



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

**LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y SU IMPACTO EN LAS  
EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NO  
TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN EN EL SECTOR  
AGROPECUARIO EN EL VALLE DE LURÍN**

**TESIS**

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR**

**GIULIANA ROCIO MIRANO MENDOZA**

**LIMA- PERÚ**

**2012**



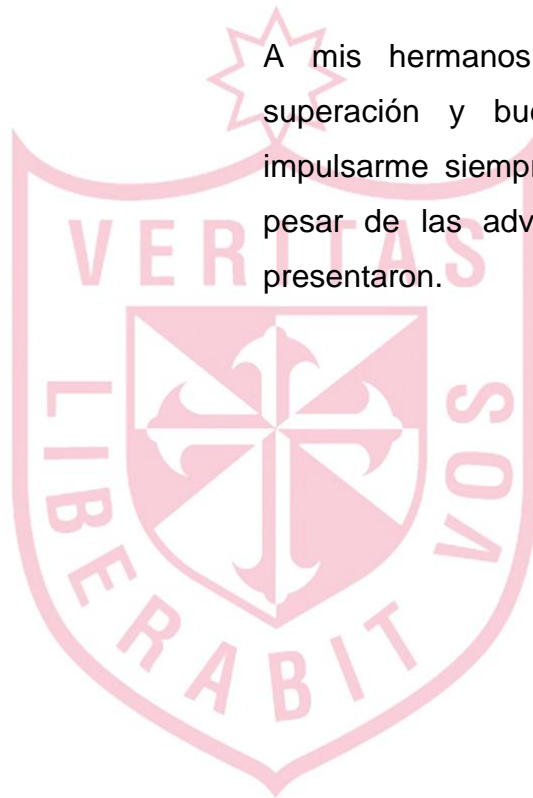
**LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y SU IMPACTO EN LAS  
EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NO  
TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN EN EL SECTOR  
AGROPECUARIO EN EL VALLE DE LURÍN**

## DEDICATORIA

A Dios todopoderoso, por la salud y la felicidad que me brinda.

A mis padres por su apoyo incondicional, por su amor que día a día me otorgan.

A mis hermanos por su ejemplo de superación y buenos consejos, por impulsarme siempre a seguir adelante a pesar de las adversidades que se me presentaron.



## **AGRADECIMIENTO**

Un especial agradecimiento a la Universidad de San Martín de Porres, a la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas por haber aportado en mi, valores morales y éticos.

A mis maestros que fueron partícipes de mi formación académica por su tiempo compartido, por su dedicación y entusiasmo, al enseñarnos el secreto de amar a nuestra profesión.

A los asesores del Instituto de Investigación por sus enseñanzas y recomendaciones brindadas en el transcurso del desarrollo de la tesis.

Un agradecimiento a la Dra. Carmen, por su apoyo incondicional.

A los Funcionarios de las empresas del Valle de Lurín quienes me apoyaron en la recolección de información para el desarrollo de la tesis.

# ÍNDICE

<b>Portada</b>	<b>i</b>
<b>Título</b>	<b>ii</b>
<b>Dedicatoria</b>	<b>iii</b>
<b>Agradecimientos</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE</b>	<b>v</b>
<b>RESUMEN (español/inglés)</b>	<b>vii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>ix</b>

## CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

		<b>Pág.</b>
1.1	Descripción de la realidad problemática.....	<b>1</b>
1.2	Formulación del problema.....	<b>2</b>
	1.2.1 Problema principal.....	
	1.2.2 Problemas secundarios.....	
1.3	Objetivos de la investigación.....	<b>2-3</b>
	1.3.1 Objetivo general.....	
	1.3.2 Objetivos específicos .....	
1.4	Justificación de la investigación.....	<b>3</b>
1.5	Limitaciones.....	<b>4</b>
1.6	Viabilidad del estudio.....	<b>4</b>

## CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la investigación.....	<b>5</b>
2.2	Bases teóricas.....	<b>8</b>
2.3	Términos técnicos.....	<b>27</b>
2.4	Formulación de hipótesis.....	<b>30</b>
	2.4.1 Hipótesis principal.....	
	2.4.2 Hipótesis secundarias .....	
<b>2.5</b>	<b>Operacionalización de variables</b>	<b>31</b>

### **CAPÍTULO III      METODOLOGÍA**

3.1	Diseño Metodológico.....	<b>33</b>
	3.1.1 Tipo de investigación.....	<b>33</b>
	3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis	<b>34</b>
3.2	Población y muestra.....	<b>35</b>
	3.2.1 Población.....	<b>35</b>
	3.2.2 Muestra.....	<b>36</b>
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	<b>37</b>
	3.3.1 Descripción de los instrumentos.....	<b>37</b>
	3.3.2 Procedimiento de comprobación de la validez y de confiabilidad de los instrumentos.....	<b>38</b>
3.4	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	<b>38</b>
3.5	Aspectos Éticos.....	<b>39</b>

### **CAPÍTULO IV      RESULTADOS**

4.1	Resultados de la entrevista.....	<b>50</b>
4.2	Resultado de la encuesta.....	<b>57</b>
4.3	Contrastación de hipótesis.....	<b>86</b>
4.4	Caso Práctico.....	

### **CAPÍTULO V      DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1	Discusión.....	<b>119</b>
5.2	Conclusiones.....	<b>120</b>
5.3	Recomendaciones.....	<b>120</b>

## FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliográficas.....	122
Hemerográficas.....	123
Electrónicas.....	123

## ANEXOS

Matriz de consistencia.....	126
Guía de la entrevista.....	127
Cuestionario.....	131
Base Legal .....	138



## RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue establecer sí los instrumentos financieros impactan en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el Valle de Lurín, teniendo en cuenta que el punto crítico es la falta de información de los instrumentos financieros. El diseño corresponde a una investigación no-experimental, correlacional con enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo), considerado como investigación aplicada debido a los alcances prácticos, aplicativos, sustentado por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información, de tipo descriptivo por los alcances prácticos y porque se auxilia en las leyes, normas, manuales y técnicas para el recojo de información. El universo estuvo delimitado por 166 personas conformado por el personal directivo, contadores, especialistas y empleados que laboran en el área administrativa de las 6 empresas de producción de productos no tradicionales, en el Valle de Lurín, pertenecientes a la región Lima. en el año 2012, con una muestra estratificada de 46 personas, distribuida entre las 6 empresas en estudio.

Los resultados del trabajo de campo mostraron la inadecuada utilización de los instrumentos financieros.

**Palabras clave:** Instrumentos financieros, empresas de producción de productos no tradicionales, activo financiero, pasivo financiero, patrimonio, exportación, políticas financieras, financiamiento.



## ABSTRACT

The overall objective of this research was to establish whether the financial instruments impacting companies production of non-traditional export in the Lurin Valley, given that the critical point is the lack of information on financial instruments. The research design corresponds to a non-experimental, correlational mixed approach (qualitative and quantitative), considered applied research because the scope practical applications, supported by standards and technical tools for collecting information and descriptive at the extent practical and because it helps in the laws, regulations, manuals and techniques for information gathering. The universe was bounded by 166 people made by management, accountants, specialists and employees working in the administrative area of the 6 companies producing traditional products, in the Valley of Lurin, Lima belonging to the region. in 2012, with a stratified sample of 46 people, distributed among the 6 companies under study.

The results of the field work showed the inappropriate use of financial instruments.

**Keywords:** financial instruments, companies producing traditional products, financial asset, financial liability, equity, export, financial policies, financing.

## INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación es un tema referido a los Instrumentos Financieros y su impacto en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en el Valle de Lurín.

Los productos no tradicionales son importantes para el comercio internacional ya que permiten evaluar el nivel de impacto de la balanza comercial sobre los recursos económicos del país. Las exportaciones de productos no tradicionales del sector agropecuario se han dado a conocer debido a la comercialización de los productos con países extranjeros y han tomado gran importancia en la economía de la mayoría de países debido al interés de diversificar y fortalecer el sistema productivo.

Es importante que las empresas de productos no tradicionales del sector agropecuario deben indicar en sus estados financieros toda información que permitan evaluar a los instrumentos financieros y así poder conocer la situación financiera de la entidad y los posibles riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el ejercicio.

Un inadecuado uso de los instrumentos financieros en las empresas del sector agropecuario nos conlleva a un riesgo financiero esto se refiere a la posibilidad de no tener liquidez suficiente en la empresa, el riesgo financiero está dado por una mala planificación financiera de la empresa.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se contemplan 5 capítulos.

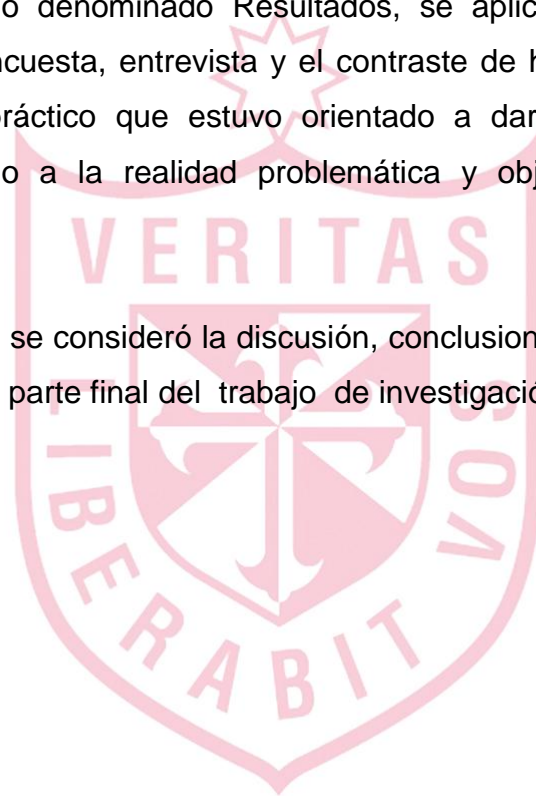
En el primer capítulo, se consideró la problemática de la investigación, la cual permitió conocer la situación real de las empresas que producen y exportan productos no tradicionales del sector agropecuario en el Valle de Lurín; asimismo, se plantearon los problemas de la investigación, los objetivos, la justificación, las limitaciones y la viabilidad.

En el segundo capítulo, se desarrolló el marco teórico que consideró los antecedentes de la investigación, base teórica, definiciones conceptuales y formulación de hipótesis.

En el tercer capítulo, se encuentra la metodología que contempla el diseño metodológico, la población, muestra, operacionalización de variables, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis; y por último, se plasmaron los aspectos éticos de la investigación.

En el cuarto capítulo denominado Resultados, se aplicó los instrumentos de medición como la encuesta, entrevista y el contraste de hipótesis. Asimismo, se presentó un caso práctico que estuvo orientado a dar solución al problema principal, de acuerdo a la realidad problemática y objetivos de la presente investigación.

En el quinto capítulo, se consideró la discusión, conclusiones y recomendaciones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación.



## CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 Descripción de la realidad problemática

Actualmente las empresas agrícolas generadoras de productos no tradicionales para la exportación ayudan a la oferta exportable peruana a abrir las puertas de otros países. Cerca del 80 % de las agro exportaciones peruanas corresponden a productos no tradicionales, tenemos por ejemplo el café, el cacao en presentación no tradicional, lo que ha ayudado a que esta cifra de exportación no tradicional del agro sea bastante interesante. Se conoce también que además del café (principal producto de la exportación), el cacao y los espárragos, hay otros productos que tienen gran potencial en el exterior, como las uvas, las paltas y los ajíes.

Sin embargo las empresas productoras de este rubro confrontan actualmente grandes problemas de financiamiento para la modernización y equipamiento de sus instalaciones y la falta de personal especializado, capacitado y una organización y administración eficiente que optimice la gestión empresarial con la finalidad de darle valor agregado a esta importante actividad en los mercados del exterior.

El propósito de la investigación beneficiará a las empresas del sector agropecuario para que sigan ampliándose, no solo por las irrigaciones que actualmente vienen desplegándose sino por el empleo de tecnología de punta. De esta manera la calidad mejorará por la introducción de variadas técnicas y tecnologías más adecuadas. Finalmente nuestra mano de obra siempre dúctil, hábil y capaz de aprovechar las oportunidades de desarrollar nuevos productos y venderlos a otros países cada vez con mayor valor agregado.

Asimismo, se debe tener en cuenta que en nuestro país se encuentra vigente las NIIF aprobada por el International Accounting Standards Board (IASB), para ser aplicadas por todos los países del mundo; específicamente, para el estudio que se llevará a cabo hacemos referencia a las siguientes.

NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación.

NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición.

NIIF 7	Instrumentos Financieros: Información a Revelar.
NIIF 9	Instrumentos Financieros.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema principal**

¿De qué manera los instrumentos financieros impactan en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el Valle de Lurín?

### **1.2.2 Problemas secundarios**

- a. ¿Cómo influyen los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales en la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín?
- b. ¿Cómo se puede mantener la estructura del pasivo financiero y la política financiera empresarial en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín.?
- c. ¿De qué manera el patrimonio puede contribuir en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín?

## **1.3 Objetivos de investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Establecer sí los instrumentos financieros impactan en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el Valle de Lurín.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- a. Precisar sí los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales influyen en la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín.
- b. Determinar sí se puede mantener la estructura del pasivo financiero y la política financiera empresarial en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín.
- c. Analizar sí el patrimonio puede contribuir en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

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

La investigación se refiere al análisis de los activos financieros y fuentes de financiamiento que impacten a las empresas productoras y exportadoras de productos no tradicionales en el sector agropecuario.

Se debe tener en cuenta que estas empresas que tienen los recursos necesarios para realizar su gestión, pueden obtener ventajas como: Incremento en las ganancias, apertura de nuevos mercados, aumento del ciclo de vida del producto o servicio, equilibrio en periodos de baja demanda comercial, reducción del costo fijo unitario, incremento en el número de clientes, mejor utilización del personal de la empresa, incremento de la productividad, nuevas líneas de productos y servicios y ventajas tributarias.

También crea nuevas oportunidades comerciales que complementan su actividad en el mercado doméstico, reduce su dependencia de este mercado y permite a su empresa crecer, financiera y corporativamente.

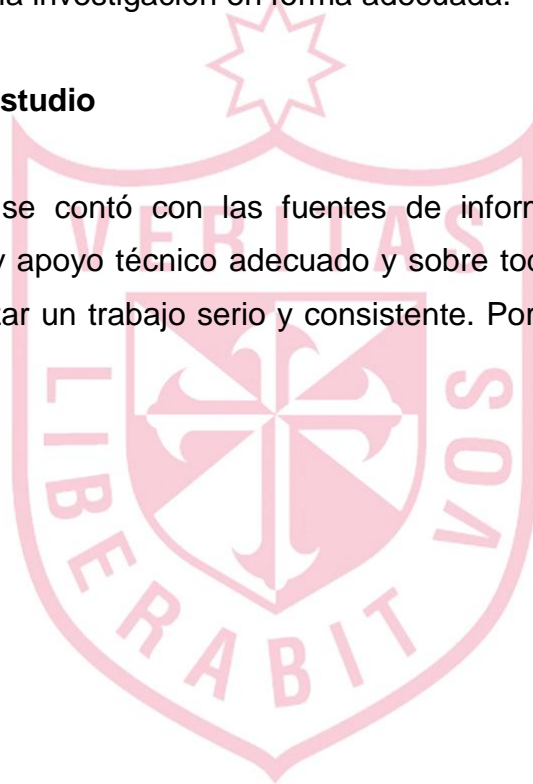
La renta obtenida de las exportaciones permite distribuir sus costos fijos en mayor número de unidades de producción; significa diversificación del riesgo, mayores ingresos y la posibilidad de crear nuevos puestos de trabajo. Puede obtenerse también mayores márgenes de ganancia en productos de mayor valor y de esta forma aumentar la rentabilidad de estas empresas.

### **1.5 Limitaciones de la investigación**

En el desarrollo del proyecto no se confrontaron dificultades significativas, motivo por el cual se realizó la investigación en forma adecuada.

### **1.6 Viabilidad del estudio**

En la investigación se contó con las fuentes de información necesarias, los recursos materiales y apoyo técnico adecuado y sobre todo con la disponibilidad de tiempo para realizar un trabajo serio y consistente. Por lo cual el proyecto fue viable.



## CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes de la investigación

Con la finalidad de recopilar información relacionada con el tema a desarrollar titulado. ***“Los instrumentos financieros y su impacto en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en el Valle de Lurín”***, se investigó en las bibliotecas de algunas universidades y organismos especializados.

Los aportes que se ha identificado de trabajos de investigación similares al desarrollo del proyecto que se realizó, son los que continuación citamos:

**Saldaña B. U. (1980)**, en su tesis **“ANÁLISIS DE EVALUACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PERIODO 1970-1980 Y SU PERSPECTIVA”**, nos expresa: los productos de exportación no tradicional son intensivos en mano de obra respecto a los productos tradicionales, también se utiliza en la elaboración gran porcentaje de insumos nacionales y muchos de ellos conforman productos que dentro de nuestro mercado tiene poco valor.

En resumen por lo anteriormente expuesto se desprende de la inversión en este rubro es sumamente rentable y segura por los múltiples efectos dinámicos que ofrece el comercio exterior, los mismos que deben ser aprovechados en beneficio de mayores ingresos en divisas para el país así como para el desarrollo de la economía en general.

El mercado exterior es el medio que nos permite colocar nuestro producto donde el comprador es agente en cuanto a calidad, presentación, oportunidad, elementos que obligan al productor nacional a desarrollar métodos y acciones tendientes a mejorar la producción presentación y acabado del producto que le permite ser competitivo en el exterior, incrementando significativamente el valor de la producción. Para finalizar dice que las exportaciones no tradicionales entre 1970 a 1980 se han multiplicado alcanzando un 27.6% es decir pasando a



representar con respecto a la exportación en general el 3.4% en 1970 y el 21.9% en 1980.

**González A.P.M. (1985), en su tesis “Exportación de productos no Tradicionales Certex”,** expone: la necesidad de contar con nuevos ingresos de divisas para financiar el desarrollo determina que los países del grupo andino busquen no solo una diversificación geográfica del comercio, sino una promoción especial para los artículos denominados no tradicionales, es decir aquellos que no han integrado la corriente comercial hacia el exterior. En el Perú por el carácter tradicional que ha tenido la estructura económica el rubro de sus exportaciones han estado básicamente signados por la venta de productos con mínimo índice de valor agregado. El módulo industrial que ha prevalecido a nivel de las actividades de transformación no ha significado un efectivo esfuerzo que cumpla con el papel industrializador.

En este contexto la promoción de los productos no tradicionales destinados a la exportación y colocación en los mercados mundiales tiene como finalidad tanto el fortalecimiento de nuestra economía, mediante la captación de divisas como la diversificación de productos que exportamos, además incidirán los incentivos, en la ampliación de las bases y estructura productiva contribuyendo a estimular el proceso de industrialización.

Nuestros productos destinados a los mercados extranjeros de acuerdo con las medidas legales establecidas permitirán un adecuado nivel compensatorio con los beneficios directos para el país.

De otro lado las exportaciones de los productos no tradicionales coadyuva a disminuir la relación de dependencia de nuestro país y respecto a los extranjeros; las potencialidades de ampliación de este rubro de la exportación es basta y una de las fuentes en los que habrá de incidir lo constituye el mercado de grupo andino.

**Pari C.C.A. (1983), expresa en su tesis “Comercio de exportación de productos no tradicionales”** quien explica: la exportación tradicional confronta las limitaciones con la exportación no tradicional.

La necesidad de contar con nuevos ingresos de divisas para financiar el desarrollo, determina que los países de grupo andino busquen no solo una diversificación geográfica del comercio, sino una promoción especial para los productos denominados no tradicionales, es decir aquellos que no han integrado la corriente comercial hacia el exterior. En el Perú por el carácter tradicional que ha tenido la estructura económica el rubro de sus exportaciones ha estado básicamente signado por la venta de productos con mínimo índice del valor agregado. El modelo industrial que ha prevalecido a nivel de las actividades de transformación no ha significado un efectivo esfuerzo que cumpla con el papel industrializado, ello ciertamente ha sido fiel reflejo de las mismas estructuras económicas, dependientes y subordinadas a centros económicos de economía mundial. Así el mercado peruano ha estado limitado a la exportación de productos tradicionales, entre los cuales destacan el cobre, plomo, zinc, hierro, harina de pescado, algodón, café y azúcar.

La promoción de los productos no tradicionales y colocación en los mercados mundiales, con finalidad tanto el fortalecimiento de nuestra economía mediante la captación de divisas, así como la diversificación de los productos que exportamos, además incidirán los incentivos en la ampliación de la base y la estructura productiva constituyendo del proceso de industrialización, la exportación de los productos no tradicionales coadyuva a disminuir la relación de dependencia de nuestro país respecto al extranjero. Las potencialidades de ampliación de este rubro de la exportación es basto y una de las fuentes con las que habrá de incidir los constituye el mercado del grupo andino. Sin duda la conquista de nuevos mercados requiere imaginación y tenacidad.

## 2.2 Bases teóricas

### 2.2.1 Instrumentos financieros

En el desarrollo del presente proyecto de tesis, se han considerado los conceptos, teorías y definiciones vertidos por diversos autores de cuyos planteamientos se ha tomado debida nota para enriquecer la investigación.

**García P.G. (1999)** en su libro **“Instrumentos Financieros del Comercio Internacional”** nos expresa: **“El objetivo de este libro es el análisis de los instrumentos financieros que están al alcance de las empresas exportadoras, diferenciando entre las necesidades de financiación en las exportaciones a corto plazo, de las existentes en las exportaciones a medio y a largo plazo. Se analizarán los posibles riesgos que podemos encontrar en nuestras ventas al exterior dependiendo el plazo de las mismas y cómo cubrirlos según su naturaleza”**.

Basado en las diferencias reales que existen entre el corto plazo, el medio y largo plazo, con este libro se intenta resolver una duda que nos plantean muchas empresas en nuestro trabajo diario y especialmente en las jornadas profesionales que se suele impartir:

¿Por qué no existen “apoyos financieros” para las exportaciones de productos agroalimentarios o productos de consumo, en definitiva, para las operaciones internacionales a corto plazo?.

Efectivamente no existen ayudas para financiar el corto plazo, como ocurre, por ejemplo, con el medio y largo plazo, pero si existen formas de financiar las ventas internacionales a corto plazo. Las ventas internacionales a corto plazo son tanto las ventas intracomunitarias a otros países como las exportaciones a terceros países. Los bienes que se pagan en un plazo inferior al año poseen la característica común de ser productos de consumo, es decir, tienen una corta vida útil que puede variar entre uno o dos días hasta uno o dos años, a diferencia de otros bienes más duraderos. Pero a pesar de ser productos de consumo, es posible y frecuente que desde la entrega del bien o servicio hasta su cobro pase

un cierto tiempo, es decir, que su pago no sea al contado. Adicionalmente en el comercio internacional, esta no coincidencia en el tiempo suele más habitual por la mayor distancia entre vendedor y comprador. Esto ocurre incluso en los pagos al contado, en los que la entrega de la mercancía y el cobro de la misma difícilmente tienen lugar en el mismo momento.

**Morales H.A. (2008), en su libro “Mercado de Instrumentos Financieros e Intermediación” nos expone: “La noción de mercado es una noción flexible, generalmente asociada a la presencia de dos factores: un lugar público de negociación y una reunión periódica de contratantes. La estructura de los mercados de instrumentos financieros responde en líneas generales, a factores relacionados con la magnitud de las transacciones, con la tradición histórica cultural, con las tendencias de integración de las economías, con los movimientos de modernización y globalización presentes en el umbral del siglo XXI, y con la propia naturaleza de las instituciones, de los participantes y de las operaciones de inversión en instrumentos financieros”.**

La palabra mercado tiene diferentes acepciones en materia económica. Se identifica como un grupo de compradores y vendedores que están en contacto lo suficientemente próximo para que las transacciones entre cualquiera para de ellos afecte las condiciones de compra o venta de los demás. Por lo tanto, un mercado indica, a veces de una forma general, grandes grupos de compradores y vendedores de amplias clases de bienes, por ejemplo, el mercado de bienes de consumo, el mercado de factores de producción, el mercado de capitales. La expansión de los grandes mercados y su internacionalización han permitido que empresas de muchos países acudan a los centros más importantes de negociación, mecanismos a través de los cuales se logra una mayor liquidez que la que proporcionan los mercados locales. Entre tanto, las bolsas europeas se mueven aceleradamente hacia procesos de fusión, algunas bolsas locales desaparecen por falta de actividad que las justifique y otras están destinadas a perecer.

Las transacciones en algunos bienes están centralizadas, como ocurre con los valores o con las mercaderías o productos agrícolas en las bolsas, en las cuales quienes son miembros actúan para oferentes o compradores que, aunque lejos unos de otros, físicamente forman el mercado. Los mercados centralizados ayudan a superar las imperfecciones del mercado (en los mercados perfectos los compradores conocen todos los precios, el costo del transporte no provoca que un comprador trate con un vendedor en lugar de otro y los compradores carecen de preferencias personales para tratar con uno u otro vendedor); proporcionan, a menudo, medios para cubrirse de los riesgos de las fluctuaciones de precios por medio de operaciones a plazo; y suministran un lugar de reunión para los especuladores que compran con la intención de vender posteriormente a un precio más alto (alcistas) o venden bienes que no poseen en la esperanza de poder comprarlos a precios más bajos cuando deban hacer la entrega (bajistas).

