRO N° 09

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| SI | 7 | 30% |
| NO | 14 | 61% |
| NO OPINA | 2 | 9% |
| TOTALES | 23 | 100% |

Fuente: Elaboración propia

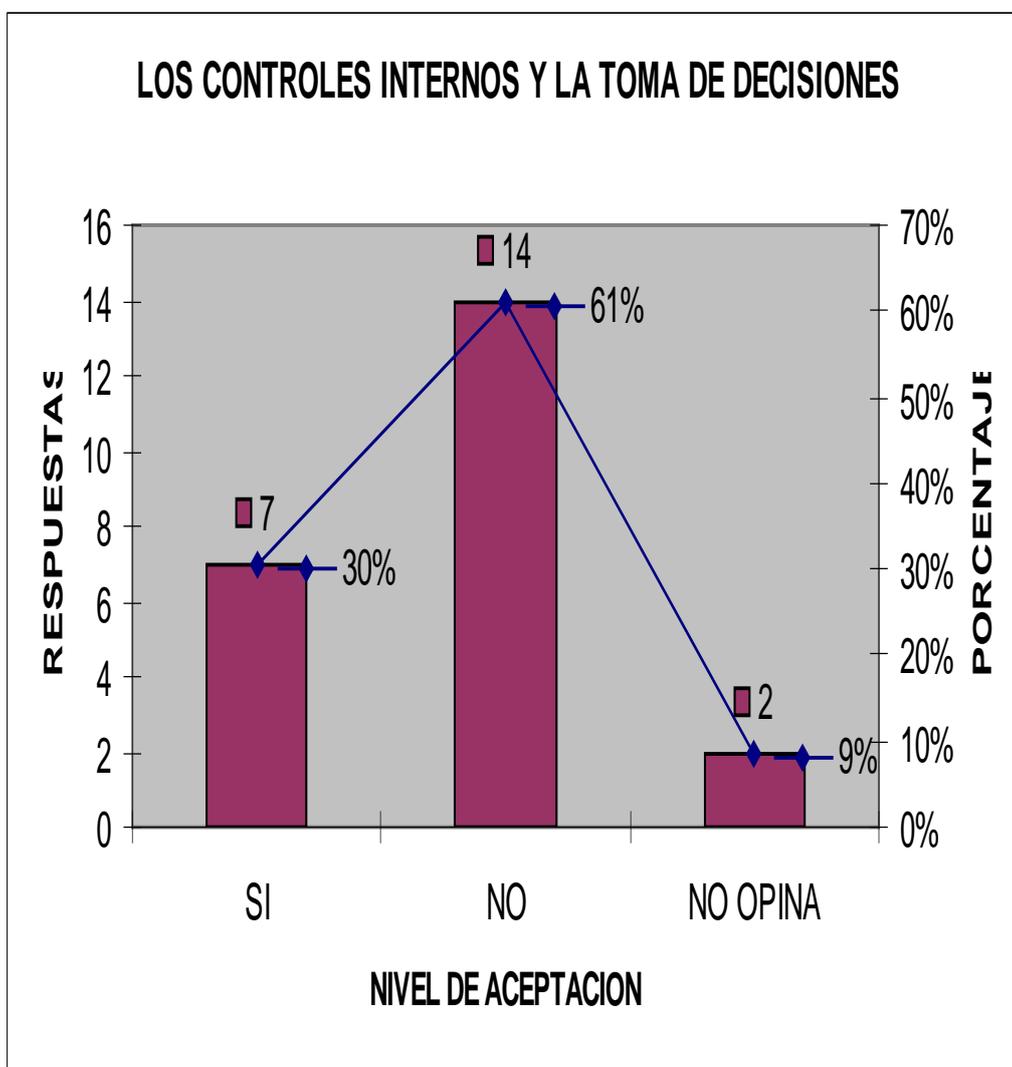
INTERPRETACIÓN

A la interrogante planteada, muy pocos contestaron afirmativamente, el 30% de los encuestados, en el sentido de que sus organizaciones si han implementado los controles internos. Se conoce que estos, si son bien diseñados, de manera coherente con la naturaleza de las actividades que necesitan ser controladas, entonces, permitirán detectar hechos que favorecen el logro de objetivos. La información que suministran los controles internos sirve para tomar decisiones trascendentes. El apoyo de software especializado para procesar la información, y obtener indicadores de evaluación, es muy importante, en muchos casos estos son hechos a la medida de la empresa. Lo que demanda inversión significativa. Pero el gasto queda justificado cuando se tiene la información requerida.

