



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

**FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y SU
EFECTO EN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS
AGROEXPORTADORAS DE LA REGIÓN LIMA, AÑO
2020**

**PRESENTADO POR
JUDITH HAYDEE CORDOVA CCOYLLO
CHRISTIAN JAVIER LÓPEZ BARRIENTOS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

LIMA - PERÚ

2021



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



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

**FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y SU EFECTO EN
EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE
LA REGIÓN LIMA, AÑO 2020**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTADO POR:

**CORDOVA CCOYLLO, JUDITH HAYDEE
LÓPEZ BARRIENTOS, CHRISTIAN JAVIER**

LIMA, PERÚ

2021

**FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y SU EFECTO EN
EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE
LA REGIÓN LIMA, AÑO 2020**

DEDICATORIA

A mis familiares por su apoyo para cumplir esta meta de mis estudios, ya que siempre estuvieron presentes para motivarnos e incentivarnos en esta etapa muy importante de nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO:

A Dios por bendecirnos con vida, nuestros maestros por guiarnos en este proceso y sobre todo a nuestros padres por confiar en nosotros en darnos la oportunidad de cumplir nuestros objetivos trazados.

ÍNDICE

CARATULA.....	ii
TÍTULO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO:.....	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
RESUMEN.....	x
INTRODUCCIÓN.....	xiii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	7
1.2.1 Problema general.....	7
1.2.2 Problemas específicos.....	7
1.3 Objetivos de la investigación	7
1.3.1 Objetivo general	7
1.3.2 Objetivos específicos	7
1.4 Justificación de la investigación.....	8
1.5 Limitaciones de la investigación	9
1.6 Viabilidad de la investigación.....	9
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 Antecedente de la investigación	11
2.1.1 Antecedentes Nacionales.....	11
2.1.2 Antecedentes Internacionales.....	16
2.2 Bases teóricas.....	21
2.2.1 Variable independiente: Financiamiento de comercio exterior.....	21
2.2.2 Variable Dependiente: Empresas Agroexportadoras.....	23
2.3 Términos Técnicos	24
2.4 Formulación de Hipótesis	27
2.5 Operacionalización de Variable.	28
2.5.1 Variable Independiente: Financiamiento del comercio exterior.....	28
2.5.2 Variable Dependiente: Desarrollo de las empresas agroexportadoras. .	29

CAPÍTULO III. METODOLOGIA	30
3.1 Diseño metodológico	30
3.1.1 Tipos de Investigación	30
3.2 Población y muestra	31
3.2.1 Población	31
3.2.2 Muestra	31
3.3 Técnicas de recolección de datos.....	33
3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos	33
3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	34
3.5 Aspectos éticos	34
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	36
4.1 Resultados de la encuesta	36
4.2 Análisis de fiabilidad	61
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	65
5.1 Discusión	65
5.2 Conclusiones	67
5.3 Recomendaciones	68
FUENTES DE INFORMACIÓN	70
ANEXOS	72
Anexo 1. Matriz de consistencia.....	73
Anexo 2. Encuesta.....	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Distribución de la población	31
Tabla 2.	Distribución final de la muestra	33
Tabla 3.	¿Cree usted que el factoring permitiría manejar la disponibilidad de efectivo en los costos operativos de exportación?	36
Tabla 4.	¿Considera usted que el factoring compromete las negociaciones en las exportaciones?.....	38
Tabla 5.	¿Cómo considera usted las herramientas de financiamiento para mejorar las exportaciones?	40
Tabla 6.	¿La empresa ha desarrollado un proceso de riesgos crediticios?	42
Tabla 7.	¿Su empresa ha desarrolla procesos de resultados económicos del ejercicio?	44
Tabla 8.	¿La entidad financiera establece plazos de amortización, considera usted que son adecuados para que no afectan a su liquidez?	46
Tabla 9.	¿Cuenta con un nivel de la gestión de control de endeudamiento en la empresa?	48
Tabla 10.	¿Con los préstamos obtenidos, usted ha implementado nuevas líneas de negocio para un mejor desarrollo de su empresa?.....	49
Tabla 11.	¿Cuenta con variedad de líneas de productos para maximizar su rentabilidad de su empresa?	51
Tabla 12.	¿Su empresa cuenta con un área específica para mejorar el cobro adecuado de sus ventas?	53
Tabla 13.	¿La empresa cuenta con una gestión de pago adecuado?	55
Tabla 14.	¿Cuenta con capital de trabajo para adquirir nuevos productos por el incremento de ventas?.....	56
Tabla 15.	¿La empresa cuenta con un área específica para llevar el control de sus créditos a los clientes frecuentes?	58
Tabla 16.	¿Cuenta usted con un sistema de monitoreo y revisión de los productos que ofrecerá a sus nuevos clientes del exterior?	60

Tabla 17.	Variable Independiente: Financiamiento del Comercio exterior.....	61
Tabla 18.	Variable Independiente: Desarrollo de las Empresas Agro-Exportadoras.....	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	¿Cree usted que el factoring permitiría manejar la disponibilidad de efectivo en los costos operativos de exportación?	37
Figura 2.	¿Considera usted que el factoring compromete las negociaciones en las exportaciones?.....	38
Figura 3.	¿Cómo considera usted las herramientas de financiamiento para mejorar las exportaciones?	40
Figura 4.	¿La empresa ha desarrollado un proceso de riesgos crediticios?	42
Figura 5.	¿Su empresa ha desarrolla procesos de resultados económicos del ejercicio?	44
Figura 6.	¿La entidad financiera establece plazos de amortización, considera usted que son adecuados para que no afectan a su liquidez?	46
Figura 7.	¿Cuenta con un nivel de la gestión de control de endeudamiento en la empresa?	48
Figura 8.	¿Con los préstamos obtenidos, usted ha implementado nuevas líneas de negocio para un mejor desarrollo de su empresa?	49
Figura 9.	¿Cuenta con variedad de líneas de productos para maximizar su rentabilidad de su empresa?	51
Figura 10.	¿Su empresa cuenta con un área específica para mejorar el cobro adecuado de sus ventas?	53
Figura 11.	¿La empresa cuenta con una gestión de pago adecuado?	55
Figura 12.	¿Cuenta con capital de trabajo para adquirir nuevos productos por el incremento de ventas?.....	56
Figura 13.	¿La empresa cuenta con un área específica para llevar el control de sus créditos a los clientes frecuentes?	58
Figura 14.	¿Cuenta usted con un sistema de monitoreo y revisión de los productos que ofrecerá a sus nuevos clientes del exterior?	60

RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo es determinar en qué medida el financiamiento de comercio exterior influye en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la Región Lima, año 2020.

El trabajo de investigación se formuló bajo la metodología de investigación descriptiva y parte de este proceso implica formular preguntas, análisis e interpretaciones de las características principales de los financiamientos otorgados al sector agrícola y su contribución al desarrollo y crecimiento del sector hacia mercados internacionales considerando que estos contribuyen y forman parte del capital del trabajo para la ejecución del proyecto. La investigación fue de tipo aplicada, debido a que sus resultados podrían tener una utilidad práctica, y de un nivel descriptivo-correlacional.

La población estuvo conformada por 292 personas entre hombres y mujeres que comprende gerentes de finanzas, administradores, marketing, contadores, economistas; empadronados a nivel Lima.

Los resultados obtenidos evidenciaron que la aplicación del financiamiento sirve como herramienta para mejorar las estrategias competitivas en las empresas

exportadoras del sector agrícola, con la finalidad de establecer alternativas de solución con una adecuada utilización.

Palabras claves: Financiamiento, comercio exterior, productividad, objetivos, riesgos, agroexportador.

ABSTRACT

The general objective of this work is to determine to what extent foreign trade financing influences the development of agro-export companies in the Lima Region, year 2020.

The research work was formulated under the descriptive research methodology and part of this process involves formulating questions, analysis and interpretations of the main characteristics of the financing granted to the agricultural sector and its contribution to the development and growth of the sector towards international markets, considering that these Create and be part of the working capital for the execution of the project. The research was of an applicative type, because its results could have a practical utility, and of a descriptive-correlational level.

The population was made up of 292 people between men and women who include administrators, accountants, analysts, economists, dispatchers, customs agents and assistants; registered at Lima level.

The results obtained showed that the application of financing serves as a tool to improve competitive strategies in exporting companies in the agricultural sector, in order to establish alternative solutions with adequate use.

Key Words: financing, foreign trade, productivity, objectives, risks, agro-exporter.

INTRODUCCIÓN

Para un mejor entendimiento del tema, la estructura del presente trabajo de suficiencia profesional está conformada por cinco capítulos, la misma que se detalla a continuación:

Capítulo I: Planteamiento del problema, en el cual se describe la realidad problemática, respecto al financiamiento del comercio exterior y su efecto en el desarrollo de las empresas agroexportadoras del año 2020, ya que es un capital de trabajo necesario para llevar a cabo la ejecución del proyecto, para lograr expandirse a nuevos mercados e introducir nuevas líneas de productos capaces de crear nuevas necesidades en sus clientes, llegando hasta la formulación del problema, objetivos, delimitación, justificación e importancia.

Capítulo II: Marco Teórico, analiza los antecedentes de la investigación, que han sido publicadas en los últimos años revisadas tanto en Universidad nacionales e internacionales, investigaciones, bases teóricas, términos técnicos, formulación de hipótesis, terminando con la operacionalización de las variables.

Capítulo III: Metodología, hemos tratado el diseño metodológico, la población y muestra, las técnicas de recolección de datos, las técnicas para el procesamiento y

análisis de la información y los aspectos éticos involucrados a todos los procesos de investigación.

Capítulo IV: Resultados, además se realizó el procesamiento de la información, la cual es presentada en tablas y gráficas, el análisis descriptivo obtenido a través de las encuestas y analizando las interpretaciones correspondientes.

Capítulo V: Discusión, conclusiones y recomendaciones, se determinaron sobre la base de los resultados obtenidos, considerando, las fuentes de información y los anexos respectivos.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

La economía mundial desde 1946 al 2020 registra una mayor contracción como consecuencia del impacto de la pandemia del coronavirus, América Latina ha dado signos de una situación aún peor. La región ha sufrido su mayor caída de Producto Interior Bruto (PIB) en más de un siglo, según señaló la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). "En este contexto, si se comparan diferentes indicadores sanitarios, económicos, sociales y de desigualdad, **América Latina y el Caribe es la región más golpeada del mundo emergente**", indicó la Cepal.

Los países latinoamericanos ya acumulaban unas tasas bajas de crecimiento económico que promediaron 0,3% entre 2014 y 2019 y apenas llegaron a 0,1% en 2019, lo que les colocaba en un difícil punto de partida cuando apareció el covid-19 en el horizonte.

El Perú por sus características geográficas y naturales tiene un amplio portafolio de bienes agrícolas por ofrecer al mundo, cada uno de gran calidad nutricional para los consumidores extranjeros. Entre nuestros productos bandera tenemos el café, cacao, espárragos, limones, paltas, uvas, mangos entre otros. El Instituto Nacional de

Estadística e Informática informa que, en el año 2020, el volumen total exportado de bienes tuvo una variación de -17,1% con respecto al 2019, explicado por la caída en los envíos de productos tradicionales (-21,4%) y productos no tradicionales (-5,4%). Igualmente, el volumen total importado disminuyó en 11,8%, debido a las menores compras de bienes de capital y materiales de construcción (-14,1%), materias primas y productos intermedios (-12,3%), y en menor medida bienes de consumo (-7,6%). En términos nominales, el valor de las exportaciones FOB totalizó US\$ 39 311 millones, US\$ 6821 millones por debajo del nivel alcanzado en el 2019.

La agricultura y el consumo de alimentos se han visto afectados de manera más dramática por el COVID-19, el bloqueo relacionado a las medidas adoptadas por diversas economías y sus consecuencias económicas, se empiezan a visualizar en los resultados del año. No solo la pandemia conducirá a una fuerte reducción del PBI mundial en 2020, sino que las medidas duraderas de contención del COVID-19 (distanciamiento en comercios y restaurantes; controles fronterizos más estrictos y el consiguiente colapso del turismo internacional y hotelería; etc.) significa que el sector de consumo no se ha recuperado completamente a los niveles anteriores al COVID-19.

En el 2020 Los principales países de destino de nuestros productos fueron China (33,3%), Estados Unidos de América (14,0%), ambos en conjunto representaron el 47,3% del volumen total exportado. Le siguieron en orden de participación Corea del Sur (5,8%), Japón (7,3%) y España (3,5%). Según fuente de Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Según el ranking de producción de mandarina periodo 2015 – 2019, (Fuente Dirección de estadística Agraria / MINAGRI 2020), Nos dice que la participación de cada año con respecto a las toneladas/cantidades acumuladas, es un promedio es de

19.90% para Lima, 18.44% para Ica, 19.93% tanto para Junín como para Puno, 19.89% para Lima Metropolitana y 19.96% para Ucayali.

No obstante, para el crecimiento de las tasas de participación, tomando en cuenta como año base al año 2015, se infiere que para el último año (2019) el crecimiento ha sido de 3.26%, 11.87%, 2.66%, 2.21%, 2.71%, 0.46% para Lima, Ica, Junín, Puno, Lima Metropolitana y Ucayali, respectivamente. Esto deja en evidencia que el departamento de Ica ha sido el departamento con mayor crecimiento de participación, en cuanto a las toneladas/cantidades acumuladas del período analizado.

Otro aspecto que retrasa el crecimiento de la industria agrícola es la falta de diversificación o valor agregado entregado a los productos enviados al exterior en la mayoría de casos siempre queda en el producto cosechado, limpiado y empaquetado.

La actividad agrícola se ha convertido en el segundo sector generador de divisas (más de US\$ 7,000 millones en exportaciones) y aporta el 5.3% del PBI del país.

Pese a los impactos generados por el COVID-19, el flujo de inversiones en el agro creció de manera positiva. El Ministerio de Desarrollo

Agrario y Riego (Midagri) reveló que al cierre del año 2020 el índice de ejecución presupuestal alcanzó un nuevo récord de 82.8%. De acuerdo al reporte del ministerio, la ejecución total del 2020 fue de S/ 2,873 millones, es decir 82.8%, (casi 5% más que el 2019 que fue de 78.1%).

Según cifras del Midagri, El Perú tiene más de 2,2 millones productores y productoras agropecuarias. El 97% son de agricultura familiar (ST-CMAF) de los cuales el 81,8 % posee menos a 5 ha (CENAGRO 2012), y 7,629,600 miembros de hogares agropecuarios.

La superficie agrícola: 7,12 millones de ha. - SECANO (4,5 millones Ha). - RIEGO (2.6 millones ha).

La Población Económicamente Activa PEA: Contribuye con el 24.1% del empleo total del país. Es la actividad que más empleo genera, le sigue Comercio con 18.8%, Manufactura con 9.3%, Transporte y Comunicaciones con 8.5% y hoteles y restaurantes con 7.1%. (ENAH0 2017)

El Ministerio de Agricultura y Riego, a través de Agro Rural, implementó 1,372 mercados itinerantes “De La Chacra a la Olla” en todo el país. La intervención tiene 2 objetivos:

- a) Abastecimiento de productos agropecuarios directamente de los productores mejorando su nivel de ingresos
- b) Evitar la aglomeración estableciendo adecuados protocolos de funcionamiento del mercado y medidas de bioseguridad.

