



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN LA  
EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO EN EL  
PERÚ.**

**CASO: ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES  
DE BANANO ORGÁNICO DE MONTENEGRO  
SULLANA – PIURA, 2018.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO.**

**AUTORA**

**BACH. MAGDALY DEL CARMEN RUIZ ESPINOZA**

**ASESORA**

**MGTR. MARÍA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA**

**PIURA – PERÚ**

**2018**

**LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN LA  
EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO EN EL  
PERÚ.**

**CASO: ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES  
DE BANANO ORGÁNICO DE MONTENEGRO  
SULLANA – PIURA, 2018.**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR**

Dr. Víctor Manuel Landa Machero

**Presidente**

Mgr. Donald Errol Savitzky Mendoza

**Secretario**

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo

**Miembro**

Mgr. María Fany Martínez Ordinola

**Asesora**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar, a cada uno de los que son parte de mi familia.

A mi padre Eduardo Ruiz Salvador, mi madre Felicia Espinoza Melendres, a mis hermanos por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

A mi hijo por ser esa fuerza incondicional que nunca se apaga.

A mis compañeros de tesis porque en esta armonía grupal lo hemos logrado.

A la Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola mi asesora de tesis, por el apoyo necesario para la realización y culminación de mi tesis.

## **DEDICATORIA**

A Dios, a mis padres y a mi hijo Nicolas.

A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, a mi hijo por estar conmigo brindándome esa alegría que no tiene precio. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora.

A la Mgtr. CPC. María Fany  
Martínez Ordinola mi asesora de  
tesis, por el apoyo necesario  
para la culminación de mi  
investigación.

## RESUMEN

El objetivo de la presente investigación fue determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y de la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018. La metodología de la investigación fue de diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso. Utilizó la técnica de la encuesta, y para el recojo de información se usó un cuestionario pre estructurado con 51 preguntas, para dar respuesta a los objetivos específicos planteados, el cual fue aplicado a uno de los trabajadores de la empresa en estudio, para la obtención de los siguientes resultados: La asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, se encuentra dentro del sector cultivo de frutas, esta asociación realiza actividades de comercio exterior y está dentro del comercio justo, también cuenta con un manual de políticas y procedimientos actualizados, manual de operaciones y funciones (MOF), los cuales permiten guiar al trabajador en cada labor que ellos realicen. La asociación también cuenta con técnicas para identificar y evaluar los posibles riesgos que puede acarrear la producción y evitar cumplir con la meta de exportación. También cuenta con un libro de reclamaciones de acuerdo a ley N° 29571 D.S N° 001-2011-PCM, cuenta con una estructura organizacional actualizada, este determina la importancia de las responsabilidades que tiene cada trabajador y describe las funciones y la posición que ocupa en el organigrama de la empresa.

**Palabras Clave:** Banano orgánico, Exportación, Mecanismos de control interno.

## **ABSTRACT**

The objective of this research was to determine and describe the mechanisms of internal control in the export of organic bananas in Peru and the association of small producers of organic bananas from Montenegro Sullana - Piura, 2018. The methodology of the research was qualitative , descriptive level, non-experimental, bibliographic, documentary and case design. Use the technique of the survey, interview and direct observation. For the collection of information I made use of a data collection instrument as a pre-structured questionnaire with 51 questions, to respond to the specific objectives, which was applied to one of the workers of the company under study, for the Obtaining the following results: The association of small producers of organic bananas of Montenegro Sullana, is within the sector cultivation of fruits, this association carries out activities of foreign trade and is within fair trade, also has a policy and procedures manual updated, manual of operations and functions (MOF), which allow guiding the worker in each task they perform. The association also has techniques to identify and evaluate the possible risks that production can cause and avoid meeting the export goal. It also has a book of claims according to law N ° 29571 DS No. 001-2011-PCM, has an updated organizational structure, this determines the importance of the responsibilities that each worker has and describes the functions and the position that occupies in the organization chart of the company.

**Keywords:** Organic banana, Exportation, Internal control mechanisms.

## Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis.	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Hoja de agradecimiento	iv
4. Hoja de dedicatoria	v
5. Resumen	vi
6. Abstract	vii
7. Contenido	viii
8. Índice de cuadros	x
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	4
2.1 Antecedentes	4
2.1.1 Internacionales	4
2.1.2 Nacionales	9
2.1.3 Regionales /Locales	12
2.2 Bases teóricas	15
2.2.1 El Control interno en las empresas privadas	15
2.2.1.1 Objetivo del control interno	15
2.2.1.2. Elementos	16
2.2.1.3. Sistema de control interno	21
2.2.2. Mecanismos de control interno se aplican en las exportadoras bananeras	22
2.2.2.1. Producción orgánica	22
2.2.2.2. Conversión a Producción Orgánica	22
2.2.2.3. Certificación de los Productos Orgánicos	24
2.2.2.4. Banano Orgánico	24
2.2.2.5. Atributos	25
2.2.3 Marco Normativo	25
2.3 Caso en estudio	28
2.3.1 Reseña histórica	28
2.3.2 Misión	29
2.3.3 Visión	29
2.3.4 Valores	29
2.3.5 Organización estructural	30
2.4 Marco Conceptual	31



2.4.1 Definición de términos	31
III. Hipótesis	36
3.1 Hipótesis	37
IV. Metodología	37
4.1 Diseño de la investigación	37
4.2 Población y muestra	38
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	38
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
4.4.1 Técnicas	38
4.4.2 Instrumentos	38
4.5 Plan de análisis	39
4.6 Matriz de consistencia	40
4.7 Principios éticos	41
V. Resultados	43
5.1 Resultados	43
5.2 Análisis de resultados	56
VI. Conclusiones	64
VII. Recomendaciones	71
Aspectos complementarios	72
Referencias bibliográficas	72
Anexos	74

## Índice de cuadros

**Pág.**

**Cuadro 1 :** Objetivo específico 1: Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú..... 43

**Cuadro 2 :** Objetivo específico 2 : Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico de la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018..... 46

**Cuadro 3 :** Objetivo específico 3 : Realizar un análisis comparativo de los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018..... 52

## **I. INTRODUCCIÓN.**

La exportación de banano orgánico se ha vuelto una de las actividades más importante en el Perú, puesto que, en los últimos años, esta actividad ha aumentado la exportación en un porcentaje considerable. Las exportaciones de banano orgánico en el Perú mayormente vienen de las regiones de Piura, Tumbes y Lambayeque, estas regiones unidas representan el 100% de la producción y oferta exportadora de banano orgánico, siendo, Piura una de las regiones que más ha exportado, debido a que en esta región se tiene el 80% de hectáreas certificadas a nivel nacional.

Se considera que la mayor concentración de producción de banano orgánico en el Perú se encuentra representada por la Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle del Chira Sullana-Piura, quienes desde el 2013 al 2017 han pasado a exportar desde 4 a 7 contenedores de banano orgánico semanales, consolidando su presencia exportadora en cinco países de Europa y Asia. Esta asociación ha logrado obtener beneficios económicos considerables ya que, gracias a sus exportaciones, en el 2013 ha exportado 8 millones de toneladas, mientras que en el 2017 exporto casi 12 millones de toneladas, lo que vendría a ser en ingreso de venta US\$ 8,716,762.00(Valor FOD). Gracias a esta actividad y sus ingresos económicos han logrado contribuir a mejorar la calidad de vida de los pequeños agricultores.

Es importante señalar que las zonas de esta provincia involucradas en la exportación de este producto, son zonas de menor desarrollo y que de una u otra manera participan en el sistema de comercio justo (CJ). Los exportadores tienen que seguir requisitos y criterios para poder exportar sus productos, por tal motivo el exportador debe disponer de los recursos adecuados. Es importante que incorpore tecnología moderna en el proceso productivo, en la gestión, en la obtención de información y en la forma de promoverse. Por lo tanto, tiene que poseer la infraestructura mínima para comunicarse con los clientes extranjeros, como conexión Internet correo electrónico

y telefax, señalar una dirección donde pueda ser ubicado en forma permanente, es imprescindible contar con una página Web, ya que esta herramienta permite difundir los productos, exponer fotografías de calidad de los productos o los procesos usados o exigidos, colgar información de la empresa y como efecto particular, captar oportunidades de negocios.

Debido a que el fenómeno de la globalización es eminente, y contando en que el sector agrario se está volviendo cada vez más competitivo. Es recomendable para los productores que implementen un sistema de control interno, ya que este les permitiría optimizar la utilización de recursos de calidad para alcanzar una adecuada gestión financiera y administrativa, logrando mejores niveles de productividad.

El control interno sirve para ayudar a la empresa a que logre sus metas y sus propósitos en determinados tiempos, con determinados presupuestos minimizando todo tipo de riesgos implicados en la consecución de sus objetivos; además genera más confianza ante terceros, ante sus empleados y con sus dueños.

Por lo anteriormente expuesto, la investigación se formula a través del siguiente enunciado:

¿Cuáles son los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018?

Teniendo como objetivo general: Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana. – Piura, 2018.