La ausencia de los controles internos originaria la pérdida de bienes monetarios y no monetarios de la compañía, así como la duplicidad

de costos y gastos. Aquí se ubican el 61% de las empresas encuestadas, el 9% no opina.

GRAFICO N° 9



j. Las herramientas de gestión y el performance financiero y no financiero.

A la pregunta: **¿La empresa utiliza algunas herramientas de gestión para conocer su performance a nivel financiero y no financiero?**

CUADRO N° 10

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|-----------------|-------------------|-------------|
| SI | 9 | 39% |
| NO | 12 | 52% |
| NO OPINA | 2 | 9% |
| TOTALES | 23 | 100% |

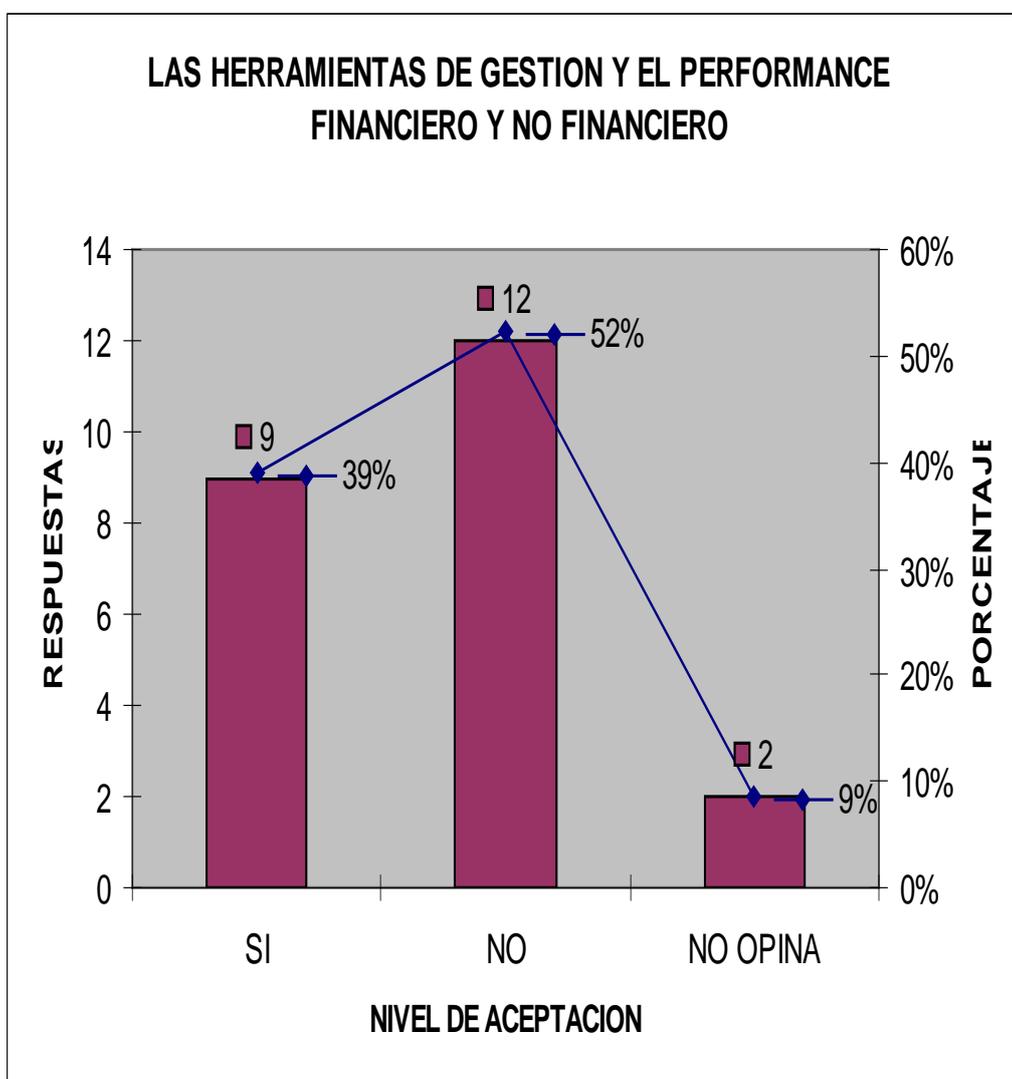
Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