La producción agrícola se ha desarrollado relativamente bien a pesar de los muchos desafíos derivados de COVID-19, en particular vinculados a la falta de mano de obra en medio de medidas de bloqueo y fronteras cerradas. Esperamos que la producción agrícola mundial aumente en 2020/21 (que corresponde a la cosecha del año fiscal 2020), sin embargo, se tendrán que ajustar las proyecciones mundiales a los efectos y cambios que presenten los países frente al COVID-19.

Las modalidades de financiamiento para este sector es amplio y diversificado, para adquirirlos es fundamental conocer las entidades que brindan este servicio y tener un panorama claro de los beneficios y riesgos que estos contribuyen, debido a la falta de información y exploración de estas líneas de crédito muchas organizaciones no logran potenciar grandes proyectos empresariales ni acceder a nuevos mercados para impulsar nuevos productos demandados en el mercado exterior. Por otro lado,

las instituciones financieras del país dan a conocer su rol frente a este sector, por ejemplo, Oscar Jara, encargado de Financiamiento Comex del BanBif, expresa lo siguiente: “Nuestros financiamientos cumplen un rol muy importante en apoyo (...) especial a nuestros exportadores y su cadena productiva, tanto en pre embarque como post embarque, con condiciones competitivas en el mercado. (...)”

La falta de recursos financieros para gestionar todo el proceso de comercio exterior (pre embarque, embarque y post embarque) hace perder eficiencia de procesos productivos, calidad de los productos y competitividad de las mismas.

Cuando nos referimos al proceso de pre-exportación, estamos hablando de empresas que tienen pedidos del extranjero por adelantado y estos buscan financiar su proceso productivo de mercancías para que el contrato pueda ser ejecutado. Los Comex para Exportación buscan otorgar liquidez a la empresa mediante el financiamiento de las ventas al extranjero para que se continúe otorgando plazo de pago a los clientes en el exterior cubriendo sus necesidades de capital de trabajo.

El financiamiento del comercio exterior contribuye de manera relevante en el acceso a recursos financieros siendo un punto importante para el desarrollo del comercio exterior, por eso el Mincetur trabaja para superar esta barrera. Entre sus objetivos está reducir las desigualdades de información en el mercado de financiamiento, crear o mejorar instrumentos de subvención para la exportación e incentivar la formación de nuevos actores que apoyen en este ámbito en la productividad el sector agrícola de la región Lima.

Actualmente la mayoría de las empresas exportadoras de productos agrícolas desconocen lo beneficioso que es utilizar el financiamiento a través de las cobranzas

del exterior para incrementar la exportación y de esa manera lograr el crecimiento empresarial sostenido y conseguir nuevos destinos para los productos agrícolas cosechados en los valles costeros e interandinos, como las uvas, alcachofas, espárragos, paprika, mangos entre otros.

Las empresas exportadoras de productos agrícolas no utilizan en su real dimensión los instrumentos financieros para su desarrollo sostenible, por lo que el presente trabajo de investigación plantea alternativas que permita a las empresas exportadoras mejorar su rendimiento y desarrollo.

Es importante mencionar que la aplicación de los instrumentos financieros, el *factoring* internacional de exportación, facilita la adquisición de nuevos equipos y maquinarias, de esa manera contribuye con el desarrollo empresarial. El *factoring* internacional de exportación, es útil cuando se trata de liberar saldos de línea post embarque, permitiendo exportador ser más activo en la venta de productos al exterior al contar con financiamiento para capital de trabajo.

La etapa del Financiamiento de exportación pre embarque es la primera etapa del flujo de una exportación y consiste en la compra de materia prima y mano de obra para cubrir el requerimiento para esta operación es necesario obtener liquidez ya sea de capital propio o financiado.

La etapa de Financiamiento del Post embarque es el que se otorga cuando el cliente exportador ya embarcó el producto. En esta etapa ya debe contar con la factura final y el documento de transporte correspondiente. Una forma de fidelizar al cliente es otorgando créditos a corto plazo con garantía, así se lograr una cartera de clientes nuevos y estratégicos.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿En qué medida el financiamiento del comercio exterior influye en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la Región Lima, año 2020?

1.2.2 Problemas específicos.

- a) ¿Cómo influirá el *Factoring* Internacional de Exportación en el desarrollo empresarial de las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020?
- b) ¿El uso del Financiamiento de Exportación Pre - Embarque contribuirá en la generación de liquidez para las empresas agroexportadoras de la región de Lima año 2020?
- c) ¿En qué medida el Financiamiento de Exportación Post - Embarque influirá en el otorgamiento de créditos a nuevos clientes para las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar en qué medida el financiamiento del comercio exterior influye en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la Región Lima, año 2020.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Relacionar la influencia del *Factoring* Internacional de Exportación en el desarrollo empresarial de las empresas agroexportadoras de la región Lima, año 2020.
- b) Mostrar la incidencia del Financiamiento de exportación pre - embarque en la generación de liquidez para las empresas agroexportadoras de la región Lima, año 2020.

- c) Evaluar la capacidad del Financiamiento de exportación post - embarque para otorgar créditos a nuevos clientes de las empresas agroexportadoras de la región Lima, año 2020.

1.4 Justificación de la investigación

La formulación del trabajo de investigación presente tiene como sustento fundamental brindar información a las pequeñas y medianas empresas sobre la apertura de los conocimientos, beneficios y ventajas de las herramientas de financiamiento para operaciones de comercio exportador en el sector agrícola, especialmente para las empresas agroexportadoras que tienen sus operaciones en la región de Lima.

Desde hace varios años, el rubro agrícola ha venido experimentando un gran dinamismo que fue superado por el sector minero, por ello, el desarrollo de la presente investigación, refiere al interés educativo por intentar reconocer, cómo es que la falta de conocimiento apropiado del financiamiento de comercio exterior incide en el desarrollo empresarial de las empresas exportadoras agrícolas de la región Lima

El objetivo central de investigar a las empresas exportadoras de productos agrícolas, es para dar a conocer los factores financieros económicos que impiden y dificultan su desarrollo, nuestro planteamiento es que este sector logre acceder a mercados internacionales y a su vez fidelicen nuevos clientes atreves de financiamientos accesibles y rentables. De tal manera que su utilidad esperada sea positiva y estos logren potenciar, ejecutar el proyecto.

En efecto, la presente investigación se realiza, porque identificamos un cierto desconocimiento por parte de los empresarios agrícolas. El costo de oportunidad que las estas empresas pierden por no tener en cuenta los detalles que se expondrán en

el presente trabajo, no está ayudando a que sigan creciendo según el mercado internacional lo está solicitando.

Está orientado para estudiantes, docente y empresarios que estén interesado en desarrollar sus operaciones en el mercado internacional como es las exportaciones, ya que el Perú es uno de los países que se caracteriza por su diversidad de productos ofrecidos en el exterior.

Por último, esperamos, que, al término de la investigación, podamos cumplir con los objetivos planteados de manera concisa y que pueda contribuir con aportes académicos y organizacionales importantes, sobre el nivel de importancia que tienen los instrumentos financieros.

1.5 Limitaciones de la investigación

Durante la realización del trabajo de investigación, no hubo ningún inconveniente por que el tema es actual y tuvimos acceso a la información requerida. Sin embargo, por razones del ya conocido fenómeno climático del Niño Costero del 2017, hecho que alcanzó a perjudicar también a las zonas agrícolas de la región de Lima.

1.6 Viabilidad de la investigación

El presente trabajo de suficiencia profesional fue viable, debido a la disponibilidad de recursos económicos que fueron necesarios para la elaboración del trabajo de investigación, asesorías brindadas por la institución, su disponibilidad de tiempo y los materiales como útiles de escritorio, el uso de laptops o computadoras, acceso a información de internet, así como el acceso a los diferentes repositorios de las universidades nacional e internacional.

El trabajo de investigación es viable porque ayudará a la gestión empresarial tanto económica como financiera dentro del rubro de exportaciones, asimismo incentivar la

inversión en nuestro país para generar competencia justa y beneficios para los empresarios

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedente de la investigación

Al efectuar una extensa investigación y comprobación a nivel de pre y postgrado de las facultades de ciencias contables, económicas y financieras de las universidades, respecto a trabajos de investigación que guarden un limitado vínculo con el título “**FINANCIAMIENTO DE COMERCIO DE EXTERIOR Y SU IMPULSO EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE LA REGIÓN LIMA, AÑO 2020**”, se cuenta con los siguientes trabajos de investigación.

2.1.1 Antecedentes Nacionales

ANDRADE, K. Y RENGIFO, K. (2019), en su tesis *El modelo clúster como incentivo al comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de Las Lomas de Carabayllo*, Universidad San Martín de Porres.

Resumen: El presente trabajo de investigación, Tiene objetivo general y tres objetivos específicos, como objetivo general: Identificar de qué manera el modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo y como objetivos específicos: Determinar cómo influye la asociatividad de las pequeñas y medianas empresas para

desarrollarse en el comercio exterior, describir cómo influye la competitividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior e indicar cómo influye el reglamento gubernamental en las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el modelo clúster. La metodología es de tipo aplicada, con enfoque mixto, pues se utilizó instrumentos cualitativos y cuantitativo. De igual modo, tiene un alcance descriptivo y se usó un diseño no experimental. Los resultados fueron concordantes respecto a los objetivos presentados, los resultados si responden los objetivos planteados. En las conclusiones se ha encontrado que el polígono industrial de Lomas de Carabayllo, podría ser un plan piloto exitoso, siempre y cuando se reciba la capacitación necesaria para estas empresas, además de ello se necesita que estas empresas trabajen en asociatividad y que conformen clúster, para lograr un mejor producto, mejorar la tecnología que usan, ampliar la oferta exportable y así mejorar su sostenibilidad.

Comentario: La asociatividad se define como el proceso que pretende la cooperación interempresarial, con el objeto de mejorar la gestión, la productividad y la competitividad en la época de la globalización, se entiende que cada entidad es un mundo de experiencias, conocimientos y estrategias y al generar esta asociación se complementan y repotencian para mostrarse al mercado nacional e internacional y perpetuarse satisfaciendo necesidades de la población. Los factores que influyen en esta red es lógicamente la planificación, proyectos, liderazgo, cultura y abocados a resultados favorables.

En cuanto al reglamento gubernamental en la actualidad se ha ido mitigando ciertas barreras y obligaciones tributarias para fomentar el libre comercio en el mercado con fines de crear una competitividad comercial y así obligar indirectamente a nuestros proveedores cumplir los estándares de calidad.

ESPINOZA, O. y PACHECO, E. (2019), titulado *Relación del índice de conectividad de carga marítima y el índice de competitividad de comercio exterior Perú - EEUU para arándanos frescos, período 2012 – 2017, Trujillo 2019*, Universidad Privada del Norte.

Resumen: La presente tesis titulada “Relación del índice de conectividad de carga marítima y el índice de competitividad de comercio exterior Perú - EEUU para arándanos frescos, período 2012 – 2017, Trujillo 2019”, tiene como objetivo principal, determinar en qué medida se relaciona el índice de conectividad de carga marítima (ICCM) y el índice de competitividad de comercio exterior (ICCE) Perú – EE.UU. para arándanos frescos, utilizando el método de Mínimos Cuadrados y Coeficiente de Correlación de Pearson. En el capítulo I, se desarrolla el ámbito en el que está inmerso la presente investigación y abarca dos términos muy importantes en lo que se refiere a negocios internacionales, la logística y la competitividad. La logística vista como oportunidad de desarrollo de un país e interconectividad con el mundo globalizado de hoy, y la competitividad vista desde el ámbito del comercio exterior ya que aún en la actualidad no existe un consenso frente concepto para la competitividad en cada sector, solo se define de manera global. El conocimiento de ambas definiciones como de su relación, forman parte de los cimientos para la generación de políticas público-privadas que contribuyan al desarrollo y crecimiento del país. Posteriormente, en el capítulo II, después de haber definido el objetivo de la investigación, desarrollamos la metodología para alcanzar, por ello, ya que la investigación es descriptiva transversal, se tomará datos de comercio exterior de diferentes instituciones reconocidas nacional y mundialmente como Sunat, Adex, Banco Mundial, etc. Los datos de comercio exterior serán procesados en la hoja de cálculo Microsoft Excel 2016, para la consecuente interpretación de las tablas y

gráficas generadas. Luego en el capítulo N° III, después de haber realizado los cálculos correspondientes y análisis respectivos, se obtienen los resultados. El dato hallado referente al coeficiente de Correlación de Pearson (r), que mide la fuerza de la relación lineal entre dos variables; el $r = 0.67$ (67%) indicaría una relación positiva (media y considerable) entre las dos variables. Finalmente, en el capítulo IV referente a discusión y conclusiones, luego de haber calculado y analizado los resultados, se da respuesta a la hipótesis planteada, donde se acepta que el índice de conectividad de carga marítima se relaciona de manera positiva con el índice de competitividad de comercio exterior Perú-EEUU para el producto arándanos frescos período 2012 – 2017. Como recomendación se hace necesario, evaluar la realidad de cada país al fin de establecer que componentes del índice de conectividad de carga marítima influyen en mayor o menor medida, ya que estos factores varían en el transcurrir del tiempo.

PALABRAS CLAVE: Conectividad de carga marítima, competitividad de comercio exterior, cuota de mercado, participación de las exportaciones, coeficiente de correlación.

Comentario: El trabajo mencionado guarda mucha relación con nuestra investigación, en lo referente al comercio exterior, en el Perú empezó su apertura comercial en los años 90, la cual se ha consolidado como una política de estado que nos ha permitido aprovechar nuestros recursos naturales e ir fortaleciendo otros bienes y servicios producidos en el país para colocarlos en el extranjero.

Los países se benefician del aumento de la competencia, ya que la apertura del comercio reduce la brecha entre el costo de producción de una mercancía y su precio de venta, permitiendo a los consumidores tener acceso a productos de más bajo precio. Los consumidores también se ven beneficiados por la mayor variedad de mercancías y servicios disponibles para ellos mediante la apertura comercial

Esto se da porque la apertura comercial con inclusión tiene un efecto positivo en el crecimiento económico, el empleo y la reducción de la pobreza. En el Perú, vemos como la apertura comercial está directamente relacionada con el incremento de nuestro nivel de ingresos y con una economía estable en constante crecimiento, lo cual permite seguir mejorando la calidad de vida de todos nuestros ciudadanos.

En cuanto a la conectividad marítima, examina el nivel de acceso que tiene un país a las redes de transporte globales, y tiene un efecto directo al nivel de competitividad en el comercio exterior.

GRANZA, S. Y CASTRO, P. (2019), en su investigación *Plan de Negocios para la producción y exportación de maíz chullpi sembrado en El Valle del Mantaro (Región Junín)*, Universidad ESAN.