**Fernando N. C. (2010)** publicada en su revista **“Instrumentos Financieros Híbridos”** nos indica: **“Durante el siglo pasado, las dos principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas a nivel mundial eran; la emisión de deuda y los aportes de Capital. Sin embargo en las últimas décadas, este escenario ha ido cambiando paulatinamente. Actualmente, las empresas alrededor del mundo no solo buscan atraer financiamiento al menor costo posible sino que también pretenden obtener ventajas competitivas en el ámbito contable, regulatorio y especialmente en el tributario”**.

El financiamiento híbrido se encuentra estrechamente vinculado con la idea de innovación financiera. La gran ventaja de los instrumentos financieros híbridos consiste en que pueden ser estructurados de tal manera que permiten a las empresas obtener recursos en el mercado a menores costos que los instrumentos tradicionales, gozando, al mismo tiempo, de varias ventajas adicionales. Entre estas ventajas, una de las más favorables está referida a la posibilidad de obtener importantes beneficios tributarios.

El artículo contiene un análisis de los principales aspectos tributarios que deben tenerse en cuenta en relación con los instrumentos financieros híbridos. Algunos de estos instrumentos pueden tener más características de capital, deberán ser

ubicados más cerca de las inversiones de capital puras como las acciones. Un instrumento financiero que presente características de deuda clásicos tales como los préstamos a tasa de interés fija. Estos préstamos podrían presentar, una estructura que podría ser equivalente a un “instrumento de capital”. Ello en razón a que el pago de un interés depende exclusivamente de la existencia de utilidades.

**Piedra H. F. (2009)** en su libro **“Contabilidad Financiera”** nos explica: **“Entre los cambios más significativos introducidos por el PGC destacan los relacionados con el reconocimiento contable de los instrumentos financieros, entre los que se encuentran los activos financieros. La definición de instrumento financiero no atiende a su denominación formal, si no que queda definido de forma sustantiva atendiendo a su realidad económica. El reconocimiento de un instrumento financiero en el balance de una empresa se produce cuando la empresa se convierta en una parte del contrato o negocio jurídico. Los activos y pasivos financieros se deben valorar inicialmente por su valor razonable considerando los costos de transacción que pudieran existir. Los costos de transacción incrementarán el valor de los activos financieros y reducirán el valor de los pasivos financieros.**

Un activo financiero es cualquier activo que sea dinero en efectivo, un instrumento de patrimonio de otra empresa o suponga un derecho contractual a recibir efectivo, a otro activo financiero o a intercambiar activos o pasivos financieros con terceros en condiciones potencialmente favorables.

Como se observa se trata de una tipología de instrumento financiero que, atendiendo a su actual concepción, incluye los instrumentos de gestión de la tesorería (efectivo, cuentas corrientes y similares), los instrumentos de patrimonio neto emitidos por otra entidad a los derechos contractuales a recibir efectivo u otros activos financieros. El efectivo es considerado no solo por su sustrato estrictamente financiero en la gestión de las empresas, sino porque es consecuente con la definición de instrumento financiero, al constituir un pasivo

para el banco central emisor. Obviando los instrumentos de tesorería, el PGC incluye entre otros, los siguientes activos financieros:

- Créditos por operaciones comerciales y no comerciales.
- Obligaciones, bonos, pagarés y otros valores representativos de deudas adquiridos.
- Acciones, participaciones de inversión colectiva y otros instrumentos de patrimonio adquiridos.
- Derivados (opciones, futuros y permutas financieras) con valoración favorable para la empresa.

**Apaza, M. (2008)**, en su libro “**Contabilización de Instrumentos Financieros**”, señala que: **Los instrumentos financieros son contratos que dan lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra entidad.**

### **Activos financieros**

Un activo financiero es una herramienta financiera a través de la cual entidades que poseen deuda y cuentas con déficit consiguen inversiones para financiar sus actividades.

De la propia definición de activo se extrae que, en cualquier operación con activos, ya sea una compra o una venta, intervienen los siguientes elementos:

- **Liquidez:** Es la capacidad de convertir dicho activo en dinero en un periodo de tiempo relativamente corto y sin obtener pérdidas, es decir, el dinero que poseemos disponible en este momento y sin afectar a la rentabilidad.
- **Riesgo:** Es la probabilidad en la que la entidad emisora del activo no pueda cumplir sus compromisos. Existen determinados productos que tienen un riesgo prácticamente nulo debido a que están protegidos por ley.

- **Rentabilidad:** Es la ganancia que se obtiene por el hecho de adquirir esos fondos. Los activos financieros, para que proporcionen una rentabilidad elevada han de ser de riesgo alto.

### **Pasivos financieros**

Segun las Normas Internacionales de Contabilidad, un pasivo financiero es cualquier pasivo que presente una de las siguientes formas:

**a) Una obligación contractual:**

- de entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad; o
- de intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente desfavorables para la entidad; o

**b) Un contrato que sea o pueda ser liquidado utilizando los instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea:**

- un instrumento no derivado, según el cual la entidad estuviese o pudiese estar obligada a entregar una cantidad variable de instrumentos de patrimonio propio; o
- un instrumento derivado que fuese o pudiese ser liquidado mediante una forma distinta al intercambio de una cantidad fija de efectivo, o de otro activo financiero, por una cantidad fija de los instrumentos de patrimonio propio de la entidad. Para este propósito, no se incluirán entre los instrumentos de patrimonio propio de la entidad aquéllos que sean, en sí mismos, contratos para la futura recepción o entrega de instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

### **Patrimonio**

El patrimonio es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones pertenecientes a una persona natural o jurídica. Cuando esos bienes se destinan a la producción de nuevas riquezas, reciben el nombre de capital.



### **Se considera patrimonio a:**

- Los bienes, tanto materiales físicos como inmateriales, por ejemplo edificios, el dinero que se tenga en caja, maquinaria, mobiliario, existencias de productos, una casa, un auto, un campo o un cheque para cobrar. Todos ellos son componentes activos.
- Los derechos, se refiere a lo que nos deben, pueden figurar los préstamos concedidos, o las cantidades adeudadas por los clientes. Todas las deudas que estos puedan ocasionar, por ejemplo una hipoteca que tenga la vivienda o una prenda en el caso del vehículo, son elementos pasivos.
- Las obligaciones que ha de hacer frente la empresa, entre estas podemos señalar: las deudas con proveedores, los créditos a favor de bancos, etc.

A la diferencia entre los bienes y derechos (activos) y las obligaciones (pasivos) se le denomina neto patrimonial o patrimonio neto, de manera que el neto patrimonial, está formado por los elementos patrimoniales que se refieren a los propietarios de la empresa (capital aportado, beneficios no distribuidos, entre otros). Al total de las masas de pasivo (propias y ajenas) se las denomina fuentes de financiación, y configuran la estructura financiera del patrimonio. De la misma manera, al total de las masas patrimoniales del activo se las denomina aplicaciones, y configuran la estructura económica del patrimonio. Con esto, podemos formular la igualdad fundamental del patrimonio: (expresada en unidades monetarias).

Los elementos del patrimonio se dividen en dos grandes grupos: elementos activos y elementos pasivos.

### **2.2.2 Empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación.**

**Schylowsky D. M. (1983)**, en su libro “**La promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú**”, nos dice que: las exportaciones no tradicionales en el

Perú tuvieron un crecimiento extraordinario durante la década de los 70, se expandieron a una tasa acumulativa anual de 37% en dólares corrientes.

La diversificación de las exportaciones no tradicionales fue notable no solamente por producto sino también por país de destino. A lo largo de una expansión tan alta en los totales exportados, habiéndose multiplicado más de 20 veces en menos de 10 años, puede decirse que llegaron en proporciones no muy desiguales y casi constantes al Grupo Andino.

Promover exportaciones no tradicionales no es un fin en sí mismo, sino un medio para lograr otros fines: el aumento del producto y del ingreso nacional, y calculamos la rentabilidad económica nacional de la actividad exportadora no tradicional.

Cuando un agente económico incrementa su ingreso, generalmente gasta la mayor parte de ese incremento en compras de bienes de consumo o de bienes de inversión. Al hacerlo, aumenta el ingreso del que le vende esos bienes; este nuevo sujeto gasta a su vez una parte de ese incremento de su ingreso en compras, que elevan el ingreso de un tercero, cuyo ingreso a su vez crece.

**Sierralta R. A. (2007)**, en su libro “**Internacionalización de las empresas latinoamericanas**”, señala que: las exportaciones empiezan a ser una actividad destacada de las empresas y los estados latinoamericanos recién a partir de fines de siglo XIX, cuando diseñan su propio ordenamiento jurídico y establecen las primeras sociedades exportadoras.

El término exportaciones de bienes no tradicionales, si bien tiene diferentes acepciones de acuerdo a cada país y según la opinión de sus analistas, ya que algunos se basan en enfoques prácticos y otros en criterios lógicos, tiene una idea común: es el conjunto de bienes nuevos que cada país empieza a colocar en los mercados externos y que, anteriormente, no lo había hecho. Es decir, se trata de nuevas mercaderías que superan lo tradicional, de allí su denominación común no tradicionales. Estos englobaban y eran una expresión del esfuerzo exportador de América Latina. La Ley de Promoción de la Exportaciones no Tradicionales,

promulgada en el Perú en el año 1979 (anexo 04) trae la primera delimitación de lo que son productos no tradicionales. Se consideran bienes de exportación no tradicionales a todos aquellos no incluidos en la lista de productos de Exportación Tradicional.

Es decir, no son tradicionales los que no se consideran tradicionales por una decisión y enumeración del propio legislador. Si bien es un concepto impreciso y absolutamente discrecional, dada la ausencia de otra referencia, fue una fase conceptual que ayudó a entender la novedad de las mercancías.

**Valcárcel, M. (2003), en su Libro “Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria”,** menciona que: “El Estado jugará un rol relativamente importante en incentivar las exportaciones no tradicionales, como el establecimiento del Certificado Tributario de Exportación, más conocido como CERTEX, la reducción de aranceles de importación de bienes finales, incentivos crediticios y comerciales. Otros instrumentos que desde el estado favorecían el proceso agroexportador fueron algunas políticas de estímulo la Ley de Contratos de Exportación No Tradicional y los incentivos tributarios a la descentralización, esto es a las empresas que se instalasen fuera de la ciudad de Lima.

El Ministerio de Agricultura por su parte, incentiva a los agricultores pequeños y medianos a introducirse en el cultivo del espárrago, para ello el BAP brinda parcial o totalmente el crédito requerido. Para quienes niegan o minimizan el aporte estatal en el crecimiento del sistema esparraguero”

### **Empresa de producción de productos no tradicionales para la exportación.**

En relación con el estudio y análisis que hemos realizado de la variable dependiente, detallamos los puntos de vista de diversas fuentes, los cuales a continuación se desarrollan.

**Riveros S. H. (2006)** en su libro “**Las Agroexportaciones en la Región Andina**” nos expone: “**Dentro del análisis del comportamiento de los rubros de**

**agroexportación de la región resulta interesante hacer una diferenciación según la tradición de la presencia de estos en los mercados internacionales.**

**Para este efecto se han clasificado en tres categorías: los tradicionales de exportación, los que tienen una reciente trayectoria en los mercados internacionales y las no tradicionales. En los primeros, destacan las bananas, principalmente, de Colombia y Ecuador; la harina de pescado de Perú; el café de Colombia y Perú; el azúcar y las flores”.**

Para este análisis se ha empleado la usual terminología sobre productos tradicionales y no tradicionales de exportación, la cual conlleva, de un lado una diferenciación por países y de, otro, un cierto nivel de subjetividad, pues no existen indicadores unificados para medir la antigüedad de un producto en el mercado. En la categoría de no tradicional destacan las flores, del Ecuador; los bovinos vivos y los artículos de confitería sin cacao, en Colombia, y los espárragos en Perú. Este comportamiento que es especialmente notable en Perú y Ecuador, es el resultado de las inversiones hechas en este tipo de productos por empresarios, no necesariamente vinculados anteriormente con el sector agropecuario, de la tarea de promoción de exportaciones realizado por organismos como PROMPEX en el Perú. Las agroexportaciones de la Región entre el 2000 y el 2004, ascendieron a 42,044 millones de US\$, observándose una permanente tendencia creciente del orden de 6.1% en el periodo, con una cifra máxima en el 2004 de 9866 millones de US\$. Este comportamiento resulta superior al del resto de la economía de lo que se refleja en que las agroexportaciones representaban en el 2000 el 10.9% del total de las exportaciones de la región, participación que en el 2004 ascendió a 12.8%.

**Promperú. (2012), en el diario “Andina Agencia Peruana de Noticias”, en su artículo “25 productos no tradicionales se exportarán por más de US\$ 100 millones para el 2021” señala que: Se espera contar con 25 productos no tradicionales peruanos que registren montos de exportación superiores a los 100 millones de dólares.**

**El gerente de Desarrollo Regional de Promperú, Max Rodríguez, refirió que en el 2003 solo tres productos no tradicionales superaban el monto de 100 millones de dólares, mientras que en el 2010 fueron diez productos no tradicionales que superaron los 100 millones de dólares y actualmente son dieciséis productos no tradicionales que superan los 100 millones de dólares.**

**“Al 2021 nos hemos propuesto contar con 25 productos que superen la meta de los 100 millones de dólares, son no tradicionales que justamente generan valor agregado y un número importante de empleos”, declaró.**

Los productos no tradicionales que superan los 100 millones de dólares en exportación son alambre de cobre refinado, uvas frescas, espárragos frescos, fosfato de calcio natural, jibias y globitos, calamares y potas, además T-Shirt de algodón, entre otros.

Indicó que ese esfuerzo contribuirá a cumplir otra meta planteada por el sector Comercio Exterior y Turismo de triplicar los envíos no tradicionales al 2016.

Igualmente, el sector apunta a incrementar la participación de las exportaciones en el Producto Bruto Interno (PBI), que actualmente se ubica entre 24 y 25 por ciento, para convertir a Perú en un país exportador.

Refirió que el Banco Mundial califica como exportadores a los países cuyas exportaciones de productos representan más del 29 por ciento de su PBI.

Aseguró que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Incitar) lidera la apertura de mercados, mientras que Promperú trabaja en la promoción comercial en encuentros empresariales y misiones comerciales para lograr las metas señaladas.

Finalmente, Rodríguez señaló que el sector brinda capacitación, orientación, asistencia técnica y promoción comercial a los empresarios que deseen ingresar al rubro exportador.

Luis S.J. (2012), en el diario, “El Comercio.pe”, en su artículo “Exportaciones tradicionales caerán por precios de los metales”, nos indica: **Las exportaciones no tradicionales seguirán creciendo y compensará el descenso. El valor total de las exportaciones peruanas en 2012 disminuirá porque los precios internacionales de los productos mineros sufrieron un descenso, anticipó hoy el ministro de Comercio Exterior y Turismo, José Luis Silva.**

**“Esperamos que no caigan las exportaciones no tradicionales (que incluyen productos de agroindustria, confecciones y metalmecánica), mientras que las exportaciones tradicionales (minería y harina de pescado) van a tener una caída básicamente por un tema de precios”, dijo el ministro en rueda de prensa con corresponsales extranjeros.**

Silva dijo que confía en que, al cierre del año, las exportaciones tradicionales crezcan en volumen.

El año pasado, las exportaciones peruanas alcanzaron la cifra récord de 45.726 millones de dólares, un 28% más que en 2010, y las ventas de productos tradicionales ascendieron a 35.568 millones de dólares.

Para 2012, el Gobierno peruano había estimado llegar a los 49.000 millones de dólares en exportaciones con un alza total del 8%.

Sin embargo, Silva dijo que se siente satisfecho de haber enfocado la promoción del comercio peruano hacia Suramérica, teniendo en cuenta las turbulencias internacionales por la caída de la economía en Europa y el estancamiento en Estados Unidos.

“Vemos cómo los países vecinos vienen creciendo de manera importante en las exportaciones no tradicionales”, manifestó el ministro peruano, y citó especialmente a Venezuela.

## Acuerdos pendientes

El titular de Comercio Exterior indicó que su país espera cerrar las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés) en 2013 y profundizar el acuerdo comercial con Malasia, entre otras conversaciones para ampliar el mercado de las exportaciones peruanas.

Respecto a los acercamientos con Rusia, Silva señaló que hay interés de ese país en promover la inversión en áreas extractivas en general, mientras que Perú está interesado en incentivar las transferencias tecnológicas.

De otro lado, Silva anunció que el turismo va a crecer este año en Perú más de 9%, después de haber obtenido un incremento de 13 % en el 2011.

**ComexPerú (2012)**, en el diario “**Andina Agencia Peruana de Noticias**”, en su artículo “**Exportaciones manufactureras a China crecieron 387% en últimos siete años**”, nos muestra: **El sector manufacturero ha demostrado tener el mayor crecimiento en los últimos siete años entre las exportaciones peruanas a China, al incrementarse 387 por ciento y sumar 375 millones de dólares en el 2011.**

**El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y China entró en vigencia el primero de marzo del 2010 y 7,758 partidas arancelarias de productos peruanos obtuvieron mejoras arancelarias para ingresar a dicho país.**

**De esta manera, China se convirtió en el 2011 en el principal destino de las exportaciones nacionales, con el 15 por ciento del total de los envíos.**

**Desde el 2009, un año antes de que entrara en vigencia el TLC con China, hasta el 2011 las exportaciones totales a China crecieron 71 por ciento, y destacó el sector No Tradicional, el cual tuvo un crecimiento de 104 por ciento.**

Asimismo, en el primer semestre del 2012 los envíos manufactureros aumentaron en siete por ciento con respecto al mismo período del 2010 y los subsectores con mayor dinamismo son el pesquero y el agropecuario.

El subsector agropecuario no tradicional ha mostrado en los últimos años un notable dinamismo, al sumar un valor exportado de 48.7 millones de dólares en el 2011, con un crecimiento promedio anual de 75 por ciento en los últimos siete años.

Asimismo, en el primer semestre del 2012 las exportaciones agropecuarias no tradicionales a China sumaron 30.5 millones de dólares, 12 por ciento más respecto al mismo período del 2010.

Los productos que impulsaron este crecimiento son las algas, que registraron un valor exportado de 13 millones de dólares, no habiéndose exportado en el primer semestre del 2011.

Las uvas frescas, con 11 millones de dólares y un crecimiento de 13 por ciento respecto al mismo período del año pasado; y la tara en polvo, con un monto exportado de 3.4 millones y un incremento de 76 por ciento.

Entre las principales empresas que exportaron productos agropecuarios manufacturados a China están Almacenes Arequipa, con 6.1 millones de dólares, el 20 por ciento del total enviado a China, Globe Seaweed International con 5.5 millones (18 por ciento) y Complejo Agroindustrial Beta con 3.9 millones (13 por ciento).

China también representó en el 2011 el 14 por ciento del total exportado por Perú en productos del subsector pesquero no tradicional.

Asimismo, presenta una evolución bastante favorable en los últimos siete años, con una tasa de crecimiento anual de 38 por ciento y un valor exportado de 152 millones de dólares en el 2011.



En el primer semestre las exportaciones de este subsector ascendieron a 62 millones por ciento, 13 por ciento más con respecto al mismo período del 2010.

Entre los principales productos resaltan los moluscos, jibias (sepias) y calamares, con un valor exportado de 44.5 millones de dólares; las demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera (9.6 millones); y el pescado congelado, excepto los filetes: hígados, huevas y lechas (1.9 millones).

En dicho período las principales empresas exportadoras son Pacific Freezing Company con 15.5 millones de dólares (25 del total enviado a China), CNC (9.8 millones y 16 por ciento) y Pesquera Hayduk (4.2 millones y siete por ciento).

### **LOS DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES**

Los Estados Unidos es el primer destino de las exportaciones de productos no tradicionales, país que durante el primer semestre ha demandado US\$ 625.60 millones, valor 35.5% mayor que lo registrado en similar periodo del 2003. El mercado estadounidense recibió el 39.70% de la oferta no tradicional durante la primera mitad del 2004.

España fue el segundo destino de las exportaciones de productos no tradicionales durante el primer semestre del 2004. Entre enero y junio de este año se exportó al país Ibérico US\$ 112.92, valor que representa el 7.2% del total vendido de este rubro, destacándose en este caso un aumento de 24.85% en relación al primer semestre del 2003.

El tercer destino de las exportaciones de productos no tradicionales fue Colombia, con 5.2% de participación respecto al total exportado en este sector. Las ventas al vecino país durante el primer semestre del 2004, ascendieron a US\$ 81.2 millones, destacándose un aumento de 29.82%, respecto a similar periodo del 2003.

Debe mencionarse que en su conjunto, los países de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia) demandaron durante el primer semestre del 2004, el 17.2% del total de exportaciones de productos no tradicionales.

Las exportaciones de productos no tradicionales del sector agropecuario alcanzaron los US\$ 398.80 millones, registrándose un aumento de 30.80%. Destacan en ese caso los desempeños de los espárragos (13.50%), paltas (3.60%), paprika (95.00%), leche evaporada (148.00%), entre otros productos.

### **NUEVOS PRODUCTOS.**

El Centro de Comercio Exterior de la cámara de Comercio de Lima, dentro del listado de principales productos de exportación no tradicionales, seleccionó 20 sub partidas de mayor incremento en términos de valor, entre el primer semestre del 2004 y similar periodo del 2003.

Entre estos productos estrellas de la primera mitad del 2004, destacan los artículos de joyería y sus partes, preparaciones de pimientos secos, calamares y potas congeladas, los legumbres y hortalizas preparadas o conservadas, también destacan productos como los mangos, mandarinas, alcachofas.

### **EL SECTOR AGROPECUARIO**

Según cifras estimadas del INEI, en el año 2006 la participación del sector agropecuario sobre el PBI fueron del orden del 8.3%; en relación a la importancia relativa del sector agropecuario en la economía nacional, se calculó que el 31.6% (8.1 millones de habitantes) de la población nacional vive de la actividad agropecuaria, y que el sector agricultura emplea al 31.2% (2.8 millones de personas) del total de la PEA ocupada nacional.

Según CENAGRO de 1994 la superficie agrícola es aproximadamente de 5 476 977 hectáreas que equivalen a 15% del total de la superficie.

En el Perú coexisten diversas estructuras empresariales relacionadas al agro, tales como cooperativas, comunidades campesinas, pequeños y medianos productores, que probablemente poseen racionalidades distintas al momento de tomar decisiones. Además, la actividad agropecuaria se desenvuelve a lo largo de las diversas regiones naturales. Esta dispersión de la producción con agentes que poseen motivaciones distintas, torna difícil la programación centralizada del sector.

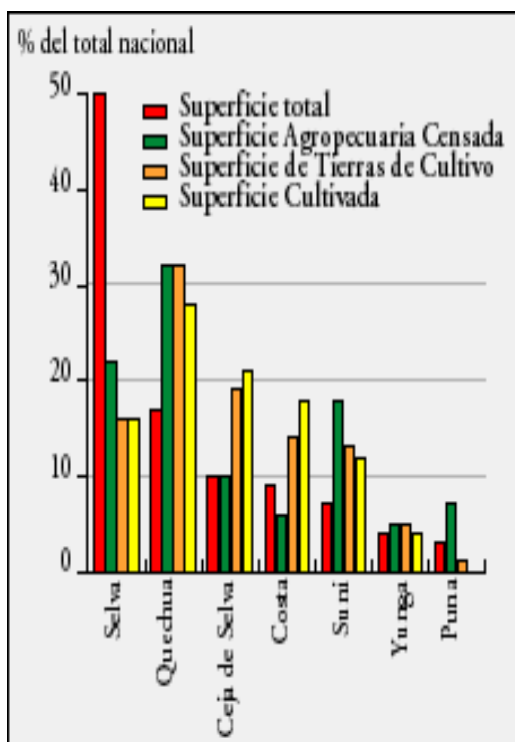
De otro lado, el país se ve favorecido por sus condiciones climáticas debido a que cuenta con una manifiesta y variada biodiversidad o megadiversidad como suelen reclamar los entendidos. En el país existen 28 climas y 84 zonas de vida sobre un total de 104 que existen en el planeta. Es decir recorrer el territorio peruano uno puede identificar la mayor parte de climas del mundo. Estas características son importantes por que dan lugar a una diversidad biológica que interactúan y son una fuente natural de ventajas comparativas.

**Cuadro N° 4**  
**DENSIDAD DE OCUPACIÓN**

<b>DISTRITOS</b>	<b>POBLACIÓN 2000 (Habitantes)</b>	<b>SUPERFICIE URBANA OCUPADA (Has)</b>	<b>DENSIDAD (Hab/ha)</b>
LURÍN	46,784	600	78
PUNTA HERMOSA	5,695	195	29
PUNTA NEGRA	4,659	230	20
SAN BARTOLO	3,577	180	20
SANTA MARÍA	242	38	6
PUCUSANA	4,243	180	24
<b>TOTAL</b>	<b>65,200</b>	<b>1423</b>	<b>46</b>

Fuente: INEI 1993

Elaboración: Equipo Técnico



Superficie Total: área total del distrito.

Superficie Agropecuaria Censada: Área total de las parcelas que integran la unidad agropecuaria, incluyendo la superficie agrícola y las áreas ocupadas por montes y bosques, pastos naturales y toda otra clase de tierra.