El 39% de los encuestados afirman utilizar algunas herramientas de gestión. La elección realizada por las empresas comprendidas en esta respuesta, es acertada e importantes para gestionar información. En este sentido, se justifica la inversión en el desarrollo o compra de software. Diversas herramientas como el costeo ABC, que permite conocer los costos por actividades, el Balanced Scorecard, para conocer las eficiencias o deficiencias de la empresa a través de indicadores, el Ecomic Value Added, para conocer la creación de valor en la empresa, la planeación de recurso empresariales (ERP), administración de la relación con los clientes (CRM) o la administración del conocimiento (KM), apuntan a proporcionar información financiera y no financiera para toma de decisiones. Las empresas que no utilizan ningún tipo de estas herramientas, están destinadas a sufrir de la falta de información

certera, ellas representan el 52% de los encuestados. En tanto que el 9% no opina sobre la pregunta.

GRAFICO N° 10



4.3 Contrastación de la hipótesis

Hipótesis 1

Ho: Las políticas agrarias eficaces y coherentes, establecidas por el gobierno, son independientes al crecimiento de los productores de espárragos

Ha: Las políticas agrarias eficaces y coherentes, establecidas por el gobierno, están asociadas al crecimiento de los productores de espárragos

Bajo la hipótesis nula de independencia, se sabe que los valores del estadístico X^2 se distribuyen según la distribución χ^2 , que depende del parámetro grados de libertad, para probar la hipótesis de independencia de criterios, se ha considerado un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y 4 grados de libertad, cuyo valor taba es de $X^2 = 14.04$ que luego será comparado con un χ^2 calculado para la aceptación o rechazo de la hipótesis nula.

¿Usted está de acuerdo con las actuales políticas agrarias del gobierno establecidas en el Perú? * ¿Para el crecimiento agrario en el cultivo de espárragos recurrió al financiamiento bancario?

FRECUENCIA OBSERVADA

| POLITICAS AGRARIAS VIGENTES | CRECIMIENTO AGRARIO | | | FRECUENCIA |
|-----------------------------|---------------------|----|----------|------------|
| | SI | NO | NO OPINA | |
| DE ACUERDO | 4 | 1 | 0 | 5 |
| EN DESACUERDO | 1 | 13 | 3 | 17 |
| NO OPINA | 1 | 0 | 0 | 1 |
| TOTALES | 6 | 14 | 3 | 23 |

FRECUENCIA ESPERADA

| POLITICAS AGRARIAS VIGENTES | CRECIMIENTO AGRARIO | | | FRECUENCIA |
|-----------------------------|---------------------|-----|----------|------------|
| | SI | NO | NO OPINA | |
| DE ACUERDO | 1.3 | 3.0 | 0.7 | 5 |

| | | | | |
|----------------|-----|------|-----|----|
| EN DESACUERDO | 4.4 | 10.3 | 2.2 | 17 |
| NO OPINA | 0.3 | 0.6 | 0.1 | 1 |
| TOTALES | 6.0 | 14.0 | 3.0 | 23 |