Resumen: La presente investigación tuvo como objetivo demostrar la viabilidad económica y financiera de un modelo de negocio para la exportación de maíz chullpi sembrado en el valle de Mantaro (Región Junín) al mercado norteamericano. La investigación aplicada que culmina en un Plan de Negocios busca promover la innovación empresarial a través de la participación en procesos asociativos como las redes empresariales sumando una alternativa de un cultivo rentable para el desarrollo de un agro negocio de alto valor agregado para los agricultores de la región Junín que padecen las inclemencias climatológicas, además de bajos precios que limitan el desarrollo de su agricultura. A través de la innovación de procesos y la innovación organizacional, buscamos alcanzar mercados internacionales que acepten el maíz chulpi como el mercado de productos étnicos y nostálgicos de los Estados Unidos para la comunidad peruana que reside en este país. Finalmente, la evaluación económica y financiera, sumada a la investigación sobre el producto y el entorno del mercado, han proporcionado resultados favorables

demostrando la viabilidad y sostenibilidad del plan de negocio para la producción, comercialización y exportación del maíz chulpi en el Valle del Mantaro.

Comentario: Las organizaciones empresariales se rigen bajo una estructura de costos y un plan económico, financiero donde realizan proyecciones del modelo del negocio, así como los posibles resultados, bajo ese criterio deciden abrirse hacia nuevo mercado, fidelizar clientes y nuevos productos que les permiten expandirse, el cual genera nuevas oportunidades y retos, porque no solo se trata de crecer también implica satisfacer necesidades de nuestros aliados estratégicos mejorando el cuidado de los cultivos y aplicando técnicas para el diagnóstico, control de plagas y enfermedades que afecten la producción así como el proceso de comercialización. Finalmente se busca potenciar la comercialización dado que el lugar de estudio tiene una agricultura diversificada y podría verse fortalecida con la intervención de un estado competitivo que busca incentivar al sector agrícola a través de financiamientos flexibles y capacitaciones relacionados a la gestión.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

Chávez, T. y Ponce, G. (2019) en su tesis *El comercio exterior en el emprendimiento de la producción técnica*, Universidad de Guayaquil – Ecuador.

Resumen: La presente investigación trata del conocimiento en comercio exterior que tienen los estudiantes del tercero de Bachillerato General Unificado de la Unidad Educativa Universitaria Francisco Huerta Rendón de la ciudad de Guayaquil, donde se pudo evidenciar mediante la observación directa las deficiencias en cuanto al nivel de conocimiento con respecto al comercio exterior y el bajo rendimiento académico que presentan. Se determinaron las causas que dan origen al problema. El marco metodológico se encuentra elaborado bajo las directrices de las variables, dependiente e independiente, junto a las fundamentaciones. La metodología

empleada es la cualitativo-cuantitativa, donde se emplearon datos numéricos como resultados de las encuestas dieron como resultado la evidencia de la problemática existente mediante los análisis respectivos, lo que permite poder realizar la propuesta. La propuesta planteada es una guía de lineamientos básicos sobre el comercio exterior para que los estudiantes del tercero de bachillerato adquieran conocimientos y mejoren su rendimiento académico.

Comentario: La terminología del Comercio exterior es utilizada en diversos alcances a nivel práctico, teórico y organizacional, a nivel básico queda claro que se refiere a la comercialización de bienes o servicios fuera del territorio geográfico de un país, con el fin de cubrir o satisfacer una necesidad del mercado externo, considerando que ningún país posee todo lo que necesita esto hace que dependa de otros países para cumplir la demanda de cierta mercancía o servicios, por ejemplo, un país puede ser rico en acero, sin embargo, carece de cobre. Por esta misma razón que si algún país cuenta con exceso de producción de un bien, encuentra beneficios vendiendo en el exterior a países que lo necesitan.

Los tratados de libre comercio también influyen en este proceso, ya que elimina ciertos aranceles o reducen las barreras comerciales generando beneficios a la sociedad, y esto permite establecer una competencia perfecta.

Finalmente es fundamental guiar y capacitar a los jóvenes ya que ellos serán los futuros emprendedores.

Acosta, E. (2019) en su investigación *Análisis de la situación actual y perspectiva de la producción de piña para la exportación en Panamá*, Universidad de Chile.

Resumen: La piña es una fruta tropical de la familia las bromeliáceas, se le conoce como ananá o ananás, es originaria de América del Sur y su nombre científico es *Ananas comosus*. La producción de piña se encuentra distribuida en alrededor de 83

países de América, Asia y África (Cerrato, 2013). Costa Rica es el mayor productor de piña del mundo y en el 2017, su producción ascendió a más de 3 millones de toneladas y exportó USD 942 millones. Panamá, también es productor y exportador de la piña fresca, en los últimos cuatro años sus exportaciones en valores nominales han venido bajando, pasó de UDS 44,2 millones en 2013 a USD 13,2 millones en 2017. Este estudio tiene como objetivo identificar y analiza, por una parte, las causas que originaron la reducción observada en las exportaciones, y por otra parte, abordar las perspectivas futuras de este sector exportador de la economía panameña. La experiencia en los países indica que, para mantener su capacidad competitiva la actividad piñera exportadora requiere una rápida adaptación a los cambios que ocurren en los mercados internacionales. Así lo demuestran, como se verá más adelante, los casos de éxito de Costa Rica, por una parte, país que ha sido capaz de adaptar su producción a las variaciones de la demanda internacional, y de fracaso, por otra parte, en el caso de Ghana, país donde el sector productor reaccionó lento al cambio en las nuevas variedades demandadas en el mercado. Los resultados obtenidos en este estudio, indican que la caída en la producción y exportación de piña de Panamá se debió por la pérdida de competitividad del sector Piñero panameño por la incapacidad de mejorar los rendimientos de la producción; a lo que se suma el alza de los costos de producción derivada del aumento del salario, de los precios de los insumos, y de los subsidios sociales, así como de la competencia del sector construcción, que trajo como consecuencia falta de mano de obra y la reducción de áreas de producción.

Comentario: Según el análisis descrito sobre la variación porcentual de la demanda del producto se observa que ha descendido, y unos de los factores es la capacidad competitiva que se define como la capacidad que tiene un negocio para producir y vender productos que cumplan con la calidad de los mercados, para ello

se requiere de recursos, tecnología, y reorganización empresarial. El mercado es cambiante y como empresarios es necesario innovar ciertos procesos como de producción y administración y estos cambios deben generar una mejora continua en el rendimiento de la producción.

Uno de los posibles factores que genero la incapacidad de mejorar los rendimientos de la producción y la pérdida de competitividad han podido ser las obligaciones tributarias, obligaciones con el personal, con los proveedores, y el aumento del salario que menciona en el texto, estos incrementos inesperados generan una insolvencia económica financiera que con lleva al negocio a un desequilibrio de su presupuesto proyectado, frente a esa situación se requiere realizar ajustes a las proyecciones y como consecuencia generar un probable incremento en el valor del bien o reducción de la utilidad esperada, considerando que estamos frente a un mercado competitivo la alta dirección debe tomar acciones y decisiones inmediatas para mitigar estos tipos de riesgos.

Acero, J.; Bayona, E.; Deaza, M. & Rivera, M. (2018), titulada *Planificación estratégica del crédito banco agrario de Colombia para el desarrollo agrícola*, Universidad Católica de Colombia.

Resumen: Esta investigación describe inicialmente la revisión de políticas planteadas para el desarrollo del sector agropecuario en Colombia y el funcionamiento de todas aquellas leyes que contemplan los mecanismos de financiación para este sector en los periodos comprendidos entre los años 1999 y 2017; de igual forma, y como centro de esta investigación, se involucra al Banco Agrario de Colombia S.A. como primera entidad financiera del estado que apoya financieramente a la agricultura, quien dentro de una economía mixta, respalda y apoya en su gran mayoría la financiación de los proyectos de los sectores agrícola y

pecuario y se abordan los principales factores que inciden en los ingresos de los productores; así mismo y como soporte documental, se tienen en cuenta los aspectos o situaciones teóricas vigentes para el sector agrario y que se encuentran normativamente reglamentadas en el país, a fin de buscar mejorar las condiciones de financiación y aprovechamiento de los recursos obtenidos mediante el otorgamiento de créditos para el sector agropecuario que ofrecen las entidades financieras y principalmente el banco en mención, con la definición de estrategias que puedan ser implementadas desde el rol de entidad financiera del sector agropecuario.

Comentario: El financiamiento es fundamental para iniciar un proyecto y poder ejecutarlo a corto plazo, analizando si el costo financiero es viable para la inversión que se pretende realizar, aquí implica realizar proyecciones macroeconómicas y estrategias para llegar a un mercado diversificado con la finalidad de fidelizar a los clientes, estos factores deben ir en conjunto para que la operación comercial resulte exitosa. Es importante que el estado se involucre en este sector agrario de necesidad primaria en diversos aspectos claves del proceso de producción, como es de conocimiento los productos pueden sufrir distintas malezas antes de su comercialización y distribución ya sea por daños naturales o de terceros. Para poder darle más fortaleza e incentivar a este sector sería apropiado que el estado brinde asesorías técnicas de producción para mitigar estos riesgos inherentes, así se pueda aprovechar todos recursos naturales producidos en Colombia cumpliendo todos los estándares de calidad para gestionar exportaciones y lograr el desarrollo sostenible en la agricultura.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Variable independiente: Financiamiento de comercio exterior

De acuerdo a los conceptos referentes del financiamiento de comercio exterior, Lo define como el instrumento financiero que es de gran soporte para los exportadores ya que contribuye en brindar liquidez inmediata a través de requisitos establecidos por entidades financieras.

En cuanto al tema de *Factoring internacional* menciona el autor Mondragón, Víctor. (2015) que “es una operación comercial por el cual una institución financiera le compra al exportador cuentas por cobrar a través de la adquisición de documentos comerciales originados por una venta al exterior a plazos.

Dentro del marco conceptual El financiamiento del comercio exterior es aplicable en el proceso pre-embarque y pos embarque.

En cuanto al financiamiento Pre Embarque, el autor **Vásquez, F. (2015)**, define como, “el financiamiento que otorga el banco u otra institución financiera a su cliente para la compra o producción de mercadería que va ser exportada.

Financia el lapso de tiempo que existe entre, la recepción por parte del exportador de: Orden de compra, contrato, carta de crédito; hasta el embarque de la mercadería a ser exportada.

Es usual que el financiamiento pre-embarque se convierta a Post embarque.”

El financiamiento para los exportadores contribuye en que estos puedan ejecutar sus contratos de negocios en forma oportuna de esta manera el sector permitirá la circulación del dinero satisfaciendo necesidades monetarias y su participación activa en el mercado internacional.

Se considera dentro del financiamiento Pre-Embarque las necesidades del ciclo productivo de la empresa en un corto plazo.

El autor **SALOMÓN, L. (2018)**, en su seminario *del exportador*, explica detalladamente sobre las ventajas del financiamiento post – embarque:

Es el financiamiento que el banco otorga a su cliente una vez realizado el embarque con el fin de que obtenga liquidez y solventar sus obligaciones producto de la operación del negocio.

El periodo de financiamiento comprende desde la realización del embarque hasta la recepción de los fondos por parte del exportador.

Financia entre el 80% y 90%

Los plazos por operación van desde los 30 a 180 días y permite dar liquidez del negocio.

Además, facilita el desarrollo del negocio frente a la posibilidad de nuevos pedidos, Permitiendo una estructuración financiera de cara a los flujos reales del negocio.

Además, el mismo autor, **Vásquez, F. (2015)**, hace referencia al programa de crédito de exportación y menciona que “Es un programa creado por la MEF para fomentar y apoyar a las pequeñas empresas (pymes), exportadoras, otorgando una cobertura de seguro en respaldo de los créditos de pre-embarque que contraten con las instituciones financieras. Parte del objetivo es impulsar el crecimiento de las pymes exportadoras, mediante mecanismos eficaces que faciliten su acceso al crédito.”

Se busca entender que las empresas exportadoras cuenten con una gama de alternativas de financiamiento así puedan lograr atender a sus clientes y cubrir sus obligaciones que genera el ciclo de negocio. Los organismos del estado cooperan con el desarrollo del comercio internacional a través de programa “SEPYMEX”

2.2.2 Variable Dependiente: Empresas Agroexportadoras

Las empresas agroexportadoras han sido uno de los sectores con mayor desarrollo y crecimiento en el Perú, este crecimiento se explica por la mayor variedad de productos producidos y exportados, el creciente apoyo del estado con programas de desarrollo para los agricultores y la creciente demanda de frutos y vegetales en diversos mercados del mundo, específicamente los países europeos, que se constituyen en uno de los principales mercados para el desarrollo de las agro exportaciones peruanas durante los últimos cinco años.

(Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales,2020 UNMSM)

La actividad agroexportadora del Perú ha demostrado un dinamismo sin precedentes durante la última década. Productos agrícolas no tradicionales han puesto a la vanguardia del crecimiento. Es evidente que la demanda internacional - creciente y sostenida- por estos productos ha sido el estímulo fundamental para la expansión de la actividad agroexportadora.

Departamento de Estadísticas de Balanza de Pagos del BCRP (2017), explica mediante estadísticas que, En los últimos años, ha surgido una nueva vertiente de la literatura sobre el comercio internacional con la finalidad de entender las nuevas regularidades empíricas encontradas a nivel de empresas exportadoras.

Las empresas exportadoras en el Perú presentan una gran heterogeneidad en cada uno de los aspectos analizados. La mayor parte de ellas exportan múltiples productos, dirigen sus envíos a un solo destino y lo hacen únicamente en un mes del año. Sin embargo, las empresas que más contribuyen al valor total exportado son pocas. Estas se caracterizan por ser multiproducto, multidespacho y exportar todos los meses del año. Adicionalmente, la dispersión de precios entre estas empresas es

mayor que la observada para las demás. Estos hechos estilizados dan indicios de los micro fundamentos subyacentes a las decisiones de las EE en el Perú.

Consideramos que lo planteado en el artículo de Álvarez y García (2010) llamado: “*Productividad, innovación y exportaciones en la industria manufacturera chilena*”, muestra un panorama claro sobre la situación de las empresas exportadoras y su relación con el desarrollo empresarial:

“Existe reciente y abundantes pruebas que muestra que las empresas exportadoras tienen un mejor desempeño que las que sólo venden en los mercados internos. En particular, diversas comparaciones señalan que las empresas exportadoras son más productivas que las que sólo venden en el mercado interno. Algunos argumentan que esta prueba sería congruente con la hipótesis de que una mayor orientación exportadora favorecería el crecimiento y la productividad. Sin embargo, se ha argumentado que este fenómeno también podría ser el resultado de una causalidad que va desde productividad a la orientación exportadora de las empresas. La bibliografía teórica muestra que, dado que existen costos de exportación (fijos y variables), sólo las empresas más productivas serían capaces de vender en los mercados internacionales. (...) Los resultados muestran que existe un significativo diferencial de productividad entre exportadoras y no exportadoras. (...) Los resultados sugieren que los controles utilizados son adecuados para cuantificar de una mejor manera los diferenciales de productividad entre empresas exportadoras y no exportadoras. En todos los casos, como es esperable, el tamaño de las empresas y la participación de capitales extranjeros tienen una relación positiva y significativa con la productividad de las empresas.”