Superficie Agrícola o Superficie de Tierras de Cultivo: Conjunto de tierras bajo riego o secano que se dedican a la producción agrícola, incluyendo tierras con cultivos transitorios y permanentes, tierras en barbecho, en descanso y las no trabajadas por causas ajenas a la voluntad del productor.

Superficie Cultivada: Tierras bajo riego o secano con cultivos transitorios, permanentes o en barbecho.

## PRINCIPALES CULTIVOS DE LURIN

CULTIVOS	PARTE BAJA O ZONA DE VALLE	PARTE MEDIA Y ALTA DE LA CUENCA
Tubérculos y raíces	Yuca, camote	Papa, oca, olluco
Cereales y granos	Maíz amarillo duro, choclo	Maíz, cebada, trigo
Leguminosas	Frijol	Arvejas, habas, frijol
Forrajes	Alfalfa	Alfalfa, avena, trébol, ryegrass, dactyles
Hortalizas	Tomate, pimiento, ají, col, coliflor, brócoli, zanahoria, rabanito, betarraga, lechuga, cebolla de papa, cebolla china, zapallito.	Zanahoria, rabanito, betarraga, lechuga, cebolla de papa, cebolla china, calabaza, col coliflor, acelga, espinaca.
Aromáticas	Hierba luisa, ruda	Ruda, manzanilla, ajeno
Frutales	Fresa, plátano, manzana, durazno, palta.	Melocotón, tuna, ciruela, manzana, tumbo, chirimoya, granadilla, membrillo.

**PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS SEGÚN  
DEPARTAMENTAL 2011  
(Toneladas Métricas)**

	Achiote	Ajo	Alfalfa	Algodón rama	Arroz cáscara	Arveja grano verde	Cacao	Café	Camote
Lima	-	5 982	431 309	6 842	-	5 279	-	-	168 968

	Caña de azúcar	Cebada grano	Cebolla	Coco	Espá- rrago	Haba grano verde	Kiwicha	Limón
Lima	1 445 758	736	43 710	-	23 379	4 224	-	60

**PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS, SEGÚN  
DEPARTAMENTO, 2011  
(Toneladas Métricas)**

	Maíz amarillo duro	Maíz amiláceo	Maíz choclo	Manda- rina	Mango	Man- zana	Marigold	Mas- hua	Naranja
Lima	264 377	1 738	31 690	136 859	6 875	138 564	4,914	74	44 405

	Oca	Acei- tuna	Olluco	Orégano	Palma aceitera	Palta	Papa	Papaya	Pecana
Lima	683	1 863	1 254	13	-	46 942	213 425	243	528

**ARROZ – SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN,  
RENDIMIENTO, MPORTACION 2001-2011**

Año	Arroz cáscara				Arroz pilado		Valor unitario de Importación (US\$ / t)	
	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Precio pagado al productor (S/. x t)	Producción (t)	Importación 1/ (t)	FOB	CIF
	2001	299 659	2 028 176	6.8	655	1 419 723	62 680	256
2002	316 804	2 115 148	6.7	514	1 480 604	34 171	255	287
2003	314 655	2 132 405	6.8	539	1 492 684	15 951	279	320
2004	275 047	1 844 896	6.7	980	1 291 427	80 317	328	388
2005	358 123	2 468 357	6.9	654	1 727 850	126 841	332	390
2006	343 436	2 363 498	6.9	575	1 654 448	44 304	316	371
2007	339 677	2 435 134	7.2	817	1 704 593	80 231	381	448
2008	379 783	2 793 980	7.4	1 134	1 955 786	147 234	596	686
2009	404 639	2 991 157	7.4	692	2 093 810	91 664	536	608
2010 P/	388 532	2 831 374	7.3	759	1 981 961	95 047	575	650
2011 P/	359 602	2 624 029	7.3	1 091	1 836 820	206 062	564	635

**CAFÉ - SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN, RENDIMIENTO,  
PRECIOS Y EXPORTACIÓN 2011**

Año	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Precio pagado al productor (S/. x t)	Exportación (t)	Valor unitario de Exportación (US\$ x t)
2001	233 186	196 232	0.7	2 322	160 846	2 897
2002	241 377	212 771	0.7	1 879	168 595	1 115
2003	247 600	203 147	0.7	2 345	151 274	1 197
2004	256 165	231 447	0.9	2 692	192 276	1 507
2005	301 451	188 611	0.6	4 636	142 944	2 141
2006	313 282	273 230	0.9	4 100	239 343	2 147
2007	324 186	225 992	0.7	4 784	174 620	2 445
2008	333 388	273 780	0.8	5 050	225 548	2 850
2009	342 589	243 479	0.7	5 369	233 276	2 500
2010 P/	349 354	279 199	0.8	6 181	230 326	3 849
2011 P/	367 096	331 547	0.9	9 200	294 981	5 358

**ESPÁRRAGO - SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN,  
RENDIMIENTO, PRECIOS Y EXPORTACIÓN, , 2001 - 2011**

Año	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t / ha)	Precio pagado al productor (S/. x t)	Exportación (t)	Valor unitario de Exportación (US\$ x t)
2001	19 038	184 061	9.7	2 154	116 580	1 693
2002	18 981	181 065	9.5	2 345	132 074	1 285
2003	18 255	189 601	10.3	2 274	144 619	1 321
2004	18 418	192 533	10.5	2 468	146 224	1 510
2005	17 583	206 026	11.7	2 902	153 016	1 585
2006	20 041	259 954	13.0	2 592	176 270	1 652
2007	23 500	284 103	12.1	3 052	201 451	1 945
2008	29 758	328 374	11.0	1 924	225 005	1 843
2009	29 467	313 880	10.7	2 140	218 307	1 672
2010 P/	30 896	335 209	10.8	2 545	214 638	1 850
2011 P/	33 144	392 306	11.8	2 556	228 956	1 888

t = tonelada.

ha = hectárea.

Fuente: Ministerio de Agricultura - Oficina de Estudios Económicos y Estadísticos

**MANZANA Y NARANJA - SUPERFICIE COSECHADA,  
PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO, 2001 – 2011**

Año	Manzana			Naranja		
	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t / ha)	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t / ha)
2001	10 601	138 030	13.0	21 595	278 538	12.9
2002	9 518	123 738	13.0	22 103	292 623	13.2
2003	9 853	134 357	13.6	22 695	305 757	13.5
2004	10 410	146 893	14.1	24 406	330 352	13.5
2005	10 440	139 332	13.3	24 876	334 495	13.4
2006	10 069	136 399	13.5	25 386	353 933	13.9
2007	10 049	136 744	13.6	25 729	344 267	13.4
2008	9 736	135 209	13.9	26 358	379 977	14.4
2009	9 610	137 208	14.3	26 161	377 598	14.4
2010 P/	9 535	143 861	15.1	26 423	394 573	14.9
2011 P/	9 712	149 621	15.4	27 080	419 110	15.5

**TRIGO - SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN,  
RENDIMIENTO, PRECIOS E IMPORTACIÓN, 2001 - 2011**

Año	Superficie Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t / ha)	Precio pagado al productor (S/. x t)	Importación (t)	Valor unitario de Importación (US\$ x t)	
						FOB	CIF
2001	145 851	181 877	1.2	709	1 407 249	127	147
2002	138 863	186 853	1.3	682	1 328 955	131	150
2003	138 216	190 453	1.4	613	1 297 134	140	162
2004	121 504	170 411	1.4	722	1 394 252	159	187
2005	132 779	178 460	1.3	710	1 463 357	142	173
2006	142 984	191 094	1.3	704	1 472 659	151	180
2007	144 527	181 552	1.3	818	1 530 826	223	269
2008	149 724	206 936	1.4	1 247	1 492 456	327	394
2009	158 062	226 265	1.4	1 149	1 512 629	227	257
2010 P/	154 285	219 454	1.4	1 120	1 687 196	218	254
2011 P/	145 458	214 095	1.5	1 259	1 683 702	318	352

t = tonelada.

ha = hectárea.

Fuente: Ministerio de Agricultura - Oficina de Estudios Económicos y Estadísticos - Unidad de Estadística.





**EXPORTACIÓN DE PRINCIPALES PRODUCTOS AGRARIOS, SEGÚN  
PRODUCTOS, 2010 – 2011**

Productos	2010 P/		2011 P/	
	Volumen (t)	Valor FOB Miles de US\$	Volumen (t)	Valor FOB Miles de US\$
<b>Producto no tradicional</b>	<b>1 216 394.5</b>	<b>1 644 138.6</b>	<b>1 459 138.6</b>	<b>2 120 443.0</b>
Aceite de oliva virgen	301.7	957.6	108.3	329.5
Aceite de palma en bruto	27.9	21.9	-	-
Aceite esencial de limón	426.7	6 846.4	396.4	8 209.8
Aceitunas	159.8	269.7	121.3	198.8
Aceitunas en salmuera	7 504.3	4 384.8	11 363.9	5 023.3
Aceitunas preparadas en vinagre	179.1	357.6	1 032.6	1 893.3
Aceitunas preparadas sin vinagre	30 466.1	32 429.4	19 964.0	22 763.3
Achiote	90.5	194.1	369.0	890.3
Ajos frescos	3 831.6	4 634.0	3 430.8	3 249.0
Ajos secos	2.9	0.4	20.2	70.9
Almidón de maíz	2 850.0	1 567.9	3 448.2	2 301.8
Cacao en grano	11 342.2	35 241.8	19 853.4	62 788.6
Cacao en pasta, desgrasada	1 334.7	4 536.1	1 027.5	4 747.1
Cacao en pasta sin desgrasar	426.8	2 059.7	324.4	1 643.1
Cacao en polvo	2 664.9	10 026.4	2 622.9	13 633.8
Cáscara, cascarilla de cacao	492.1	285.2	499.9	573.6
Castañas	0.4	2.8	83.1	578.0
Carmín de cochinilla	432.6	64 668.2	577.9	81 657.0
Cebollas frescas	167	41 903.8	178	42 887.9
Cebollas secas	700.2	2 448.8	729.5	2 290.7
Cochinilla e insectos similares	335.4	2 448.8	125.8	2 290.7
Cocos frescos o secos	30.0	2 514.2	44.8	3 694.9
Conserva de mango, mamey y otros	429.9	123.4	459.0	312.3
Cortezas de agrios, frescas congeladas o secas	5 367.5	5 174.3	9 130.9	8 565.7
Cúrcuma	6 083.2	4 940.5	5 954.5	6 833.0
Espárrago en conserva	1 024.2	2 568.0	1 081.7	2 919.0
Espárragos congelados	76 056.7	105 647.9	88 704.4	140 550.5
Espárragos frescos	12 111.6	29 906.4	15 853.7	47 699.9
Dátiles frescos o secos	138	291 405.0	140	291 828.0
Extracto de achiote (annato powder)	581.1	291 405.0	251.6	291 828.0
Extracto de maíz morado (antocianina)	0.1	0.2	0.0	0.0
Extracto de palillo (cúrcuma)	563.5	10 503.6	471.6	12 439.8
Frijoles frescos o refrigerados	1.0	39.3	1.4	115.4
Flores y capullos	10.0	176.0	13.5	301.9
Fresas congeladas	2 488.3	1 097.6	4 068.1	1 308.2
Frijoles congelados	1 401.0	7 248.9	2 113.2	9 180.5
Frijoles preparados sin desvainar	4 484.5	5 591.3	8 223.8	12 773.8
Frijoles secos	1 091.0	1 825.4	1 466.4	2 866.2
Garbanzos	992.1	1 041.3	1 255.2	1 324.2
Habas, haba caballar y menor	33 875.5	35 651.0	34 620.4	42 808.6
Harina de flores de marigold	-	-	34.3	35.3
Harina de trigo	1 800.8	2 397.6	2 382.1	3 763.7
	397.8	1 142.0	1 443.7	5 979.2
	5 043.7	2 019.8	3 418.6	1 766.6

**EXPORTACIÓN DE PRINCIPALES PRODUCTOS AGRARIOS, SEGÚN  
PRODUCTOS, 2010 - 2011**

Productos	2010 P/		2011 P/	
	Volumen (t)	Valor FOB Miles de US\$	Volumen (t)	Valor FOB Miles de US\$
Hoja de coca	91.7	344.8	183.0	690.3
Jalea compota, las demás frutas de mango	2 305.6	2 113.2	2 617.5	2 542.3
Jalea y mermelada de los demás frutos	510.7	556.2	908.0	1 201.9
Jugo de las demás frutas	4 123.4	4 178.3	5 257.8	5 284.8
Jugo de los demás agrios	8 891.5	4 878.2	11 205.0	6 902.0
Jugo de maracuyá	9 677.7	28 967.2	11 720.7	25 344.8
Jugo de papaya	-	-	0.0	0.1
Jugo de piña	13.9	9.1	9.7	16.5
Los demás frutos frescos	1 814.2	4 203.9	4 848.7	11 745.0
Los demás frutos sin cocer	16 791.5	25 653.7	24 164.2	42 178.0
Las demás grasas y aceites vegetales	681.4	5 583.9	695.3	7 572.7
Las demás hortalizas frescas	1 612.5	1 367.1	1 486.0	1 441.8
Las demás legumbres y hortalizas preparadas congeladas	24.2	53.6	19.1	25.3
Las demás legumbres y hortalizas preperadas sin congelar	64 001.8	83 984.0	82 085.4	112 224.8
Las demás plantas, semillas y frutos para medicina y perfumería	1 347.4	4 132.4	1 879.9	5 539.2
Las demás legumbres de vaina cocidas congeladas	267.3	849.0	70.1	275.4
Las demás legumbres de vaina secas desvainadas	52.9	40.6	55.7	61.5
Las demás legumbres desvainadas frescas	380.2	536.2	716.0	1 251.0
Las demás legumbres y hortalizas cocidas congeladas	4 427.7	11 958.6	4 945.3	13 595.6
Las demás legumbres y hortalizas secas incluye cortadas o trituradas	1 705.6	12 188.7	1 501.3	11 983.5
Las demás materias colorantes de origen animal	5.3	140.0	-	-
Limón sutil	1 684.5	1 089.4	2 250.7	1 581.2
Limonos	27.2	11.1	92.4	38.8
Los demás extractos de origen vegetal	927.1	4 716.7	788.2	4 350.3
Los demás tipos de maíz	1 696.1	2 532.1	1 686.8	2 619.0
Maíz blanco	6 578.6	9 768.9	5 342.8	7 377.3
Maíz morado	415.7	590.3	363.9	607.4
Maíz tipo pop corn	7.9	18.1	3.7	7.2
Mandarinas	65 641.3	50 879.8	77 770.3	64 529.5
Mangos	106	89 333.9	159	115
Manteca de cacao	216.6	537.0	333.3	
Manteca de cacao	5 444.4	26 405.3	5 820.8	21 636.7
Melones	272.5	153.0	323.0	179.7
Nueces del brasil	2 726.5	14 857.0	3 271.3	27 411.5
Orégano	4 862.5	11 007.3	4 524.6	11 406.9
Palmitos preparados	2 031.7	3 987.7	2 263.9	4 959.1
Paltas	65 982.4	84 637.6	90 780.2	164 398.6
Papas congeladas	152.9	319.5	188.6	419.6
Piña en conserva	1.8	3.9	7.4	29.1
Piñas	58.1	73.5	45.1	390.6
Plátanos	101	56 701.8	123	70 776.7
Quinoa	206.3	544.0	544.0	
Quinoa	4 838.4	13 138.3	7 688.9	24 025.2
Repolladas frescas o refrigeradas	39.7	89.8	128.3	294.6

**CONSUMO NACIONAL DE PRODUCTOS QUE CONFORMAN  
LA CANASTA MÍNIMA ALIMENTARIA, 1998 - 2007  
(Toneladas Métricas)**

<b>Productos</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Cereales y derivados</b>					
Maíz amarillo duro	91	90	108	123	123 806
	316	933	165	677	
Trigo	61	109	136	68	179 884
	646	006	585	870	
Arroz pilado	1 431	1 303	1 762	1 613	1 696
	536	165	537	715	224
Harina de trigo	84	77	62	74	64 327
	417	180	479	551	
Pan	294	298	309	326	313 137
	207	980	458	825	
Fideos	236	249	275	282	286 642
	819	181	146	106	
<b>Raíces y tubérculos</b>					
Camote	137	132	132	141	132 560
	611	113	384	983	
Yuca	627	670	693	785	799 020
	437	003	057	549	
Papa	1 971	1 845	2 081	2 013	2 100
	513	929	262	035	801
<b>Cultivos azucareros y derivados</b>					
Caña de azúcar	4 598	3 808	3 399	10	9 292
				478	
Azúcar rubia	547	548	578	586	700 287
	102	159	382	135	
<b>Legumbres y derivados</b>					
Frijol	44	44	57	68	72 504
	696	769	731	346	
Haba	39	37	39	43	45 939
	165	899	765	072	
Nueces	139	150	197	201	193
<b>Cultivos oleaginosos</b>					
Aceituna	19	21	26	26	26 305
	156	073	672	226	
Soya grano	104	22	25	39	50 427
	499	774	617	752	
<b>Hortalizas y derivados</b>					
Cebolla	337	360	340	411	429 839
	380	471	929	415	
Choclo	159	148	137	141	130 244
	592	138	726	355	
Tomate	125	154	133	142	145 784
	709	429	969	816	
Espárrago en conserva	76	104	101	98	118

<b>Frutas y derivados</b>					
Limón	137	115	123	142	153 145
	757	140	587	768	
Plátano	1 081	1 104	1 116	1 161	1 194
	057	840	699	120	083
Mango	82	113	92	124	110 920
	851	942	894	219	
Palta	51	54	49	47	49 490
	746	909	577	725	
Achiote	3 576	3 624	3 097	4 249	4 079
Palillo o cúrcuma	730	844	467	659	937
<b>Cultivos estimulantes y derivados</b>					
Café	46	29	30	31	46 209
	566	512	144	484	
Cocoa	4 084	3 520	8 669	6 959	6 012
<b>Aceite y grasas origen vegetal y animal</b>					
Aceite vegetal	405	409	471	535	553 339
	357	405	139	066	
Manteca vegetal	48	51	51	52	63 241
	706	048	436	989	
<b>Productos de animales sacrificados</b>					
Pollo pelado crudo	232	233	262	286	311 211
	604	214	364	692	
Carne de vacuno	96	100	105	110	111 341
	118	856	490	998	
<b>Menudencia</b>					
Mondongo de vacuno	8 671	9 476	8 863	8 850	9 330
<b>Carnes preparadas y embutidos</b>					
Hot dog - salchicha	12	12	13	15	17 829
	520	738	009	708	
Jamonada	8 170	8 496	8 643	9 272	9 838
<b>Productos de animales vivos</b>					
Leche de vaca	1 214	1 266	1 332	1 453	1 548
	662	663	319	265	238
Queso de vaca	10	12	12	13	15 108
	166	083	204	230	
Huevos de gallina	166	169	177	209	220 367
	677	876	321	968	

## **Exportación.**

La exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales; es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendido para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

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

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

Las ventajas de las exportaciones en el área financiera radica en la posibilidad de tener acceso a entidades financieras internacionales. Las ventas al exterior generan un flujo de fondos en distintas monedas, lo cual bien manejado se transforma en un seguro natural a las variaciones de tipo de cambio. Además el comercio exterior relaciona a las empresas con bancos internacionales, lo cual sumado a un buen manejo relacional abre las puertas a mercados financieros más favorables.

La apertura en mercados en otros países puede ser un seguro contra la caída de la demanda a los precios en el mercado local o en alguno de dichos países.

Además la conquista en mercados externos implica una mejora en procesos y presentaciones que fortalecen a la empresa y la preparan para enfrentar a un competidor internacional que desee ingresar al mercado local.

Entre las ventajas principales de exportación tenemos:

1. Mayores ventas.
2. Mayor eficiencia operativa.
3. Mejor asignación de recursos.
4. Posicionamiento más fuerte frente a proveedores.
5. Menor riesgo financiero por tipo de cambio.
6. Acceso a nuevos mercados financieros y beneficios .
7. Menor exposición a la variación de la demanda.
8. Elevación de la barrera de entrada al mercado local

### **Políticas Financieras.**

Es el conjunto de criterios, lineamientos y directrices que utiliza el Estado para regular el sistema financiero nacional y canalizar los recursos hacia las actividades productivas.

- Utilización de los medios de pago internacionales.
- Financiación de las exportaciones.
- Cobertura de riesgos comerciales.
- Gestión del riesgo de cambio.
- Crédito oficial a la exportación.

### **Financiamiento**

El financiamiento es el hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto plazo y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor de un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año.

Existe la financiación otorgada a las empresas, quienes la solicitan ya sea para aumentar su producción, abrir nuevas sucursales o construir.

Para que un financiamiento sea autorizado por los bancos o la entidad que la está tramitando, será necesario comprobar la liquidez y facilidad de pago que tendrá el solicitante, quizá tener un aval o dar algún bien como garantía.

Pero hay que tener en cuenta que el financiamiento puede ser muy peligroso cuando uno no se informa bien de los trámites y cargos que se tienen que asumir en el proceso así como el saber cuánto se pagará al final por el vehículo o el inmueble y tener en cuenta las terribles penalizaciones por retardos o pagos anticipados.

### **Financiamiento a corto plazo.**

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como: Efectivo, Cuentas por Cobrar, Inventarios.

- Créditos Comerciales.
- Créditos Bancarios.
- Pagarés.
- Líneas de Crédito.
- Papeles Comerciales.
- Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar.
- Financiamiento por medio de los Inventarios.

**Crédito Comercial:** Es el uso que se hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar estan:

- La cuenta abierta: la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ella en un plazo corto determinado.
- Las aceptaciones comerciales: son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.

**Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de la empresas para obtener un financiamiento.

Comunmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

**Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierten en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.



Estos instrumentos negociables se debe pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

**Línea de Crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

La línea de crédito es importante, por que el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

**Papeles Comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos.

**Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

**Financiamiento por medio de los Inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Es importante por que permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

### **Financiamiento a Largo plazo**

Son todas las obligaciones contraídas por la empresa con terceros y que vencen en un plazo mayor a 05 años, pagadero en cuotas periódicas.

El efecto en el Balance General es el desdoblamiento de esta deuda en dos partes: corriente (cuotas que vencen dentro de un año) y no corriente (cuotas que vencen luego de un año).

En las operaciones de financiamiento a largo plazo generalmente se incluyen dentro de los contratos, una serie de exigencias que deben ser cumplidas por la empresa que solicita el financiamiento.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO**

Dentro de las modalidades de financiamiento a largo plazo encontramos tres en general:

- **Préstamos a largo plazo:** Son obligaciones cuyos vencimientos son superiores a 5 años y que son utilizados por las empresas para adquirir maquinaria y equipo ó realizar proyectos de inversión. Se amortizan mediante pagos trimestrales, semestrales ó anuales, según un plan de pago de cuotas.

- **Emisión de bonos:** El bono es un título por el cual la empresa conviene en pagar a cierto número de acreedores una cantidad anual de intereses para luego cancelar o redimir el importe originado por el préstamo al término del periodo pactado.
- **Inversiones atraídas:** Como lo representan los ADR`s. El ADR es un certificado negociable que representa propiedad de acciones de una empresa ajena a los Estados Unidos y que se cotizan y negocian en dólares. Esto permite la compra y posesión o venta de valores de empresas no norteamericanas por parte de inversionistas de EE.UU. Siendo así, el ADR representa el derecho a recibir un número específico de acciones de la empresa emisora, las mismas que están depositadas en un banco custodio localizado en el país de la empresa emisora.

## 2.3 Términos Técnicos

**2.3.1 Activo financiero:** títulos que representan obligaciones de pago de terceros respecto de quienes los posean. Los activos financieros son: las acciones, bonos, letras de cambio, pagarés, depósitos de ahorro, etc. A veces, también se incluye el dinero entre los activos financieros.

**2.3.2 Pasivo Financiero:** es la obligación de devolución y pago de rendimientos contraída con otra persona o entidad generada por la recepción previa de financiación.

**2.3.3 Instrumento de Patrimonio:** un instrumento de patrimonio es cualquier negocio jurídico que evidencia, o refleja, una participación residual en los activos de la empresa que los emite una vez deducidos todos sus pasivos.

**2.3.4 Financiamiento:** es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y

servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades

**2.3.5 Políticas Financieras:** conjunto de criterios, lineamientos y directrices que utiliza el Estado para regular el sistema financiero nacional y canalizar los recursos hacia las actividades productivas.

**2.3.6 Instrumentos en Efectivo:** son instrumentos financieros cuyo valor se determina directamente por los mercados. Se pueden dividir en valores, que son fácilmente transferibles u otros instrumentos comerciales como los préstamos y depósitos, en tanto el prestatario y el prestamista tienen que ponerse de acuerdo sobre una transferencia.

**2.3.7 Instrumentos Derivados:** son instrumentos financieros que derivan su valor del valor y las características de uno o más activos subyacentes. Se pueden dividir en derivados que cotizan en bolsa y derivados (OTC) por fuera del mercado. Son instrumentos financieros, generalmente contratos que estipulan que las partes se comprometen a comprar o vender, en una fecha futura, un bien determinado que puede ser físico.

**2.3.8 Deuda a corto plazo:** obligaciones de pago de una empresa con vencimiento no superior a un año. Se trata de un tipo de financiación ajena de carácter temporal.