Estadística de la prueba calculada:

$$X^2 = \sum \frac{(F_0 - F_e)^2}{F_e} = 14.04$$

Como el estadístico X^2 que se obtiene toma un valor mayor se dirá que la diferencia es significativa. Así, para una seguridad del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de una distribución χ^2 con cuatro grados de libertad es 9.49, como en el cálculo del X^2 obtuvimos un valor de 14.04 que supera el valor para $\alpha = 0.05$, podemos concluir que las dos variables no son independientes, sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a) como probablemente cierta.

Hipótesis 2

H_0 La estructura del financiamiento fijada de manera equilibrada, es independiente a la consolidación patrimonial de las empresas productoras de espárragos

H_a La estructura del financiamiento fijada de manera equilibrada, esta asociada a la consolidación patrimonial de las empresas productoras de espárragos

Bajo la hipótesis nula de independencia, se sabe que los valores del estadístico X^2 se distribuyen según la distribución χ^2 , que depende del parámetro grados de libertad, para probar la hipótesis de independencia de criterios, se ha considerado un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y 4 grados de libertad, cuyo valor taba es de $X^2 = 12.81$ que luego será comparado con un χ^2 calculado para la aceptación o rechazo de la hipótesis nula.

¿Está de acuerdo en que la estructura del financiamiento es determinante para el crecimiento patrimonial de las empresas productoras de espárragos? * ¿Está de acuerdo en que la consolidación patrimonial es favorecida por la reinversión de utilidades?

FRECUENCIA OBSERVADA

| ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO | CONSOLIDACION PATRIMONIAL | | | FRECUENCIA |
|-------------------------------|---------------------------|---------------|----------|------------|
| | DE ACUERDO | EN DESACUERDO | NO OPINA | |
| DE ACUERDO | 12 | 5 | 0 | 17 |
| EN DESACUERDO | 4 | 0 | 0 | 4 |
| NO OPINA | 1 | 0 | 1 | 2 |
| TOTALES | 17 | 5 | 1 | 23 |

FRECUENCIA ESPERADA

| ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO | CONSOLIDACION PATRIMONIAL | | | FRECUENCIA |
|-------------------------------|---------------------------|---------------|----------|------------|
| | DE ACUERDO | EN DESACUERDO | NO OPINA | |
| DE ACUERDO | 12.6 | 3.7 | 0.7 | 17 |
| EN DESACUERDO | 3.0 | 0.9 | 0.2 | 4 |
| NO OPINA | 1.5 | 0.4 | 0.1 | 2 |
| TOTALES | 17.0 | 5.0 | 1.0 | 23 |

Estadística de la prueba calculada:

$$X^2 = \sum \frac{(F_0 - F_e)^2}{F_e} = 12.81$$

Como el estadístico X^2 que se obtiene toma un valor mayor, se dirá que la diferencia es significativa. Así, para una seguridad del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de una distribución χ^2 con cuatro grados de libertad es 9.49 como en el cálculo del X^2 obtuvimos un valor de 12.81 que supera el valor para $\alpha = 0.05$, podemos concluir que las dos variables no son independientes, sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los

resultados, rechazamos la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a) como probablemente cierta.

Hipótesis 3

H_0 La infraestructura y la tecnología, implementadas oportunamente, son independientes a la competitividad de los productores de espárragos.

H_a La infraestructura y la tecnología, implementadas oportunamente, están asociadas a la competitividad de los productores de espárragos

Bajo la hipótesis nula de independencia, se sabe que los valores del estadístico X^2 se distribuyen según la distribución χ^2 , que depende del parámetro grados de libertad, para probar la hipótesis de independencia de criterios, se ha considerado un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y 4 grados de libertad, cuyo valor taba es de $X^2 = 12.37$ que luego será comparado con el χ^2 calculado para la aceptación o rechazo de la hipótesis nula.