2.3 Términos Técnicos

2.3.1 Financiamiento de Comercio Exterior

Financiamiento del comercio exterior. Consiste en que las entidades financieras otorguen a los exportadores financiamientos con instrumentos financieros como préstamos, garantías de pagos y seguros que se requiera para abastecer, procesar, almacenar, distribuir y vender sus productos.

Factoring internacional de exportación. Instrumento financiero por el que una empresa cede a una entidad de crédito la facultad de cobrar las facturas que ha emitido a sus clientes, percibiendo el importe de las mismas por adelantado a cambio del precio pactado.

El *factoring* internacional de exportación, es útil cuando se trata de liberar saldos de línea post embarque, permitiendo exportador ser más activo en la venta de productos al exterior al contar con financiamiento para capital de trabajo.

Financiamiento de exportación pre-embarque. Es el financiamiento que otorga el banco u otra institución financiera a su cliente para la compra o producción de mercadería que va a ser exportada.

Financiamiento de exportación post-embarque. Es el financiamiento que el banco otorga a su cliente exportador una vez de realizado el embarque, para que obtenga liquidez. El periodo de financiamiento comprende desde una vez de realizado el embarque hasta la recepción de los fondos por parte del exportador.

Precisamos que el financiamiento se encuentra respaldado en la Constitución del Perú Art. 85: El Banco puede efectuar operaciones y celebrar convenios de crédito para cubrir desequilibrios transitorios en la posición de las reservas internacionales. Requiere autorización por ley cuando el monto de tales operaciones o convenios supera el límite señalado por el Presupuesto del Sector Público, con cargo de dar cuenta al Congreso.

El presente trabajo buscar expandir el conocimiento de los instrumentos Comex para operaciones de exportación.

Revisando los indicadores de la investigación, será el *factoring* de exportación que es un paquete de financiamiento completo que combina el financiamiento de capital de trabajo para la exportación, la protección del crédito, la contabilidad de las cuentas extranjeras de saldos por cobrar y los servicios de cobranza. Una empresa de factoraje o factor es un banco o una firma financiera especializada que realiza el financiamiento por medio de la compra de facturas o cuentas de saldos por cobrar. El factoraje de exportación se ofrece según un acuerdo entre el factor y el exportador en el que el factor compra las cuentas extranjeras de los saldos por cobrar a corto plazo del exportador por efectivo a un descuento de efectivo del valor nominal, normalmente sin garantía. Funciona cuando: El exportador firma un acuerdo con el factor de exportación que selecciona a un factor de importación por medio de una red internacional de factores correspondiente. El factor de importación investiga entonces la situación crediticia del comprador extranjero. Una vez que el crédito es aprobado a nivel local, el comprador extranjero realiza un pedido de bienes sobre una cuenta abierta. El exportador envía entonces los bienes y presenta la factura al factor de exportación quien la transfiere al factor de importación. El factor de importación maneja la cobranza local y el pago de las cuentas de saldos por cobrar. Durante todos los estadios de la transacción se mantienen registros para la contabilidad del exportador.

2.3.2 Desarrollo

Desarrollo Empresarial. El desarrollo empresarial articula elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e

innovación con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos.

Liquidez. Es la capacidad para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

Créditos a nuevos clientes. Un crédito comercial es un aplazamiento del pago de bienes o servicios que una empresa concede a sus clientes.

El productor agropecuario se ha caracterizado por financiarse de un modo incorrecto. El error más común es el de realizar inversiones de envergadura como la compra de maquinaria o de tierra y financiar la compra en el corto plazo. Ocurre que estas inversiones normalmente presentan un repago de mediano o largo plazo, y restan capital de trabajo al productor, que indefectiblemente finaliza refinanciando la deuda en plazos más, lógicos para el tipo de inversión realizada.

Empresas Agroexportadoras. Entendemos por agricultura al conjunto de las técnicas, las actividades y los procesos que permiten labrar y cultivar la tierra y así lograr la obtención de materias primas naturales. La exportación, por su parte, es la venta de mercancías al extranjero.

2.4 Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

La aplicación de Financiamiento del Comercio Exterior influye considerablemente en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la Región Lima, año 2020.

2.4.2 Hipótesis Específicas

- a) El uso del factoring internacional de exportación es una de las opciones más efectivas para las empresas agroexportadoras, permitiendo influenciar en el desarrollo empresarial, haciendo más competitivo las operaciones de las empresas agroexportadoras de la región Lima, año 2020.

- b) El financiamiento de exportación Pre - embarque contribuirá a generar liquidez en menor tiempo de espera que una cobranza normal, por lo que su aplicación en la empresa influirá positivamente en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la región Lima año, 2020.
- c) El financiamiento de exportación Post - embarque buscar generar confianza con nuevos clientes que necesiten comprar al crédito, de modo que influirá favorablemente en las empresas agroexportadoras de la región Lima, año 2020.

2.5 Operacionalización de Variable.

2.5.1 Variable Independiente: Financiamiento del comercio exterior.

Definición	El Banco HSBC (2009), El financiamiento de comercio exterior busca brindar asistencia crediticia a las empresas para el financiamiento de sus transacciones de Comercio Exterior de origen comercial. Para el comercio exterior lo clasifica como: Pre-Embarque, Post-Embarque, entre otras modalidades.	
Definición Operacional	INDICADORES	INDICES
	X ₁ :Factoring internacional de exportación.	1.1 Negociación.
		1.2 Herramienta de financiamiento
		1.3 Disponibilidad de efectivo
	X ₂ :Financiamiento de exportación pre embarque.	2.1 Financiamiento
		2.2 Resultado Económico del Ejercicio.
		2.3 Riesgos crediticios
	X ₃ :Financiamiento de exportación post embarque	3.1 Políticas de cobranzas
		3.2 Liquidez.
3.3 Gestión de Control.		

2.5.2 Variable Dependiente: Desarrollo:

Definición Conceptual	Análisis de empresas agroexportadoras para medir y diagnosticar los procesos de gestión del conocimiento, el interés por productos innovadores y opciones de financiamiento.	
Definición Operacional	INDICADORES	INDICES
	Y ₁ : Desarrollo Empresarial	1.1 Maximizar rentabilidad
		1.2 Líneas de Negocio
		1.3 Compra de maquinarias
	Y ₂ : Liquidez	2.1 Incremento de ventas
		2.2 Mejores cobros
		2.3 Gestión de pagos
	Y ₃ :Créditos a Nuevos Clientes	3.1 Control
		3.2 Plan de acción
		3.3 Monitoreo y revisión

CAPÍTULO III. METODOLOGIA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Tipos de Investigación

La presente investigación es aplicada, no experimental, cuyo diseño metodológico correlacional con enfoque cuantitativo.

$$Ox-----r-----Oy$$

Dónde:

O = Observación.

x = Financiamiento de Comercio Exterior

y = Desarrollo de las Empresas Agroexportadoras

r = Relación de variables.

De acuerdo a la naturaleza del estudio que se ha planteado, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada una “investigación aplicada”, además que buscamos exponer como es el desarrollo de las empresas exportadoras de productos agrícolas en Lima Metropolitana. La investigación conforme a sus propósitos se centra en el “Nivel Descriptivo”.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Para el presente trabajo de investigación la población está conformada por 73 personas entre hombres y mujeres que comprende gerentes de finanzas, administradores, marketing, contadores, economistas; empadronados a nivel Lima, según muestreo aleatorio simple, que se demuestra en la tabla adjunta.

Tabla 1.

Distribución de la población

Nº	DISTRITO	EMPRESA	POBLACION
1	Santa Anita	Agroexport C&H Perú S.A.	8
2	Santiago de Surco	Agroindustria de frutas y vegetales AFV SAC	12
3	La Molina	Amazonas Trading Perú SAC	9
4	La Victoria	Campsol S.A.	9
5	Santiago de Surco	Corporación Agrolatina SAC	11
6	Santiago de Surco	Gandules INC SAC	6
7	Villa el Salvador	Product Export Perú SAC	3
8	San Luis	Productos Extragel y Universal SAC	8
9	San Isidro	Agricola Athos SA	5
10	San Isidro	Viva La Papa SAC	2
TOTAL			73

Fuente: Elaboración Propia

3.2.2 Muestra

Para la determinación óptima del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula del muestreo aleatorio simple que se usa en variables cualitativas, para técnicas de encuestas la que se detalla a continuación:

$$n = \frac{Z^2 PQ N}{\epsilon^2[N - 1] + Z^2}$$

Dónde:

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

P : Proporción de Empresarios Exportadores que manifestaron lograr un Desarrollo Económico debido al Financiamiento Comex en Lima Metropolitana, para el caso del presente trabajo se considera el valor de $P = 0.5$.

Q : Proporción de Empresarios Exportadores que manifestaron haber logrado un adecuado Desarrollo Económico debido a las sin necesidad de recurrir al Financiamiento Comex en Lima Metropolitana, para el caso del presente trabajo se considera el valor de $Q = 0.5$.

ε : Margen de error, valor existente en todo trabajo de investigación siendo el rango de variación $1\% \leq \varepsilon \leq 5\%$, para el caso del presente trabajo, se considera un valor de $\varepsilon = 5\%$

N : Población, conformado por 73 profesionales de contabilidad, administración y economía, entre hombres y mujeres de diversas empresas agroexportadoras de la Región Lima.

n : Tamaño óptimo de muestra, por determinar.

Reemplazo valores tenemos:

Confianza del 95% y un máximo error permisible del 10%, el tamaño de muestra será:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.6)(0.4)(73)}{(0.05)^2 (73 - 1) + (1.92)^2 + (0.5)(0.5)}$$

$$n = 62$$

Esta muestra, se seleccionó de manera aleatoria. Con este valor se construye el factor de distribución muestral para elaborar la muestra mediante el muestro estratificado.

$$F_{dm} = n/N \ 62/73 = 0.8493$$

Con lo cual se tiene el cuadro de distribución muestral que se indica a continuación:

Tabla 2.

Distribución final de la muestra

Nº	DISTRITO	EMPRESA	MUESTRA
1	Santa Anita	Agroexport C&H Perú S.A.	7
2	Santiago de Surco	Agroindustria de frutas y vegetales AFV SAC	10
3	La Molina	Amazonas Trading Perú SAC	8
4	La Victoria	Campsol S.A.	8
5	Santiago de Surco	Corporación Agrolatina SAC	9
6	Santiago de Surco	Gandules INC SAC	5
7	Villa el Salvador	Product Export Perú SAC	3
8	San Luis	Productos Extragel y Universal SAC	7
9	San Isidro	Agrícola Athos SA	4
10	San Isidro	Viva La Papa SAC	1
TOTAL			62

Fuente: Elaboración Propia

3.3 Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Los métodos de investigación a emplearse en el proceso de investigación son: el método descriptivo, estadístico, de análisis – síntesis que conforme con el desarrollo de la investigación se den indistintamente.

Con respecto a las técnicas de investigación, la encuesta que se caracteriza por ser anónima en el acopio de información, la cual se aplica a la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtienen como instrumento de investigación.

Se diseñó un cuestionario como instrumento, para las variables de estudio con preguntas y respuestas de tipo cerradas y en una escala de Likert de tres categorías.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

El procedimiento de validez para garantizar su eficacia y efectividad de los instrumentos de investigación, fundamentalmente si estos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad aquello que se desea medir de las variables, se procedió, con la aplicación de una prueba piloto a veinte (20) empleados, de conformidad con la determinación de la muestra en forma aleatoria y los resultados fueron analizados para la determinación del coeficiente Alfa de Cronbach.

3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

El procesamiento y análisis de la información, se efectuarán con el programa estadístico informático de mayor uso en las ciencias sociales; *Statistical Package for the Social Sciences*, conocido por sus siglas SPSS, edición IBM® SPSS® *Statistics* 23, versión en español.

3.5 Aspectos éticos

En la elaboración del proyecto de tesis, se ha dado cumplimiento a la Ética Profesional, desde su punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas

en el Código de Ética de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales, los cuales deben ser observados rigurosamente.

- Integridad.
- Objetividad.
- Independencia.
- Competencia y cuidado personal.
- Confidencialidad o secreto profesional.
- Observancia de las disposiciones normativas.
- Difusión y colaboración.
- Comportamiento profesional.

La investigación se llevó a cabo, prevaleciendo los valores éticos, tales como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional, buscando nuevos conocimientos, con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable. En consecuencia, señalo que todo lo expresado en la presente investigación, es decir, los datos consignados, tienen veracidad en su totalidad.

Los valores éticos-profesionales, son propios de cada persona, estos, se plasmarán en el desarrollo de una investigación, tal como la que se muestra.

A nivel personal de cada uno de los miembros del presente grupo, buscamos en conjunto que el conocimiento agrupado en este trabajo sea de apoyo a las futuras generaciones y complemente nuestra formación profesional. Conforme a los participantes de la investigación, ya que, muy aparte de cumplir con el objetivo principal, el cual es la titulación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados de la encuesta

Tabla 3.

¿Cree usted que el factoring permitiría manejar la disponibilidad de efectivo en los costos operativos de exportación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De acuerdo	55	88,7	88,7	88,7
Indiferente	2	3,2	3,2	96,8
En desacuerdo	5	8,1	8,1	100,0
Total	62	100,0	100,0	

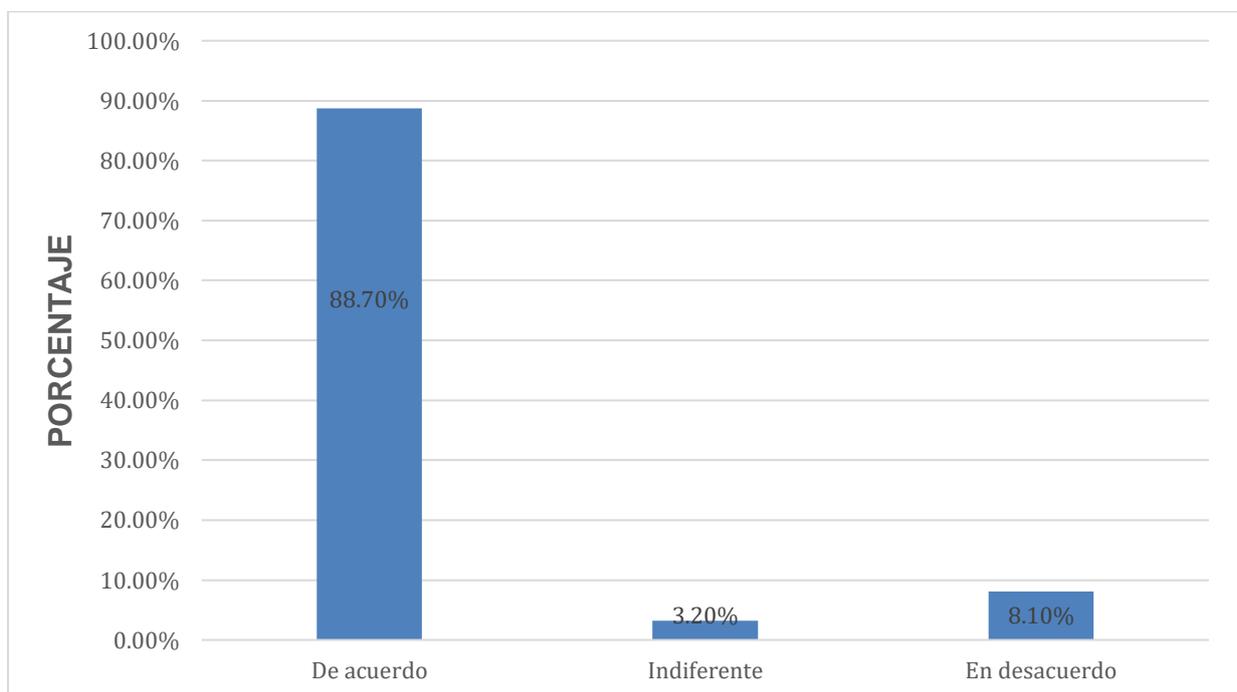
Interpretación y análisis:

En la pregunta N°1 se considera que la utilización del *factoring* le permitiría manejar mejor la disponibilidad de efectivo para solventar los costos operativos de exportación, apreciando la tabla se tiene que el 89% de los encuestados están de acuerdo en la utilización del *factoring*, permitirá manejar mejor el efectivo para solventar los costos operativos de la exportación, mientras que el 8.0% de los encuestados están en desacuerdo por lo que consideran así, por último el 2% de

los encuestados le es indiferente si la utilización del *factoring* le permitirá manejar el efectivo para solventar los costos operativos de la exportación. Cuando se desarrolla el proceso de exportación y se implementa el uso de instrumentos financieros como el *factoring* como alternativa de solución.