Y como objetivos específicos:

1. Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú.
2. Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.
3. Realizar un análisis comparativo de los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica en la necesidad de contar con un sistema de control interno en las empresas de exportación de banano orgánico en el Perú. Ya que este sistema nos permite proteger los recursos de la empresa, evitar pérdidas, fraudes o negligencia, permite también detectar las desviaciones que se presenten en la empresa. La implementación de un sistema de control interno es de vital importancia ya que este promueve la eficiencia y eficacia, también ayuda a que las empresas se mantengan en el mercado.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA.

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

**García (2009)** en su tesis *“EL CONTROL, MANEJO Y SISTEMATIZACIÓN DE LOS INVENTARIOS EN UNA EMPRESA BANANERA”*. Hace énfasis que La Norma Internacional de Auditoría # 315 (NIA 315) Entendimiento de la Entidad y su Entorno y Evaluación de los Riesgos de Representación Errónea de Importancia Relativa, en su párrafo 42 define “El Control Interno es el proceso diseñado y efectuado por los encargados del gobierno corporativo, la administración y otro personal, para proporcionar seguridad razonable sobre el logro de los objetivos de la entidad, respecto de la confiabilidad de la información financiera, efectividad y eficiencia de las operaciones y cumplimiento de las leyes y reglamentaciones aplicables”.

Por todo lo expuesto se llega a concluir que es necesario implementar un adecuado sistema de control interno en las empresas exportadoras de banano orgánico que incluya: procedimientos escritos y autorizados, descripción del puesto del encargado de bodega, sistematización en plantas empacadoras y tener un programa de revisión continúa, ya que todo esto ayudará a la administración de la empresa, a tener una seguridad razonable de que los inventarios están protegidos de una forma adecuada, a evitar falta o exceso de existencias y mejorará el proceso de operación en el sistema de materiales, permitiendo que los registros se hagan en forma oportuna y

propiciando el reconocimiento de activos, pasivos y gastos en el período en que se incurren.

**Arreaga (2015).** En su tesis “*DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA EL ÁREA DE INVENTARIO DE MATERIAL DE EMPAQUE EN UNA EXPORTADORA DE BANANO*”. Explica que existen muchas empresas dedicadas a la comercialización de este producto, y que presentan un sin número de exigencias para llegar a ser más competitivos, desde la evolución de la gestión administrativa, el control de calidad, los controles preventivos con la finalidad de satisfacer la necesidad de los clientes. Es por ello que es indispensable la implementación de un sistema de control interno para el área de inventarios de material de empaque, ya que este tiene la finalidad de establecer políticas y procedimientos para el manejo adecuado de dicho material. En la empresa de investigación que es una empresa de renombre mundial dedicada a la exportación de banano en nuestro país, productora y suplidora de más de 100 frutas y vegetales alrededor del mundo, ofreciendo productos de excelente calidad con desarrollo en el área agrícola del país y en el mundo entero, encontró los siguientes problemas durante su investigación:

- Falta de cumplimiento y carencias de política y procedimientos en el área de inventario de material de empaque, las actividades de compra, almacenamiento, despacho y uso constituyen el control interno de esta área.
- No cuenta con los procedimientos de compras adecuados de cartón por lo que esto afectaría a un desabastecimiento en las bodegas, Existen falencias en el monitoreo al momento del despacho de material de bodegas, de esta manera podría existir pérdidas de material o robo del mismo por este motivo este procedimiento deber ser constante.

- Existen falencias en el monitoreo al momento del despacho de material de bodegas, de esta manera podría existir pérdidas de material o robo del mismo por este motivo este procedimiento deber ser constante.

- La entidad no cuenta con un manual de políticas y procedimientos específico para cada área, estarán propensas a la presencia constante de riesgos, entre otros problemas.

Llegando a la conclusión de: Establecer políticas y procedimientos para el área de inventario de material de empaque, las cuales deben ser definidas mediante una evaluación de los riesgos que se presentan y el establecimiento de los controles que prevengan los riesgos durante el proceso, Establecer políticas en el área de compra de materiales para de esta manera evitar que la bodegas sufran desabastecimientos, Creación de un proyecto de recolección del material de empaque en las fincas para evitar la acumulación de material y a su vez evitar el cobro que se realiza a las fincas por su faltante, en otras palabras implementar un buen sistema de control interno, ya que este le ayudara a organizar mejor su empresa y a desarrollarse eficazmente.

**Córdova (2015).** En su tesis *“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE UN PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE BANANO ORGANICO PARA EXPORTAR A ALEMANIA EN PRODUCTORES DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS - ECUADOR: 2015”*. Hace referencia, que el banano se encuentra ligado a lo histórico, económico, político y social del Ecuador. La producción bananera ha sido una actividad tradicionalmente agrícola en el país y constituye uno de los principales rubros del sector agropecuario ecuatoriano. El sector bananero ha sido un sector muy influyente en la economía ecuatoriana por ser un motor generador de recursos y empleo para diferentes sectores. Debido a las prácticas de consumo que está adquiriendo la población mundial y más enfáticamente, los mercados o la población



de los países desarrollados tales como Estados Unidos y Europa han abierto la ventana para la comercialización de productos orgánicos que tengan certificado que garanticen que no se utilicen productos químicos en las cosechas, por lo tanto, se exigen sellos verdes en la producción ya que producir banano orgánico, bajo un sello verde, es económicamente viable para pequeños productores bananeros en la provincia de Los Ríos – Ecuador. Pero durante la investigación puedo observar las siguientes problemáticas que dificultan la explotación de este producto.

- los pequeños productores no tienen una cultura de planificación y control, lo que en parte dificultó la recopilación de la información.

- La agricultura orgánica no significa cero químicos al contrario es la optimización del sol y nutrientes del suelo, con una mínima cantidad de químicos ya que la producción es más sensible a las plagas, permitiendo un crecimiento sostenible al no agotar los recursos productivos.

- Los pequeños productores tienen óptimas oportunidades de crecimiento en este sector, ya que es un sector en auge.

Llegando a concluir que la implementación de un sistema de control interno sería lo recomendable para esta empresa, ya que este sistema tiene como objetivo hacer que se cumplan las metas planteadas y sobre evalúa la eficacia de sus controles para que las empresas se mantengan en el mercado.

**Fernández (2016).** En su tesis. *“LA EXPORTACION DE BANANO ORGÁNICO COMO ALTERNATIVA PARA LA DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE EN LA PROVINCIA DE EL ORO”*. Especifica que, la actividad bananera cumple un papel importante en el desarrollo de la economía de la provincia de El Oro, principalmente en las ciudades ubicadas en las zonas bajas, como

Machala, El Guabo, Santa Rosa y Pasaje, que sustentan su economía, en mayor parte, a base de la producción y exportación de esta fruta, clasificándose a la producción bananera en cultivo de banano tradicional o convencional, en mayor escala; y, cultivo de banano orgánico certificado, en menor medida, debido a los altos costos iniciales que implica el cambio de la matriz productiva, y al desconocimiento de la alta rentabilidad que a futuro ésta representa. Esta investigación está orientado en determinar si la producción de banano orgánico certificado, sirve como una alternativa a la diversificación de la producción bananera, en la provincia de El Oro, debiendo para ello, establecer cuál es la oferta exportable actual de banano orgánico certificado en la provincia; qué factores impiden a los productores realizar el cambio de la producción de banano convencional a orgánico; y, saber cuáles son los países actuales a los que se exporta este producto, indicando además, posibles nuevos mercados internacionales, que en función de su consumo, los vuelven en idóneos países de destino de nuestra fruta orgánica. Llegando a concluir después de una investigación exhaustiva que la producción y comercialización de banano orgánico genera una rentabilidad superior a la del convencional, no solo por la diferencia de precios por cada caja producida, sino también en el proceso productivo en sí, aunque la transición de convencional a orgánico dura un promedio de uno a dos años y se deben implementar normas e incurrir en gastos para la respectiva certificación, el resultado final conlleva a bajar costos e incrementar la capacidad productiva.

El mercado de productos orgánicos tiene una creciente demanda, el cambio de la cultura alimentaria en los países dan un nicho de mercado al cual llegar, y por ende incrementar la producción orgánica, en la provincia de El Oro siendo su fuente principal de ingresos la producción bananera y contando con los beneficios geográficos y climáticos, la transición del cultivo convencional a orgánico está cada

vez en incremento. Por lo si es viable el cambio de banano convencional a banano orgánico.

### **2.1.2 Nacionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

**Ruiz (2014)** en su tesis “*CARACTERIZACIÓN DEL CONTROL INTERNO EN LOS INVENTARIOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRÍCOLA, RUBRO EXPORTADORAS DE BANANO ORGÁNICO DE LA PROVINCIA DE SULLANA - AÑO 2013*”. Concluyó que se debe tener en cuenta el control interno de los inventarios, siendo este base fundamental para suministrar información exacta y precisa en la toma de decisiones sobre cantidades físicas, costos de mercancía vendida y costo de mercancía en existencias. Una efectiva aplicación de control interno disminuye en gran medida los robos y faltantes de inventarios pues con los diferentes métodos de control que existen se tiene un mayor control de las operaciones diarias que se realizan con los artículos terminados o la producción en proceso.