**2.3.9 Deuda a Largo plazo:** son promesas hechas por la empresa emisora en virtud de las cuales se compromete a pagar el capital y a hacer pagos oportunos de intereses sobre el saldo insoluto del crédito. Más allá de esto, existen ciertas características que establecen las diferencias de estos valores entre sí.

**2.3.10 Productos no tradicionales:** son de suma importancia para el comercio internacional, requieren de un proceso con alto valor agregado. Para los países es conveniente exportar gran cantidad de productos no tradicionales ya que estos requieren insumos,

inversión, proceso logístico y una mayor cantidad de personas generando puestos de trabajo directo e indirecto.

**2.3.11 Valor agregado:** en términos económicos, el valor agregado es el valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo. En otras palabras, el valor económico que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en las materias primas utilizadas en la producción.

**2.3.12 Inversión:** se habla de inversión cuando destinas tu dinero para la compra de bienes que no son de consumo final y que sirven para producir otros bienes.

**2.3.13 Mano de obra Directa:** es la que se emplea directamente en la transformación de la materia prima en un bien o producto terminado, se caracteriza porque fácilmente puede asociarse al producto y representa un costo importante en la producción de dicho artículo. La mano de obra directa se considera un costo primo y a la vez un costo de conversión.

**2.3.14 Mano de obra Indirecta:** es el trabajo empleado por el personal de producción que no participa directamente en la transformación de la materia prima, como el gerente de producción, supervisor, superintendente, etc. Esta es considerada como parte de los costos indirectos de fabricación.

**2.3.15 Exportación:** venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles.

**2.3.16 Leasing:** el Leasing es una operación financiera que permite a los empresarios (denominados arrendatarios financieros) obtener bienes mediante un crédito otorgado por una empresa financiera (arrendador financiero o entidad de Leasing)

## **2.4 Formulación de hipótesis**

### **2.4.1 Hipótesis principal**

La aplicación de los instrumentos financieros impacta favorablemente en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el Valle de Lurín.

### **2.4.2 Hipótesis secundarias**

- a) Si se identifican adecuadamente los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales, entonces es posible desarrollar las exportaciones del sector agropecuario en el Valle de Lurín.
- b) Si se mantiene la estructura del pasivo financiero en las empresas de producción de productos no tradicionales entonces se podrá establecer en forma adecuada las políticas financieras del sector agropecuario en el Valle de Lurín..
- c) Si la inversión patrimonial contribuye en el financiamiento de las las empresas de producción de productos no tradicionales entonces se logrará asegurar el financiamiento del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

## **2.5. Operacionalización de variables**

### **VARIABLE INDEPENDIENTE**

#### **X: INSTRUMENTOS FINANCIEROS**

X<sub>1</sub> Activo Financiero.

X<sub>2</sub> Pasivo Financiero.

X<sub>3</sub> Patrimonio.

## VARIABLE DEPENDIENTE

**Y: EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN.**

Y<sub>1</sub> Exportación.

Y<sub>2</sub> Políticas Financieras.

Y<sub>3</sub> Financiamiento.



## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1 Diseño metodológico

#### 3.1.1 Tipo de investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como “*Investigación Aplicada*”, porque los alcances de esta investigación son más prácticos, más aplicativos y se auxilia de leyes, normas, manuales y técnicas para el recojo de información.

Todo este planteamiento, representa el sustento empírico y numérico que permitirá llegar a las conclusiones del trabajo de investigación.

Es una investigación de nivel Descriptivo, Explicativo y Correlacional.

- a) **Descriptivo:** porque buscamos específicamente determinar los principios y directivas que se deben aplicar en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario.
- b) **Explicativa:** este nivel está dirigido a responder las causas o eventos físicos-sociales, que nos permitirán explicar por qué sucede un hecho y en qué condiciones se dá, en relación a las preguntas que nos planteamos respecto a la producción de productos no tradicionales.
- c) **Correlacional:** este nivel nos permite medir el grado de relación que existe entre las variables independiente y dependiente, es decir entre instrumentos financieros – empresas de producción de productos no tradicionales.

#### 3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se utilizará la prueba Ji-Cuadrado, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:



- a) Formular la hipótesis nula ( $H_0$ ).
- b) Formular la hipótesis alternante ( $H_1$ ).
- c) Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ),  $5\% \leq \alpha \leq 10\%$ , y está asociado al valor de la Tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico ( $X^2_t$ ), el valor de la distribución es  $X^2_{t(k-1), (r-1) gl}$ . se ubica en la Tabla Ji-Cuadrado; si  $X^2_c \geq X^2_t$ , se rechazará la hipótesis nula.
- d) Calcular la prueba estadística:

Para aplicar la prueba estadística que se utilizará para la ejecución del presente trabajo es la Ji-Cuadrado, la cual utiliza los datos provenientes de las encuestas, cuya fórmula es la siguiente:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$$

Donde:

$o_i$  = Valor observado

$e_i$  = Valor esperado

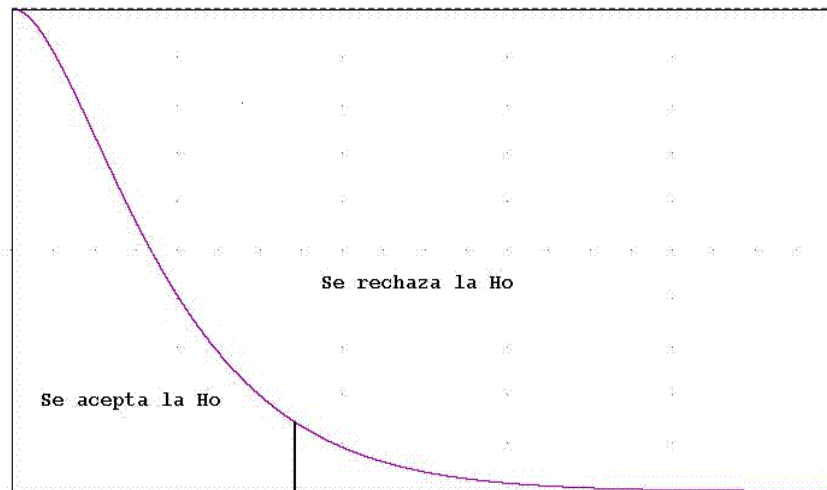
$X^2_c$  = valor del estadístico calculado con datos de la muestra

$X^2_t$  = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji-Cuadrado.

$K$  = filas,  $r$  = columnas,  $gl$  = grados de libertad

- e) Toma de decisiones:

Para la toma de decisiones, se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla Ji-Cuadrado



Punto crítico

### 3.2 Población y muestra

#### 3.2.1 Población (N)

Estará conformado por personal directivo, profesional y especialistas que laboran en las áreas administrativas de las 6 empresas de producción de productos no tradicionales, en el Valle de Lurín, pertenecientes a la región Lima.

**Cuadro de distribución de la Población (N)**

N°	LUGAR	EMPRESA	POBLACIÓN
1	CIENEGUILLA	A	30
2	PACHACAMAC	B	28
3		C	26
4	LURÍN	D	34
5		E	28
6		F	20
TOTAL			166

#### 3.2.2 Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicará la fórmula usada para poblaciones finitas, que tiene los siguientes elementos:

$$n = \frac{z^2 (p)(q) N}{\epsilon^2 (N-1) + z^2 (p)(q)}$$

Donde:

z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal Estándar, cuyo rango de variación esta entre  $(90\% \leq \text{confianza} \leq 99\%)$

Para una probabilidad del 90% de confianza; el valor asociado a la tabla normal estándar de  $z = 1.64$

p: Proporción de directivos, profesionales y especialistas varones que laboran en las áreas administrativas de las 6 empresas de producción de productos no tradicionales en el sector agropecuario en el Valle de Lurín, para el presente estudio representa un valor de  $(p = 0.6)$

q: Proporción de directivos, profesionales y especialistas mujeres que laboran en las áreas administrativas de las 6 empresas de producción de productos no tradicionales en el sector agropecuario en el Valle de Lurín, para el presente estudio representa un valor de  $(q = 0.4)$

$\varepsilon$ : Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación  $(1\% \leq \varepsilon \leq 10\%)$ , para el presente caso se considera un margen de error de  $\varepsilon = 0.1$

n: Tamaño óptimo de la muestra

**Reemplazando valores tenemos:**

$$n = (1.64^2 * 0.6 * 0.4 * 166) / 0.1^2 + 1.64^2 * 0.6 * 0.4$$

$$n = 102 / 2.30$$

$$n = 46$$

Confianza del 90%,  $z = 1.64$ ,  $\varepsilon = 0.1$

$$n = 46$$

Cuyo valor representa el tamaño de muestra ideal para efectuar el presente trabajo de investigación.

### **Muestreo probabilístico estratificado**

$$f_{cpf} = n/N = 46/166$$

En donde **fh** es la fracción del estrato, **n** el tamaño de la muestra, **N** el tamaño de la población.

N°	LUGAR	EMPRESA	POBLACIÓN	MUESTRA
1	CIENEGUILLA	A	30	8
2	PACHACAMAC	B	28	8
3		C	26	7
4	LURÍN	D	34	9
5		E	28	8
6		F	20	6
TOTAL			166	46

### 3.3 Técnicas de recolección de datos

#### 3.3.1 Descripción de los instrumentos

**Ficha bibliográfica:** Este Instrumento que se utilizó para recopilar datos de las normas legales, administrativas, libros, revistas, periódicos, trabajos de Investigación en Internet, relacionados con los Instrumentos Financieros y su impacto en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en el Valle de Lurín.

**Guía de entrevista:** Es un formato especialmente diseñado para recopilar las entrevistas que se realizarán a trabajadores directivos de las diversas áreas de las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación.

También se considera importante este instrumento para la elaboración de las recomendaciones en el informe final (tesis).

**Ficha de encuesta:** Este instrumento de recopilación se aplicará a los profesionlaes y especialistas de las áreas administrativas, para obtener información con respecto a los Instrumentos Financieros – Empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación. Es considerado muy importante debido a que los resultados obtenidos consisten en la válidez y confiabilidad de nuestra investigación a través de la contrastación de las hipótesis en el trabajo de campo.

### **3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.**

Los instrumentos elaborados fueron consultados a docentes con la experiencia requerida, a manera de juicio de expertos.

Así mismo, para comprobar su confiabilidad, se aplicó una encuesta piloto a 7 personas (de acuerdo a su población) contempladas al azar, para comprobar la calidad de la información, obteniendo resultados óptimos.

### **3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de información**

#### **3.4.1 Técnicas de análisis.**

Aplicarán las siguientes técnicas:

- Análisis documental.
- Conciliación de datos.
- Indagación.
- Observación directa.
- Observación indirecta.
- Rastreo.

#### **3.4.2. Técnicas de Procesamiento de datos.**

El Trabajo de investigación procesó los datos conseguidos de las diferentes fuentes por medio de las diversas técnicas.

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos

- Proceso computarizado con SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 19 del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

### **3.5 Aspectos éticos**

La presente investigación ha sido elaborada considerando el Código de Ética del Contador Público y de responsabilidad social de las Empresas y tendrá como finalidad proponer alternativas para la aplicación adecuada tanto los Instrumentos Financieros como de su influencia en la aplicación de las Empresas de producción de Productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en el Valle de Lurín.

Asimismo, se tendrá en cuenta que no se transgredan las normas éticas establecidas para tal efecto.



## **CAPÍTULO IV RESULTADOS**

### **4.1 Resultados de la entrevista**

**A continuación se presenta los resultados de la entrevista, que se realizó a expertos sobre el tema, y estos son:**

- 1. ¿Tiene usted conocimiento que existe una NIC sobre los Instrumentos Financieros que pueden ser de utilidad para las finanzas de las empresas de productos no tradicionales del sector agropecuario?**

Si tengo conocimiento que existe varias NIC que habla de los instrumentos financieros, es importante para nuestra empresa conocer acerca de esta norma ya que nos amplía el conocimiento de generar mayor rentabilidad a través de la buena dirección, nos enseña la manera correcta de cómo manejar la empresa.

Esta norma que nos indica acerca de la situación financiera de la empresas, los riesgos que se puede presentar a través de los diferentes instrumentos financieros que existen y de qué manera se podrá gestionar dichos riesgos.

- 2. ¿Qué opinión le merece la posibilidad de utilizar diferentes instrumentos financieros accesibles a las empresas agropecuarias de exportación de productos no tradicionales?**

Es muy beneficioso para las empresas del sector agropecuario que exista una gran variedad de instrumentos financieros ofrecidos por las diferentes entidades financieras con los que se pueda trabajar para un mejor rendimiento de la empresa, evitando cualquier dificultad de dinero que se pueda presentar en la entidad y así poder invertir de la mejor manera, es importante llevar a cabo estrategias financieras para evitar este tipo de problemas. Estos instrumentos financieros son accesibles para todas las empresas, son de disponibilidad inmediata, también se obtiene con facilidad préstamos, nos beneficia con créditos de entidades financieras.

**3. A su juicio. ¿Cuáles serían los Instrumentos financieros que por su fácil acceso y simplicidad pueden ser aplicados con éxito por las empresas agropecuarias exportadoras de productos no tradicionales?**

Existen diferentes instrumentos financieros de fácil acceso que se pueden aplicar a las empresas del sector agropecuario, entre ellas puedo mencionar:

los préstamos y créditos que se obtienen de los bancos o otras entidades de financiación, otra sería el Capital de riesgo e inversión, consiste en la inversión a largo plazo en forma minoritaria y temporal, en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de crecimiento.

Otro sería los préstamos a través de una garantía, esto facilita el acceso de la Pyme al crédito, mediante la prestación de garantía por aval.

Tenemos también los pagarés, este documento es privado y es extendido en forma legal, por el que una persona se obliga a pagar a otra, cierta cantidad de dinero en una fecha determinada pactada en el documento firmado.

Otra a mencionar sería el Factoring, esta operación de financiamiento consiste en la cesión de la cartera de cobro a clientes, convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado. El factoring está destinado, sobre todo, para aquellas PYME cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito.

**4. ¿Qué importancia tiene para el país las exportaciones de productos no tradicionales?**

Exportar productos no tradicionales a diferentes países es de suma importancia para el país, porque nos va a generar mayores puestos de trabajo, con las exportaciones de productos no tradicionales incrementaría la canasta familiar a beneficio del país, también se ampliará el mercado internacional. Estado como conductor de la economía ha incentivado, o ha puesto en práctica políticas preferentes hacia sectores de la economía que intentan introducir su producción a mercados externos y con lo cual garantizar la diversificación económica del país y un mejor posicionamiento en el fortalecimiento de sus mercados.



Las exportaciones de productos no tradicionales se han dado a conocer debido a la comercialización de los productos con países extranjeros y han tomado gran importancia en la economía de la mayoría de países debido al interés de diversificar y fortalecer el sistema productivo de los servicios de exportación.

**5. ¿Considera usted que para obtener ventajas competitivas en las exportaciones de productos no tradicionales en el sector agropecuario, se debería tener un buen control del activo financiero?.**

La ventaja competitiva en nuestra empresa es muy importante, ya que así podemos conocer nuestras fortalezas y debilidades de nuestros productos que ofrecemos a diferentes mercados, diferenciando así nuestros productos de sus competidores. Potenciar y difundir una ventaja competitiva, no es fácil. Para empezar tenemos que situarnos tanto en la realidad de la empresa como en la realidad del mercado, y tener en cuenta, qué es lo que podemos aportar de diferente de nuestros productos, así como ver la viabilidad de éste aporte, pero sobre todo, saber en qué parte de nuestra empresa estará ubicada, y potencializarlo. Teniendo un buen control del activo financiero nos puede ayudar bastante en llevar de mejor manera la ventaja competitiva.

**6. ¿Qué ventajas obtendrían las empresas agropecuarias de exportación de productos no tradicionales, en otros países?**

Para poder exportar los productos agropecuarios al extranjero, el exportador debe ver qué países le ofrece mayores ventajas y los menores costos en un tiempo determinado, también conocer los riesgos futuros a presentarse por la exportación. Para ello nos debemos de informar de diversos tratados y convenios comerciales celebrados en nuestro país y en otros países, los cuales ofrecen ventajas al exportador peruano.

Las exportaciones de productos no tradicionales del sector agropecuario tienen muchas ventajas en el extranjero, entre ellas están:

- Las exportaciones del sector agropecuario incrementa las ganancias.

- La aparición nuevos mercados en donde exportar nuestros productos.
- Aumentaría el ciclo de vida del producto que ofrecemos.
- Aparece la reducción del costo fijo unitario.
- Se incrementa en el número de clientes.
- Se mejora el manejo del personal de la empresa.
- Se incrementa de la productividad de los productos que ofrecemos.
- Entre otras.

**7. ¿Qué instrumentos financieros recomendaría usted para la exportación de productos no tradicionales en las empresas del sector agropecuario?**

Con respecto a los instrumentos financieros existen muchos de ellos que pueden apoyar a las empresas de productos no tradicionales del sector agropecuario, nosotros como empresa trabajamos con algunas de ellas que nos dan beneficio, seguridad y rentabilidad. Para poder recomendar a otras empresas las clases de instrumentos financieros que puedan trabajar, primero tendrían que analizar los riesgos que tienen los instrumentos financieros.

Se recomienda a otras empresas el uso de instrumentos financieros como son: los bonos, el factoring, las cartas fianzas y entre otras que se puedan acomodar con facilidad a su beneficio.

**8. ¿Considera usted que la exportación de productos no tradicionales favorece a nuestro país?**

La exportación de productos no tradicionales favorece bastante a nuestro país porque nos genera mayores puestos de trabajo, por la mayor productividad y demanda que se ofrece en países del exterior.

Los productos que ofrecemos son de buena calidad, con un alto valor agregado, por eso tenemos consumidores en el extranjero quienes están conformes con nuestros productos, cuando se dio a conocer la gastronomía peruana en

mercados extranjeros, nuestros productos fueron creciendo con mayor demanda, esto nos ayudó a que nuestros productos fueran reconocidos por todo en mundo con incremento nuestra rentabilidad.

**9. Desde su punto de vista ¿Si se establecen políticas financieras apropiadas, se puede mantener un adecuado manejo del pasivo financiero en las empresas de producción y procesamiento para las exportaciones de productos no tradicionales?**

Las políticas financieras vienen siendo como los instrumentos que utiliza el Estado para regular todo lo que tenga que ver con finanzas públicas de un país, también se encarga del control del sistema bancario, así como de la política monetaria y crediticia. Si establecemos las políticas financieras de manera adecuada se podrá mantener un buen manejo del pasivo financiero y de esta manera se podrá controlar el crédito y todas las operaciones con la moneda en las empresas exportadoras de productos no tradicionales del sector agropecuario.

**10. ¿Considera usted que los productos no tradicionales para el comercio internacional permiten evaluar el nivel de impacto en la balanza comercial?**

Efectivamente se considera que los productos no tradicionales para el comercio internacional permiten evaluar el nivel de impacto en la balanza comercial porque esta puede mostrar la capacidad productiva y competitiva de un país y, especialmente, demostrar el origen de la salida de divisas de un país a través de sus compras de productos del extranjero, además la balanza comercial es una herramienta que analiza las relaciones comerciales con distintos países.

**11. Con la experiencia y el conocimiento que tiene usted sobre tema, le agradecería de su apreciación personal al respecto.**

Los productos no tradicionales son muy importantes por su alto valor agregado generan mayores puestos de trabajo.

También podemos decir que el consumo mundial de productos agropecuarios está orientado con mayor conciencia por el consumo de alimentos sanos, se tiene un amplio interés por la salud y por el consumo de alimentos de gran valor nutricional. También se debe destacar que el mercado tiene una tendencia que favorece a estos productos. Solo en Estados Unidos por ejemplo este mercado representa más de 450 mil millones de dólares, con más de 45 millones de latinos que demandan productos en fresco y procesados.

Entre enero y abril de 2011, en el sector no tradicional, las exportaciones del sector agrícola sumaron US\$ 792 millones, observándose un incremento del 31% en relación al mismo período del año anterior.

Los principales destinos de los productos no tradicionales del sector agropecuarios fueron Estados Unidos, Holanda y España. Asimismo, el crecimiento de este sector representó el 25% de la variación dentro del rubro no tradicional.

Las agroexportaciones no tradicionales fueron principalmente representadas por las frutas frescas. Dentro de este grupo destacaron los envíos de mango, cuyas ventas sumaron US\$ 110,3 millones, lo cual significó un aumento de 71,3% en comparación al 2010.

Otras frutas que resaltaron fueron: uvas, cuyas ventas alcanzaron US\$ 93,1 millones; y, los espárragos frescos o refrigerados, con US\$ 64,2 millones. Esto representó un incremento de 50,6% y 5,8%, respectivamente para ambos productos, en relación al primer cuatrimestre de 2010.

En conclusión podemos decir que se debe impulsar la promoción comercial de los productos orgánicos y no tradicionales, a nivel nacional e internacional, como una estrategia importante que propicie nuevas oportunidades de negocio para los productores rurales del país.

## 4.2 Resultado de la encuesta

A continuación se presenta el resultado de las encuestas, las mismas que han sido procesadas en el software estadístico SPSS, versión 19.

**TABLA N° 1**

### 1. ¿Hace cuánto tiempo labora usted en el Sector Agropecuario?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Menos de 1 año	7	15,2	15,2	15,2
De 1 a 2 años.	17	37,0	37,0	52,2
Más de 2 años	22	47,8	47,8	100,0
Total	46	100,0	100,0	

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la tabla N° 1 se puede ver que el 15,2% tiene menos de un año trabajando en la empresa del sector agropecuario, el 37% viene laborando entre 1 a 2 años, mientras que el 47,8% que es un porcentaje razonable tiene más de dos años laborando en ese tipo de empresas.

Cabe precisar que más del 47% tienen amplia experiencia en las actividades del sector agropecuario por lo que su aporte es de suma importancia para el presente trabajo.

**TABLA N° 2**

**2. ¿Creé usted que para poder invertir, es necesario conocer si el rendimiento de los capitales, va de acuerdo con las expectativas esperadas por los inversionistas?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	32	69,6	69,6	69,6
No	8	17,4	17,4	87,0
No sabe	6	13,0	13,0	100,0
Total	46	100,0	100,0	

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 2 podemos apreciar que el 69,6% cree que para poder invertir es necesario conocer que el rendimiento de los capitales esté de acuerdo con las expectativas esperadas por los inversionistas, el 17,4% no cree que para poder invertir es necesario conocer que el rendimiento de los capitales va de acuerdo con las expectativas esperadas por los inversionistas, mientras que 13% no opina por no tener conocimiento del tema.

Entonces podemos decir que más de la mitad de los encuestados si cree que para poder invertir es necesario conocer si el rendimiento de los capitales va de acuerdo con las expectativas esperadas por los inversionistas

**TABLA N° 3**

**3. ¿Considera usted que mantener activos como inversiones financieras, incrementa los rendimientos y con ello genera rentabilidad a corto plazo, en vez de mantenerlos como activos fijos que se deprecian y generan una rentabilidad a largo plazo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	35	76,1	76,1	76,1
No	1	2,2	2,2	78,3
No sabe	10	21,7	21,7	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 3 nos muestra que el 76,1% si considera que es necesario mantener activo como inversiones financieras y así incrementan los rendimientos generando una rentabilidad, el 2,2% considera que no es necesario mantener activos financieros para poder incrementar su rentabilidad, finalmente, el 21,7% no opinó al respecto.

Entonces decimos que más de la mitad de los encuestados si considera que es necesario mantener activos como inversiones financieras y así poder incrementar sus rendimientos generando una rentabilidad a corto plazo.

**TABLA N° 4**

**4. ¿Considera usted que es conveniente valorar un pasivo financiero al valor razonable o monto amortizable?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	29	63,0	63,0	63,0
No	1	2,2	2,2	65,2
No sabe	16	34,8	34,8	100,0
Total	46	100,0	100,0	

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 4, nos indica que el 63% considera que si es conveniente valorar un pasivo financiero al valor razonable o monto amortizable, el 2,2% no considera conveniente valorar un pasivo financiero al valor razonable, finalmente, el 34,8% respondió que no opina por no tener conocimiento acerca del tema.

Cabe precisar que más de la mitad de los encuestados considera que si es conveniente valorar un pasivo financiero al valor razonable.



**TABLA N° 5**

**5. ¿Su empresa en sus operaciones de exportación utiliza los instrumentos financieros?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	41	89,1	89,1	89,1
No	2	4,3	4,3	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 5 se aprecia que el 89,1% afirma que en sus operaciones de exportación si utiliza instrumentos financieros, el 4,3% dice que en la empresa no utilizan en sus operaciones de exportación instrumentos financieros, finalmente, el 6,5% no opina acerca del tema.

Entonces podemos decir que más de las tre cuartas partes de los encuestados afirman que la empresa en sus operaciones de exportación si utiliza instrumentos financieros.

**TABLA N° 6**

**6. ¿Considera usted que para cubrir sus operaciones relacionadas con el riesgo cambiario es importante la utilización de los instrumentos financieros?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	38	82,6	82,6	82,6
No	1	2,2	2,2	84,8
No sabe	7	15,2	15,2	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 6, nos muestra que el 82,6% de los encuestados si considera que para cubrir las operaciones de riesgo cambiario es importante la utilización de los instrumentos financieros, el 2,2% no considera necesario que para cubrir las operaciones de riesgo cambiario sea importante la utilización de instrumentos financieros, finalmente el 15,2% no opinó al respecto.

Cabe precisar que más de la mitad de los encuestados si considera que para cubrir las operaciones de riesgo cambiario es importante la utilización de los instrumentos financieros.