Figura 1.

¿Cree usted que el factoring permitiría manejar la disponibilidad de efectivo en los costos operativos de exportación?



Fuente: Elaboración Propia

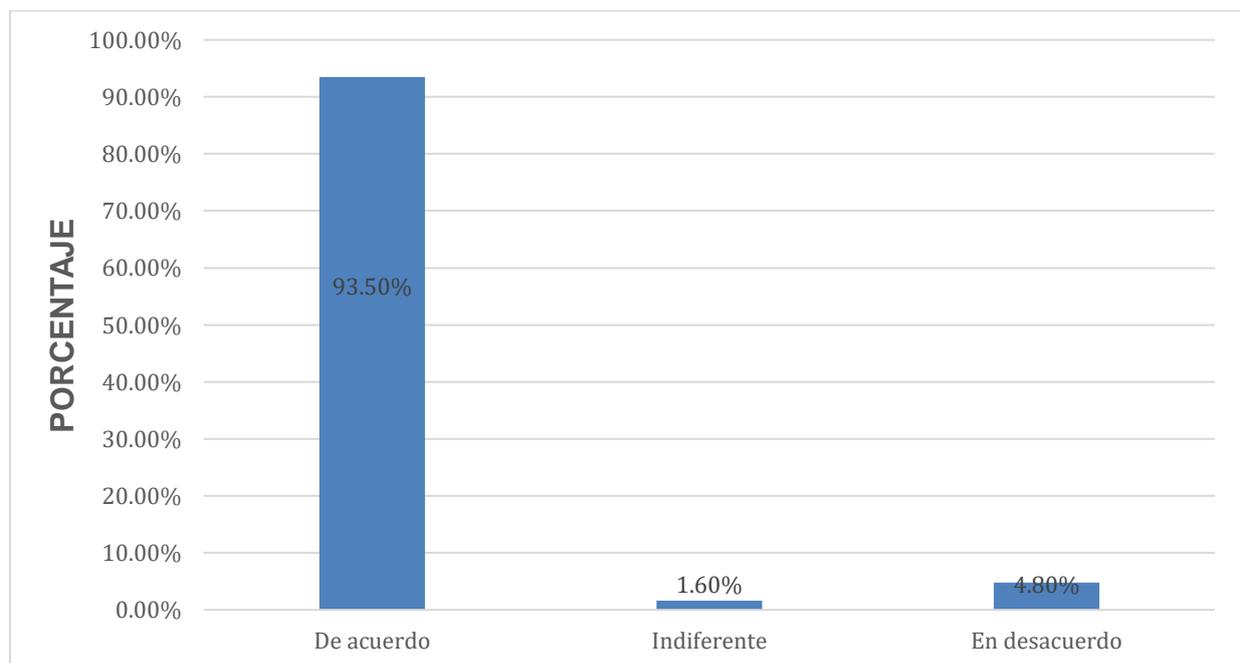
Tabla 4.

¿Considera usted que el factoring compromete las negociaciones en las exportaciones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	58	93,5	93,5	93,5
	Indiferente	1	1,6	1,6	98,4
	En desacuerdo	3	4,8	4,8	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 2.

¿Considera usted que el factoring compromete las negociaciones en las exportaciones?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 2 se obtiene que el 94% de los encuestados están de acuerdo que el uso del *Factoring* influye en las negociaciones de exportación, mientras que el 5%

respondió que están en desacuerdo, y el 1% de los encuestados le es indiferente el uso del *Factoring* en las negociaciones de exportación.

Una de las alternativas que opta todo empresario es, reducir cualquier costo en el que se pueda ver inmerso, pero sin perder su línea de producción o perjudicar su mercado externo. Siempre están a la vanguardia de medir la pérdida y las negociaciones obtenidos con el cliente del exterior y si el uso del *Factoring* influye positivamente en la producción de los productos de exportación, ya que es un tipo de instrumento financiero adecuado que genera capital de trabajo, en consecuencia, los costos financieros que atribuyen gastos dentro de los costos de exportación, lo cual generará cierta pérdida en el crecimiento empresarial, lo cual no será de gran impacto.

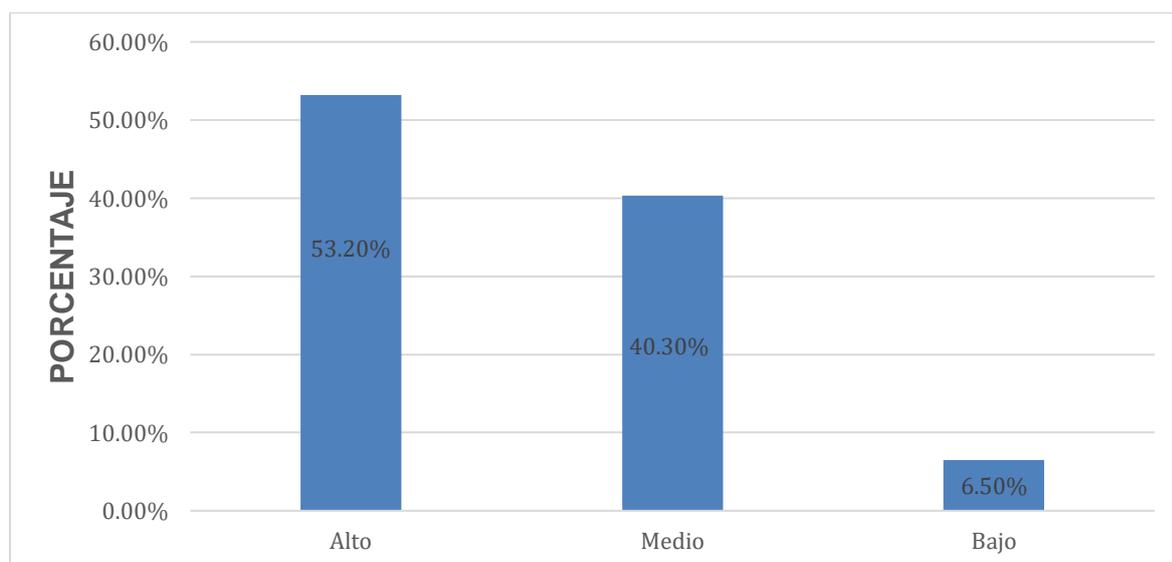
Tabla 5.

¿Cómo considera usted las herramientas de financiamiento para mejorar las exportaciones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	33	53,2	53,2	53,2
	Indiferente	25	40,3	40,3	93,5
	En desacuerdo	4	6,5	6,5	100,0
	Total	62	100,0	100,0	

Figura 3.

¿Cómo considera usted las herramientas de financiamiento para mejorar las exportaciones?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 3 nos muestra que el 53% de los encuestados están de acuerdo que las herramientas de financiamiento son para mejorar las exportaciones y así sea aceptables, mientras que el 40% está en desacuerdo por su mala

experiencia, y el 4% le es indiferente las herramientas de financiamiento que hay en el mercado financiero.

El volumen de los contratos de exportación y su incremento constante hace que una entidad se vuelva más rentable y cuenten con ingresos y recursos suficientes para satisfacer sus demandas, en caso el contrario implica que: no cuenta con un amplio mercado o variedad de productos que el mercado externo requiere, sin embargo, también cabe mencionar que las producciones de cultivo son en terrenos pequeños, los cuales no logran el volumen de producción deseados por los mercados internacionales.

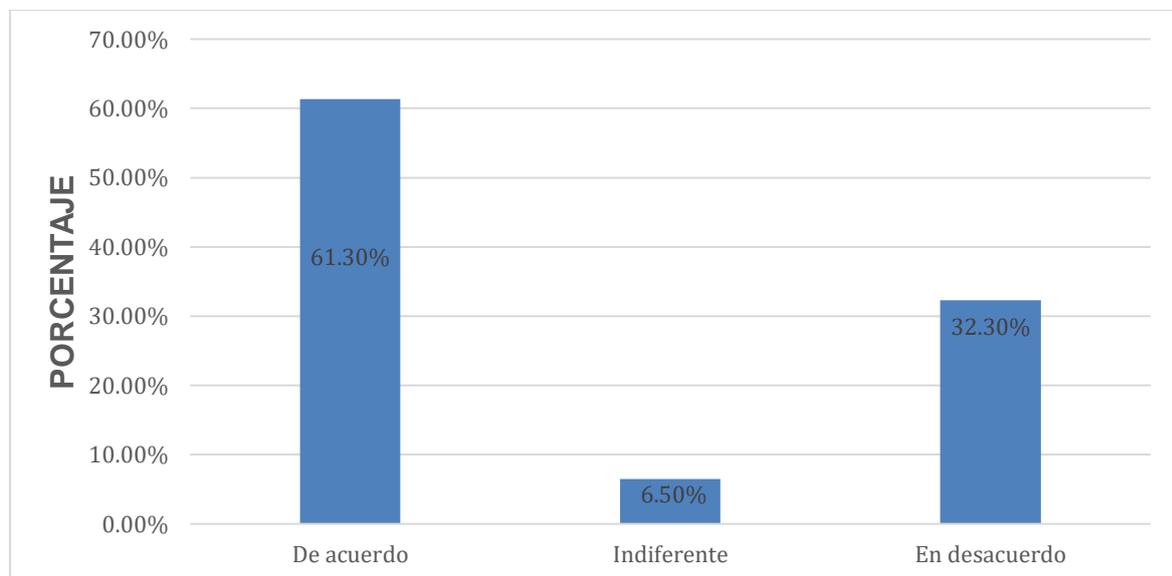
Tabla 6.

¿La empresa ha desarrollado un proceso de riesgos crediticios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	38	61,3	61,3	61,3
	Indiferente	4	6,5	6,5	93,5
	En desacuerdo	20	32,3	32,3	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 4.

¿La empresa ha desarrollado un proceso de riesgos crediticios?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 4 se observa que el 61% de los encuestados indica que han desarrollado el proceso de riesgo crediticios, el 32% de los encuestados están en desacuerdo y que no han desarrollado procesos, mientras que el 6% le es indiferente el proceso de riesgos que se enfrentan.

En consecuencia, esto quiere decir que algunas de las entidades a falta conocimiento o la falta de liquidez optan por el financiamiento de Pre-embarque mediante el uso de los instrumentos financieros con la cual obtienen recursos para solventar deudas generadas y seguir produciendo los productos requeridos por su demanda del exterior.

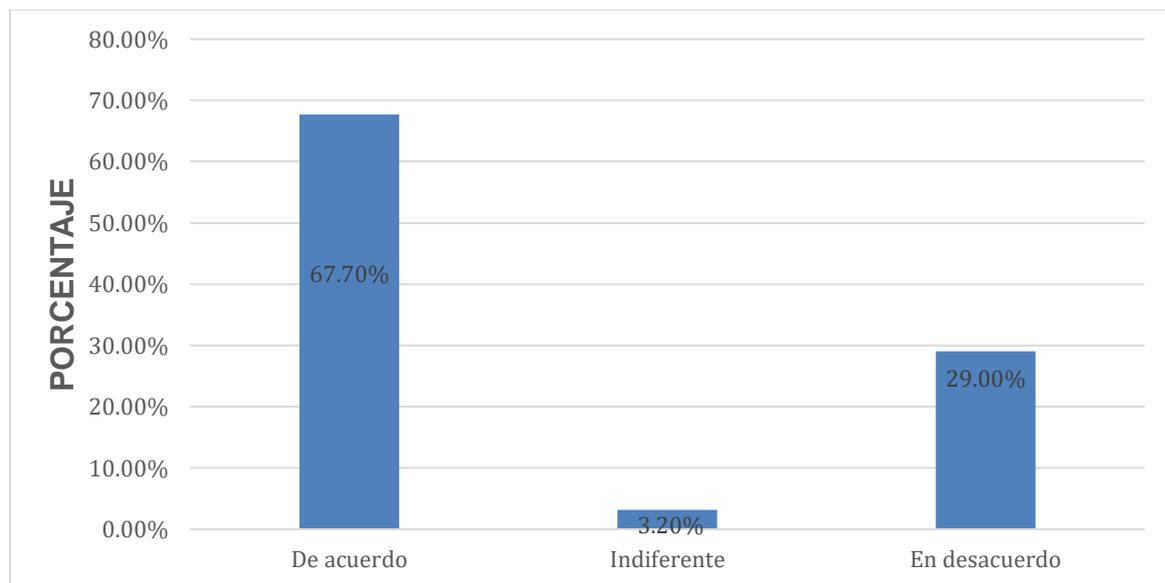
Tabla 7.

¿Su empresa ha desarrolla procesos de resultados económicos del ejercicio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	42	67,7	67,7	67,7
	Indiferente	2	3,2	3,2	96,8
	En desacuerdo	18	29,0	29,0	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 5.

¿Su empresa ha desarrolla procesos de resultados económicos del ejercicio?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 5, el 68% de los encuestados señalaron que están de acuerdo que han desarrollado procesos de Resultados Económico del Ejercicio, mientras que el 29% están en desacuerdo, y que un porcentaje mínimo de 3% que le es indiferente el tema para desarrollar un proceso económico.

Al desarrollar un proceso de resultado económico del ejercicio, muestra de cómo está marchando la empresa durante el periodo determinado y ayuda a ver cuáles son las ventajas y desventajas que se muestra en la empresa al momento de hacer las exportaciones.