Mantener una comunicación directa, constante y efectiva con el personal que labora en el departamento de almacén, contabilidad y producción permitirá tomar decisiones correctas.

**La Rosa (2016)** en su tesis “*EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO A CANADÁ*”- Explica que a través del Estudio Técnico se determinarán los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente,

refiriéndose a los activos fijos propios de la compañía, así como la disponibilidad de insumos para abastecer al mercado canadiense del producto elegido, ya el problema central de este estudio parte de la premisa de que, a pesar de que se trata de un producto orgánico, reconocido por su excelente calidad debido al país de procedencia, hasta el momento la estrategia empleada por los exportadores nacionales parece no ser la adecuada, ya que el consumidor canadiense parece preferir el banano orgánico de otros países sobre el peruano. Es por ello que se llega a la conclusión que las empresas deben implementar un sistema de control interno para que tengan un mejor control de sus metas y así lograr su objetivo planteados.

**Delgado, Guevara, Higidio & Torres (2017)** en su tesis “*PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO PARA EL BANANO ORGÁNICO EN EL PERÚ 2016-2026*”.

Manifiestan que, actualmente, el consumo mundial de productos agrícolas orgánicos está aumentando rápidamente por el alto valor nutricional que estos poseen. Esto se debe a que sus procesos agrícolas son limpios; es decir, no utilizan insumos dañinos para la salud de las personas o de cualquier otro elemento del medio ambiente donde se desarrollan. La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM, 2009) definió este tipo de agricultura como un sistema de producción que mantiene la salud de los suelos, los ecosistemas y las personas. Así pues, este sistema se basa en los procesos ecológicos, la biodiversidad y los ciclos adaptados a las condiciones laborales, en lugar de la utilización de insumos con efectos adversos.

Es por ello que se plantea este Plan Estratégico Integral ya que es un cuadro que resume las matrices más importantes que se han ido presentando en este documento. Esta tabla cumple con distintas funciones como permitir la visualización y control de todo el planeamiento estratégico, brindando un panorama integral de toda la

situación. Y que genera una ventaja muy importante para las empresas que se dedican a este rubro.

**Dávila (2017)** en su tesis “*ESTUDIO PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL BANANO ORGÁNICO EN LOS SUPERMERCADOS DE LA CIUDAD DE CHICLAYO*”. En ella hace manifiesto que, en la actualidad, el banano orgánico peruano se cultiva en las zonas de la costa norte del Perú, especialmente en Piura y Tumbes, pero también se ha extendido al departamento de Lambayeque. En la región de Lambayeque se cultiva en la zona del valle de Motupe, donde se encuentra la Asociación de Pequeños Productores de Tongorrape APPT conformada por productores con pequeñas áreas en su mayoría, en lucha por exportar mango, banano, maracuyá entre otros, esto a pesar de la escasez de agua e infraestructura de riego. La exportación de banano orgánico por parte de los productores de la APPT se dirige hacia los principales mercados de Europa y Estados Unidos, y en la actualidad son los primeros productores de banano orgánico en la Región Lambayeque.

El estudio de la investigación está orientada a los productores de la APPT para decidir sobre la comercialización de los excedentes de producción que no puedan ser comercializadas en el mercado exterior por no cumplir con los parámetros de calidad para la exportación calibre de la fruta o grado de madurez, pero que fácil y en poco tiempo podrían comercializarse en el mercado local. La APPT necesita encontrar un mercado local rentable para colocar su producto cumpliendo siempre con los requisitos de calidad orgánica.

Por ello se llega a la conclusión de que si la empresa contara con un buen sistema de control interno se podría ver la viabilidad de este proyecto ya que este evalúa las ventajas y desventajas de los excedentes que no se pueden exportar, pero si se pueden comercializar en el mercado nacional, al contar con un buen sistema de

control interno se podrá no solo ver los hechos pasado sino también evaluar la situación económica y la predicción de su comportamiento en el futuro. Y de esa manera la empresa no perdería el excedente que deja de exportar si no ganaría por esta parte comercializándola en el mercado nacional.

### **2.1.3 Regionales / Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

**Bayona, Boza & Reyes (2011)** en su informe de. “*LOS DETERMINANTES DE LA PRODUCCIÓN EXPORTABLE DEL BANANO ORGÁNICO EN EL VALLE DEL CHIRA*”. Manifiestan que, es preocupación de instituciones gubernamentales, no gubernamentales y sobre todo de los productores agrarios de Piura, encontrar cultivos alternativos rentables a los tradicionales, debiendo innovar no solo técnicas para mejorar la productividad y la calidad del producto, sino organizarse para cubrir otras fases de la cadena productiva como, la provisión de insumos, créditos, asistencia técnica, su transformación y mercadeo.

Entre esos cultivos se encuentran el banano, el café, cacao y el mango orgánico que se producen en Piura para su exportación. El banano orgánico se cultiva en mayor extensión en el valle del Chira, desde fines de los noventa. Su producción está en crecimiento, por su rentabilidad debido a los precios muy relacionados a la calidad, y a la organización de los productores. Por lo que la presente investigación trata de dar respuesta a la inquietud por conocer los factores que determinan su producción para la exportación.

Los objetivos de su investigación fueron determinar los factores que hacen posible el acceso de los productores de banano orgánico del valle del Chira al mercado internacional; además de establecer las limitaciones que impiden a los productores de banano orgánico, alcanzar los estándares de calidad internacional; y establecer las características de los productores de banano orgánico en el valle del Chira. El fin principal del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al realizarse las transacciones entre los países. Es por eso que David Ricardo introdujo un modelo de ventaja comparativa basado en diferencias en la productividad del trabajo, donde señala que, en una economía competitiva es necesario conocer los precios relativos de los bienes de la economía, es decir, el precio de un bien en términos del otro y así maximizar las ganancias.

Por todo lo mencionado llegan a la conclusión que todas las empresas que se dedican a la exportación de productos orgánico no solo deben implementar un sistema de control, teniendo en cuenta que este sistema es de gran ayuda ya que este constituye un factor clave para los propósitos de alcanzar una utilización eficaz de los recursos al evitar o disminuir las pérdidas por conceptos de desvíos y despilfarros, fraudes, conductas corruptivas y la producción de un bien sin la calidad requerida por el mercado al que está dirigido, también determinan que el Estado debe fomentar la asociatividad como política para desarrollar el agro y el sector rural, ya que es una de las pocas alternativas para que los minifundistas, que son la gran mayoría de productores agrarios en el Perú, superen sus limitaciones de tener economías de escala para disminuir costos, negociar precios, acceder al crédito, mejorar tecnología, certificar calidad, acceder en forma directa a los mercados externos.

**Salazar (2016)** en su tesis *“PLAN DE EXPORTACIÓN EN AVACH DE BANANO ORGÁNICO AL MERCADO ESTADOUNIDENSE”*. Manifiesta en su investigación que

la Asociación de la provincia de Piura Avach, dedicada a la exportación de Banano Orgánico, cuyo mérito, especialmente, se le atribuye por el cuidado especial en el manejo y selección del producto. La distribución de los Productores, la asistencia técnica, el proceso de cosecha, selección, deslechado y clasificado para la exportación, son rigurosamente realizados por el personal de Avach. Logrando de este modo exportar un producto de calidad al mercado extranjero. Avach es una asociación que ha logrado implementar un sistema de control interno, los cuales son ejecutados en cada proceso de producción y exportación, las medidas del sistema de control interno están en el aprovisionamiento, en el etiquetado, en el empaque, en la unitarización de exportación, en el soporte de comercio internacional, en la distribución y finalmente en el costo. Todos estos aspectos son planteados paso a paso, logrando evidenciar el proceso de manera sencilla y todo el trabajo de control aduanero para la exportación.

**Vargas (2011)** en su investigación “*BANANO ORGÁNICO, PRODUCCIÓN PARA COMERCIO JUSTO, PEQUEÑOS PRODUCTORES Y LA AGENDA DEL TRABAJO DIGNO: UNA EXPERIENCIA EXITOSA EN EL VALLE DEL RÍO CHIRA, PIURA, PERÚ*”. Manifiesta, La agricultura orgánica es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la explotación agrícola, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y el no uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos (agroquímicos), para de este modo proteger el medio ambiente y la salud humana.

En el Perú, la mayor parte de las explotaciones agrícolas son pequeños fundos, entre 0 y 10 hectáreas (0 y 25 acres); siendo justamente, estos pequeños productores parte de la población rural en situación de extrema pobreza.

La producción orgánica aparece como una alternativa de desarrollo sostenible, ecológico, que no atenta contra la seguridad hídrica, que apoya el crecimiento de



pequeñas explotaciones rurales. Es la mejor opción de desarrollo económico y crecimiento pro-pobre que existe para la mayor parte del país. Además, es la opción que viene impulsando el actual gobierno.