¿Las necesidades de infraestructura y tecnología para el cultivo de espárragos, con que forma de financiación fueron cubiertas? * ¿Está de acuerdo en que, para lograr la competitividad de los productores de espárragos deben realizar investigación y desarrollo?

FRECUENCIA OBSERVADA

| INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGIA | COMPETITIVIDAD AGRARIA | | | FRECUENCIA |
|---------------------------------|------------------------|---------------|----------|------------|
| | DE ACUERDO | EN DESACUERDO | NO OPINA | |
| PROPIA | 11 | 4 | 0 | 15 |
| DE TERCEROS | 3 | 3 | 0 | 6 |
| AMBAS | 1 | 0 | 1 | 2 |
| TOTALES | 15 | 7 | 1 | 23 |

FRECUENCIA ESPERADA

| INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGIA | COMPETITIVIDAD AGRARIA | | | FRECUENCIA |
|---------------------------------|------------------------|---------------|----------|------------|
| | DE ACUERDO | EN DESACUERDO | NO OPINA | |
| PROPIA | 9.8 | 4.6 | 0.7 | 15 |
| DE TERCEROS | 3.9 | 1.8 | 0.3 | 6 |
| AMBAS | 1.3 | 0.6 | 0.1 | 2 |

| | | | | |
|---------|------|-----|-----|----|
| TOTALES | 15.0 | 7.0 | 1.0 | 23 |
|---------|------|-----|-----|----|

Estadística de la prueba calculada:

$$X^2 = \sum \frac{(F_0 - F_e)^2}{F_e} = 12.37$$

Como el estadístico X^2 que se obtiene toma un valor mayor, se dirá que la diferencia es significativa. Así, para una seguridad del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de una distribución χ^2 con cuatro grados de libertad es 9.49, como en el cálculo del X^2 obtuvimos un valor de 12.37. que supera al valor para $\alpha = 0.05$, podemos concluir que las dos variables no son independientes, sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a) como probablemente cierta.

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Los problemas planteados para el trabajo de investigación han originado el hallazgo de aspectos muy importantes que son determinantes en la relación de la gestión del financiamiento con el desarrollo de las inversiones de las empresas productoras de espárragos. Las respuestas a puntos vinculados con las políticas agrarias públicas, la estructura del financiamiento y las necesidades de infraestructura y tecnología, han sido contundentes en el sentido que, son decisivas para el crecimiento de las empresas del sector. El análisis de las respuestas ha permitido concluir que, las políticas agrarias establecidas por los gobiernos, que las estructuras financieras inadecuadas, que la falta de apoyo financiero a las necesidades de infraestructura hidráulica y que el insuficiente apoyo en nuevas tecnologías, no promueven un crecimiento y desarrollo sostenidos de las empresas esparragueras.

5.2 Conclusiones

5.2.1 Conclusión General

Las realización de una eficiente gestión del financiamiento, la existencia de políticas públicas coherentes y promotoras, la elección ideal de la estructura del financiamiento y la asistencia financiera para mejorar la infraestructura hidráulica y la innovación tecnológica, en gran medida influyen en el desarrollo de las inversiones en las empresas productoras de espárragos.

Los problemas que afectan a la agricultura mundial, soy muy diversos, entre los que tenemos: el calentamiento global, el debilitamiento de la capa de ozono, la escasez y contaminación del agua, la tala indiscriminada de bosques, expansión urbana en detrimento de los terrenos agrícolas, contaminación ambiental galopante, entre otros. Todo ello, está originando merma en la producción de alimentos.