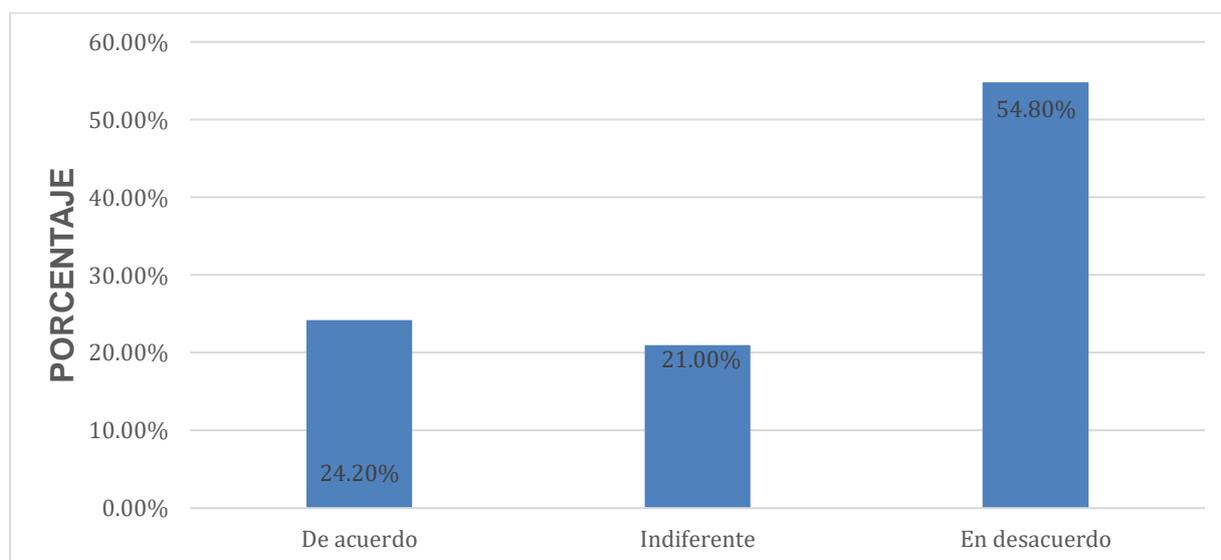
Tabla 8.

¿La entidad financiera establece plazos de amortización, considera usted que son adecuados para que no afectan a su liquidez?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	15	24,2	24,2	24,2
	Indiferente	13	21,0	21,0	79,0
	En desacuerdo	34	54,8	54,8	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 6.

¿La entidad financiera establece plazos de amortización, considera usted que son adecuados para que no afectan a su liquidez?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

Referente a la pregunta N° 6 nos muestra que el 24% de los encuestados indica que están de acuerdo que las entidades financieras si establecen plazos de pago adecuadas a sus expectativas financieras, mientras que el 55% indica que están en

desacuerdo y que no establecen plazos de pago adecuados a sus expectativas financieras, y por último el 21% le es indiferente si la entidad financiera establece plazos de pago adecuados a sus expectativas financieras. Viendo los resultados la gran parte de las entidades financieras no establecen plazos, por lo tanto, afecta mucho la liquidez de la empresa que se puede ver perjudicado en el transcurso de las operaciones, y puede influir en la producción.

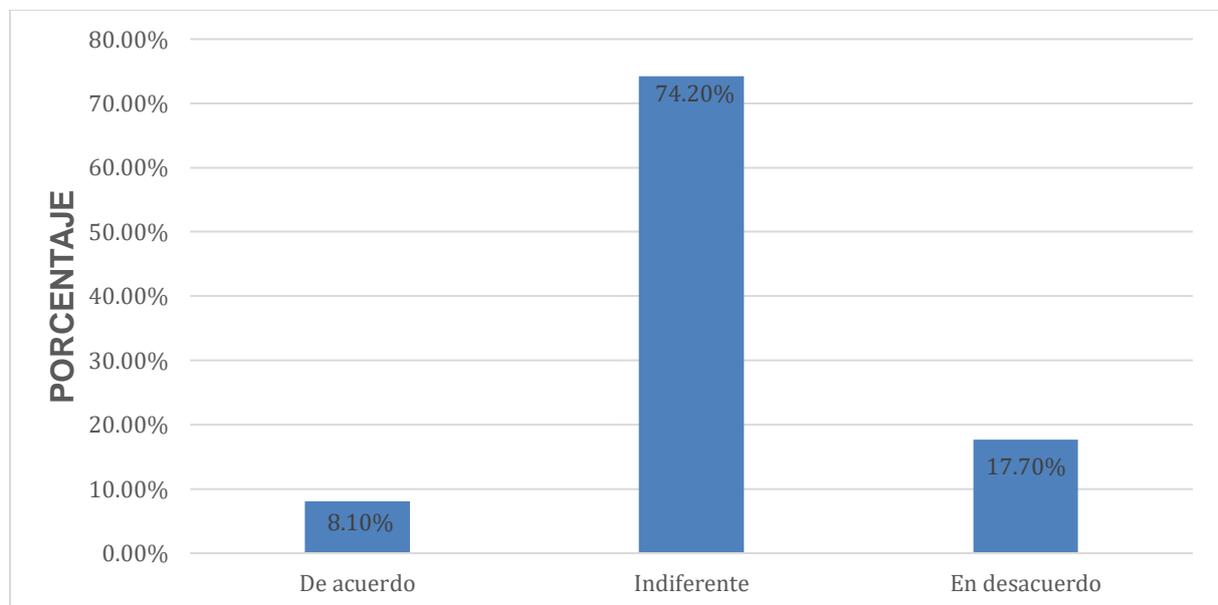
Tabla 9.

¿Cuenta con un nivel de la gestión de control de endeudamiento en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	5	8,1	8,1	8,1
	Indiferente	46	74,2	74,2	25,8
	En desacuerdo	11	17,7	17,7	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 7.

¿Cuenta con un nivel de la gestión de control de endeudamiento en la empresa?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 7, se aprecia que el 8% de los encuestados considera que están de acuerdo en el nivel de la gestión de control de endeudamiento de su empresa y que necesita mejorarse, mientras que el 18% de los encuestados lo considera en desacuerdo, y por último el 74% de los encuestados consideran indiferente que el nivel de endeudamiento de su empresa no es necesario.

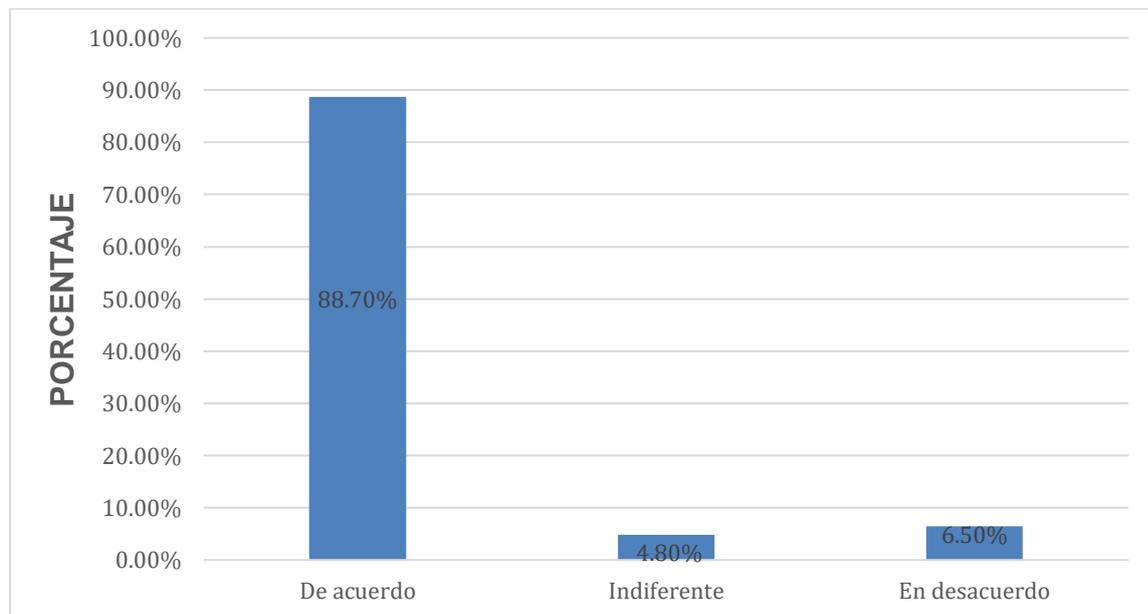
Tabla 10.

¿Con los préstamos obtenidos, usted ha implementado nuevas líneas de negocio para un mejor desarrollo de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	55	88,7	88,7	88,7
	Indiferente	3	4,8	4,8	95,2
	En desacuerdo	4	6,5	6,5	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 8.

¿Con los préstamos obtenidos, usted ha implementado nuevas líneas de negocio para un mejor desarrollo de su empresa?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N°8 nos muestra que el 88.7% de los encuestados respondieron que están de acuerdo con los préstamos realizados por lo que ayudara ha

incrementado nuevas líneas de negocio en la empresa, mientras que el 6.5% respondieron que está en desacuerdo y un 4.8% le es indiferente implementar nuevas líneas para su negocio.

En consecuencia, cuando una entidad tiene la necesidad expandirse en el mercado, deberá a incurrir en préstamos, es para cubrir ciertas necesidades que surgen dentro de la empresa como por ejemplo incrementar los activos, pero generando pasivos a largo plazo.

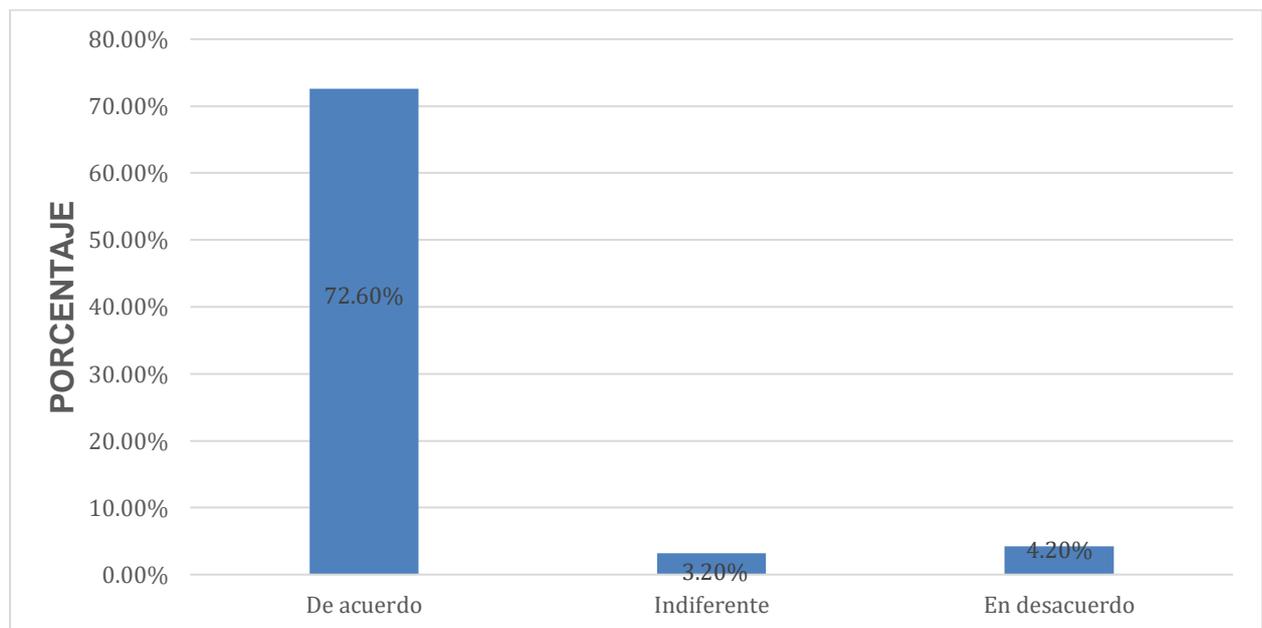
Tabla 11.

¿Cuenta con variedad de líneas de productos para maximizar su rentabilidad de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	45	72,6	72,6	72,6
	Indiferente	2	3,2	3,2	96,8
	En desacuerdo	15	24,2	4,2	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 9.

¿Cuenta con variedad de líneas de productos para maximizar su rentabilidad de su empresa?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 9 nos da como resultado que el 73% de los encuestados consideran que están de acuerdo y cuentan con la variedad de líneas de productos para satisfacer a diversos mercados externos y puedan maximizar su rentabilidad,

mientras que el 24% de los encuestados consideran desacuerdo con la variedad de líneas de productos, por lo que no han visto resultado de rentabilidad, y el 3% le es indiferente por lo que solo cuenta con pocos productos.

Muchas de las entidades del rubro exportación dentro de nuestro país, no cuentan con una variedad de líneas de productos para satisfacer la demanda de los mercados externos y así pierden clientes en consecuencia disminuye la rentabilidad de la empresa. Siempre es necesario contar con variedades de líneas de productos para obtener mayor rentabilidad.

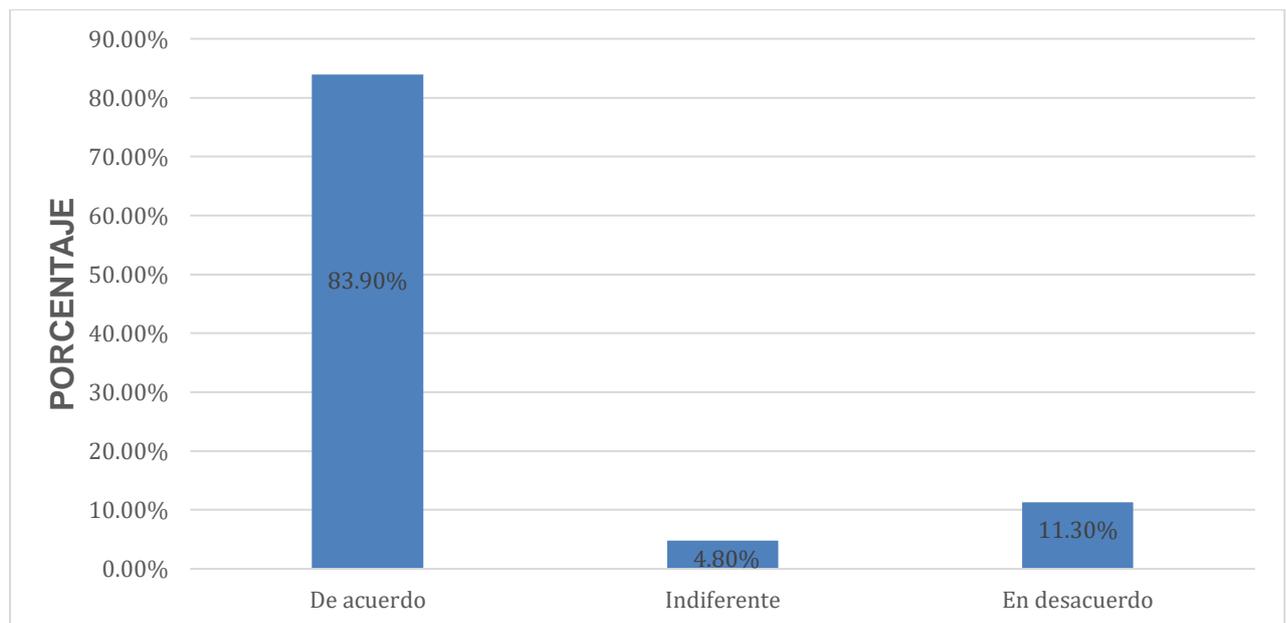
Tabla 12.