Los pequeños productores de manera aislada producían para el autoconsumo y la supervivencia. Las formas asociativas (asociaciones de productores, etc.) les permitieron superar sus limitaciones y escalar en la cadena de producción agrícola orgánica. Hoy se observa una inmensa trama de asociaciones de productores, muchas de ellas asociadas a mayor nivel para exportar de manera directa. La producción orgánica ha traído mayor organización y coordinación gremial, productiva y comercial.

Llegando a la conclusión general en su trabajo, que, la producción orgánica se ha sumado el mercado del comercio justo como destino, que ha obligado a los pequeños productores a adecuaciones organizativas empresariales importantes para poder cumplir con nuevos estándares sociales y laborales, por lo tanto se recomienda implementar un sistema de control Interno ya que este se considera de suma importancia para el manejo empresarial sobre todo sirve para conseguir la optimización en los resultados del manejo de las operaciones necesarias, y, así se pueda llegar a cumplir las metas y los objetivos trazados.

## **2.2. Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Control interno en las empresas privadas.**

#### **2.2.1.1 Objetivos del control interno. Deben lograr:**

1. La obtención de la información financiera oportuna, confiable y suficiente como herramienta útil para la gestión y el control.
2. Promover la obtención de la información técnica y otro tipo de información no financiera para utilizarlas como elemento útil para la gestión y el control.

3. Procurar adecuadas medidas para la protección, uso y conservación de los recursos financieros, materiales, técnicos y cualquier otro recurso de propiedad de la entidad.
4. Promover la eficiencia organizacional de la entidad para el logro de sus objetivos y misión.
5. Asegurar que todas las acciones institucionales en la entidad se desarrollen en el marco de las normas constitucionales, legales y reglamentarias.
6. Idoneidad y eficiencia del recurso humano.
7. Crear conciencia de control.

#### **2.2.1.2. Elementos**

Los elementos del control interno son:

**1. Plan de organización.** Aun cuando no existe un solo concepto para definir organización, se entiende que ella se refiere a una estructura formalizada mediante la cual se identifican y grafican actividades y funciones, se determinan los cargos y las correspondientes líneas de autoridad, responsabilidad y coordinación. La organización proporciona el armazón que define las actividades que serán planeadas, ejecutadas, controladas y monitoreadas.

El organigrama describe la estructura formal de la entidad. Involucra, por lo tanto:

- Determinación de funciones y actividades fundamentales para cumplir con los fines de la entidad.
- Integración de las funciones y actividades en unidades orgánicas.

- La jerarquización de la autoridad de manera que los grupos o individuos separados por la división de funciones en el trabajo actúen coordinadamente y enmarcados en claras líneas de responsabilidad.
- Identificación de áreas clave y líneas de información.

Un plan de organización adecuado se sustenta principalmente en lo siguiente:

- Independencia entre unidades operativas, sin que esto signifique ruptura de los canales de comunicación.
- Reconocimiento de la necesidad de una efectiva segregación de funciones (operación, registro y custodia).
- Fijación de líneas de responsabilidad y delegación de autoridad apropiadas.

Algunos factores a considerar para evaluar el plan de organización institucional se resumen a continuación:

- La estructura organizacional debe ser lo más simple posible.
- Las responsabilidades funcionales deben segregarse con el fin de que una sola persona no controle todas las etapas relacionadas con una operación.
- Cada funcionario debe estar facultado para tomar decisiones y cumplir efectivamente con sus atribuciones con lo cual se evitan atrasos o inercia en la entidad.
- La responsabilidad de cada persona debe estar definida en forma precisa para que no pueda ser evadida o excedida en su ejercicio. La delimitación de responsabilidad permite evitar transferir las deficiencias incurridas a otras personas por inacción o acción inapropiada.
- Un funcionario que asigna funciones y delega autoridad a sus subordinados debe implementar mecanismos adecuados de control, con el

fin de determinar si las tareas asignadas vienen cumpliéndose satisfactoriamente.

- Los empleados a quienes se les ha delegado autoridad están obligados a operar según los términos del encargo, debiendo consultar a su superior en casos de excepción.
- Toda persona está obligada a informar a su superior por la manera en que cumplió con sus tareas y por los resultados obtenidos en relación con lo que debió lograrse.
- La entidad debe ser tan flexible como para permitir una adecuada sincronización con los cambios en su estructura organizacional, a consecuencia de cambios en los planes, políticas y objetivos de las operaciones.
- Los organigramas o manuales de funciones son muy útiles para la comprensión de la organización de una entidad, sus líneas de autoridad y asignación de funciones y responsabilidades; evitándose la duplicidad de funciones o el conflicto al asignarlas.

**2. Planeamiento de actividades.** El planeamiento de actividades se orienta a determinar las necesidades de la entidad en cuanto a recursos financieros y humanos. Al elaborar sus planes y proyectos la entidad debe considerar los aspectos siguientes:

- Los fondos autorizados y las limitaciones y restricciones.
- La necesidad de llevar a cabo todos los programas y proyectos y operaciones, de acuerdo a criterios de eficiencia y economía.
- La necesidad de cautelar que todos los recursos asignados sean utilizados en forma correcta y para los fines para los que fueron autorizados.

**3. Política.** Se puede definir política como la declaración general que guía el pensamiento durante la toma de decisiones. La política es una línea de conducta predeterminada que se aplica en una entidad para llevar a cabo todas las actividades, incluyendo aquellas no previstas. La política puede clasificarse en:

- Política general.

- Política específica.

-Política por unidades.

**4. Procedimientos Operativos.** Son los métodos utilizados para efectuar las actividades de acuerdo con las políticas establecidas. También son series cronológicas de acciones requeridas, guías para la acción que detallan la forma exacta en que deben realizarse ciertas actividades. Existe relación directa entre los procedimientos y las políticas. Una política aplicada por toda entidad es conceder a su personal vacaciones, los procedimientos establecidos por el Área de Personal para poner en práctica esa política deben permitir programar las vacaciones para evitar interrupciones en el ritmo de trabajo y llevar registros apropiados para asegurar que cada empleado disfrute de sus vacaciones.

Los mismos criterios a considerar para el establecimiento de la política de la entidad son aplicables a los procedimientos:

- Para promover la eficiencia y economía en las operaciones, los procedimientos aprobados deben ser simples y del menor costo posible. Para las operaciones que no son mecánicas en su

ejecución, los procedimientos deben permitir el uso del criterio en situaciones fuera de lo común.

- Para reducir la posibilidad de errores e irregularidades, los procedimientos deben estar coordinados de manera que el trabajo realizado por un empleado sea revisado por otro, en forma independiente de sus propias obligaciones funcionales.
- Debe existir un programa adecuado de revisión periódica y mejora continua de los procedimientos aprobados.

**5. Personal.** La operatividad del sistema de control interno no depende exclusivamente del diseño apropiado del plan de organización, políticas y procedimientos, sino también de la selección de funcionarios con habilidad y experiencia y de empleados capaces de poder ejecutar sin dificultad los procedimientos establecidos por la administración.

Los elementos a considerar en el control del personal son:

- **Entrenamiento continuo:** Cuanto mejores sean los programas de capacitación, más apto será el personal. Esto permitirá la identificación clara de las funciones y responsabilidades de cada empleado y reducirá la ineficiencia y el desperdicio.
- **Eficiencia:** Después de la capacitación, la eficiencia dependerá del juicio personal aplicado a cada actividad. El interés de la administración por medir y alentar la eficiencia constituye una forma de contribuir al logro de los objetivos del control interno.
- **Integridad y ética:** Constituye una de las columnas principales en que descansa la estructura del control interno.
- **Retribución:** Es un factor importante a considerar, dado que el personal que es compensado adecuadamente está dispuesto a lograr los objetivos

de la entidad con entusiasmo y concentrar su atención en prestar con más eficiencia sus funciones y responsabilidades.

### **2.2.1.3. Sistema de control interno**

El sistema de control interno es el conjunto de todos los elementos en donde lo principal son las personas, los sistemas de información, la supervisión y los procedimientos. El sistema de control interno es de vital importancia, ya que promueve la eficiencia, asegura la efectividad, previene que se violen las normas y los principios contables de general aceptación. Los directivos de las organizaciones deben crear un ambiente de control, un conjunto de procedimientos de control directo y las limitaciones del control interno.

La NIA 400 en el numeral 8 nos indica que el sistema del control interno significa que todas las políticas y procedimientos (controles internos) adoptados por la gerencia de una entidad para el logro de los objetivos de la gerencia deben asegurar, hasta donde sea factible, la ordenada y eficiente conducción de su negocio, incluyendo la adherencia a las políticas de la gerencia, la salvaguarda de activos, la prevención y determinación de fraudes y errores, la exactitud e integridad de los registros contables y la oportuna preparación de información financiera confiable. El sistema de control interno se extiende más allá de aquellos aspectos que se relacionan directamente con las funciones del sistema contable. En esta misma NIA, en el numeral 7, sistema contable significa la serie de tareas y registros de una entidad por medio de las cuales las transacciones son procesadas con el propósito de mantener registros financieros. Dicho sistema identifica, compila, analiza, calcula, clasifica, registra y reporta transacciones y otros eventos.