**TABLA N° 7**

**7. En el caso de su empresa ¿qué moneda utilizan para exportar los productos no tradicionales del sector agropecuario?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Válidos moneda nacional	2	4,3	4,3	4,3
moneda extranjera	44	95,7	95,7	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 7, nos indica que el 4,3% considera que en la empresa para exportar productos no tradicionales del sector agropecuario utilizan moneda nacional, el 95,7% considera que en la empresa para exportar productos no tradicionales del sector agropecuario utilizan moneda extranjera.

Entonces podemos decir que la mayoría (nueve décimas), de los encuestados precisan que para exportar utilizan moneda extranjera.

**TABLA N° 8**

**8. ¿A qué plazo utilizan los pasivos financieros?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos a largo plazo	45	97,8	97,8	97,8
a corto plazo	1	2,2	2,2	100,0
Total	46	100,0	100,0	

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 8, nos muestra que el 97,8% señalan que la empresa utilizan los pasivos financieros a largo plazo, el 2,2% mencionan que la empresa utilizan sus pasivos financieros a corto plazo.

Finalmente podemos decir que más de la mitad de los encuestados afirman que la empresa utilizan los pasivos financieros a largo plazo.

**TABLA N° 9**

**9. ¿En su empresa hacen uso de los instrumentos financieros activo, pasivo y patrimonio?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	36	78,3	78,3	78,3
No	2	4,3	4,3	82,6
No sabe	8	17,4	17,4	100,0
Total	46	100,0	100,0	

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 9, se puede ver que el 78,3% afirma que la empresa si hacen uso de los instrumentos financieros, el 4,3% menciona que en la empresa no hacen uso de los instrumentos financieros, finalmente, el 17,4% no opinó al respecto.

Cabe precisar que más de las tres cuartas partes de los encuestados afirma que en la empresa si utilizan instrumentos financieros activo, pasivo y patrimonio.

**TABLA N° 10**

**10. ¿Considera usted que las empresas deben orientar sus esfuerzos, recursos humanos, financieros y tecnológicos para el logro de una alta eficiencia competitiva?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	44	95,6	95,6	95,6
No	1	2,2	2,2	97,8
No sabe	1	2,2	2,2	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 10, se puede ver que 95,6% si considera que las empresas si deben orientar sus esfuerzos, financieros y tecnológicos para el logro de una alta eficiencia competitiva, el 2,2% considera que las empresa no deben de orientar sus esfuerzos, financieros y tecnológicos para el logro de una alta eficiencia competitiva, finalmente, 2,2% no opinó al respecto.

Cabe precisar que 9 de cada 10 encuestados afirma que las empresas si deben orientar sus esfuerzos, financieros y tecnológicos para el logro de una alta eficiencia competitiva.

**TABLA N° 11**

**11. ¿Considera usted que los productos no tradicionales en la actualidad son de gran potencial para el incremento de las exportaciones en el Perú?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	2	4,3	4,3	95,7
No sabe	2	4,3	4,3	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 11, nos muestra que el 91,3% de los encuestados afirma que los productos no tradicionales en la actualidad si son de gran potencial para el incremento de las exportaciones en el Perú, el 4,3% indicó que los productos no tradicionales en la actualidad no son de gran potencial para el incremento de las exportaciones en el Perú, finalmente, el 4,3% no opinó al respecto.

Entonces podemos decir que más de la mitad de los encuestados afirma que los productos no tradicionales en la actualidad si son de gran potencial para el incremento de las exportaciones en el Perú.

**TABLA N° 12**

**12. ¿Creé usted que una de las soluciones del incremento de las exportaciones no tradicionales sería, incentivar a las pequeñas y medianas empresas, dotarlas de mayor conocimiento e información de comercio internacional y ayudarlas económicas?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	43	93,5	93,5	93,5
No	1	2,2	2,2	95,7
No sabe	2	4,3	4,3	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 12, nos muestra que el 93,5% si cree que una de las soluciones del incremento de las exportaciones no tradicionales es incentivar a las pequeñas y medianas empresas, dotándolas de mayor conocimiento de comercio internacional y ayudarlas económicamente, el 2,2% indica que no es necesario incentivar a las pequeñas y medianas empresas, finalmente el 4,3% no opinó al respecto.

Cabe precisar que casi el total de los encuestados afirma que una de las soluciones del incremento de las exportaciones no tradicionales si es incentivar a las pequeñas y medianas empresas.



**TABLA N° 13**

**13. ¿Considera usted necesario contar con capacitaciones en el personal ya que la fase de pos cosecha necesita altos estándares de calidad que el consumidor extranjero requiere para poder consumir nuestros productos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	2	4,3	4,3	95,7
No sabe	2	4,3	4,3	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 13, se aprecia que el 91,3% considera que si es necesario contar con capacitaciones al personal en la fase de pos cosecha, el 4,3% indica que no es necesario capacitar al personal, finalmente el 4,3% no opinó con respecto al tema.

Entonces podemos decir que más de la mitad de los encuestados considera que si es necesario contar con capacitaciones al personal en la fase de pos cosecha por los altos estándares de calidad que el consumidor extranjero requiere.

**TABLA N° 14**

**14. ¿Considera usted recomendable buscar nuevos mercados para exportar nuestros productos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	2	4,3	4,3	95,7
No sabe	2	4,3	4,3	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 14, se aprecia que el 91,3% considera que si es recomendable buscar nuevos mercados para exportar nuestros productos, el 4,3% indica que no es recomendable buscar nuevos mercados para exportar los productos, finalmente el 4,3% no opinó respecto al caso.

Cabe precisar que más de la mitad de los encuestados considera que si es recomendable buscar nuevos mercados para exportar nuestros productos.

**TABLA N° 15**

**15. ¿Considera usted que es conveniente buscar otras formas de exportación de nuestros productos para dar más trabajo a nuestro país ya que así habría mayor valor agregado para que el precio de nuestros productos sean más altos y generen mayores oportunidades en nuestro país?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	2	4,3	4,3	95,7
No sabe	2	4,3	4,3	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 15, se aprecia que el 91,3% si considera conveniente buscar otras formas de exportación de nuestros productos para dar más puestos de trabajo a nuestro país, el 4,3% indica que no es conveniente buscar otras formas de exportación de nuestros productos, finalmente el 4,3% no opinó respecto al tema.

Cabe precisar que más de la mitad de los encuestados afirma que si considera conveniente buscar otras formas de exportación de nuestros productos para dar más puestos de trabajo a nuestro país.

**TABLA N° 16**

**16. ¿Considera usted que las exportaciones permiten ampliar la facturación de la empresa posibilitando su expansión y crecimiento?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	1	2,2	2,2	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 16, observamos que el 91,3% de los encuestados si considera que las empresas deben de permitir ampliar la facturación posibilitando así su expansión y crecimiento, el 2,2% indicó que las empresas de exportación no deben de permitir ampliar la facturación, finalmente, el 6,5% no opinó al respecto.

Entonces podemos decir que la mayor parte (9 de cada 10) de los encuestados si considera que las empresas de exportación deben de permitir ampliar su facturación posibilitando así su expansión y crecimiento.

**TABLA N° 17**

**17. ¿Considera usted que las exportaciones permiten diversificar el riesgo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	38	82,6	82,6	82,6
No	2	4,3	4,3	87,0
No sabe	6	13,0	13,0	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 17, nos muestra a un alto porcentaje de los encuestados siendo el 82,6% afirmó acerca de la diversificación del riesgo en las exportaciones, el 4,3% indicó que no consideran las mencionadas, finalmente, el 13% mencionó no conocer del tema.

Entonces podemos concluir que la mayoría de los encuestados si considera que las exportaciones permiten diversificar el riesgo.

**TABLA N° 18**

**18. ¿Considera usted que las exportaciones reducen los costos unitarios de fabricación?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	33	71,7	71,7	71,7
No	2	4,3	4,3	76,1
No sabe	11	23,9	23,9	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 18, se aprecia que el 71,7% de los encuestados si considera que las exportaciones reducen los costos unitarios de fabricación, el 4,3% indicó que no se consideran, finalmente, el 23,9% indicó no conocer del tema.

Con los resultados obtenidos podemos concluir que los encuestados si consideran que las exportaciones reducen los costos unitarios de fabricación.

**TABLA N° 19**

**19. ¿Considera usted que las exportaciones permiten crear una mejor imagen y prestigio?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	43	93,5	93,5	93,5
No	2	4,3	4,3	97,8
No sabe	1	2,2	2,2	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 19, se aprecia a un alto porcentaje de los encuestados del 93,5% que afirman sobre las exportaciones que permiten crear una mejor imagen, el 4,3% no considera lo mencionado, finalmente el 2,2% respondió no conocer del tema.

Con los resultados obtenidos podemos observar que más de la mitad de los encuestados si considera que las exportaciones permiten crear una buena imagen y prestigio.

**TABLA N° 20**

**20. ¿Considera usted que las exportaciones permiten no quedarse atrás?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	1	2,2	2,2	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 20, nos muestra que el 91,3% de los encuestados si considera que las exportaciones permiten no quedarse atrás, el 2,2% no lo considera, por último el 6,5% no conoce acerca del tema.

Entonces podemos decir que mas de la mitad de los encuestados si considera que las exportaciones no permiten quedarse atrás.



**TABLA N° 21**

**21. ¿Considera usted que las exportaciones permiten aprovechar mayores oportunidades de negocio?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	41	89,1	89,1	89,1
No	2	4,3	4,3	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 21, nos indica que el 89,1% de los encuestados si considera que las exportaciones permiten aprovechar oportunidades de negocio, el 4,3% no lo considera, finalmente, el 6,5% de los encuestados no conoce del tema.

Cabe precisar que más de la mitad de los encuestados si considera que las exportaciones permiten aprovechar mayores oportunidades de negocio.

**TABLA N° 22**

**22.Teniendo en cuenta que los productos no tradicionales requieren de un proceso con alto valor agregado. ¿Creé usted que estamos en condiciones de exportar productos no tradicionales a otros países?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	41	89,1	89,1	89,1
No	1	2,2	2,2	91,3
No sabe	4	8,7	8,7	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 22, se aprecia que el 89,1% si cree que está en condiciones de exportar productos no tradicionales, el 2,2% de los encuestados indica que no cree acerca de las exportaciones, por último, el 8,7% no sabe del tema.

Finalmente podemos decir que la mayoría de los encuestados afirma que si estamos en condiciones de exportar productos no tradicionales a otros países.

**TABLA N° 23**

**23. ¿Considera usted que los recursos utilizados por los exportadores para ampliar sus ventas y ganar mercado es, precisamente la concesión de facilidades de pago para la compra de sus productos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	40	87,0	87,0	87,0
No	2	4,3	4,3	91,3
No sabe	4	8,7	8,7	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 23, nos indica que el 87% de los encuestados si considera acerca de la manera de cómo utilizar los recursos, el 4,3% no lo considera, finalmente el 8,7% no tiene conocimiento del tema.

Entonces podemos concluir que más de la mitad de los encuestados si considera que los recursos utilizados es la concesión de pago para la compra de sus productos.

**TABLA N° 24**

**24.¿Creé usted que el estado tiene un rol importante en incentivar las exportaciones de productos no tradicionales?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	1	2,2	2,2	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 24, se aprecia que el 91,3% de las personas encuestas afirma que el estado si tiene un rol importante en incentivar a las exportaciones, el 2,2% indicó que no cree acerca del rol que cumple el estado, finalmente, el 6,5% opinó no conocer del tema.

Cabe precisar que más de la mitad de los encuestados afirma que el estado si tiene un rol importante en incentivar a las exportaciones.

**TABLA N° 25**

**25. ¿Creé usted que si se incentiva el desarrollo de la producción de productos no tradicionales con el propósito de obtener volúmenes de exportación necesarios de nuestros productos para ser comercializados en el mercado internacional coadyuva al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la Provincia de Lurín?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	1	2,2	2,2	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 25, se aprecia que el 91,3% afirma que si es conveniente incentivar la producción de productos no tradicionales, el 2,2% indicó que no es necesario lo mencionado, finalmente, el 6,5% no opina por no conocer del tema.

Con los resultados ya obtenidos podemos observar que más de la mitad de los encuestados si afirma es conveniente incentivar la producción de productos no tradicionales para mejorar la calidad de vida en Lurín.

**TABLA N° 26**

**26. ¿Considera usted que generar un entorno de competitividad para el desarrollo empresarial comienza con la formalización de los trabajadores y las empresas?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	1	2,2	2,2	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 26, nos muestra que el 91,3% de los encuestados si considera que generando la competitividad comienza con la formalización de los trabajadores, el 2,2% respondió no considerar lo mencionado, por último el 6,5% opinó no saber del tema.

Cabe precisar que la mayoría de los encuestados si considera que generando el entorno de competitividad comienza con la formalización de los trabajadores.

**TABLA N° 27**

**27. ¿Creé usted que el sector agropecuario refleja nuestro deseo y compromiso de aprovechar la riqueza y el enorme potencial del campo peruano para dar un verdadero salto económico y social en las zonas rurales del país a través de la generación de empleo formal y el desarrollo de emprendimientos exitosos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	42	91,3	91,3	91,3
No	1	2,2	2,2	93,5
No sabe	3	6,5	6,5	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 27, se puede ver que el 91,3% de las personas encuestadas afirma que el sector agropecuario es importante para el desarrollo de nuestro país, el 2,2% manifiesta no estar de acuerdo, finalmente, el 6,5% respondió no conocer del tema.

Con los resultados dados podemos decir que casi el total de los encuestados afirma que el sector agropecuario refleja un rol importante en el crecimiento de nuestro país.

**TABLA N° 28**

**28. ¿Conoce usted políticas financieras de exportación referentes al sector agropecuario que se deben aplicar para mejorar la producción y procesamiento de productos no tradicionales?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	33	71,7	71,7	71,7
No	4	8,7	8,7	80,4
No sabe	9	19,6	19,6	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 28, nos muestra que el 71,7% de las personas encuestadas afirma si conocer las políticas financieras del sector agropecuario, el 8,7% indicó no conocer las políticas de exportación, por último, el 19,6% respondió no saber del tema.

Cabe precisar que casi el total de los encuestados afirma que si conoce las políticas financieras referentes al sector agropecuario.



**TABLA N° 29**

**29. ¿Está usted de acuerdo que el Ministerio de Agricultura incentive a los agricultores de pequeñas y medianas empresas a introducirse en el cultivo de espárrago?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Totalmente de acuerdo	16	34,8	34,8	34,8
De acuerdo	23	50,0	50,0	84,8
En Desacuerdo	7	15,2	15,2	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

En la tabla N° 29, se aprecia que el 34,8% afirma estar totalmente de acuerdo con el rol que cumple el Ministerio de Agricultura, el 50% manifestó estar de acuerdo, finalmente el 15,2% indicó estar en desacuerdo.

Teniendo los tres resultados podemos decir que la mitad de los encuestados solo está de acuerdo que el Ministerio de Agricultura incentive a medianas empresas al cultivo de espárrago.

**TABLA N° 30**

**30. Usted como empresa. ¿Está conforme con la ley de promoción de exportaciones no tradicionales?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	33	71,7	71,7	71,7
No	4	8,7	8,7	80,4
No sabe	9	19,6	19,6	100,0
Total	46	100,0	100,0	

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La tabla N° 30, nos muestra que el 71,7% de las personas encuestadas si esta conforme con la ley mencionada, el 8.7% indicó no estar conforme con dicha ley, por último, el 19,6% manifestó no conocer dicha ley.

Cabe precisar que más de la mitad de los encuestados si conoce la ley de promoción de exportaciones no tradicionales.

### 4.3 Contrastación de hipótesis

#### 4.3.1. Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis.

Las hipótesis planteadas en el presente trabajo de investigación han sido contrastadas mediante la prueba no paramétrica Ji-Cuadrado, lo cual se demuestra mediante los siguientes pasos:

#### Primera hipótesis

Si se identifican adecuadamente los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales, entonces es posible desarrollar las exportaciones del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

##### a. Formular la hipótesis nula ( $H_0$ )

Si se identifican adecuadamente los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales, entonces No es posible desarrollar las exportaciones del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

##### b. Formular la hipótesis alternante ( $H_1$ )

Si se identifican adecuadamente los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales, entonces Si es posible desarrollar las exportaciones del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

c. **Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ) = 5%**, este valor lo obtiene por defecto el software estadístico SPSS versión 19, también se encuentra en la tabla Ji-cuadrado, cuyo valor es el siguiente:

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(3-1), (3-1) gl.} = X^2_{t(4)gl} = 9.488$$

d. **Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

$$X^2_c = \Sigma(oi - ei)^2 / ei$$

$$X^2_c = 34.117$$

**Donde:**

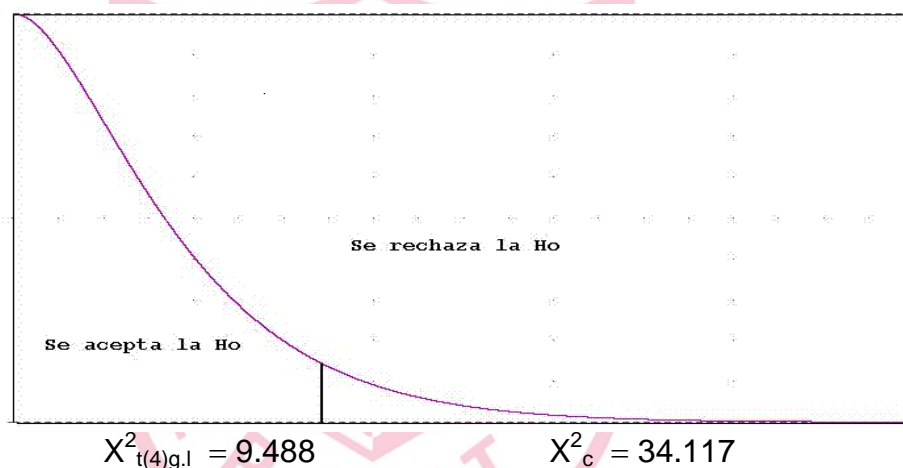
$o_i$  = Valor observado en las encuestas

$e_i$  = Valor esperado mediante las encuestas

$X^2_c$  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS versión 19, se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en el resultado de la prueba estadística.

### e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.



### Interpretación:

Con un nivel de significación ( $\alpha$ ) del 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir "Si se identifican adecuadamente los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales, entonces **Si** es posible desarrollar las exportaciones del sector agropecuario en el Valle de Lurín".

Para tal efecto se presentan las evidencias, tanto de la Tabla de contingencia como del resultado de la prueba Estadística.

## Tabla de contingencia N° 01

6. ¿Considera usted que para cubrir sus operaciones relacionadas con el riesgo cambiario es importante la utilización de los instrumentos financieros? \*VERSUS \*14. ¿Considera usted recomendable buscar nuevos mercados para exportar nuestro producto?

		14. ¿Considera usted recomendable buscar nuevos mercados para exportar nuestro producto?			Total
		Si	No	No sabe	
6. ¿Considera usted que para cubrir sus operaciones relacionadas con el riesgo cambiario es importante la utilización de los instrumentos financieros?	Si	37	0	1	38
	No	0	0	1	1
	No sabe	5	2	0	7
	Total	42	2	2	46

### Pruebas de Ji-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Ji-cuadrado de Pearson	34,117	4	,000
Razón de verosimilitudes	15,101	4	,004
Asociación lineal por lineal	3,311	1	,069
N° de casos válidos	46		

## Segunda hipótesis

Si se mantiene la estructura del pasivo financiero en las empresas de producción de productos no tradicionales entonces se podrá establecer en forma adecuada las políticas financieras del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

### a. Formular la hipótesis nula ( $H_0$ )

Si se mantiene la estructura del pasivo financiero en las empresas de producción de productos no tradicionales entonces **No** se podrá establecer en forma adecuada las políticas financieras del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

### b. Formular la hipótesis alternante ( $H_1$ )

Si se mantiene la estructura del pasivo financiero en las empresas de producción de productos no tradicionales entonces **Si** se podrá establecer en forma adecuada las políticas financieras del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

**c. Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ) = 5%**, este valor lo obtiene por defecto el software estadístico SPSS versión 19, también se encuentra en la tabla Ji-cuadrado, cuyo valor es el siguiente:

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(3-1), (3-1) gl.} = X^2_{t(4)gl} = 9.488$$

**d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

$$X^2_c = \Sigma(oi - ei)^2 / ei$$

$$X^2_c = 10,785$$

**Donde:**

**oi** = Valor observado en las encuestas

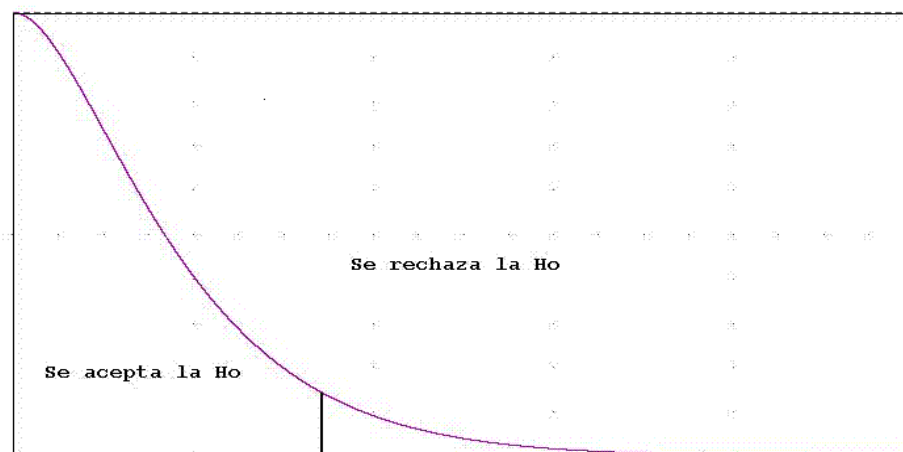
**ei** = Valor esperado mediante las encuestas

**$X^2_c$**  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de la encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS versión 19, se debe

comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en el resultado de la prueba estadística.

### e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.



$$X^2_{t(4)g.l} = 9.488$$

$$X^2_c = 10,785$$

### Interpretación:

Con un nivel de significación ( $\alpha$ ) del 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir "Si se mantiene la estructura del pasivo financiero en las empresas de producción de productos no tradicionales entonces **Si** se podrá establecer en forma adecuada las políticas financieras del sector agropecuario en el Valle de Lurín".

Para tal efecto se presentan las evidencias, tanto de la Tabla de contingencia como del resultado de la prueba Estadística.

## Tabla de contingencia N° 02

1. ¿En su empresa hacen uso de los instrumentos financieros activo, pasivo y patrimonio? \*VERSUS\* 28. ¿Conoce usted políticas financieras de exportación referentes al sector agropecuario que se deben aplicar para mejorar la producción de productos no tradicionales?

	28. ¿Conoce usted políticas financieras de exportación referentes al sector agropecuario que se deben aplicar para mejorar la producción y procesamiento de productos no tradicionales?			Total	
	Si	No	No sabe		
9. ¿En su empresa hacen uso de los instrumentos financieros activo, pasivo y patrimonio?	Si	27	1	8	36
	No	2	0	0	2
	No sabe	4	3	1	8
	Total	33	4	9	46

### Pruebas de Ji-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Ji-cuadrado de Pearson	10,785	4	,029
Razón de verosimilitudes	8,469	4	,076
Asociación lineal por lineal	,110	1	,741
N° de casos válidos	46		



### Tercera hipótesis

Si la inversión patrimonial contribuye en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales entonces se logrará asegurar el financiamiento del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

#### a. Formular la hipótesis nula ( $H_0$ )

Si la inversión patrimonial contribuye en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales entonces **No** se logrará asegurar el financiamiento del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

#### b. Formular la hipótesis alternante ( $H_1$ )

Si la inversión patrimonial contribuye en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales entonces **Si** se logrará asegurar el financiamiento del sector agropecuario en el Valle de Lurín.

c. Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ) = 5%, este valor lo obtiene por defecto el software estadístico SPSS versión 19, también se encuentra en la tabla Ji cuadrado versión 19, cuyo valor es el siguiente:

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(3-1), (3-1) gl.} = X^2_{t(4)gl} = 9.488$$

d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \Sigma(oi - ei)^2 / ei$$
$$X^2_c = 30,607$$

Donde:

**oi** = Valor observado en las encuestas

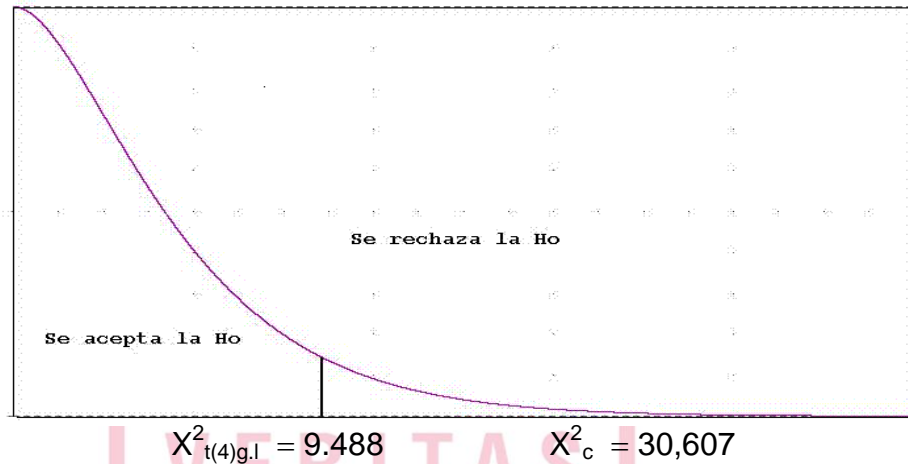
**ei** = Valor esperado mediante las encuestas

**$X^2_c$**  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS versión 19, se debe

comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en el resultado de la prueba estadística.