¿Su empresa cuenta con un área específica para mejorar el cobro adecuado de sus ventas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	52	83,9	83,9	83,9
	Indiferente	3	4,8	4,8	95,2
	En desacuerdo	7	11,3	11,3	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 10.

¿Su empresa cuenta con un área específica para mejorar el cobro adecuado de sus ventas?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 10 nos muestra que el 84% de los encuestados consideran que están de acuerdo con un área de cobranza y control de sus ventas ya que es de

60 días por lo que es recomendable en crédito al cliente del exterior, mientras que el 8% determina que su empresa está en desacuerdo con ciertas áreas, y el 8% le es indiferente con mejorar el cobro de sus ventas de exportación.

En consecuencia, es necesario tener un área específica para mejorar la cobranza de sus ventas al exterior y de esa manera asegurar los compromisos contraídos con los clientes del exterior.

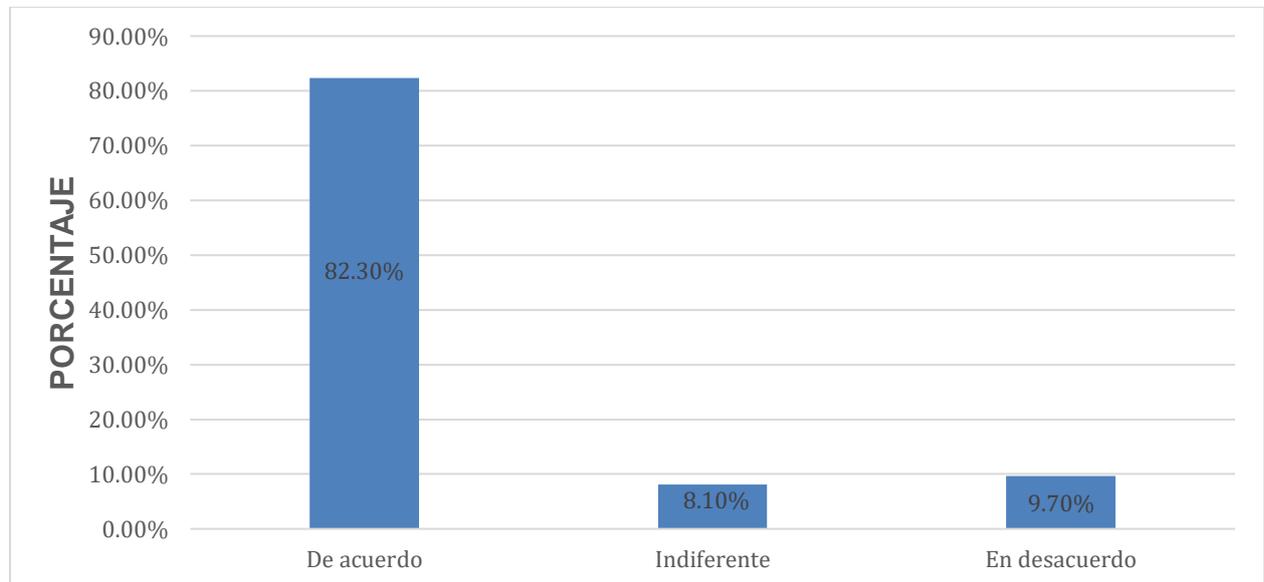
Tabla 13.

¿La empresa cuenta con una gestión de pago adecuado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	51	82,3	82,3	82,3
	Indiferente	5	8,1	8,1	91,9
	En desacuerdo	6	9,7	9,7	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 11.

¿La empresa cuenta con una gestión de pago adecuado?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 11 nos muestra que el 82% de los encuestados están de acuerdo en considerar la gestión de pago adecuándolo a la entidad que es de 90 días, mientras 10% de los encuestados tienen gestión de pago a 30 días por lo que están en desacuerdo porque no contara con liquidez ya que la venta al exterior se da créditos a 60 días a más, y el 8% le es indiferente con la gestión de pago.

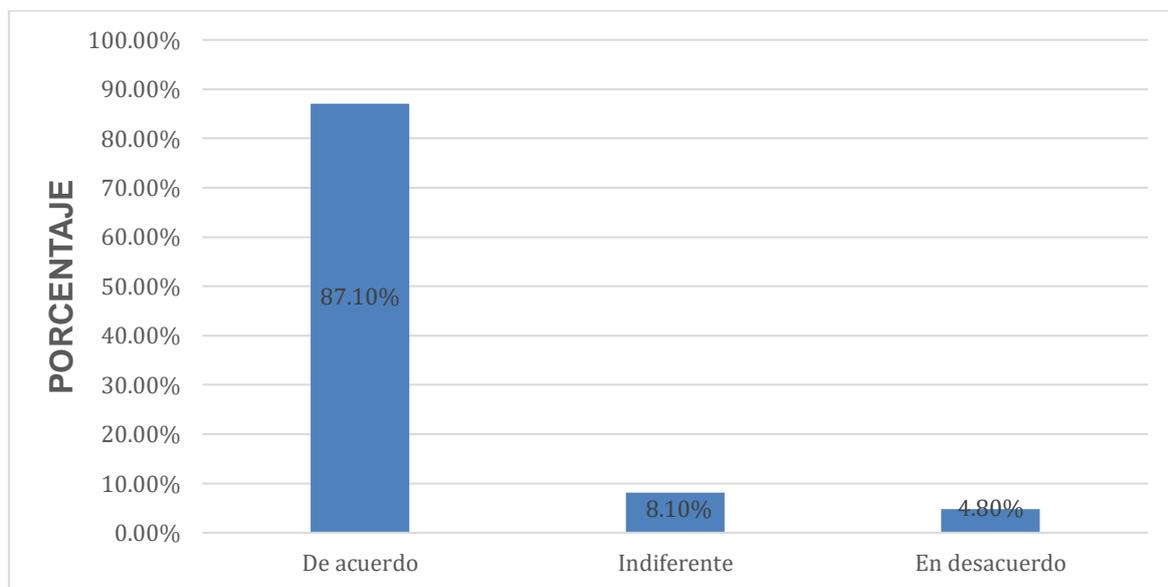
Tabla 14.

¿Cuenta con capital de trabajo para adquirir nuevos productos por el incremento de ventas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	54	87,1	87,1	87,1
	Indiferente	5	8,1	8,1	91,9
	En desacuerdo	3	4,8	4,8	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 12.

¿Cuenta con capital de trabajo para adquirir nuevos productos por el incremento de ventas?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 12 nos da como resultado que el 87.1% de los encuestados están de acuerdo que la empresa debe financiar sus inversiones con financiamiento de largo plazo, mientras que el 4.8% opina que está en desacuerdo con el

financiamiento de las inversiones a largo plazo y resulta muy oneroso, y el 8.1% le es indiferente dichas inversiones a plazos.

En consecuencia, la decisión de realizar una inversión debe ser cubierta con financiamiento a largo plazo.

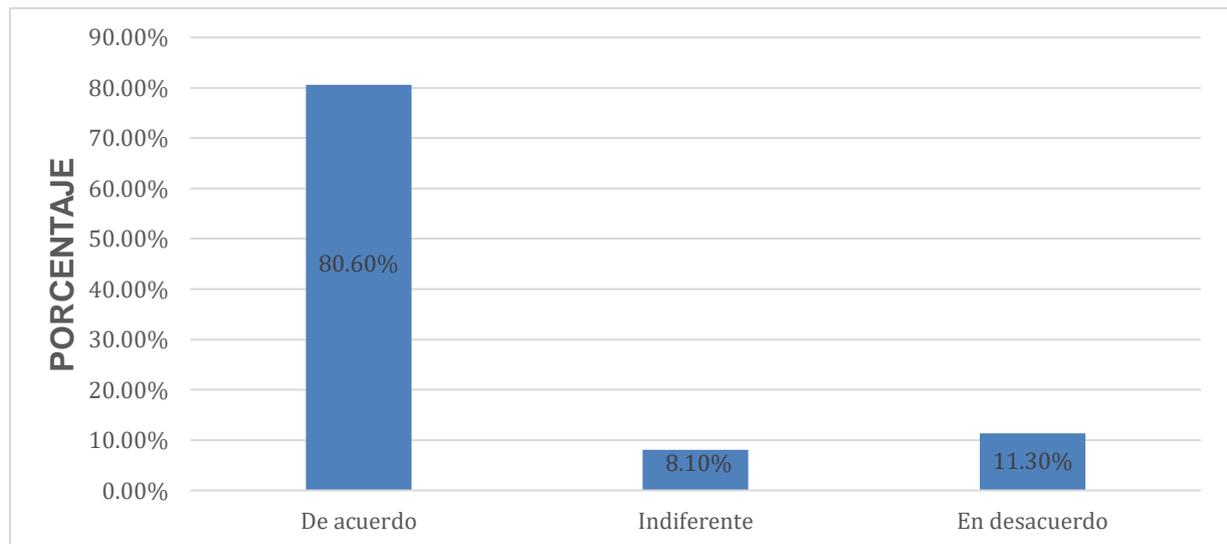
Tabla 15.

¿La empresa cuenta con un área específica para llevar el control de sus créditos a los clientes frecuentes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	50	80,6	80,6	80,6
	Indiferente	5	8,1	8,1	91,9
	En desacuerdo	7	11,3	11,3	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 13.

¿La empresa cuenta con un área específica para llevar el control de sus créditos a los clientes frecuentes?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 13 no muestra que el 81% de los encuestados están de acuerdo que cuentan con el área específica para poder llevar el control de los créditos

concedidos a sus clientes, mientras que el 11% de los encuestados en desacuerdo con cierta área, y el 8% le es indiferente dichas áreas.

En consecuencia, es necesario contar con cierta área, para poder llevar un buen control de ciertos créditos otorgados.

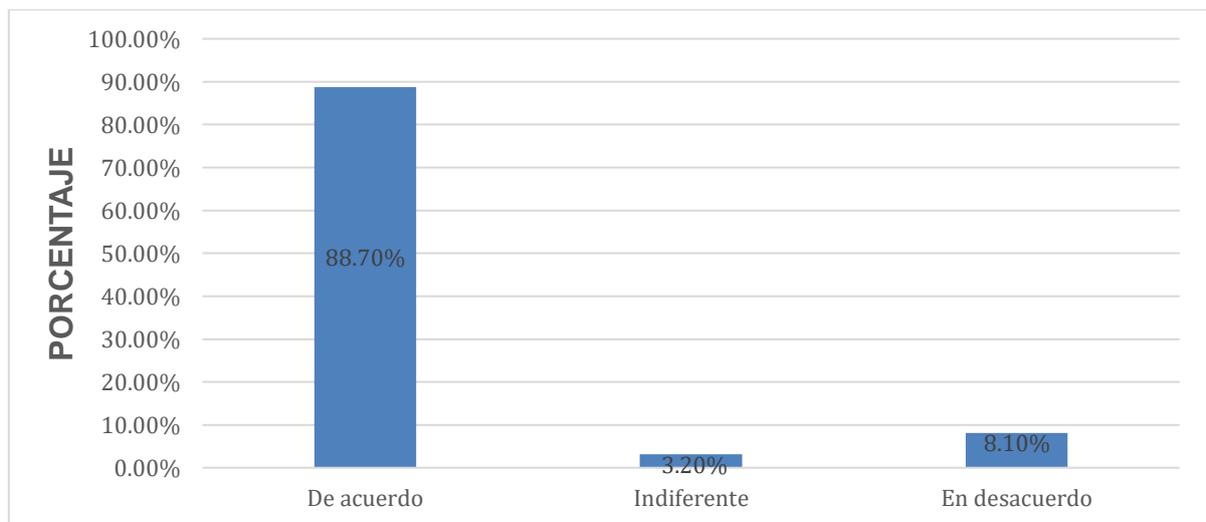
Tabla 16.

¿Cuenta usted con un sistema de monitoreo y revisión de los productos que ofrecerá a sus nuevos clientes del exterior?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	55	88,7	88,7	88,7
	Indiferente	2	3,2	3,2	96,8
	En desacuerdo	5	8,1	8,1	100,0
Total		62	100,0	100,0	

Figura 14.

¿Cuenta usted con un sistema de monitoreo y revisión de los productos que ofrecerá a sus nuevos clientes del exterior?



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación y análisis:

En la pregunta N° 14 nos muestra que el 89% de los encuestados están de acuerdo con un sistema de monitoreo y revisión de productos que se ofrece al exterior, mientras que el 8% está en desacuerdo con dicho sistema, y que el 3% de los encuestados le es indiferente.

4.2 Análisis de fiabilidad

La fiabilidad de los instrumentos se ha llevado a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra piloto de 20 empleados de las diferentes empresas agroexportadoras de la Región cuyas puntuaciones se analizaron para la determinación del coeficiente Alfa de Cronbach. Los datos fueron procesados mediante Microsoft Excel y el paquete estadístico IBM® SPSS® Statistics 21.

Estimación del coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach

Tabla 17.

Variable Independiente: Financiamiento del Comercio exterior

Sumatoria de varianzas	3.5275	α	Coeficiente de confiabilidad	0.8664
Var_suma de_items	15.3475	k	Numero de ítems	9
		Σ	Sumatoria de varianzas	3.5275
		Vt	Var_Suma de_items	15.3475

Estimación del coeficiente Alfa de Cronbach

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Donde

K = número de ítems del instrumento (número de preguntas)

si² = varianza de cada ítem

st² = varianza Total

$$\alpha = \frac{9}{9-1} \left[1 - \frac{3.5275}{15.3475} \right]$$

$$\alpha = 0.8664$$

El coeficiente Alfa de Cronbach de los ítems correspondientes a la Variable Independiente Financiamiento del Comercio Exterior es $\alpha = 0.8664$ por lo que el instrumento es confiable.

Fiabilidad de los instrumentos

Estimación del coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach Prueba piloto

Variable Independiente: Financiamiento del Comercio exterior

N°	FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR									Suma
	Factoring			Financ. Pre-Embarque			Financ. Post-Embarque			
	Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	
1	3	3	2	2	3	3	3	3	3	25
2	2	2	3	3	3	2	1	3	3	22
3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	25
4	3	3	2	3	3	2	2	3	3	24
5	3	3	2	2	3	2	2	1	2	20
6	3	2	3	3	3	3	3	3	3	26
7	3	3	2	2	3	2	2	3	3	23
8	1	1	1	2	2	2	1	1	2	13
9	3	2	2	3	2	2	2	3	2	21
10	3	3	2	2	3	3	3	2	2	23
11	3	2	2	2	2	2	2	2	2	19
12	1	3	2	2	3	2	3	3	3	22
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
14	3	3	3	3	3	3	2	3	3	26
15	3	2	3	3	3	3	3	3	2	25
16	2	1	2	2	1	2	1	1	1	13
17	2	2	3	1	3	3	2	2	2	20
18	3	3	3	3	2	3	3	3	3	26
19	3	3	2	2	3	2	2	2	3	22
20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
Varianza	0.4275	0.4475	0.34	0.3475	0.31	0.2475	0.51	0.55	0.3475	

Estimación del coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach

Tabla 18.