## **2.2.2. MECANISMOS DE CONTROL INTERNO SE APLICAN EN LAS EXPORTADORAS BANANERAS.**

El control interno permite evaluar el grado de eficiencia, eficacia, economía y productividad en las empresas del rubro comercial, y lograr en algunos casos alcanzar el 100% de sus objetivos y metas programado. También permite minimizar riesgos y errores o irregularidades en un 80 % de forma oportuna contando con un adecuado y eficiente control para tomar decisiones en la vida empresarial. Ahora bien, debido al tema de la investigación es necesario priorizar la importancia del control interno desde la perspectiva de las empresas dedicadas al cultivo de banano orgánico, ya que esta muestra aspectos principales para el desarrollo de la economía de muchas organizaciones, tomando en cuenta que los procesos de producción y comercialización constituyen un rol importante para alcanzar las metas programadas.

**2.2.2.1. Producción orgánica.** La agricultura orgánica es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la explotación agrícola, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y el no uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos (agroquímicos), para de este modo proteger el medio ambiente y la salud humana. Esto nos lleva a concluir que los agroquímicos utilizados en la agricultura convencional tienden a contaminar el suelo, el agua y los propios alimentos producidos. En cambio, los alimentos orgánicos tienen la finalidad de proporcionar al organismo del ser humano los nutrientes necesarios que protejan la salud de los consumidores.

**2.2.2.2. Conversión a Producción Orgánica.** la decisión de un productor para convertir sus cultivos se basa en aspectos sociales, económicos y



técnicos. Estudios efectuados en el Perú concluyeron que el tránsito desde la agricultura convencional hacia la orgánica requiere fuerza laboral, conocimiento e innovación. Esto significa una inversión inicial muy fuerte, recuperable con mayores ingresos, con una capitalización creciente de los suelos agroecológicos, durante los 10 primeros años. Asimismo, el período de transición se completa o puede quedar trunco, y es posible que se prolongue varios años, con avances y retrocesos. Es por esto que existen agricultores que no quieren convertir sus cultivos porque no siempre es rentable.

En el período de conversión, se observan tres etapas para alcanzar la estabilidad de los suelos agrícolas:

1. **Aumento de la eficiencia.** El objetivo es lograr:
  - a) la estabilización de los suelos y de los ecosistemas frágiles o con un alto nivel de deterioro.
  - b) la disminución de los costos de producción y la contaminación, con la reducción del consumo de recursos escasos. El suelo se usa de acuerdo con su potencial productivo, con las limitaciones propias del clima y de la textura, profundidad o pendiente del terreno.
2. **Sustitución.** Se cambian los agroquímicos y fuentes de nitrógeno sintético por compuestos orgánicos y controladores biológicos de parásitos, predadores, virus, hongos y bacterias.
3. **Rediseño del sistema agrícola.** Incluye rotaciones de cultivos que integren la ganadería y agricultura, y privilegia la diversificación de los cultivos y el reciclaje de los residuos agropecuarios.

Para incentivar la práctica de la agricultura orgánica, algunos países ofrecen subsidios para la conversión o para compensar prácticas medioambientales más amigables, dado que los productores afrontan preocupaciones de producción y de marketing, en cuanto a precios de productos, costos de publicidad y disponibilidad de mercado.

#### **2.2.2.3. Certificación de los Productos Orgánicos.**

La certificación es un procedimiento para verificar que los productos orgánicos obtenidos están sujetos a la inspección, certificación y etiquetado de producción orgánica. Esto otorga credibilidad al productor y protección y seguridad al consumidor. El control, la inspección y la certificación de la producción y comercialización orgánica son manejados por empresas privadas como organismos certificadores.

**2.2.2.4. Banano Orgánico:** El banano posee un alto contenido de minerales como vitaminas A, B6 Y E. Además, es una fuente rica en carbohidratos y potasio, y baja en sal, lo que permite combatir la tensión arterial. La variedad “Cavenish” contiene 3 azúcares naturales (sacarosa, fructosa, glucosa), que incrementa la energía, razón por la cual es muy consumida por los deportistas. La Cavenish es la fruta más importante desde el punto de vista económico y se comercializa mayormente para su consumo en fresco. El consumo medio a nivel mundial es aproximadamente 15.3 Kg. per cápita (13 Kg en países desarrollados y 21 Kg en países en desarrollo).

Finalmente, después de lo descrito podemos decir que el banano orgánico es un producto muy competitivo a nivel internacional. Este producto se diferencia debido a la calidad que está presentando actualmente en los

mercados externos, los cuales aprecian su valor por ser cultivado de forma orgánica, y eso es positivo para la salud humana.

**2.2.2.5. Atributos.** En comparación con la agricultura convencional, la agricultura orgánica sería mejor en 12 de los 15 atributos evaluados que la acercan a las mejores prácticas agrícolas (Niggli, 2007). En general, los productos orgánicos se diferencian de los convencionales en:

- (a) sabor y aroma, porque no son alterados con productos químicos.
- (b) salud y nutrición, porque utilizan en su proceso productivo y de comercialización productos naturales y son más nutritivos.
- (c) biodiversidad, porque los abonos utilizados en la producción convencional, son dañinos y tóxicos (RAAA, 2007).

### **2.2.3 MARCO NORMATIVO**

Los principales dispositivos legales que enmarca el desarrollo de la temática a investigar son:

**1) Programa Nacional de Banano Orgánico (Resolución Ministerial N 0768-2002-AG del Ministerio de Agricultura del Perú)**

Mediante el cual se crea el Programa Nacional de Banano Orgánico debido a que los departamentos de Tumbes y Piura reúnen las condiciones climáticas y de suelo apropiadas para el cultivo de banano de características orgánicas. Los objetivos del programa son proponer las estrategias, las políticas y normas necesarias para promover el cultivo de banano de características orgánicas, así como las actividades de producción, comercialización, transformación, empaque y certificación. Además de promover las inversiones del sector privado en el cultivo del banano de características orgánicas.

**2) Consejo Nacional de Banano Orgánico (Resolución Ministerial N 0687-2003-AG del Ministerio de Agricultura del Perú).**

Mediante el cual se constituye el Consejo Nacional de Banano Orgánico, encargado de identificar, analizar y proponer, en concordancia con los objetivos estratégicos del sector, el marco legal y los lineamientos de política, para el corto, mediano y largo plazo, que conlleven al desarrollo de la actividad bananera orgánica en el Perú. Estará conformado por: a) Un representante del Ministerio de Agricultura; b) Un representante de la Dirección Regional Agraria de Tumbes; c) Un representante de la Dirección Regional Agraria de Piura; d) Cuatro representantes de las asociaciones de productores de banano orgánico; correspondiendo dos representantes a la Región Piura y dos a la Región Tumbes; y, e) Dos representantes de las empresas exportadoras.

**3) Código de buenas prácticas de irradiación para prolongar la vida útil de plátanos, mangos y papaya (NTP 209.507:2007)**

Establece las prácticas que deben aplicarse a los plátanos, mangos y papayas para que el tratamiento por irradiación resulte eficaz prolongándoles la vida útil mediante el retraso de la maduración.

**4) Requisitos de comercialización del plátano (NTP 011.005:2009)**

Establece la terminología, clasificación y requisitos que deben cumplir los plátanos para su comercialización en estado fresco.

**5) Condiciones de maduración para plátanos verdes (NTP 011.022:1977-Revisada 2010)**

Establece las condiciones que deben existir para obtener una maduración artificial satisfactoria de los plátanos, para su consumo al estado fresco. Esta norma se aplica a los plátanos verdes pertenecientes a los diversos cultivares,

entre los cuales se pueden citar los siguientes: Gros Michel, Lacatan, Poyo-Robusta, Valery, Cavendish Gigante y Cavendich Enano.

**6) Plátanos: producción controlada (NTP 011.705:2010)**

Establece los requisitos particulares de un sistema de producción controlada de plátano (*Musa paradisiaca*), cuyo destino principal es la comercialización en fresco.

### **2.3. Caso en estudio**

**EMPRESA** : Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Montenegro Valle Del Chira Sullana.

**RUC** : 20525706622

**DIRECCIÓN** : Carr. Montenegro Nro. S/n Cas. Montenegro. Sullana - Piura

**PRESIDENTE** : Cruz Coello Cristóbal (DESDE:12/10/2017)

**INICIO DE ACTIV.:** 19/05/2008

**ESTADO** : ACTIVO

**TIPO** : ASOCIACION.

#### **2.3.1. Reseña Histórica.**

ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO ORGANICO DE MONTENEGRO VALLE DEL CHIRA SULLANA inició sus actividades económicas el 19/05/2008, se encuentra ubicada en CAR.MONTENEGRO NRO. S/N (PIURA - SULLANA - SULLANA), a la fecha la situación actual de nuestra empresa dentro del mercado peruano es activo. La Asociación tiene como giro, actividad, rubro principal CULTIVO DE FRUTAS. En la actualidad, nuestra asociación cuenta con certificación de Comercio Justo, lo que nos ha facilitado cumplir con los estándares de calidad exigidos por el mercado internacional. De la misma manera, la evolución en el volumen de las exportaciones se ha sostenido en el tiempo, lo que ha contribuido a mejorar la calidad de vida de nuestros pequeños productores.