No obstante, las reformas introducidas por los gobiernos que se suceden (en un ambiente neoliberal), aún persisten los desequilibrios estructurales, la injusticia social, las diferencias sectoriales, la dependencia del financiamiento de capital y de la asimilación de tecnología externa. Conscientes de los problemas, cada nación y cada gobierno, siguen en el intento de solucionarlos, sin mucho éxito

5.2.2 Conclusiones Específicas

- a) No obstante el crecimiento del PBI agrario mostrado en los últimos años, las políticas agrarias aplicadas en el Perú durante el 2004, 2005 y 2006, no han favorecido el desarrollo de los productores de espárragos, y ello afecta, de manera integral a todo el sector agrícola, por cuanto no han sido suficientes para solucionar problemas estructurales relacionados con: la capacitación y organización de los productores, la innovación tecnológica (semillas mejoradas, riego tecnificado, laboratorios para la biotecnología y bioseguridad), la construcción de carreteras de acceso rural, infraestructura

para el uso del agua, inversión en investigación y desarrollo, disposición de mayor información agrícola, inversión en la expansión de nuevos terrenos agrícolas, acreditación de la propiedad y acceso al financiamiento bancario.

- b) Cuando en la empresa se decide invertir, resulta ser una de las grandes decisiones financieras. Es en este momento que las empresas necesitan realizar el análisis de la estructura del financiamiento del capital, siendo ello de vital importancia, por cuanto en este paso se fijan los límites del financiamiento, con recursos provenientes del aporte propio o de accionistas y el aporte de terceros (prestamistas e instituciones bancarias). La consolidación patrimonial dependerá, de la forma como se ha determinado a estructura del financiamiento y de la posterior gestión que realice la empresa.
- c) Los productores de espárragos se apoyan fundamentalmente de la infraestructura disponible para la utilización del agua, tales como: reservorios, bocatomas y canales para la conducción del agua. Otro elemento colindante, esta constituido por la tecnología aplicada en la producción. La calidad de los productos y el rendimiento por hectárea, está en función de la innovación tecnológica. Para ambos elementos es decir, infraestructura para el uso del agua y la disposición de nuevas tecnologías, se necesita de asistencia financiera.

5.3 Recomendaciones

- a) Las políticas agrarias públicas deben estar dirigidas a mejorar aspectos estructurales como: redes de comunicación vial (para un eficiente transporte de la producción y evitar perdidas post cosecha), disposición del uso de los recursos hídricos (legislación por cuencas), infraestructura de riego en la costa y la sierra, derechos de propiedad, información simétrica, explotación forestal, expansión de terrenos agrícolas (la iniciativa privada para este punto, debe contar con incentivos tributarios, podría fijárseles un Impuesto a la renta de 5% para los primeros cinco año y luego

pasar al 15%), reducción de la fragmentación (agrupación de productores en función a un plan maestro de producción nacional), ampliar la cobertura del crédito agrario (democratizarlo, fijando tasas de intereses atractivas, para dinamizar la bancarización e intermediación financiera, ver anexo M) facilitando el acceso al mismo. Estas políticas serán favorables a los productores de espárragos en la medida que sean estratégicas, coherentes, eficaces, con visión de largo plazo e integrales.

- b) Las decisiones de inversión de los productores de espárragos, deben realizarse eligiendo una estructura de financiamiento equilibrada. Este proceso es de vital importancia, por cuanto, es el momento en el cual se fijarán los límites de participación del capital propio (de accionistas) y de terceros (prestamistas e instituciones bancarias). El endeudamiento no debe superar el 40% del financiamiento total, lo que permitirá a la empresa gozar de la flexibilidad financiera y de un esquema ideal para la consolidación patrimonial y el desarrollo de las inversiones.