Variable Independiente: Desarrollo de las Empresas Agro-Exportadoras

Sumatoria de varianzas	3.1275	α	Coeficiente de confiabilidad	0.8811
Var. Suma de items.	14.4275	k	Numero de items	9
		Σ	Sumatoria de varianzas	3.1275
		Vt	Var_Suma de items	14.4275

Estimación del coeficiente Alfa de Cronbach

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Donde

K = número de ítems del instrumento (número de preguntas)

si² = varianza de cada ítem

st² = varianza Total

$$\alpha = \frac{9}{9-1} \left[1 - \frac{3.1275}{14.4275} \right]$$

$$\alpha = \mathbf{0.8811}$$

El coeficiente Alfa de Cronbach de los ítems correspondientes a la Variable Dependiente Desarrollo de Empresas Agroexportadoras es $\alpha = 0.8811$ por lo que el instrumento es confiable.

Estimación del coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach
Prueba piloto
Variable Dependiente: Desarrollo

N°	Desarrollo de Empresas agroexportadoras									Suma
	Desarrollo empresarial			Liquidez			Créditos a nuevos clientes			
	Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	
1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	13
2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	16
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
4	2	2	2	2	3	2	2	3	2	20
5	1	2	3	3	2	2	3	2	2	20
6	2	3	3	2	1	3	2	3	3	22
7	2	1	3	3	3	3	3	2	3	23
8	2	3	2	3	3	3	3	2	2	23
9	3	3	3	3	3	2	3	2	2	24
10	3	3	2	3	3	2	3	3	3	25
11	3	2	3	3	2	3	3	3	3	25
12	2	3	3	3	3	3	2	3	3	25
13	3	3	3	2	3	3	2	3	3	25
14	3	3	3	3	3	2	3	2	3	25
15	3	2	3	3	3	3	3	3	3	26
16	2	3	3	3	3	3	3	3	3	26
17	3	3	3	2	3	3	3	3	3	26
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
19	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27
Varianza	0.5275	0.45	0.3275	0.2275	0.44	0.24	0.34	0.3475	0.2275	

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

A partir de los hallazgos encontrados, se puede afirmar que “El uso del *factoring* internacional de exportación es una de las opciones más efectivas para las empresas agroexportadoras, permitiendo influenciar en el desarrollo empresarial, haciendo más competitivo las operaciones de las empresas agroexportadoras de la región Lima”; “ El financiamiento de exportación Pre - embarque permitirá generar liquidez en menor tiempo de espera que una cobranza normal, por lo que se esperar que influya positivamente en la productividad de las empresas agroexportadoras de la región Lima”; El financiamiento de exportación Post - embarque buscar generar confianza con nuevos clientes que necesiten comprar al crédito, de modo que influirá favorablemente en las empresas agroexportadoras de la región Lima”.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Vásquez, F. (2015), el financiamiento del comercio exterior es aplicable en cuanto al financiamiento del proceso pre-embarque y pos-embarque.

“El financiamiento Pre Embarque, otorga el banco u otra institución financiera a su cliente para la compra o producción de mercadería que va ser exportada. Financia el lapso de tiempo que existe entre, la recepción por parte del exportador de: Orden de compra, contrato, carta de crédito; hasta el embarque de la mercadería a ser exportada. Es usual que el financiamiento pre-embarque se convierta a Post embarque.”

El financiamiento para los exportadores contribuye en que estos puedan ejecutar sus contratos de negocios en forma oportuna de esta manera el sector permitirá la circulación del dinero satisfaciendo necesidades monetarias y su participación activa en el mercado internacional. Se considera dentro del financiamiento Pre-Embarque las necesidades del ciclo productivo de la empresa en un corto plazo.

Por otra parte la actividad agrícola en el Perú es una de las más importante para el desarrollo del país especialmente cuando nos damos cuenta del potencial que tiene varios de nuestros productos en el extranjero y cada vez se están aperturando más mercados para las empresas agroexportadoras, El trabajo nos permitió hallar y profundizar un poco en la realidad que tienen aún muchas de las empresas agroexportadoras de la región de Lima, de modo que nuestra principal meta es llegar a plantear soluciones que permitan a las entidades de estudio poder crecer mediante un manejo más eficiente de las cobranzas.

El primer enfoque que revisamos es el desarrollo empresarial basándose en la aplicación de las herramientas de financiamiento como el *factoring* internacional de exportación, el financiamiento de exportación pre – embarque y el financiamiento de exportación post – embarque. La razón de estos planteamientos es debido a que la estrategia de generar recursos económicos para la empresa sería muy beneficioso

para usarlo en muchas alternativas como: compra de nueva maquinaria, inversión en nuevos planes de expansión para la empresa incluso hasta para cumplir con el capital humano de la empresa.

Hay que añadir que lo que buscamos es hacer más ágil el ciclo de las cobranzas de los productos exportados ya que las operaciones de venta no necesariamente nos permiten recibir el dinero por la cobranza en un periodo reducido de tiempo. Es más, este tipo de negociaciones con clientes extranjeros tienden a tener mayores trabas para las cobranzas porque supone la presencia de mayores fases de traspaso de fondos.

Finalmente, los estudios realizados permitirán sugerir que al conocer mejores formas de cobranzas se tendría la opción de ofrecer créditos a potenciales nuevos clientes ya que tendríamos un mejor respaldo para cubrir las necesidades corrientes de la empresa. Esperamos que el uso de las propuestas expuestas en el presente trabajo, permitan mantener la tan esperada internacionalización de las empresas agroexportadoras de la región de Lima.

5.2 Conclusiones

Después de revisar el marco teórico y revisar los resultados derivados de las encuestas, en términos generales se concluye lo siguiente:

General

La aplicación de financiamiento de comercio exterior influye considerablemente en el desarrollo productivo de las empresas agroexportadoras de la región Lima. Con esto queda demostrado la hipótesis general. Porque a partir de las operaciones de financiamiento se impulsa la productividad. Sin embargo, no es muy extendida su aplicación para todas las empresas que evaluamos, además de que no tienen presente las oportunidades que pierden al no optar por el uso de mayores formas de

financiamiento, como compra de nuevos equipos, agilidad en la creación de liquidez para la empresa, entre otras.

Específicas

- a. El no aplicar el *factoring* internacional de exportación en las empresas agroexportadoras, afecta su competitividad lo cual no permite influenciar en el desarrollo empresarial de las empresas agroexportadoras de la región Lima.
- b. No recurren al financiamiento de exportación Pre – embarque las empresas agroexportadoras de la región Lima lo cual no permite generar liquidez en menor tiempo de espera que una cobranza normal.
- c. El financiamiento de exportación Post – embarque no es muy difundido para generar confianza con nuevos clientes que necesiten comprar al crédito, de manera que no influye favorablemente en las empresas agroexportadoras de la región Lima.

5.3 Recomendaciones

General

Las empresas agroexportadoras deben evaluar la aplicación de instrumento de financiamiento para comercio exterior, ya que estos apoyan en la generación de liquidez más pronta para la empresa, ayuda a ser el motor del desarrollo empresarial. genera la captación de nuevos clientes que buscan comprar al crédito e impulsa la productividad.

Específicas

- a. Usar *Factoring* de exportación contribuirá en el desarrollo empresarial, pudiendo apoyar en la creación de nuevas líneas de negocio, compra de nuevos equipos, innovación en la producción y demás.

- b. Implementar el uso de Financiamiento de exportación pre - embarque contribuirá con la liquidez de la empresa ya que facilitará la conversión de facturas de ventas en efectivo.
- c. Utilizar el Financiamiento de exportación post - embarque contribuirá con el otorgamiento de créditos a nuevos clientes potenciales.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Tesis

Arrunátegui, J. (2017). El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014 (Magister en Contabilidad). UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS.

Tanta, I., & Vilca, A. (2019). Financiamiento y desarrollo empresarial en las Mypes residentes en el Parque industrial de Huaycán, Lima 2018 (Título profesional de administración y negocio internacionales). UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Referencias electrónicas

Banco Popular Dominicano. (2019), Clave para evaluar facilitar una línea de crédito a un cliente.

<https://www.impulsapopular.com/finanzas/claves-para-evaluar-facilitar-una-linea-de-credito-a-un-cliente/>

Crece Negocios (2019). Cómo dar crédito a los clientes

<https://www.crecenegocios.com/como-dar-credito-a-los-clientes/>

Delfin, F., & Acosta, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial.

<http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n40/n40a08.pdf>

Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales (2020), Libro digital Perspectiva del mercado

https://viceacademico.unmsm.edu.pe/wp-content/uploads/2020/10/AGRONEGOCIOS.-Perspectivas-de-mercado-UNMSM_.pdf

Financiamiento de Comercio Exterior. (2011).

<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=36632C71-53A3-474D-B3CC-9B111DC38832.PDF>

Leclercq, Q. y Lecours Hébert (2019). Línea de crédito para los clientes - normas y principios básicos.

<https://lecourshebert.com/es/linea-de-credito-para-los-clientes-normas-y-principios-basicos/>

Martínez Gustavo y Puch Miguel Ángel, (2017) Caracterización de las empresas exportadoras en el Perú.

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-178/moneda-178-04.pdf>

Quintero, N. (2011). *Autogestión y desarrollo empresarial*. España.

<http://repositorio.uned.ac.cr/reuned/bitstream/120809/378/1/GE3073%20Autogesti%C3%B3n%20y%20Desarrollo%20Empresarial%20-%202011%20-%20Inform%C3%A1tica.pdf>

Vázquez, F. (2015) El financiamiento de exportaciones: Operaciones pre y post embarque.

<https://docplayer.es/36710591-El-financiamiento-de-exportaciones-operaciones-pre-y-post-embarque.html>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

TÍTULO: “FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE LA REGIÓN LIMA, AÑO 2020”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICES	INDICADORES	METODOLOGIA
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente	Variable dependiente	Diseño Metodológico No experimental Correlacional 1. Tipo de investigación Investigación aplicada nivel descriptivo. 2. Población La población está conformada por 73 personas a nivel de Lima. 3. Muestra La muestra está conformada por 62 personas entre hombres y mujeres que comprende gerentes de finanzas, administradores, marketing, contadores, economistas. 4. Técnicas de recolección de datos Encuesta 5. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información La información se procesó en el software estadístico SPSS, versión 23 en español.
¿En qué medida el financiamiento del comercio exterior influye en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la Región Lima, año 2020?	Determinar en qué medida el financiamiento del comercio exterior influye en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la Región Lima, año 2020	La aplicación de financiamiento del comercio exterior influye considerablemente en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la Región Lima, año 2020.	Financiamiento de Comercio Exterior	Desarrollo	
Problemas Secundarios	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas	Indicadores	Indicadores	
a) ¿Cómo influirá el Factoring internacional de exportación en el desarrollo empresarial de las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020?	a. Relacionar la influencia del factoring Internacional de exportación con el desarrollo empresarial de las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020.	a) El uso del factoring internacional de exportación es una de las opciones más efectivas para las empresas agroexportadoras, permitiendo influenciar en el desarrollo empresarial, haciendo más competitivo las operaciones de las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020.	Factoring Internacional de exportación	Desarrollo Empresarial	
b) ¿El uso del Financiamiento de exportación pre - embarque contribuirá en la generación de liquidez para las empresas agroexportadoras de la región de Lima año 2020?	b. Mostrar la incidencia del Financiamiento de exportación pre - embarque en la generación de liquidez para las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020.	b) El financiamiento de exportación Pre - embarque contribuirá a generar liquidez en menor tiempo de espera que una cobranza normal, por lo que su aplicación en la empresa influirá positivamente en el desarrollo de las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020.	Financiamiento de exportación Pre - Embarque	Liquidez	
c) ¿En qué medida el financiamiento de exportación Post - embarque influirá en el otorgamiento de créditos a nuevos clientes para las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020?	c. Evaluar la capacidad del Financiamiento de exportación post -embarque para otorgar créditos a nuevos clientes de las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020.	c) El financiamiento de exportación Post -embarque buscar generar confianza con nuevos clientes que necesiten comprar al crédito, de modo que influirá favorablemente en las empresas agroexportadoras de la región Lima año 2020.	Financiamiento de exportación Post - Embarque	Créditos a Nuevos Clientes	

Anexo 2. Encuesta

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de “**FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y SU EFECTO EN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE LA REGIÓN LIMA, AÑO 2020**”

Al respecto se le solicita a usted, que con relación a las preguntas que a continuación se le presentan, se sirva responder en términos claros, en vista que será de mucha importancia para la investigación que se viene llevando a cabo. Esta técnica es anónima, se le agradecerá su participación

Variable independiente: Financiamiento del Comercio Exterior		
Indicador: <i>Factoring</i>		
1	¿Cree usted que el <i>factoring</i> permitirá manejar la disponibilidad del efectivo en los costos operativos de exportación?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
2	¿Considera usted que el <i>factoring</i> compromete las negociaciones en las exportaciones?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
3	¿Cómo considera usted las herramientas de financiamiento para mejorar las exportaciones?	
	Alto	()
	Medio	()
	Bajo	()
Indicador: Financiamiento de Exportación Pre-Embarque		
4	¿La empresa ha desarrollado un proceso de riesgo crediticios?	
	De acuerdo	()

	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
5	¿Alguna vez la empresa ha desarrollado procesos de financiamiento?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
6	¿Su empresa ha desarrolla procesos de resultados económicos del ejercicio?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
Indicador: Financiamiento de Exportación Post Embarque		
7	¿La entidad financiera establece plazos de amortización, considera que son adecuados para que no afecte su liquidez?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
8	¿Cuenta con un el nivel de gestión de control de endeudamiento en la empresa?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
9	¿La tasa de interés que se le atribuye es adecuada según sus políticas de cobranza?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()

Variable dependiente: Empresas Agroexportadoras		
Indicador: Desarrollo Empresarial		
1	¿Con los préstamos obtenidos, usted ha implementado nuevas líneas de negocio para un mejor desarrollo de su empresa?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
2	¿Con los préstamos en que ha incurrido su empresa, obtuvo nuevas compras de maquinaria para mejorar su empresa?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
3	¿Cuenta con variedad de líneas de productos para maximizar su rentabilidad de su empresa?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
Indicador: Liquidez		
4	¿Su empresa cuenta con un área específica para mejorar el cobro adecuado de sus ventas?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
5	¿La empresa cuenta con una gestión de pago adecuado?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()
6	¿Cuenta con capital de trabajo para adquirir nuevos productos por el incremento de ventas?	
	De acuerdo	()
	Indiferente	()
	En desacuerdo	()

Indicador: Créditos a Nuevos Clientes	
7	¿La empresa cuenta con un área específica para llevar el control de sus créditos a los clientes frecuentes?
	De acuerdo ()
	Indiferente ()
	En desacuerdo ()
8	¿Cuenta usted con un sistema de monitoreo y revisión de los productos que ofrecerá a sus nuevos clientes del exterior?
	De acuerdo ()
	Indiferente ()
	En desacuerdo ()
9	¿La empresa se encuentra preparada para afrontar un nuevo plan de acción ante los riesgos de pago de los nuevos clientes?
	De acuerdo ()
	Indiferente ()
	En desacuerdo ()