La asociación de Productores de Banano Orgánico, se caracteriza por el compromiso del sector con los pequeños y medianos productores, quienes ahora cuentan con una mejora competitiva, permitiendo su articulación con el mercado internacional.

### **2.3.2. Misión**

Ser una asociación de pequeños productores, que brinda servicios para que sus asociados desarrollen sus capacidades tecnológicas y productivas, orientadas al cuidado del medio ambiente, la producción orgánica saludable, y el desarrollo económico, social, cultural y democrático de las familias de la asociación, el distrito de Sullana, la región y el País

### **2.3.3. Visión**

Ser una asociación comercializadora y productora de banano, que a su vez contribuya al desarrollo sustentable de nuestra región. La asociación es sólida, democrática y participativa, con liderazgo regional, que ha logrado desarrollar alianzas estratégicas con diferentes instituciones públicas y privadas de la región, del país y del exterior.

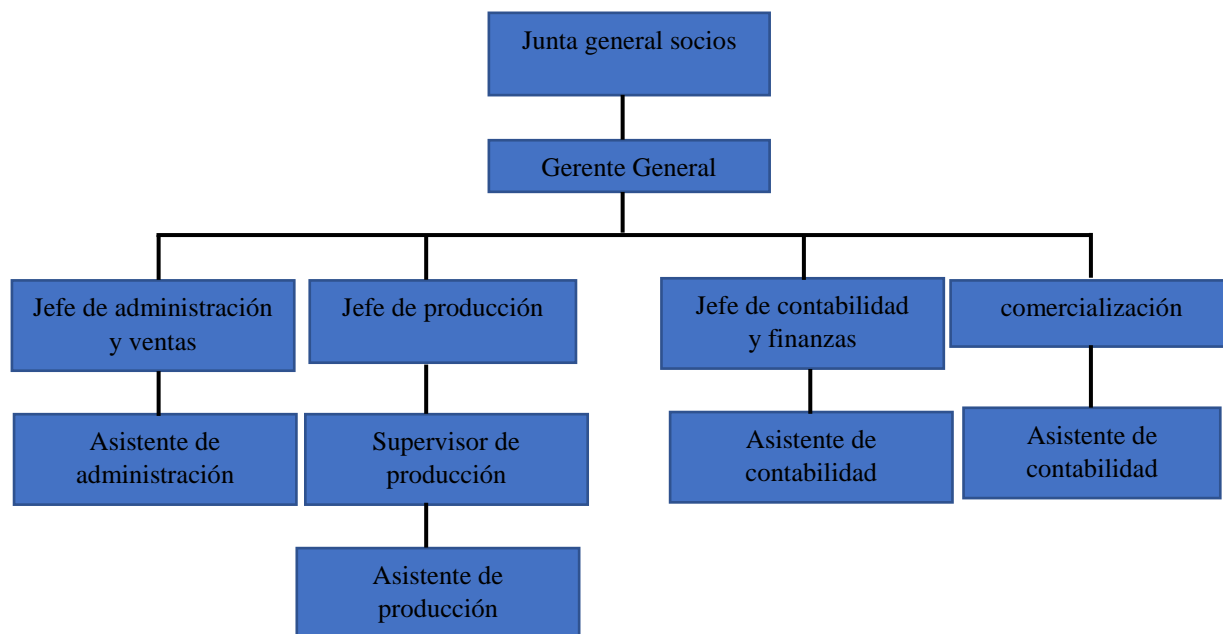
### **2.3.4. Valores.**

- Honestidad.
- Lealtad.
- Transparencia.
- Profesionalidad.
- Crear y mantener una reputación basada en integridad y confiabilidad.
- Comercializar el banano a través de canales justos de negociación.

### 2.3.5. Organigrama.

#### ORGANIGRAMA

#### ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO ORGANICO DE MONTENEGRO VALLE DEL CHIRA SULLANA



**Fuente: ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO ORGANICO DE  
MONTENEGRO VALLE DEL CHIRA SULLANA**

La organización estructural es fundamental en todas las empresas, tiene la función principal de establecer autoridad, jerarquía, organización y cadena de mando, de acuerdo a las actividades. Una correcta estructura permite establecer funciones, con la finalidad de ejercer un adecuado control para alcanzar metas y objetivos propuestos.



## 2.4 Marco conceptual

### 2.4.1 Definición de Términos.

**Productos Orgánico.** Se considera orgánico, a todos aquellos alimentos que en ninguna etapa de su producción se le adiciona fertilizantes, herbicidas, pesticidas químicos o derivados, así como tampoco en los suelos donde son cultivados los productos o las materias primas que forman parte del producto. Se busca que la sanidad sea perfecta y se le agrega calidad. Las características del producto deben tener superioridad y legalidad en todo el proceso de producción y debe ser rastreable. Todo esto forma parte de la certificación orgánica, que para tener validez legal debe ser acreditada por un organismo autorizado.

**Producto Convencional.** Un producto convencional es aquel que utiliza los métodos convencionales químicos para obtener los resultados deseados. Estos pueden ser fertilizantes químicos, herbicidas químicos, fungicidas químicos y otros.

**Banano.** - Es un fruto con cualidades variables en tamaño, color y firmeza, alargado, generalmente curvado y carnoso, rico en almidón cubierto con una cáscara, que puede ser verde, amarilla, roja, púrpura o marrón cuando está madura. Los frutos crecen en piñas que cuelgan de la parte superior de la planta. Casi todos los plátanos en la actualidad son frutos estériles que no producen semillas fructificantes.

Las plantas de plátano son cultivos perennes que crecen desde una cepa gruesa subterránea brotando con rapidez varios vástagos de los que normalmente se deja uno para favorecer el crecimiento del fruto, pudiendo cosecharse durante todo el año.

Tarda entre 80 y 180 días en desarrollarse por completo. En condiciones ideales fructifican todas las flores femeninas, adoptando una apariencia dactiliforme que lleva a que se denomine mano a las hileras en las que se disponen. Puede haber entre

5 y 20 manos por espiga, aunque normalmente se trunca la misma parcialmente para evitar el desarrollo de frutos imperfectos y evitar que el capullo terminal insuma las energías de la planta. El punto de corte se fija normalmente en la "falsa mano", una en la que aparecen frutos enanos. En total puede producir unos 300 a 450 frutos por espiga, pesando más de 50 kg.

Beneficios de consumir banano:

- **Disminuye la presión arterial.** Gracias a que contiene el 13% de la dosis diaria recomendada por ingesta de potasio.
- **Ayuda a que nuestros huesos absorban con mayor facilidad el calcio.** ya que contiene altos niveles de fructooligosacáridos.
- **Previene los calambres musculares que podemos tener luego de hacer ejercicio.** También ayuda en la función nerviosa y muscular de nuestro cuerpo.
- **Contiene 34% de vitamina B6,** dosis recomendada como nutriente anti-inflamatorio que ayuda a reducir las enfermedades del corazón y los síntomas pre-menstruales.
- **Contrario a lo que nos han dicho, nos ayuda a perder peso.** Ésta fruta aumenta el metabolismo haciendo que tengamos una buena digestión y además mantiene los niveles de azúcar en nuestra sangre, evitando que nos dé menos ansiedad y comamos en exceso.
- **Contiene catequinas y delphinidinas,** antioxidantes naturales que ayudan a reducir el cáncer de mama y de riñón.

### **Control interno.**

El control interno contiene planes, métodos, procedimientos y otras medidas de una organización, con el fin de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos. Debemos señalar también que el control interno tiene como función primordial evaluar en forma independiente la eficiencia, eficacia, economía y equidad de las operaciones contables financieras, administrativas, de gestión de otra naturaleza de la entidad.

**Comercio Justo.** El Comercio Justo es un movimiento internacional que lucha por la justicia global a través de la comercialización de productos elaborados en condiciones justas, la movilización social y la incidencia política. El Comercio Justo denuncia los orígenes de la pobreza y desigualdad, desarrollando un sistema comercial alternativo al convencional en el que los derechos de los pueblos y del medioambiente están en el centro de la actividad económica. Se basa en diez principios consensuados internacionalmente que garantizan un trato justo hacia las organizaciones productoras y en el que se respetan los Derechos Humanos de los trabajadores y trabajadoras, y el medio ambiente.

La Organización Mundial del Comercio Justo establece 10 principios que deben ser cumplidos por las organizaciones que trabajan en Comercio Justo:

- **Creación de oportunidades para productores con desventajas económicas.** La finalidad es la reducción de la pobreza a través del comercio. El objetivo principal es que los trabajadores y trabajadoras de pequeñas organizaciones (empresas familiares, asociaciones o cooperativas) sean autosuficientes y cuenten con una seguridad en los ingresos.
- **Transparencia y responsabilidad.** Todas las organizaciones de Comercio Justo deben ser transparentes en su gestión y en sus relaciones

comerciales. Deben favorecer la participación de sus miembros, trabajadores y trabajadoras en la toma de decisiones.