#### e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.



#### Interpretación:

Con un nivel de significación ( $\alpha$ ) del 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir "Si la inversión patrimonial contribuye en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales entonces **Si** se logrará asegurar el financiamiento del sector agropecuario en el Valle de Lurín".

Para tal efecto se presentan las evidencias, tanto de la Tabla de contingencia como del resultado de la prueba Estadística.

### Tabla de contingencia N° 03

2. ¿Creé usted que para poder invertir, es necesario conocer sí el rendimiento de los capitales, va de acuerdo con las expectativas esperadas por los inversionistas? \*VERSUS\* 23. ¿Considera usted que los recursos utilizados por los exportadores para ampliar sus ventas y ganar mercado es, precisamente la concesión de facilidades de pago para la compra de sus productos?

		23. ¿Considera usted que los recursos utilizados por los exportadores para ampliar sus ventas y ganar mercado es, precisamente la concesión de facilidades de pago para la compra de sus productos?			Total
		Si	No	No sabe	
2. ¿Creé usted que para poder invertir, es necesario conocer sí el rendimiento de los capitales, va de acuerdo con las expectativas esperadas por los inversionistas?	Si	31	1	0	32
	No	7	1	0	8
	No sabe	2	0	4	6
	Total	40	2	4	46

### Pruebas de Ji-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Ji-cuadrado de Pearson	30,607	4	,000
Razón de verosimilitudes	20,695	4	,000
Asociación lineal por lineal	19,531	1	,000
N° de casos válidos	46		

#### 4.4 Caso Práctico

La empresa VILLASOL DE LURÍN S.A. empresa que se dedica a la producción de productos alimenticios, ofrece a sus clientes, productos seguros de calidad, orientados a la plena satisfacción de sus necesidades. Buscan consolidarse como grupo empresarial, ejemplo de eficiencia y productividad, proporcionando a nuestros clientes los productos con la calidad, cantidad y oportunidad solicitada durante todo el año, aprovechando esta ventaja comparativa que nos brinda la biodiversidad y el clima del territorio peruano.

Su actividad principal es el cultivo de hortalizas y legumbres esta empresa se encuentra ubicada en el Valle de lurín

La empresa VILLASOL DE LURÍN S.A. presenta sus estados financieros de los periodos de Enero a Junio del 2012 y Enero a Junio del 2011 para su respectivo análisis.

El análisis del Balance General y el Estado de Resultados se aplicó a travez de los Ratios Financieros.

**Estado de Situación Financiera**

(en miles de soles)

	30.06. 2012	30.06.2011
<b>Activo Corriente</b>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	26,954	26,265
Cuentas por Cobrar Comerciales	347,658	384,022
Cuentas por Cobrar Diversas. Terceros	50,383	64,357
Cuentas por Cobrar Diversas. Relacionadas	22,557	38,517
Mercedarias	485,782	465,753
Servicios y otros pagados por Anticipado	13,225	14,733
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>946,559</b>	<b>993,647</b>
<b>Activo No Corriente</b>		
Inversiones Mobiliarias	77,870	84,138
Cuentas por Cobrar Diversas. Terceros	32,185	
Cuentas por Cobrar Diversas. Relacionadas	96,545	107,978
Inmuebles, Maquinarias y Equipo	1,101,941	914,195
Intangibles	5,499	5,134
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>1,314,040</b>	<b>1,111,445.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,260,599</b>	<b>2,105,092.00</b>
<b>Pasivo y Patrimonio</b>		
<b>Pasivo Corriente</b>		
Obligaciones Financieras	147,180	136,617
Cuentas por Pagar Comerciales. Terceros	270,405	251,796
Cuentas por Pagar Diversas	161,479	113,391
Cuentas por Pagar Comerciales. Relacionadas	48,243	24,469
Tributos y Aportes	4,564	7,200
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>631,871</b>	<b>533,473</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>		
Obligaciones Financieras	274,255	325,982
Pasivo Diferidos	95,355	72,451
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>369,610</b>	<b>398,433</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>1,001,481</b>	<b>931,906.00</b>
<b>Patrimonio</b>		
Capital	382,502	255,843
Acciones de Inversión	39,117	26,164
Reservas	51,179	51,179
Resultados Acumulados	786,320	684,875
Otras Reservas de Patrimonio		155,125
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,259,118</b>	<b>1,173,186</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,260,599</b>	<b>2,105,092</b>

## ESTADO DE RESULTADOS

C	Acumulado del 01.01 al 30.06 del 2012	Acumulado del 01.01 al 30.06 del 2011
<b>VENTA</b>		
<b>Ingresos de Actividades Ordinarias</b>		
Ventas Netas de Bienes	1,306,279	1,167,816
Prestación de Servicios	9,976	10,183
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	<b>1,316,255</b>	<b>1,177,999</b>
Costo de Ventas	(1,013,492)	(906,986)
<b>Ganancia (Pérdida) Bruta</b>	<b>302,763</b>	<b>271,013</b>
Gastos de Ventas y Distribución	(107,529)	(89,035)
Gastos de Administración	(51,322)	(43,896)
Otros Ingresos Operativos	8,385	3,317
Otros Gastos Operativos	(856)	(1,104)
<b>Ganancia (Pérdida) Operativa</b>	<b>151,441</b>	<b>140,295</b>
Ingresos Financieros	4,521	3,540
Gastos Financieros	(11,909)	(12,83)
Diferencias de Cambio neto	1,490	2,639
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<b>145,543</b>	<b>133,643</b>
Gasto por Impuesto a las Ganancias	(44,319)	(39,638)
<b>Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones</b>	<b>101,224</b>	<b>94,005</b>
<b>Continuadas</b>		
<b>Ganancia (Pérdida) por Acción</b>		
Básica por Acción Común en Operaciones	0.308	0.333
Continuadas		
Básica por Acción de Inversión en Operaciones	0.308	0.333
Continuadas		
Ganancias (Pérdida) Básica por Acción Común	0.308	0.333
Ganancias (Pérdida) Básica por Acción Inversión	0.308	0.333

## Estado de Flujo de Efectivo

(en miles de NUEVOS SOLES)

CUENTA	Del 01.01 al 30.06 del 2012	Del 01.01 al 30.06 del 2011
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		
<b>Cobranza a (por):</b>		
Venta de Bienes y Prestación de Servicios	1,505,573	1,369,794
Intereses y Rendimientos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	1,138	758
Otros Entradas de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	20,263	15,196
<b>Pagos a (por):</b>		
Proveedores de Bienes y Servicios	(1,294,840)	(1,243,607)
Pagos a y por Cuenta de los Empleados	(76,220)	(58,109)
Impuestos a las Ganancias	(90,475)	(58,738)
Intereses y Rendimientos (no incluidos en la Actividad de Financiación)	(228)	(393)
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	(1,200)	(1,200)
<b>Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Operación</b>	<b>64,011</b>	<b>23,701</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
<b>Cobranza a (por):</b>		
Reembolso Recibido de Prestamos a Entidades Relacionadas	62,048	83,003
Venta de Propiedades, Planta y Equipo	16,719	1,174
Intereses y Rendimientos Recibidos	5,988	7,932
<b>Pagos a (por):</b>		
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	(48,531)	(89,146)
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Inversión	(203)	(713)
<b>Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Inversión</b>	<b>36,021</b>	<b>2,250</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>		
<b>Cobranza a (por):</b>		
Obtención de Préstamos de Corto Plazo	23,013	53,073
Obtención de Préstamos de Largo Plazo	0.00	61,784
<b>Pagos a (por):</b>		
Amortización o pago de Préstamos a Corto Plazo	(4,561)	(5,921)
Amortización o pago de Préstamos a Largo Plazo	(58,489)	(53,024)
Intereses y Rendimientos	(11,578)	(10,719)
Dividendos	(111,043)	(123,465)
<b>Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo Procedente de (Utilizados en) Actividades de Financiación</b>	<b>(162,658)</b>	<b>(78,272)</b>

Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo, antes de las Variaciones en las Tasas de Cambio	(62,626)	(52,321)
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo Efectivo y Equivalente al Efectivo al Inicio del Ejercicio	(62,626) 89,580	(52,321) 78,586
<b>Efectivo y Equivalente al Efectivo al Finalizar el Ejercicio</b>	<b>26,954</b>	<b>26,265</b>





## ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

CUENTA	CAPITAL EMITIDO	ACCIONES DE INVERSIÓN	OTRAS RESERVAS DE CAPITAL	RESULTADOS ACUMULADOS	TOTAL PATRIMONIO
<b>SALDOS AL 01.01.2011</b>	255,843	26,164	51,179	972,875	1,306,061
<b>Ajustes de años anteriores</b>					
Saldo inicial Reexpresado	255,843	26,164	51,179	972,875	1,306,061
<b>Cambios en Patrimonio</b>					
<b>Resultado Integral</b>					
Ganancia (perdida) Neta del ejercicio				94,005	94,005
Resultado Integral Total del Ejercicio				94,005	94,005
Dividendos en efectivo Declarados				(167,757)	(167,757)
Total de Cambios en Patrimonio				-73,752	-73,752
<b>SALDOS AL 30.06.2011</b>	255,843	26,164	51,179	899,123	1,232,309
<b>SALDO AL 01.01.2012</b>	255,843	26,164	51,179	1,002,788	1,335,974
<b>Ajustes de años anteriores</b>					
Saldo inicial Reexpresado	255,843	2,164	51,179	1,002,788	1,335,974

**Cambios en patrimonio:  
Resultado Integral**

Ganancia(Perdida) Neta del Ejercicio  
Resultado Integral Total del Ejercicio  
Dividendos en Efectivo Declarados  
Incremento (Disminución) por  
transferencia  
y otros cambios

Total de Cambios en Patrimonio

**SALDO AL 30.06.2012**

			101,224	101,224
			101,224	101,224
			-178,080	-178,080
	126,659	12,953	-139,612	
	126,659	12,953	-216,468	-76,856
<b>SALDO AL 30.06.2012</b>	<b>382,502</b>	<b>39,117</b>	<b>51,179</b>	<b>786,320</b>
				<b>1,259,118</b>

## ANÁLISIS UTILIZANDO LOS RATIOS FINANCIEROS

### ESTADO SITUACIÓN FINANCIERA Y ESTADO DE RESULTADOS

#### 1. RATIO DE LIQUIDEZ CORRIENTE

##### A. Ratio de Liquidez Corriente

###### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{946,559.00}{631,871.00} = 1.50$$

- El resultado que arroja este ratio, significa que la empresa tiene como 1.50 de activo corriente para hacer frente a 1.00 del pasivo corriente, determinándose una situación favorable para la empresa.
- Sin embargo con relación al ratio determinado en el ejercicio anterior existe una disminución poco significativa.

###### Periodo hasta junio del 2011

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{993,647.00}{533,473.00} = 1.86$$

- El resultado que arroja este ratio en el año, quiere decir que la empresa contaba con 1.86 de activo corriente para hacer frente a 1.00 de las deudas mostradas en el pasivo corriente, determinándose a la fecha una situación favorable.

**Conclusión.-** comparando los ratios de los dos periodos, estamos en las condiciones de concluir que la empresa a pesar de tener una situación financiera favorable en los dos años, sin embargo no ha mantenido el ratio del ejercicio 2011, tenido una disminución poco significativa en el ejercicio 2012.

## B. Prueba Acida

### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{946,559.00 - 485,782.00}{631,871.00} = 0.73$$

- Este ratio nos muestra una liquidez de 0.73 de activo corriente menos los inventarios, para pagar cada 1.00 del pasivo corriente, lo que demuestra del punto de vista financiero un resultado desfavorable, que significa que si la empresa quisiera cancelar sus deudas a un corto plazo, no sería posible.

- **Periodo hasta Junio del 2011**

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{993,647.00 - 465,753.00}{533,473.00} = 0.99$$

- Este ratio nos muestra una liquidez de 0.99 de activo corriente menos los inventarios, para pagar cada 1.00 del pasivo corriente, lo que demuestra del punto de vista financiero un resultado desfavorable, que significa que si la decidiera pagar sus deudas a un corto plazo, no contaría con los recursos suficientes.

**Conclusión.-** comparando los ratios de los dos periodos, estamos en las condiciones de concluir que la empresa en los dos años muestra una situación desfavorable que fue ligeramente agravada, persistiendo el resultado negativo de 0.99 en el ejercicio anterior a 0.73 en el ejercicio 2012

## C. Prueba Defensiva

### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{26,954.00}{631,871.00} = 0.042$$

- Este ratio nos permite medir la liquidez efectiva de la empresa a corto plazo. Observamos que la prueba defensiva del 2012 nos arrojo un 0.042 para pagar 1.00 de pasivo corrientes, siendo excesivamente baja, lo que significa que la empresa tendría que recurrir a ser efectiva sus cuentas por cobrar o a efectuar prestamos para cumplir sus obligaciones a corto plazo,.

**Periodo hasta Junio del 2011**

$$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{26,265.00}{533,473.00} = 0.049$$

- Este ratio nos permite medir la liquidez efectiva de la empresa a corto plazo. Observamos que la prueba defensiva del 2011 nos arrojo un 0.049 para pagar 1.00 de pasivo corrientes, siendo excesivamente baja, lo que significa que la empresa tendría que recurrir a ser efectiva sus cuentas por cobrar o a efectuar prestamos para cumplir sus obligaciones a corto plazo,.

**Conclusión.-** Teniendo los resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos concluir que los ratios defensivos en los ejercicios es demasiada baja, habiéndose disminuido levemente en el último periodo.

**D. Capital de trabajo**

**Periodo hasta Junio del 2012**

$$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = 946,559.00 - 631,871.00 = 314,688.00$$

- Este ratio de capital de trabajo nos muestra que la empresa cuenta con los recursos suficientes y una capacidad económica para poder responder las obligaciones con terceros a corto plazo.

**Periodo hasta Junio del 2011**

$$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = 993,647.00 - 533,473.00 = 460,174.00$$

- Este ratio de capital de trabajo nos muestra que la empresa cuenta con los recursos suficientes y una capacidad económica para poder responder las obligaciones con terceros a corto plazo.

**Conclusión.-** Comparando los resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el último periodo, la empresa ha sufrido una leve disminución en capacidad económica, sin embargo puede cumplir con sus obligaciones con terceros a corto plazo.

## 2. RATIO DE ENDEUDAMIENTO O SOLVENCIA

### A. Ratio de endeudamiento a corto plazo.

#### Periodo hasta Junio del 2012

$$(\text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100 = \frac{631,871.00}{1,259,118.00} * 100 = 50.18\%$$

- Este resultado de fondos a corto plazo nos indica que por cada sol aportado por los dueños hay un 50.18% aportado por terceros a corto plazo.

#### Periodo hasta Junio del 2011

$$(\text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100 = \frac{533,473.00}{1,173,186.00} * 100 = 45.47\%$$

- Este resultado nos indica que por cada sol aportado por los dueños hay un 50.18% aportado por terceros a corto plazo.

**Conclusión.-** Comparando los dos periodos hasta junio del 2012 y junio del 2011 podemos concluir que el 2012 el monto que representa el aporte de los socios se ha incrementado con relación a los aportes de terceros a corto plazo, lo que muestra una situación favorable en el último periodo.

## B. Ratio de endeudamiento a largo plazo.

### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{(\text{Pasivo no corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100 = \frac{369,610.00}{1,259,118.00} * 100 = 29.35\%}{1,259,118.00}$$

- Este ratio mide la relación entre los fondos a largo plazo proporcionados por los dueños y los acreedores.

### Periodo hasta Junio del 2011

$$\frac{(\text{Pasivo no corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100 = \frac{533,473.00}{1,173,186.00} * 100 = 45.47\%}{1,173,186.00}$$

- Este ratio mide la relación entre los fondos a largo plazo proporcionados por los dueños y los acreedores.

**Conclusión.-** Comparando los dos periodos hasta junio del 2012 y junio del 2011 podemos decir que en el periodo 2012 la aportación por los dueños y por los acreedores ha sido menor que el año 2011.

## C. Ratio endeudamiento total

### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Activo total} * 100 = \frac{1,001,481.00}{1,259,118.00} * 100 = 79.54\%}{\text{Patrimonio} \quad 1,259,118.00}$$

- Este ratio de endeudamiento podemos observar que por cada moneda aportada por los dueños hay un 79.54% aportado por acreedores.

### Periodo hasta Junio del 2011

$$\frac{\text{Activo total} * 100 = \frac{931,906.00}{1,173,186.00} * 100 = 79.43\%}{\text{Patrimonio} \quad 1,173,186.00}$$

- Este ratio podemos decir que por cada moneda de sol aportada por los dueños hay un 79.43% aportado por acreedores.

**Conclusión.-**Analizando los dos resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el 2012 la empresa cuenta con un 0.11% de aportación por acreedores con respecto al año anterior.

#### D. Ratio endeudamiento activo

##### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{1,001,481.00}{2,260,599.00} = 44.30\%$$

- Esto quiere decir que el 44.30% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 55.70% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

##### Periodo hasta Junio del 2011

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{931,906.00}{2,105,092.00} = 44.27\%$$

- Esto quiere decir que el 44.27% de los activos totales es financiado por acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 55.73% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

**Conclusión.-**Analizando los dos resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el 2012 se tiene más activos financiado por los acreedores en comparación del año anterior que fue menor.

#### E. Cobertura de gastos financieros

##### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Utilidad antes de intereses}}{\text{Gastos financieros}} = \frac{145,543.00}{11,909.00} = 12.22 \text{ veces}$$



- Este ratio nos indica hasta que punto puede disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros. Este resultado nos muestra una capacidad de pago del solicitante.

**Periodo hasta Junio del 2011**

$$\frac{\text{Utilidad antes de intereses}}{\text{Gastos financieros}} = \frac{133,643.00}{12,831.00} = 10.42 \text{ veces}$$

- Este ratio nos indica hasta que punto puede el solicitante medir su capacidad de pago.

**Conclusión.-** Analizando los dos resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el 2012 se tiene mayor capacidad de pago del solicitante con respecto al año anterior.

**3. RATIO DE RENTABILIDAD**

**A. Ratio de rentabilidad del activo (ROA)**

**Periodo hasta Junio del 2012**

$$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Activo total}} = \frac{101,224.00}{2,260,599.00} * 100 = 4.48\%$$

- Esto nos quiere decir que por cada unidad monetaria invertido en los activos hasta junio del 2012 produjo ese año un rendimiento de 4.48% sobre la inversión.

**Periodo hasta Junio del 2011**

$$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Activo total}} = \frac{94,005.00}{2,105,092.00} * 100 = 4.47\%$$

- Esto nos quiere decir que por cada unidad monetaria invertido en los activos hasta junio del 2011 se produjo ese año un rendimiento de 4.47% sobre la inversión.

**Conclusión.-** Analizando los dos resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el 2012 se tiene un rendimiento mayor que el año anterior de 0.01% sobre la inversión.

## **B. Ratio de rentabilidad del patrimonio (ROE)**

### **Periodo hasta Junio del 2012**

$$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Patrimonio}} = \frac{101,224.00}{1,259,118.00} * 100 = 8.04\%$$

- Esto nos quiere decir que la empresa tiene la capacidad de generar utilidades netas con la inversión de los accionistas de 8.04% y de lo que ha generado la propia empresa

### **Periodo hasta Junio del 2011**

$$\frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Patrimonio}} = \frac{94,005.00}{1,173,186.00} * 100 = 8.01\%$$

- Esto nos quiere decir que por cada unidad monetaria genera un rendimiento de 8.01% sobre el patrimonio, es decir mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del patrimonio.

**Conclusión.-** Analizando los dos resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el 2012 la empresa genera mayor utilidad a favor del patrimonio.

## C. Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas

### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100 = \frac{302,762.00}{1,306,279.00} \times 100 = 23.18\%$$

- Esto quiere decir que por cada unidad monetaria vendida se ha obtenido una utilidad del 23.18%.

### Periodo hasta Junio del 2011

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100 = \frac{271,013.00}{1,167,816.00} \times 100 = 23.21\%$$

- Esto quiere decir que por cada unidad monetaria vendida se ha obtenido una utilidad del 23.21%.

**Conclusión.-** Analizando los dos resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el 2012 la empresa genera una menor utilidad con respecto al año anterior, con una variación de 0.03%.

## D. Ratio de rentabilidad neta sobre ventas

### Periodo hasta Junio del 2012

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100 = \frac{101,224.00}{1,306,279.00} \times 100 = 7.75\%$$

- Esto quiere decir que por cada unidad monetaria que vendió la empresa obtiene una utilidad de 7.75%.

### Periodo hasta Junio del 2011

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100 = \frac{94,005.00}{1,167,816.00} \times 100 = 8.05\%$$

- Este resultado que nos muestra nos quiere decir que por cada unidad monetaria que vendió la empresa obtiene una utilidad de 8.05%.

**Conclusión.-** Analizando los dos resultados de los dos periodos 2012 y 2011, podemos decir que en el 2012 la empresa genera menos utilidad que el año anterior.

#### 4. Ratios de gestión, operativos o de rotación

##### A. Ratio de cuentas por cobrar comerciales

$$\frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}} = \frac{522,511.60}{\left[ \frac{731,680.00}{2} \right]} = 1.43$$

- Es el tiempo promedio en que sus cuentas por cobrar de la empresa están circulando 1.43.

##### B. Periodo de promedio de cobranza

$$360 / 1.43 = 252$$

- Esto nos quiere decir el tiempo en que la empresa tarda en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. En este caso tarda de convertir sus cuentas por cobrar en 252 días

##### C. Ratio de cuentas por pagar comerciales

$$\text{Compras} = \text{costo de venta} + \text{inventario final} - \text{inventario inicial}$$

$$\Rightarrow 1,013,492.00 + 485,782.00 - 465,753.00 = 1,033,521.00 \text{ compras}$$

$$\frac{\text{Compras al Credito}}{2} / \frac{(\text{saldo inicial cuentas por pagar com.} + \text{saldo final})}{2}$$

Crédito 310,056.30

Contado 723,464.70

$$310,056.30 / \frac{(251,796.00+270,405)}{2} = 1.19$$

### **Periodo de pago**

$$360 / 1.19 = 303 \text{ días}$$

Esto nos demuestra el numero de días que la empresa tarda en pagar sus créditos a los proveedores, en este caso se demora en pagar sus créditos 303 días.

## **ANÁLISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO**

### **1. ACTIVIDAD DE OPERACIÓN.**

#### **A. Venta de bienes y prestación de servicios.**

Observando los dos periodos podemos decir que en el periodo de enero a junio del 2012 aumento las ventas de bienes con respecto al año anterior.

#### **B. Intereses y rendimientos recibidos.**

En este caso se observa que en el periodo de enero a junio 2012 ha habido un aumento con respecto al año anterior, este aumento se ve reflejado en las ventas al crédito.

#### **C. Otras entradas de efectivo relativos a la actividad de operación.**

Se observa que el periodo enero a junio del año 2012 hubo mas aumento de efectivo con respecto al año anterior.

#### **D. Proveedores de bienes y servicios.**

Se observa que en el 2012 ha habido un aumento de pagos a proveedores con respecto al año anterior (2011). Esto es relacionado a la instalación de software en el área administrativa.

#### **E. Pagos por cuenta de los empleados.**

En este caso observamos que en el 2012 a habido un aumento por pago de sueldo con respecto al año anterior. Es decir que en el periodo junio 2012 se pago más debido a la contratación de más personal.

#### **F. Impuesto a las ganancias.**

Se observa que en el 2012 la utilidad de este periodo es mayor en comparación con el periodo junio del 2011.

#### **G. Intereses y rendimientos.**

Se observa que el periodo hasta junio 2012 se pago menos intereses con respecto al año anterior, debido a los pagos puntuales hacia los proveedores.

#### **H. Otros pagos de efectivo.**

Comparando los dos periodos hasta junio del 2012 y junio del 201, observamos que no se a presentado ninguna variación por concepto de fondos fijos.

#### **I. Flujo de efectivo y Equivalente de Efectivo.**

En este caso observamos que la actividad económica de la empresa tuvo mayor demanda con respecto al año anterior periodo junio del 2011.

## **2. ACTIVIDAD DE INVERSIÓN.**

### **A. Reembolso recibido de prestamos a entidades relacionadas**

Se observa que en el periodo junio del 2012 por concepto de préstamos a entidades relacionadas se presentó una disminución por el atraso de pagos a entidades, con respecto al año anterior.

### **B. Venta de propiedad, planta de equipo**

En este caso se observa que en el periodo 2012 aumentaron las ventas de activos fijos debido a que se depreciaron en su totalidad, con respecto al año anterior periodo 2011 que fue menor.

### **C. Intereses y rendimientos recibido.**

Podemos observar que en el periodo junio del 2012 los intereses disminuyeron con respecto al año anterior, debido a que se dispuso depositar en el banco parte de un capital.

### **D. Compras de propiedades.**

Comparando los dos periodos, observamos que el periodo junio 2012 la compra de maquinaria disminuyó debido a que gran parte de la maquinaria solicitada se compró en el año 2011.