Por otro lado, para fortalecer y ampliar la cobertura del financiamiento agrario, se recomienda: facilitar el acceso (eliminando sobrecostos de trámite), eliminar la asimetría de información (disponer de información fidedigna y oportuna), fomentar la formación de fondos de garantía (que mitiguen los riesgos intrínsecos: clima, desastres naturales, plagas), eliminar el sesgo cortoplacista del crédito (para promover la capitalización en el sector), perfeccionar la vigencia de la prenda agraria, disponer del crédito directo (recursos del tesoro publico), establecer la vigencia de tasa de intereses promocional para el sector, (similares al seguro de salud agrario).

- c) Se tienen estimaciones, que para el año 2020 la población mundial llegará a los 7,600' MM de habitantes, entonces, debemos estar preparados para atender la demanda de alimentos. El Perú lleva consigo varios años de atraso en la infraestructura hidráulica y la tecnología utilizada por el sector agrario, incluidos los productores de espárragos. Sí, deseamos un país competitivo en calidad y producción, se debe promover la modernización

de la infraestructura (reservorios, canales y sistemas de riego, que faciliten el uso eficiente del recurso hídrico) y, la innovación tecnológica (semillas mejoradas, mediante la biotecnología y la bioseguridad de los productos). El estado debe asistir con un incentivo directo a las iniciativas privadas de inversión en estos conceptos. Tal incentivo podría consistir en la devolución triple del IGV pagado en aquellas inversiones. También el Estado debe facilitar el otorgamiento de créditos con tasas de interés promocionales y, realizar mayor inversión directa en este campo.

Con la eficiente gestión (en la producción, el financiamiento y el desarrollo de las inversiones), y la introducción de mejoras en las políticas agrarias, estaremos ante la posibilidad construir un futuro con esperanza para los millones de peruanos que viven de la actividad agraria. No obstante de tener una agricultura dual, es posible disminuir los desequilibrios estructurales y mejorar los indicadores de pobreza existentes en el Perú (ver anexo N). Sin discriminación de ninguna clase, grandes, medianos y pequeños productores, tienen la responsabilidad de contribuir en su realización. Ahora que ha llegado el TLC con EE. UU., más otros que se aproximan, es el momento de trabajar por el gran cambio de la agricultura peruana.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Contabilidad, la base para las decisiones gerenciales, 11ª edición, año 2000. Robert F. Meigs, Jon R. Willians, Susan F. Haka. MarkJ. Betiner. Ediciones Irwin Mc graw-Hill.
- El Desafío del Eva, Joel M. Stein y John S. Shiely con Irwin Ross. Ediciones Norma, año 2000.
- Fundamentos de Administración Financiera. J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, Editora Mc Graw-Hill.
- Dirección y Gestión Financiera, estrategias empresariales, Tomos I y II. Instituto de Investigación El Pacifico E.I.R.L., primera edición 2003.
- Balanced Scorecard, Gerencia Estratégica y de Valor, Mario Apaza Meza, edición 2003, Instituto de Investigación El Pacifico E.I.R.L.
- Costos ABC, ABM y ABB, Herramientas para incrementar la rentabilidad y la competitividad empresarial. Edición 2002, Editora y distribidora Real S.R.L.
- Inversiones Internacionales, Bruno Solnick, segunda edición 1993, Ed. Addison-Wesley Iberoamericana, E.U.A.
- Inversiones, Robert A. Kolb. Ed. Limusa – 1996.
- Administración, Una perspectiva Global, Harold Konntz, Heinz Wehrich, 12ª edición, año 2003.
- Administración Estratégica, Thompson Arthur A. Jr., Stricklan III A.J., Editorial Mc Graw-Hill, edición año 2000.
- Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, 75, de octubre de 2003.
- Guía metodológica de la estadística descriptiva e inferencial, Luis D. Otiniano C., Ed. San Marcos, primera edición 2007
- http://es.wikipedia.org/wiki/Planificaci%C3%B3n_de_recursos_empresariales
- http://www.wikilearning.com/knowledge_management_km-wkccp-12173-4.htm
- www.businesscol.com/productos/glosarios/economico/glossary.php