- **Prácticas comerciales justas.** En todas las negociaciones se busca el bienestar de las y los productores y no maximizar las ganancias a su costa. Además, se cumplen los compromisos establecidos, se realiza un pago por adelantado a la organización productora y se recompensa el trabajo realizado en caso de anulación del pedido por causas ajenas. Entre las organizaciones productoras y distribuidoras se establecen relaciones comerciales a largo plazo basadas en el respeto y la confianza. Asimismo, se evita la competencia desleal y se promueve y protege la identidad cultural.
- **Pago de un precio justo.** Un precio justo es aquel que ha sido establecido de mutuo acuerdo, que proporciona una retribución socialmente aceptable y que los productores y productoras entienden como justa. Debe ser un precio que pueda ser sostenido por el mercado. Además, se apoya a los productores y productoras en el desarrollo de sus capacidades de negociación.
- **Asegurar ausencia de trabajo infantil y trabajo forzoso.** Todas las organizaciones deben adherirse a la Convención de los Derechos del Niño y a su legislación nacional sobre el empleo infantil. Además, se garantiza que no se dan condiciones de trabajo forzoso. Cualquier participación de niños o niñas en la producción será comunicada y valorada, y en ningún caso afectará al bienestar del menor, a su seguridad, a su educación o a su necesidad de jugar.
- **Compromiso con la no discriminación, equidad de género y libertad de asociación (sindical).** No se discrimina en la contratación, remuneración o cualquier otro aspecto por razones de género, raza, religión, origen, afiliación política o sindical, o razones de discapacidad o salud. Se garantiza

la igualdad salarial para hombres y mujeres, así como la igualdad de oportunidades para el desarrollo de sus capacidades. Se fomenta la presencia de mujeres en órganos de dirección. Se respeta el derecho de los trabajadores a formar asociaciones o vincularse a sindicatos y a negociar colectivamente. Si este derecho está restringido legalmente en un país, la organización asegurará medios de asociación independiente y libre.

- **Asegurar buenas condiciones de trabajo.** Se proporciona un lugar de trabajo seguro y saludable para los trabajadores y trabajadoras. Las horas de trabajo y condiciones laborales cumplen con lo establecido en la legislación nacional y en los convenios de la OIT. Además, de manera permanente se busca crear conciencia sobre la importancia de la seguridad y la salud en el trabajo.
- **Facilitar el desarrollo de capacidades.** Se realizan actividades específicas para favorecer que los productores y productoras desarrollen sus habilidades de gestión y su capacidad de producción y de acceso a los mercados.
- **Promoción del Comercio Justo.** Todas las organizaciones difunden el Comercio Justo y crean conciencia sobre la necesidad de una mayor justicia comercial a nivel global. Ofrece a sus clientes información sobre su propia organización, sus productos y las organizaciones productoras con quienes trabaja. En todo momento se utilizan técnicas honestas de publicidad y marketing.
- **Respeto por el medio ambiente.** Se prioriza el uso de materias primas producidas de manera sostenible. Se utilizan técnicas de producción que buscan reducir el consumo de energía y, en lo posible, recurrir a energías renovables que minimicen las emisiones de gases de efecto invernadero. Se minimiza el impacto de sus residuos sobre el medio ambiente. En el caso de

la agricultura se recurre los plaguicidas o pesticidas orgánicos o de bajo uso. En los embalajes se utilizan, siempre que sea posible, materiales reciclados o fácilmente biodegradables. Los productos son enviados por mar, siempre que sea posible.

**PRODUCTORES:** Son la relación directa con la cultura, la naturaleza y el ambiente social de cada uno de los productos. El Comercio Justo trabaja por la dignificación del esfuerzo y reconocimiento de los productores, que al insertarse en este movimiento reciben, directa o indirectamente, asistencia técnica, recursos, asesoría empresarial y acceso al mercado internacional.

**IMPORTADORAS:** Compran productos a las organizaciones productoras, pagándoles un precio establecido de común acuerdo, que les permite vivir en condiciones dignas y acceder a nuevas oportunidades de educación y desarrollo económico y social. Las organizaciones importadoras pueden también apoyar a los productores de otras formas: financiando por adelantado la producción, asesorándoles en la mejora de los productos, con apoyo técnico y de gestión, entre otras. También participan en campañas de sensibilización dirigidas a reivindicar la necesidad de introducir criterios éticos en las relaciones comerciales.

**TIENDAS:** Son las que hacen llegar el producto de Comercio Justo hasta tus manos. Se comprometen a realizar una labor de divulgación y sensibilización sobre los principios del Comercio Justo, con especial atención a los beneficios de este comercio para los productores.

**CLIENTES:** Al ejercer el consumo responsable, no solo ayudan a mejorar las condiciones de vida de las comunidades productoras, respetando el medio ambiente,

sino que también presionan para cambiar las condiciones injustas de intercambio en el mercado convencional.

**ORGANIZACIONES INTERNACIONALES Y TERCER SECTOR:** Su objetivo es garantizar el cumplimiento de los criterios de Comercio Justo, y promover el desarrollo, realizando auditorías a los actores del ciclo comercial.

### **III. HIPÓTESIS**

#### **3.1. Hipótesis.**

Por ser una investigación de tipo descriptivo y estudio de caso, la presente investigación no formulará hipótesis, basándose en:

**Galán (2009)** en su publicación *“Las hipótesis en la investigación”* donde determinó que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

**Martínez (2006)** en su publicación “El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica.” donde precisó que el estudio de casos es inapropiado para el contraste de hipótesis y que éste ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías”.

### **IV. Metodología**

#### **4.1 Diseño de la investigación**

La investigación es de diseño No experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. El estudio de casos, es el estudio detallado de la unidad de

observación (unidad de análisis) teniendo en cuenta las características y comportamiento de dicha unidad en estudio.

## **4.2 Población y muestra**

Por ser un estudio de caso, la presente investigación no cuenta con Universo (población) ni muestra.

## **4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.**

La investigación no aplica Operacionalización de variables.

## **4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

### **4.4.1 Técnicas**

La presente investigación aplicará las Técnicas de:

**La Observación:** a través de la recogida de datos sobre comportamiento no verbal, determinando el objeto que se va a observar cuidadosa y críticamente, para registrar los datos observados.

**La entrevista** es la técnica más empleada en las distintas áreas del conocimiento, es una técnica de investigación estructurada que obedece a un objetivo, en la que el entrevistado da su opinión sobre un asunto y, el entrevistador, recoge e interpreta esa visión particular.

### **4.4.2 Instrumentos**

La presente investigación hará uso de un cuestionario para la recolección de información. El cuestionario es el instrumento más utilizado para la recolección de datos en una investigación. Todo instrumento de recolección de datos debe reunir tres requisitos esenciales: Confiabilidad, validez y objetividad. (Tamayo & Siesquén, s.f.).



#### **4.5 Plan de análisis**

La presente investigación está basada en la consecución de los objetivos.

**Para conseguir el objetivo específico 1:** Se realizará una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes nacionales, regionales /locales).

**Para conseguir el objetivo específico 2:** Se aplicará un cuestionario a la empresa del caso en estudio, donde cada respuesta del entrevistado, pretende alcanzar información necesaria para el cumplimiento de los objetivos de investigación.

**Para conseguir el objetivo específico 3:** Se realizará un análisis comparativo de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

#### 4.6 Matriz de consistencia.

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE	METODOLOGIA
		GENERAL	ESPECÍFICOS		
<p>LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO EN EL PERÚ.</p> <p>CASO: LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO ORGÁNICO DE MONTENEGRO SULLANA – PIURA, 2018.</p>	<p>¿Cuáles son los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.</p>	<p>Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana. – Piura, 2018.</p>	<p>1. Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú.</p> <p>2. Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.</p> <p>3. Realizar un análisis comparativo de los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.</p>	<p>MECANISMOS DE CONTROL INTERNO.</p>	<p>Tipo: Cualitativo            Nivel: Descriptivo            Diseño: No experimental, bibliográfico, documental y de caso.            Técnica: Encuesta entrevista            Instrumento.            Cuestionario.</p>

#### **4.7 Principios éticos.**

*“Los principios éticos son los criterios de decisión fundamentales que los miembros de una comunidad científica o profesional han de considerar en sus deliberaciones sobre lo que sí o no se debe hacer en cada una de las situaciones que enfrenta en su quehacer profesional”.* (Amaya, Berrío- Acosta & Herrera, 2007)

En aras de hacer un estudio práctico, Uladech Católica (2016) ha limitado esta guía a cinco principios éticos:

**Protección a las personas.** - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

**Beneficencia y no maleficencia.**

Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

**Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que

la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación

### **Integridad científica.**

La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

### **Consentimiento informado y expreso.**

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el la investigación.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