### **E. Otros pagos de efectivo relativo a la Actividad de inversión.**

Observando los dos periodos podemos ver que el periodo junio 2012 se solicitaron reportes financieros que fueron de menor cantidad con respecto al año anterior.

### **3. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN.**

#### **A. Obtención de préstamos a corto plazo.**

Se observa que en el 2012 no se aperturó nuevos préstamos a corto plazo. Es decir que en el periodo junio 2012 los préstamos a corto plazo fue menor con respecto al año anterior.

#### **B. Obtención de préstamos a largo plazo.**

Se puede observar observar que en el periodo 2012 no se necesito obtener préstamos a largo plazo.

#### **C. Amortización de préstamos a corto plazo.**

Viendo los dos periodos podemos decir que en el año 2012 se observa que hubo un menor pago por la obtención de préstamos a corto plazo con respecto al año anterior.

#### **D. Dividendos.**

Comparando los dos periodos podemos observar que en el periodo junio del 2012 el pago de dividendos fue menor con respecto al año anterior, debido a la utilidad generada en sus respectivos años.

### **ANÁLISIS EN EL ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO**

#### **1. Capital Emitido.**

Comparando los dos periodos de enero a junio del año 2011 y enero a junio del año 2012, se observa que en el segundo periodo hubo un incremento de capital, con respecto al año anterior. Este incremento de capital se produjo por varias formas, mediante la emisión de acciones nuevas, mediante canje de obligaciones por acciones, etc.



## **2. Acciones de Inversión.**

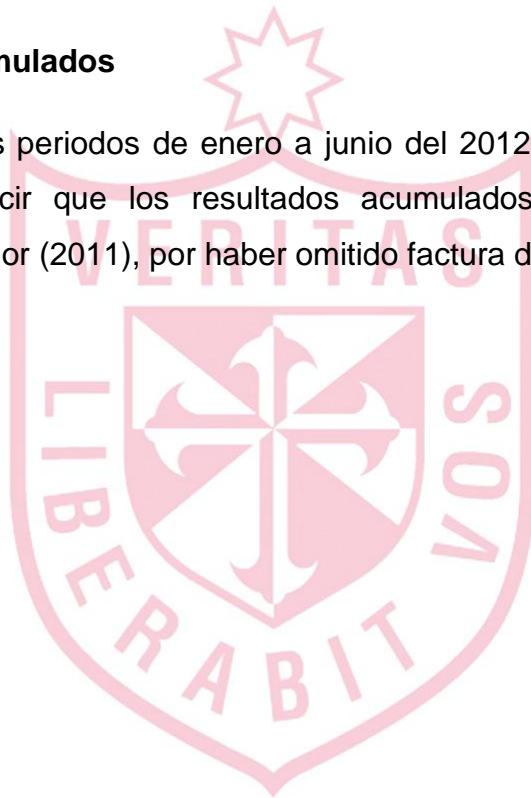
Comparando los dos periodos, se observa que el periodo de enero a junio del 2012 hubo un aumento en las acciones de inversión, por que la empresa tomo como decisión capitalizar sus utilidades.

## **3. Otras Reservas.**

Cotejando los dos periodos se puede decir que en el semestre de enero a junio del 2012 no se presentó reservas de capital.

## **4. Resultados Acumulados**

Confrontando los dos periodos de enero a junio del 2012 y de enero a junio del 2011, se puede decir que los resultados acumulados fueron menores con respecto al año anterior (2011), por haber omitido factura del periodo anterior.



## **CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 DISCUSIÓN**

En este punto se debe poner de relevancia las variables que se ha aplicado en el desarrollo de la investigación.

Los instrumentos financieros permitieron conocer de manera analítica y con las bases teóricas que utiliza el tipo de investigación aplicada, entre otras cosas la redistribución del riesgo entre aquellas empresas que buscan reducir y aquellas empresas que estén dispuestos a asumirlo. Los instrumentos financieros son también activos capaces de generar beneficios económicos, estos instrumentos transfieren los fondos de aquellas entidades que quieren ahorrar hacia aquellas empresas que requieren recursos para invertir en activos contribuyendo con esto al crecimiento económico, por lo tanto el aporte a través de esta investigación es válido porque su objetivo final es el impacto de los instrumentos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales.

En relación a las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación esta investigación nos ha permitido conocer que las exportaciones han desempeñado y siguen desempeñando en varias economías de la región un papel muy importante como fuentes de divisas, de trabajo, las exportaciones de productos no tradicionales dependen principalmente de su demanda mundial y su competitividad, estas exportaciones se han dado a conocer debido a la comercialización de estos productos con países extranjeros, estos establecen sus nichos en los mercados exteriores. En el Perú se han implementado diversas políticas económicas que incluyen medidas referidas a las exportaciones y al comercio exterior sin embargo los gobiernos de turno hicieron los esfuerzos posibles de incrementar el valor de las exportaciones, no se ha obtenido los resultados en términos reales y acordes al crecimiento de la economía mundial.

Como resultado del análisis que se ha realizado se puede presentar algunos hallazgos que servirán como elementos principales para formular las soluciones a la problemática planteada. Dichos hallazgos son los que a continuación se

nombran: (la apertura de nuevos mercados, el buen manejo de los instrumentos de financiación, la renta de las exportaciones que permiten distribuir los costos fijos, la inversión de los dividendos para incrementar la rentabilidad)

## **5.2 CONCLUSIONES**

- 1) Se ha llegado a la conclusión que los activos financieros influyen negativamente en la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín porque las empresas no tienen conocimiento de lo importante que es elegir adecuadamente los tipos de activos financieros
- 2) Se ha llegado a la conclusión que no se elabora correctamente la estructura del pasivo financiero para poner en evidencia los recursos de que dispone la empresa y así poder controlar y mantener una correcta estabilidad económica en las empresas de producción de productos no tradicionales sector agropecuario en el Valle de Lurín.
- 3) Se ha llegado a la conclusión que el patrimonio no contribuye al financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín porque no analizan la situación en que se encuentra el patrimonio de la empresa para así poder conocer si se encuentra en condiciones de contribuir con el financiamiento.

## **5.3 RECOMENDACIONES**

De acuerdo a las conclusiones vertidas, producto del trabajo de investigación, se recomienda lo siguiente:

- 1) Se recomienda trabajar con activos financieros que se adapten fácilmente a las necesidades de la empresa para que desarrollen las exportaciones del sector agropecuario y así puedan generar rentabilidad financiera en las exportaciones.

- 2) Se recomienda mantener la estructura del pasivo financiero a fin de poder visualizar el cumplimiento de las obligaciones de la empresa y mantener una correcta estabilidad económica en la entidad que permita establecer en forma adecuada las políticas financieras del sector agropecuario en el Valle de Lurín.
- 3) Se recomienda llevar un control adecuado de la inversión patrimonial y asegurar el financiamiento de la empresa para poder hacer frente a las obligaciones financieras (pago de los intereses, amortización de las deudas).  
Prevenir los riesgos económicos.



## FUENTES DE INFORMACIÓN

- **Fuente Bibliográficas**

1. García, G. (1999), ***“Instrumentos Financieros del Comercio Internacional”***. Asesores de Estrategia y Financiación Internacional (Asscodes & Asmer International S.A). Ediciones, Fundación Confemetal. Madrid. España.
2. Morales, A. (2008), ***“Mercado de Instrumentos Financieros e Intermediación”*** Diseño y Producción. Publicaciones UCAB. Universidad Católica de Andrés Bello. Caracas – Venezuela.
3. Piedra, F. (2009), ***“Contabilidad Financiera”*** Volumen II. Delta. Publicaciones Universitarias. Primera edición. Madrid.
4. Apaza, M. (2008), ***“Contabilización de Instrumentos Financieros”*** Lima: Instituto Pacífico.
5. Schylowsky, D. M. (1983), ***“La promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú”***, Lima : ADEX
6. Sierralta, A. (2007), ***“Internacionalización de las empresas latinoamericanas”*** Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú Primera Edición. Perú.
7. Valcárcel, M. (2003), ***“Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria Agroexportadora y las ONG en el sector Agrario Peruano”*** Bélgica.
8. Riveros S. H. (2006), ***“Las Agro exportaciones en la Región Andina”***. ISSN 1990 – 7176. Primera Edición. Lima Perú.

## TESIS

9. Saldaña Burgos Ubelindo. (1980), en su tesis: **“ANÁLISIS DE EVALUACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PERIODO 1970-1980 Y SU PERSPECTIVA”**.

10. González Alvares Pedro Miller (1985), en su tesis: **“Exportación de productos no Tradicionales Certex”**

11. Pari C.C.A. (1983), expresa en su tesis: **“Comercio de exportación de productos no tradicionales”**

- **Fuentes Hemerográficas**

12. Fernando Núñez Ciallella **“Instrumentos Financieros Híbridos”** Revista 49. Abril 2010 Lima.

13. Promperú. (2012), en el diario: **Andina Agencia Peruana de Noticias**, en su artículo **“25 productos no tradicionales se exportarán por más de US\$ 100 millones para el 2021”**

14. Luis S.J. (2012), en el diario: **“El Comercio.pe”**, en su artículo **“Exportaciones tradicionales caerán por precios de los metales”**

15. ComexPerú (2012), en el diario: **“Andina Agencia Peruana de Noticias”**, en su artículo: **“Exportaciones manufactureras a China crecieron 387% en últimos siete años”**

- **Fuentes Electrónicas**

16. Exportaciones tradicionales caerán por precios de los metales

[www.elcomercio.pe](http://www.elcomercio.pe)

17. Contabilidad Financiera

[www.DeltaPublicaciones.com](http://www.DeltaPublicaciones.com)

**18. Mercado de Instrumentos Financieros**

[books.google.com.pe/books?isbn=9802442534](http://books.google.com.pe/books?isbn=9802442534) / @ [Universidad catolica Andres Bello](http://Universidad_catolica_Andres_Bello)

**19. Instrumentos Financieros del Comercio Internacional**

[www.fundacionconfemental.com](http://www.fundacionconfemental.com). E-mail: [editorial@fundacionconfemental.es](mailto:editorial@fundacionconfemental.es)

**20. Instrumentos Financieros Híbridos**

[www.ipdt.org/editor/docs/05\\_Rev49\\_FNC.pdf](http://www.ipdt.org/editor/docs/05_Rev49_FNC.pdf)

**21. Ley de promoción exportación de no tradicional D.L. N° 22342**

[www.congreso.gob.pe](http://www.congreso.gob.pe) / [Ley de la promoción y exportación no tradicional](#)

**22. Diccionario del Contador público por letras del abecedario - Español - Inglés de Términos**

[www.spanish-translator-services.com/.../diccionarios/.../Contador pu..](http://www.spanish-translator-services.com/.../diccionarios/.../Contador_pu..)



---

# ANEXOS

---





**DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN EN EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL VALLE DE LURÍN**

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<p><b>Problema principal</b></p> <p>¿De qué manera los instrumentos financieros impactan en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el Valle de Lurín?</p> <p><b>Problemas secundarios</b></p> <p>a. ¿Cómo influyen los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales en la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín?</p> <p>b. ¿Cómo se puede mantener la estructura del pasivo financiero y la política financiera empresarial en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín?</p> <p>c. ¿De qué manera el patrimonio puede contribuir en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín?</p>	<p><b>Objetivo principal</b></p> <p>Establecer si los instrumentos financieros impactan en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el Valle de Lurín.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>a. Precisar si los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales influyen en la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín.</p> <p>b. Determinar si se puede mantener la estructura del pasivo financiero en la política financiera empresarial en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín.</p> <p>c. Analizar si el patrimonio puede contribuir en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín.</p>	<p><b>Hipótesis principal</b></p> <p>La aplicación de los instrumentos financieros impacta favorablemente en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el Valle de Lurín.</p> <p><b>Hipótesis secundarias</b></p> <p>a. Si se identifican adecuadamente los activos financieros en las empresas de producción de productos no tradicionales, entonces es posible desarrollar las exportaciones del sector agropecuario en el Valle de Lurín.</p> <p>b. Si se mantiene la estructura del pasivo financiero en las empresas de producción de productos no tradicionales entonces se podrá establecer en forma adecuada las políticas financieras del sector agropecuario en el Valle de Lurín.</p> <p>c. Si la inversión patrimonial contribuye en el financiamiento de las empresas de producción de productos no tradicionales entonces se logrará asegurar el financiamiento del sector agropecuario en el Valle de Lurín.</p>	<p><b>Variable independiente</b></p> <p><b>X: INSTRUMENTOS FINANCIEROS</b></p> <p><b>Indicadores</b></p> <p>X<sub>1</sub> Activo Financiero. X<sub>2</sub> Pasivo Financiero. X<sub>3</sub> Patrimonio.</p> <p><b>Variable dependiente</b></p> <p><b>Y: EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN</b></p> <p><b>Indicadores</b></p> <p>Y<sub>1</sub> Exportación. Y<sub>2</sub> Políticas Financieras. Y<sub>3</sub> Financiamiento.</p>	<p><b>1. Tipo de Investigación.</b></p> <p>Aplicada</p> <p><b>2. Nivel de investigación.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descriptivo.</li> <li>- Explicativo.</li> <li>- Correlacional.</li> </ul> <p><b>3. Población.</b></p> <p>El universo está conformado por 166 personas, entre hombres y mujeres.</p> <p><b>4. Muestra</b></p> <p>La muestra está conformada por <b>46</b> personas, entre hombres y mujeres.</p> <p><b>5. Instrumentos de recolección de datos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ficha bibliográfica</li> <li>- Guía de entrevista</li> <li>- Cuestionario</li> </ul>

## ANEXO Nº 2 - GUÍA DE ENTREVISTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el desarrollo del proyecto titulado **“LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y SU IMPACTO EN LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN EN EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL VALLE DE LURÍN.”**

Al respecto, se le solicita, que con relación a las preguntas que a continuación se presentan, de su opinión autorizada, en vista que será de mucha importancia para la investigación que se viene llevando a cabo.

1. **¿Tiene usted conocimiento que existe una NIC sobre los Instrumentos Financieros que pueden ser de utilidad para las finanzas de las empresas de productos no tradicionales del sector agropecuario?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

2. **¿Qué opinión le merece la posibilidad de utilizar diferentes instrumentos Financieros accesibles a las empresas agropecuarias de exportación de productos no tradicionales?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**3. A su juicio. ¿Cuáles serían los Instrumentos Financieros que por su fácil acceso y simplicidad pueden ser aplicados con éxito por las empresas agropecuarias exportadoras de productos no tradicionales?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**4. ¿Qué importancia tiene para el país las exportaciones de productos no tradicionales?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**5. ¿Considera usted que para obtener ventajas competitivas en las exportaciones de productos no tradicionales en el sector agropecuario, se debería tener un buen control del activo financiero?.**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

6. ¿Qué ventajas obtendrían las empresas agropecuarias de exportación de productos no tradicionales, en otros países?

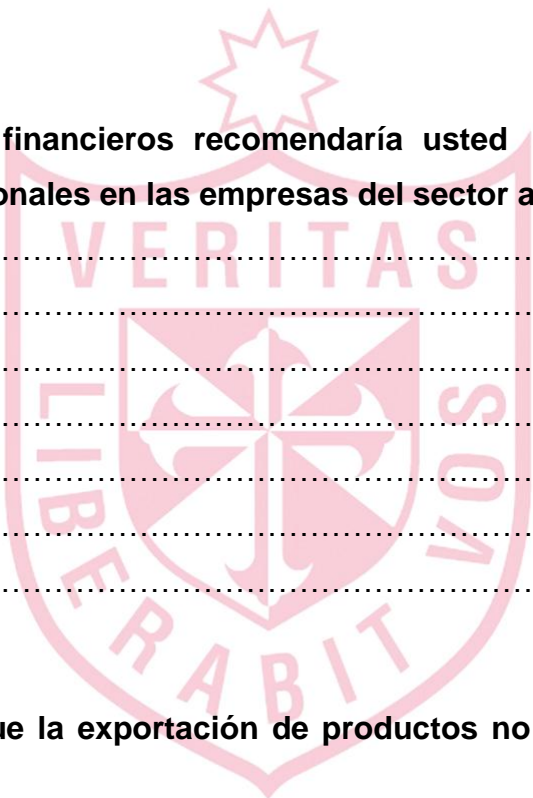
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

7. ¿Qué instrumentos financieros recomendaría usted para la exportación de productos no tradicionales en las empresas del sector agropecuario?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

8. ¿Considera usted que la exportación de productos no tradicionales favorece a nuestro país?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....



**9. Desde su punto de vista ¿Si se establecen políticas financieras apropiadas, se puede mantener un adecuado manejo del pasivo financiero en las empresas de producción para las exportaciones de productos no tradicionales?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**10. ¿Considera usted que los productos no tradicionales para el comercio internacional permiten evaluar el nivel de impacto en la balanza comercial?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**11. Con la experiencia y el conocimiento que tiene usted sobre tema, le agradecería de su apreciación personal al respecto.**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

### ANEXO Nº 3 – ENCUESTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el desarrollo del proyecto titulado “**LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y SU IMPACTO EN LAS EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PARA LA EXPORTACIÓN EN EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL VALLE DE LURÍN**”.

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

1. **¿ Hace cuánto tiempo labora usted en el Sector Agropecuario?**

- a. Menos de 1 año ( )
- b. De 1 a 2 años. ( )
- c. Más de 2 años ( )

2. **¿Creé usted que para poder invertir, es necesario conocer sí el rendimiento de los capitales, va de acuerdo con las expectativas esperadas por los inversionistas?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No sabe ( )

3. **¿Considera usted que mantener activos como inversiones financieras, incrementa los rendimientos y con ello genera rentabilidad a corto plazo, en vez de mantenerlos como activos fijos que se deprecian y generan una rentabilidad a largo plazo?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

4. **¿Considera usted que es conveniente valuar un pasivo financiero al valor razonable o monto amortizable?**
- a. Si. ( )
- b. No. ( )
- c. No opina. ( )
5. **¿Su empresa en sus operaciones de exportación utiliza los instrumentos financieros?**
- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )
6. **¿Considera usted que para cubrir sus operaciones relacionadas con el riesgo cambiario es importante la utilización de los instrumentos financieros?**
- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )
7. **En el caso de su empresa ¿qué moneda utilizan para exportar los productos no tradicionales del sector agropecuario?**
- a. Moneda nacional. ( )
- b. Moneda extranjera ( )
8. **¿A qué plazo utilizan los pasivos financieros?**
- a. a largo plazo ( )
- b. a corto plazo ( )
9. **¿En su empresa hacen uso de los instrumentos financieros activo, pasivo y patrimonio?**
- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )



**10. ¿Considera usted que las empresas deben orientar sus esfuerzos, recursos humanos, financieros y tecnológicos para el logro de una alta eficiencia competitiva?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**11. ¿Considera usted que los productos no tradicionales en la actualidad son de gran potencial para el incremento de las exportaciones en el Perú?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**12. ¿Creé usted que una de las soluciones del incremento de las exportaciones no tradicionales sería, incentivar a las pequeñas y medianas empresas, dotarlas de mayor conocimiento e información de comercio internacional y ayudarlas económicamente?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**13. ¿Considera usted necesario contar con capacitaciones en el personal ya que la fase de pos cosecha necesita altos estándares de calidad que el consumidor extranjero requiere para poder consumir nuestros productos?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**14. ¿Considera usted recomendable buscar nuevos mercados para exportar nuestros productos?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**15. ¿Considera usted que es conveniente buscar otras formas de exportación de nuestros productos para dar más trabajo a nuestro país ya que así habría mayor valor agregado para que el precio de nuestros productos sean más altos y generen mayores oportunidades en nuestro país?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**16. ¿Considera usted que las exportaciones permiten ampliar la facturación de la empresa posibilitando su expansión y crecimiento?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**17. ¿Considera usted que las exportaciones permiten diversificar el riesgo?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**18. ¿Considera usted que las exportaciones reducen los costos unitarios de fabricación?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**19. ¿Considera usted que las exportaciones permiten crear una mejor imagen y prestigio.**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**20. ¿Considera usted que las exportaciones permiten no quedarse atrás?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**21. ¿Considera usted que las exportaciones permiten aprovechar mayores oportunidades de negocio?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**22. Teniendo en cuenta que los productos no tradicionales requieren de un proceso con alto valor agregado. ¿Creé usted que estamos en condiciones de exportar productos no tradicionales a otros países?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**23. ¿Considera usted que los recursos utilizados por los exportadores para ampliar sus ventas y ganar mercado es, precisamente la concesión de facilidades de pago para la compra de sus productos?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**24. ¿Creé usted que el estado tiene un rol importante en incentivar las exportaciones de productos no tradicionales?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**25. ¿Creé usted que si se incentiva el desarrollo de la producción de productos no tradicionales con el propósito de obtener volúmenes de exportación necesarios de nuestros productos para ser comercializados en el mercado internacional coadyuva al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la Provincia de Lurín?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**26. Considera usted que generar un entorno de competitividad para el desarrollo empresarial comienza con la formalización de los trabajadores y las empresas?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**27. ¿Creé usted que el sector agropecuario refleja nuestro deseo y compromiso de aprovechar la riqueza y el enorme potencial del campo peruano para dar un verdadero salto económico y social en las zonas rurales del país a través de la generación de empleo formal y el desarrollo de emprendimientos exitosos?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

**28. ¿Conoce usted políticas financieras de exportación referentes al sector agropecuario que se deben aplicar para mejorar la producción y procesamiento de productos no tradicionales?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No opina ( )

29. ¿Está usted de acuerdo que el Ministerio de Agricultura incentive a los agricultores de pequeñas y medianas empresas a introducirse en el cultivo de espárrago?

- a. Totalmente de acuerdo ( )
- b. De acuerdo ( )
- c. En Desacuerdo ( )

30. Usted como empresa. ¿Está conforme con la ley de promoción de exportaciones no tradicionales?

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. No sabe ( )



## ANEXO N° 04

### Base Legal

#### LEY DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

D.L. N° 22342

Promulgación: 21.11.1978

Actualizado al 31.10.2005

#### TITULO I

##### Principios Básicos

**Artículo 1°.-** Declárase de referente interés nacional la exportación no tradicional de bienes producidos en el país y la creación de empresas destinadas a la producción y a la exportación de los mismos, para cuyo fomento se establece el presente régimen integral de promoción.(2)

(2)Derogado por el Art.12° del D.Leg. N° 291, publicado el 21/07/1984

**Artículo 2°.-** Se consideran bienes de exportación no tradicional a todos aquellos no incluidos en la Lista de productos de exportación tradicional aprobada mediante Decreto Supremo.(3)

(3)Derogado por el Art.12° del D.Leg. N° 291, publicado el 21/07/1984

## TITULO II

### Incentivos

#### CAPITULO I

##### Incentivos a la Exportación No Tradicional

**Artículo 3°.-** La exportación no tradicional de productos estará exonerada total y automáticamente por el término de 10 años, de los siguientes tributos:

- a. Derechos aduaneros y demás impuestos que afecten a la exportación.
- b. Impuesto a los Bienes y Servicios.(4)

(4)Derogado por el Art.12° del decreto legislativo N° 291, publicado el 21/07/1984

**Artículo 4°.-** La exportación no tradicional de productos continuará gozando del régimen de reintegros tributarios establecido en el D.L. 21492 y sus disposiciones modificatorias, por el término de 10 años a partir de la vigencia del presente Decreto Ley. (5)

(5)Derogado por el Art.12° del decreto legislativo N° 291, publicado el 21/07/1984

**Artículo 5°.-** El porcentaje de reintegro tributario compensatorio básico de cada producto incluido en la lista calificada de productos de exportación no tradicional, será evaluado al término del cuarto año de la vigencia del presente D.L., no pudiendo reducirse en ningún caso, como consecuencia de la referida evaluación, en más del 20% del porcentaje otorgado.

Posteriormente, las evaluaciones se efectuarán cada 2 años, siendo de aplicación el principio enunciado en el párrafo anterior.

**Artículo 6°.-** El reintegro tributario compensatorio complementario a que se refiere el inc. a) del Artículo 1° del D.L. 21492, podrá ser otorgado hasta el 10% mediante Resolución Suprema refrendada por los Ministros de Economía y Finanzas, de Industria, Comercio e Integración y del Sector al que corresponde el producto, considerando entre otros, el criterio del valor agregado.

## CAPITULO II

### Incentivos a las Industrias de Exportación no Tradicional

**Artículo 7°.-** Considérese empresa industrial de exportación no tradicional, para los efectos del presente capítulo, a la que exporte directamente o por intermedio de terceros, el 4% del valor de su producción anual efectivamente vendida.

Para el goce de los incentivos establecidos en el presente capítulo, porcentaje de exportaciones promedio mínimo anual deberá ser alcanzado en la siguiente forma:

5% - al 31 de diciembre de 1978.

5% - al 31 de diciembre de 1979.

8% - al 31 de diciembre de 1980.

10% - al 31 de diciembre de 1981.

15% - al 31 de diciembre de 1982.

20% - al 31 de diciembre de 1983.

25% - al 31 de diciembre de 1994.

30% - al 31 de diciembre de 1985.

40% - al 31 de diciembre de 1986.

**Artículo 8°.-** Las empresas a que se refiere el Artículo anterior, de acuerdo a su ubicación, podrán gozar del incentivo tributario a la reinversión contemplado en la Ley General de Industrias, normas modificatorias y complementarias, que corresponde a la prioridad inmediata superior.

Tratándose de empresas industriales de primera prioridad ubicadas en el Departamento de Lima y la Provincia Constitucional del Callao, el incentivo a aplicarse será el que corresponda a una empresa industrial de primera prioridad descentralizada.



Tratándose de empresas industriales no prioritarias, el incentivo a aplicarse será el que corresponda a las empresas industriales de tercera prioridad según su ubicación.

**Artículo 9°.-** la reinversión que efectúen las empresas industriales de exportación no tradicional estará liberado del impuesto a la renta si se destina:

- a. Los fines señalados en el Artículo 9° de la Ley General de Industrias, normas complementarias y reglamentarias.
- b. La asignación de capital para la instalación de oficinas en el exterior y/o para la formación de consorcios de exportación no tradicional, en un porcentaje que no exceda el 10% del saldo de la renta neta.
- c. La formación de capital de trabajo, en un porcentaje que no exceda el 40% del saldo de la renta neta.

**Artículo 10°.-** Las empresas industriales de exportación no tradicional que destinen parte de su renta liberada a la formación de capital de trabajo, de acuerdo a lo establecido en el inciso c) del Artículo anterior, no podrán efectuar préstamos a sus filiales o socios, con cargo a utilidades del ejercicio al que corresponde la reinversión. Dichas empresas estarán obligadas a capitalizar, adicionalmente, un monto de utilidades no desgravadas igual al 25% de la reinversión destinada para capital de trabajo.

**Artículo 11°.-** Las personas naturales y/o jurídicas que desarrollen actividades no consideradas industrias de exportación, podrán invertir o reinvertir libre de impuesto a la renta en las empresas a que se refiere este capítulo hasta el 60% de su renta neta.

**Artículo 12°.-** Las empresas a que se refiere este capítulo podrán depreciar los bienes de su activo fijo, bonificando en 50% los porcentajes establecidos en el D.S. N° 287-68-HC del 9 de agosto de 1968, y disposiciones modificatorias y reglamentarias.

**Artículo 13°.-** Las empresas a que se refiere este capítulo podrán capitalizar las utilidades invertidas o reinvertidas con exoneración de impuesto a la renta siempre que lo hagan dentro de 6 años, comprendido el ejercicio en que se obtuvo la desgravación.

**Artículo 14°.-** Las empresas a que se refiere este capítulo que incrementen puestos permanentes de trabajo en relación con los existentes en el año anterior, podrán deducir

como gasto del ejercicio el monto de las remuneraciones generadas por nuevos puestos de trabajo, bonificados según la escala siguiente:

Bonificación	Incremento de puesto de trabajo
30%	del 20% al 40%
45%	más del 40% al 60%
60%	más del 60%

**Artículo 15°.-** Los aumentos de capital que efectúen las empresas a que se refiere este capítulo estarán exonerados del impuesto de registro.

**Artículo 16°.-** Las empresas industriales de exportación no tradicional que se constituyan para exportar un mínimo del 40% de su producción anual y las actualmente constituidas que amplíen sus instalaciones con el mismo fin, gozarán, adicionalmente, de la suspensión del pago de los derechos arancelarios que afectan la importación de bienes de capital, por un plazo máximo de 5 años. Al término de dicho plazo o antes gozarán de la exoneración total del pago de los mencionados derechos siempre que hubieren generado un ingreso neto de moneda extranjera equivalente al 100% del valor de los bienes importados.

El porcentaje de exportación indicado, deberá ser alcanzado en un plazo máximo de 2 años a partir del inicio de la producción generada por los bienes de capital importados. En caso contrario, cancelarán los derechos de importación cuyo pago fue suspendido con un recargo igual a la tasa de interés fijada para el fraccionamiento de la deuda.

Para acogerse a este beneficio, las empresas suscribirán un contrato con el Estado, en las condiciones que establecerá el Reglamento del presente D.L.(6)(6a)

(6)Mantenida su vigencia por el Art.80° del D. Leg. N° 666, publicado el 11/09/1991

(6a)Aclarado por el Art.1°del D.S. N° 313-82-EFC, publicado el 11/11/1982

**Nota.-** La norma precisa que las Empresas Industriales de Exportación No Tradicional que se hubiesen acogido al beneficio, podrán considerar como exportaciones para el

cómputo de sus respectivas metas de exportación, las ventas de sus productos que efectúen en el país a otras empresas industriales de Exportación no Tradicional, destinados a ser utilizados como insumos, materias semi-elaboradas o partes y piezas en sus productos de exportación no tradicional.

**Artículo 17°.-** Las empresas industriales de exportación no tradicional que estuvieran gozando de los incentivos contemplados en este capítulo y que dentro de los plazos fijados en el Artículo 7° redujeran sus exportaciones a porcentajes menores que los señalados en el indicado dispositivo para cada período, continuarán gozando de los incentivos por el plazo de un año; de mantenerse este menor porcentajes en el año siguiente, la empresa perderá los beneficios, otorgados por el presente D.L.

**Artículo 18°.-** Los incentivos tributarios concedidos por este capítulo, se regirán en lo no previsto por el presente D.L., por las normas de la Ley General de Industrias y sus disposiciones modificatorias y reglamentarias.

Tratándose de empresas que produzcan bienes de exportación no tradicional que no se encuentren comprendidas en el Sector de Industrias, gozarán de los incentivos otorgados en este capítulo, previa calificación de la Dirección General de Industrias del Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración en coordinación con el Sector correspondiente. En este caso son de aplicación las normas que rigen a su Sector en cuanto sea pertinente.

**Artículo 19°.-** Los incentivos tributarios contemplados en el presente capítulo rigen por 10 años contados a partir de la vigencia del presente D.L.

Tratándose de incentivos referidos a impuestos de periodicidad anual, rigen desde el ejercicio gravable de 1978 hasta el ejercicio gravable de 1987.

### **CAPITULO III**

#### **Incentivos a los Empresas Comerciales de Exportación no Tradicional (7) (7a)**

**(7)** Modificada la denominación de Consorcios de Exportación No Tradicional, por el Art.6° del D. Leg. N° 292, publicado el 21/07/1984

**(7a)** Aclarado por el D.Leg. N° 292, publicado el 21/07/1984

**Nota.-** La norma regula la actividad de la Empresa Comercial de Exportación no Tradicional.

**Artículo 20°.-** Considérese como Empresas Comerciales de Exportación no Tradicional a la empresa conformada por personas naturales y/o jurídicas que se asocien con la finalidad de exportar dichos productos.

**Artículo 21°.-** Empresas Comerciales de Exportación no Tradicional para gozar de los beneficios tributarios que se establecen en el Artículo siguiente, deberán reunir los siguientes requisitos:

- a. Que se dediquen exclusivamente a la exportación de productos no tradicionales.
- b. Que ningún socio posea más del 20% del capital;
- c. Que por lo menos 4 socios sean empresas productoras de bienes de exportación no tradicional.

**Artículo 22°.-** Empresas Comerciales de Exportación no Tradicional gozarán hasta el 31 de diciembre de 1978 de los siguientes incentivos tributarios:

- a. Exoneración del impuesto de registro que grava su constitución y ampliación de capital.
- b. Exoneración de los impuestos de Alcabala de Enajenación y Adicional al mismo, que afecten los contratos de compra-venta de inmuebles en que intervengan como adquirentes siempre que los inmuebles sirvan adecuadamente para el desarrollo de sus actividades, así como la ampliación y modernización de sus operaciones.
- c. Un Certificado de Reintegro Tributario adicional del 1%, el cual se perderá si el Consorcio de Exportación No Tradicional no incrementa sus exportaciones en un 20% anual.

## TITULO III

### Regímenes Especiales

#### CAPITULO I

##### Admisión Temporal

**Artículo 24°.-** El Régimen de Admisión Temporal con franquicia de derechos para las materias primas y/o productos intermedios a ser utilizados exclusivamente en la producción de bienes terminados para la exportación y en la fabricación de bienes intermedios que una vez procesados se incorporan a dichos bienes, se regirá por el D.L. 20165, Ley General de Aduanas y normas reglamentarias.

#### CAPITULO II

##### Ventas en Consignación

**Artículo 25°.-** Las empresas que exporten productos no tradicionales quedan autorizadas a realizar operaciones de exportación bajo la modalidad de ventas en consignación de acuerdo al procedimiento señalado en el Artículo 4° del D.L. 22287, debiendo entregar las divisas correspondientes en la oportunidad de la venta efectiva de los productos exportados.

Los reintegros tributarios que correspondan a dichas exportaciones, serán concedidos luego de que se certifique el ingreso de divisas.

Los plazos y garantías para la realización de estas operaciones se regirán por las disposiciones legales y reglamentarias correspondientes.

#### CAPITULO III

##### Ventas en Aeropuertos y Terminales Internacionales

**Artículo 26°.-** Las ventas de productos de exportación no tradicional que se efectúen a las personas que viajan al extranjero en las tiendas francas de los Aeropuertos y Terminales Marítimos y Terrestres Internacionales, ubicados en el territorio nacional,

serán consideradas como ventas al exterior, exclusivamente para efectos de la exoneración del impuesto a los bienes y servicios.

Los bienes materia de la exoneración serán cancelados en monedas extranjeras convertibles y entregadas al abordar la aeronave, nave o vehículo, bajo control aduanero.

## **CAPITULO IV**

### **Depósitos en Zonas Francas en el Exterior**

**Artículo 27°.-** Las empresas que exporten productos no tradicionales, previa autorización del Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración y del Ministerio de Economía y Finanzas, podrán adquirir o alquilar depósitos en Zonas Francas en el exterior, con la finalidad de comercializar productos de exportación no tradicional.

## **CAPITULO VI**

### **Oficinas en el Exterior**

**Artículo 29°.-** Las empresas que exporten productos no tradicionales, previa autorización que será otorgada por Resolución Suprema refrendada por los Ministros de Industria, Comercio, Turismo e integración y de Economía y Finanzas, podrán establecer Oficinas o Sucursales y/o constituir o participar en empresas de comercialización en el extranjero, con la finalidad de comercializar productos peruanos de exportación no tradicional.

## **CAPITULO VII**

### **Precios de Materias Primas**

**Artículo 30°.-** Los precios de venta en el mercado interno de las materias primas nacionales de exportación tradicional, destinadas a la producción de bienes de exportación no tradicional, en ningún caso serán mayores a las cotizaciones del mercado internacional o a los precios promedio de venta al exterior de la semana anterior, de acuerdo a las especificaciones que se señalarán en el Reglamento.

## CAPITULO VIII

### Fletes y Tarifas

**Artículo 31°.-** Las empresas de transporte podrán otorgar fletes promocionales a las exportaciones no tradicionales. Asimismo, las entidades administradoras de servicios en puertos y aeropuertos podrán cobrar tarifas promocionales a las exportaciones no tradicionales.

## CAPITULO IX

### Régimen Laboral

**Artículo 32°.-** Las empresas a que se refiere el Artículo 7° del presente Decreto Ley, podrán contratar personal eventual, en el número que requieran, dentro del régimen establecido por D.L. 18138, para atender operaciones de producción para exportación en las condiciones que se señalan a continuación:

- a. La contratación dependerá de:
  1. Contrato de exportación, orden de compra o documentos que la origina.
  2. Programa de Producción de Exportación para satisfacer el contrato, orden de compra o documento que origina la exportación.
- b. Los contratos se celebrarán para obra determinada en términos de la totalidad del programa y/o de sus labores parciales integrantes y podrán realizarse entre las partes cuantas veces sea necesario, observándose lo dispuesto en el presente artículo.
- c. En cada contrato deberá especificarse la labor a efectuarse y el contrato de exportación, orden de compra o documento que la origine.
- d. El contrato deberá constar por escrito y será presentado a la autoridad administrativa de trabajo, para su aprobación dentro de 60 días, vencidos los cuales si no hubiere pronunciamiento, se tendrá por aprobado.

**Artículo 33°.-** No son de aplicación para el personal que presta servicios en empresas que exporten productos no tradicionales, las disposiciones legales y reglamentarias referentes a monto máximo de remuneraciones. Asimismo, cuando dicho personal tenga que prestar servicios en el exterior percibirá sus haberes en moneda extranjera, la que podrá ser remesada.

## **CAPITULO IV**

### **Organización del Régimen de Promoción**

#### **CAPITULO I**

##### **Órgano Rector**

**Artículo 35°.-** Ministerio de Industria, Turismo e Integración, es el Órgano Rector del sistema de dirección y administración del presente régimen de Promoción de Exportaciones No Tradicionales del cual forma parte:

- a. El Comité de Promoción de Exportaciones No Tradicionales.
- b. El Fondo de Promoción a las Exportaciones No tradicionales.
- c. El Fondo de Exportación No Tradicional.
- d. El Seguro de Crédito a la Exportación.

**Nota.-** El Ministerio de Economía y Comercio, mediante el D.L. N° 23123, promulgado el 09/07/1980, asumió las funciones del Ministerio de Industria, Turismo e Integración, sin embargo, por disposición del DLEG 170, publicado el 15/06/1981, el Ministerio de Industria reasume sus funciones.

#### **CAPITULO II**

##### **Del Comité de Promoción de Exportaciones No Tradicionales**

**Artículo 36°.-** El Comité de Promoción de Exportaciones No Tradicionales estará integrado por:

- a. El Secretario de Estado de Comercio, que lo presidirá.
- b. El Director Superior de Economía del Ministerio de Economía y Finanzas.
- c. El Director Superior del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.
- d. El Secretario General del Ministerio de Relaciones Exteriores.
- e. El Gerente General del Banco Central de Reserva.
- f. El Presidente de la Asociación de Exportadores.
- g. El Director General de Comercio Exterior que actuará como Coordinador.



**Nota.-** Restablecida se Vigencia por el D.L. N° 26017.- Ley General de Propiedad Industrial, publicada el 28/12/1992, habiendo sido derogado por el el Art.142° de la Ley. N° 23407, Ley General de Industrias, publicada el 29/05/1982.

**Artículo 37°.-** El Comité de Promoción de Exportaciones No Tradicionales tendrá las siguientes atribuciones:

- a. Contribuir en la formulación de la política de promoción de exportaciones no tradicionales.
- b. Examinar y emitir opinión sobre la política de promoción de exportaciones no tradicionales.
- c. Coordinar las acciones multisectoriales de promoción de exportaciones no tradicionales.
- d. Propone la asignación de recursos necesarios para el Fondo de Exportaciones No Tradicionales y para el Fondo de Garantía del Seguro de Crédito a la Exportación.

**Nota.-** Restablecida se Vigencia por el D.L. N° 26017.- Ley General de Propiedad Industrial, publicada el 28/12/1992, habiendo sido derogado por el Art.142° de la Ley. N° 23407, Ley General de Industrias, publicada el 29/05/1982.

### **CAPITULO III**

#### **Del Fondo de Promoción y Exportaciones No Tradicionales**

**Artículo 38°.-** Créase el Fondo de Promoción de Exportaciones No Tradicionales que se denominará FOPEX, como persona jurídica de derecho público interno, del Sector Industria, Comercio, Turismo e Integración, con autonomía económica, administrativa y técnica, con la finalidad exclusiva de brindar servicios a la promoción de exportaciones no tradicionales.

**Artículo 39°.-** El FOPEX se organizará bajo la modalidad y régimen legal previsto en la Sección Cuarta de la Ley de Sociedades Mercantiles, con las modificaciones contenidas en el presente Decreto Ley y en su Estatuto, que será aprobado por Decreto Supremo refrendado por los Ministros de Industria, Comercio, Turismo e Integración y de Economía y Finanzas.

**Artículo 40°.-** Son funciones del FOPEX:

- a. Brindar los servicios técnicos que contribuyan a la adecuación, incremento y diversificación de las exportaciones no tradicionales.
- b. Desarrollar, actividades de promoción comercial interna y externa que posibiliten la concertación de operaciones de exportación.
- c. Otras que les asigne su Estatuto.

Las actividades que desarrolle el FOPEX quedan exceptuadas de lo dispuesto por los Arts. 1° y 6° del D.L. 20550.

## **CAPITULO IV**

### **Fondo de Exportaciones No Tradicionales**

**Artículo 43°.-** El apoyo financiero y los incentivos crediticios para el fomento de las exportaciones no tradicionales se efectuarán por medio del Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT) del Banco Industrial del Perú, a tasas promocionales, con sujeción a las normas de este capítulo y a su reglamento.

**Artículo 44°.-** El FENT contará con los recursos que le sean asignados en el presupuesto del Banco Industrial del Perú que tendrá relación con el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, y que o serán menores a lo que el Banco obtenga para ese objeto conforme el Artículo siguiente.

El Banco, con sus propios recursos, proveerá la infraestructura administrativa para el sostenimiento y administración del FENT y la realización de sus operaciones.

**Artículo 45°.-** Créase un impuesto adicional de 1% Ad-Valorem CIF, que se aplicará a la importación de bienes.(8)(8a)

El impuesto se abonará conjuntamente con los derechos aduaneros y su administración estará a cargo de la Dirección General de la Dirección General de Aduanas.

El rendimiento del impuesto será destinado al Banco Industrial del Perú para efecto del cumplimiento de lo dispuesto en los incisos a) del Artículo 42° y b) del Artículo 46°, respectivamente.

Se encuentran exceptuados de dicho impuesto adicional del 1% Ad-Valorem CIF los bienes siguientes:

- a. Alimentos, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, petróleos y derivados y otros productos cuya relación será aprobada mediante D.S. refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas y de Industria, Comercio, Turismo e Integración.
- b. Medicamentos, materia prima básica para su elaboración y el material médico quirúrgico que cuenten con certificado de internamiento.
- c. Los productos originarios cuya concesión ha sido otorgada dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio - ALALC –
- d. Los productos originarios que gocen de las ventajas del programa de liberación y de los programas sectoriales industriales aprobados dentro del marco del Acuerdo de Cartagena.
- e. Los productos importados al amparo del Convenio de Cooperación Aduana Peruano - colombiana para uso y consumo exclusivo en la zona de la Selva.
- f. Los productos donados desde el extranjero a instituciones públicas o privadas, de asistencia social, educacional o de cooperación técnica, que presten servicios en forma gratuita, de acuerdo a lo establecido en el D.L. 21942.
- g. Los productos importados por el Gobierno Central y los Gobiernos Locales.

(8) Modificado por el Art.3° del D.L. N° 22960, promulgado el 26/03/80

(8a) Restringido sus alcances por el Art.1° del D.S.N°33-90-EF, publicado el 03/02/1990

Nota.- Exonérase del pago del impuesto de uno por ciento (1%) Ad Valorem CIF, para los proyectos financiados con la cooperación financiera italiana.

**Artículo 46°.-** Asígnase al Banco Industrial del Perú, para el cumplimiento del presente Decreto Ley, los siguientes recursos:

- a. Aportes del Estado para el incremento del capital pagado del Banco, que serán consignados en el Presupuesto General de la República, como transferencia de capital del Tesoro Público.
- b. El 90% del rendimiento del impuesto a que se refiere el Artículo 45° del presente D.L.; el que será considerado como aporte de capital del Tesoro Público al Banco.
- c. Recursos adicionales que se establezcan con el Programa Monetario.

- d. Recursos que autorice el Banco Central de Reserva del Perú, usando sus facultades de regulación monetaria y crediticia.
- e. Los créditos que el Banco Industrial obtenga en el país y en el exterior para los fines a que se contrae el presente D.L.
- f. El aporte del Estado, realizado conforme al inc. e) del Artículo 6° del D.L. 19625.
- g. Emisiones de Bonos del Banco Industrial del Perú, en las condiciones que se fijen por Decreto Supremo.

El Banco Industrial podrá asignar al FENT recursos distintos de los señalados en los incisos precedentes.

**Artículo 47°.-** El Banco Industrial del Perú, con los recursos asignados al Fondo de Exportación No Tradicionales efectuará las siguientes operaciones:

- a. Otorgar créditos a los intermediarios financieros para el financiamiento, especialmente a corto plazo, de las exportaciones no tradicionales.
- b. Financiar directamente las exportaciones no tradicionales, sea a corto plazo a mediano o a largo plazo.
- c. Participar en operaciones de co-financiación de exportaciones no tradicionales.
- d. Otorgar avales, fianzas u otras modalidades de garantía relacionadas con las operaciones de exportación no tradicional.
- e. Otorgar líneas de crédito a Entidades y/o Empresas del exterior, con el objeto de que sean aplicadas a la adquisición de productos peruanos de exportación no tradicional.
- f. Otorgar apoyo crediticio para la participación de los exportadores en ferias internacionales y para otras acciones de promoción a la comercialización.
- g. Los demás actos y contratos que resulten necesarios para la ejecución de las operaciones indicadas en el presente Artículo.

**Artículo 48°.-** El financiamiento directo y la cofinanciación a que se refieren los incisos b) y c) del Artículo anterior, podrán adoptar cualquiera de las modalidades crediticias usadas en el comercio internacional, fundamentalmente las que siguen:

- a. Crédito al vendedor o exportador nacional.
- b. Adquisición de la cobranza sobre el exterior, con o sin acción de regreso contra el exportador nacional.
- c. Crédito al comprador o importador extranjero.

**Artículo 49°.-** Las operaciones previstas en los incisos d) y e) del Artículo 47° y en los incisos b) y c) del Artículo que antecede podrán concertarse en moneda extranjera.

Las demás operaciones podrán concertarse en moneda extranjera cuando se efectúen con cargo a recursos captados del exterior, y en otros casos que lo permitan las normas cambiarias en vigencia.

**Artículo 50°.-** Los registros contables de las operaciones del FENT serán llevados de tal modo que puedan identificarse en todo momento, en forma separada de las demás operaciones del Banco Industrial del Perú.

**Artículo 51°.-** El FENT contará con un Comité de Coordinación, integrado en la siguiente forma:

- a. Un representante del Banco Industrial del Perú, quien lo presidirá.
- b. Un representante del Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración.
- c. Un representante del Banco Central de Reserva del Perú.
- d. Un representante de los Intermediarios Financieros del FENT.
- e. Un representante de la entidad aseguradora del Crédito a la Exportación.
- f. Un representante de la Asociación de Exportadores.

**Artículo 52°.-** Corresponde al Comité de Coordinación del FENT:

- a. Proponer la política de concesión de créditos, supervigilar su ejecución y evaluar sus resultados.
- b. Recomendar la asignación de recursos correspondientes a las diversas modalidades de crédito del FENT, en función de las necesidades de la exportación no tradicional.

**Artículo 53°.-** El Directorio del Banco Industrial del Perú, en un plazo de 60 días elaborará el Reglamento Operativo del FENT, el que será aprobado por Resolución

Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas y por el Ministro de Industria, Comercio, Turismo e Integración.

## **CAPITULO V**

### **Del Seguro de Crédito a la Exportación**

**Artículo 54°.-** El Seguro de Crédito a la Exportación es un instrumento de promoción del comercio de exportación y se rige por el presente Decreto Ley y normas reglamentarias.

**Artículo 55°.-** El Seguro de Crédito a la Exportación tiene por finalidad la cobertura por cuenta del Estado de los riesgos comerciales y los políticos y extraordinarios a que están sujetos las transacciones del Comercio Exterior, pudiendo la cobertura de los primeros derivarse en la forma que determine las normas reglamentarias.

**Artículo 56°.-** El Seguro de Crédito a la Exportación tendrá por objeto garantizar las operaciones de comercio exterior en sus modalidades de:

- a. Seguro de riesgos a partir de la expedición o riesgos de crédito de vendedor.
- b. Seguro de riesgos por rescisión de contrato.
- c. Cualquiera otra modalidad del seguro vinculado con el riesgo de crédito que fuera autorizado por la entidad aseguradora del Seguro de Crédito a la Exportación.

**Artículo 57°.-** La Entidad aseguradora del Crédito a la Exportación fijará sus límites de cobertura y los que deberá asumir el asegurado tanto para los riesgos comerciales como para los políticos y extraordinarios.

**Artículo 58°.-** El fondo de Garantía creado por que sean pre-financiadas o financiadas con recursos provenientes del FENT deberán ser garantizadas obligatoriamente con Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación, salvo que las operaciones respectivas contaren con aval bancario o crédito documentario.

**Artículo 59°.-** El fondo de Garantía creado por el D.L. 19568, así como las reservas existentes y que se constituyan en el futuro se transformarán a moneda libremente convertible y las coberturas se otorgarán en cada moneda.

**Artículo 60°.-** La entidad aseguradora del Crédito a la Exportación podrá reasegurar directamente los excedentes de este seguro en el país y en el extranjero.

### **Disposiciones Transitorias**

**Primera.-** El Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración elaborará el proyecto de Reglamento dentro del término de 60 días computado desde la fecha de vigencia del presente D.L., el que será aprobado por Decreto Supremo, refrendado por los Ministros de Industria, Comercio, Turismo e Integración y de Economía y Finanzas.

El Reglamento del Capítulo V del Título III será elaborado en base a las normas para el financiamiento, características, ubicación y régimen tributario en las Zonas Francas, que serán propuestas por los Ministerios de Industria, Comercio, Turismo e Integración y de Economía y Finanzas.

**Segunda.-** El Seguro de Crédito a la Exportación será administrado con arreglo al D.L. 21088 hasta que, en un plazo de 120 días, se establezca por Decreto Supremo refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas y de Industria, Comercio, Turismo e Integración un esquema institucional distinto que contemple la participación de las empresas aseguradoras locales.