#### 5.1.1 Según Objetivo específico 1

**Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú.**

**CUADRO 1**

<b>Autor</b>	<b>Resumen</b>
<b>Ruiz (2014)</b>	En su tesis “ <i>CARACTERIZACIÓN DEL CONTROL INTERNO EN LOS INVENTARIOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRÍCOLA, RUBRO EXPORTADORAS DE BANANO ORGÁNICO DE LA PROVINCIA DE SULLANA - AÑO 2013</i> ”. Concluyó que se debe tener en cuenta el control interno de los inventarios, siendo este base fundamental para suministrar información exacta y precisa en la toma de decisiones sobre cantidades físicas, costos de mercancía vendida y costo de mercancía en existencias. Una efectiva aplicación de control interno disminuye en gran medida los robos y faltantes de inventarios pues con los diferentes métodos de control que existen se tiene un mayor control de las operaciones diarias que se realizan con los artículos terminados o la producción en proceso.
<b>La Rosa (2016)</b>	En su tesis “ <i>EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO A CANADÁ</i> ”- Explica que a través del Estudio Técnico se determinarán los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente, refiriéndose a los activos fijos propios de la compañía, así como la disponibilidad de insumos para abastecer al mercado canadiense del producto elegido. Llegando a la conclusión que las empresas deben implementar un sistema de control interno para que tengan un mejor control de sus metas y así lograr su objetivo planteados.
<b>Delgado, Guevara, Higido &amp; Torres (2017)</b>	En su tesis “ <i>PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO PARA EL BANANO ORGÁNICO EN EL PERÚ 2016-2026</i> ”. Manifiestan que, actualmente, el consumo mundial de productos agrícolas orgánicos está aumentando rápidamente por el alto valor nutricional que estos poseen. Esto se debe a que sus procesos agrícolas son limpios; es decir, no utilizan insumos dañinos para la salud de las personas o de cualquier otro elemento del medio ambiente donde se desarrollan. Es por ello que se plantea este Plan Estratégico Integral ya que es un cuadro que resume las matrices más importantes, esta tabla cumple con distintas funciones como permitir la visualización y control de todo el planeamiento estratégico, brindando un panorama integral de toda la situación. Y que genera una ventaja muy importante para las empresas que se dedican a este rubro.
<b>Dávila (2017)</b>	En su tesis “ <i>ESTUDIO PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL BANANO ORGÁNICO EN LOS SUPERMERCADOS DE LA CIUDAD DE CHICLAYO</i> ”. En ella hace manifiesto que, en la actualidad, el banano orgánico peruano se

	<p>cultiva en las zonas de la costa norte del Perú, especialmente en Piura y Tumbes. La exportación de banano orgánico por parte de los productores de la APPT se dirige hacia los principales mercados de Europa y Estados Unidos, y en la actualidad son los primeros productores de banano orgánico en la Región Lambayeque. La APPT necesita encontrar un mercado local rentable para colocar su producto cumpliendo siempre con los requisitos de calidad orgánica. Por ello se llega a la conclusión de que si la empresa contara con un buen sistema de control interno se podría ver la viabilidad de este proyecto ya que este evalúa las ventajas y desventajas de los excedentes que no se pueden exportar, pero si se pueden comercializar en el mercado nacional, al contar con un buen sistema de control interno se podrá no solo ver los hechos pasado sino también evaluar la situación económica y la predicción de su comportamiento en el futuro. Y de esa manera la empresa no perdería el excedente que deja de exportar si no ganaría por esta parte comercializándola en el mercado nacional.</p>
<p><b>Bayona, Boza &amp; Reyes (2011)</b></p>	<p>En su informe de. “<i>LOS DETERMINANTES DE LA PRODUCCIÓN EXPORTABLE DEL BANANO ORGÁNICO EN EL VALLE DEL CHIRA</i>”. Manifiestan que, es preocupación de instituciones gubernamentales, no gubernamentales y sobre todo de los productores agrarios de Piura, encontrar cultivos alternativos rentables a los tradicionales, debiendo innovar no solo técnicas para mejorar la productividad y la calidad del producto, sino organizarse para cubrir otras fases de la cadena productiva como, la provisión de insumos, créditos, asistencia técnica, su transformación y mercadeo. El fin principal del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al realizarse las transacciones entre los países. Llegando a la conclusión que todas las empresas que se dedican a la exportación de productos orgánico no solo deben implementar un sistema de control, teniendo en cuenta que este sistema es de gran ayuda ya que este constituye un factor clave para los propósitos de alcanzar una utilización eficaz de los recursos al evitar o disminuir las pérdidas por conceptos de desvíos y despilfarros, fraudes, conductas corruptivas y la producción de un bien sin la calidad requerida por el mercado al que está dirigido, también determinan que el Estado debe fomentar la asociatividad como política para desarrollar el agro y el sector rural, ya que es una de las pocas alternativas para que los minifundistas, que son la gran mayoría de productores agrarios en el Perú, superen sus limitaciones de tener economías de escala para disminuir costos, negociar precios, acceder al crédito, mejorar tecnología, certificar calidad, acceder en forma directa a los mercados externos.</p>
<p><b>Salazar (2016)</b></p>	<p>En su tesis “<i>PLAN DE EXPORTACIÓN EN AVACH DE BANANO ORGÁNICO AL MERCADO ESTADOUNIDENSE</i>”. Manifiesta en su investigación que la Asociación de la provincia de Piura Avach, dedicada a la exportación de Banano Orgánico, cuyo mérito, especialmente, se le atribuye por el cuidado especial en el manejo y selección del producto, es una asociación que ha logrado implementar un sistema de control interno, los cuales son ejecutados en cada proceso de producción y exportación, las medidas del sistema de</p>

	<p>control interno están en el aprovisionamiento, en el etiquetado, en el empaque, en la unitarización de exportación, en el soporte de comercio internacional, en la distribución y finalmente en el costo. Todos estos aspectos son planteados paso a paso, logrando evidenciar el proceso de manera sencilla y todo el trabajo de control aduanero para la exportación.</p>
<p><b>Vargas (2011)</b></p>	<p>en su investigación “<i>BANANO ORGÁNICO, PRODUCCIÓN PARA COMERCIO JUSTO, PEQUEÑOS PRODUCTORES Y LA AGENDA DEL TRABAJO DIGNO: UNA EXPERIENCIA EXITOSA EN EL VALLE DEL RÍO CHIRA, PIURA, PERÚ</i>”. Manifiesta, La agricultura orgánica es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la explotación agrícola, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y el no uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos (agroquímicos), para de este modo proteger el medio ambiente y la salud humana. Llegando a la conclusión general en su trabajo, que, la producción orgánica se ha sumado el mercado del comercio justo como destino, que ha obligado a los pequeños productores a adecuaciones organizativas empresariales importantes para poder cumplir con nuevos estándares sociales y laborales, por lo tanto se recomienda implementar un sistema de control Interno ya que este se considera de suma importancia para el manejo empresarial sobre todo sirve para conseguir la optimización en los resultados del manejo de las operaciones necesarias, y, así se pueda llegar a cumplir las metas y los objetivos trazados.</p>

Fuente. Elaboración propia en base a antecedentes, nacionales, regionales y locales.

### 5.1.2 Según Objetivo específico 2

**Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.**

**CUADRO 2**

N°	CUESTIONARIO	RESPUESTAS		
		SI	NO	A veces
	<b>CONTROL ADMINISTRATIVO</b>			
1	¿Cuenta la empresa con Dpto. de Control Interno?		X	
2	¿La gerencia resuelve de forma oportuna, los problemas relacionados al personal, usuarios y proveedores?			X
3	¿Cuenta la empresa con técnicas para identificación y evaluación de riesgos?	X		
4	¿Se emiten reportes oportunos a la gerencia, para que sean revisados y controlados?			X
5	¿Cuenta la empresa con Libro de Reclamaciones de acuerdo a Ley N° 29571 D.S N° 011-2011-PCM?	X		
6	¿Cuenta la empresa con Manual de políticas y procedimientos actualizados?	X		
7	¿Cuenta la asociación con una estructura organizacional actualizada?	X		
8	¿Existe la supervisión de actividades de control?			X
9	¿Ha recibido apoyo del estado?	X		
10	¿Cuenta con un manual de operaciones y funciones (MOF)	X		
11	¿Cuenta con personal capacitado para las distintas áreas?			X
12	¿Evalúa posibles riesgos?			X
13	¿Considera usted que el cumplimiento de las normas de Control Interno ayuda a mejorar el proceso administrativo en la asociación?	X		
14	¿Ha crecido la competencia?	X		



15	¿Es permanente el control interno?		<b>X</b>	
	<b>CALIDAD</b>			
16	¿Aplica normas de calidad para la exportación?	<b>X</b>		
17	¿Cuenta con personal calificado para el control de calidad?	<b>X</b>		
18	¿Cuenta con certificación a la calidad?	<b>X</b>		
	<b>VENTAS</b>			
19	¿El pago por las ventas realizadas se recibe en?			
	a) Efectivo			
	b) Deposito y/o transferencias bancarias	<b>X</b>		
20	¿Cómo se controlan los pagos?			
	a) Reporte de cuentas corrientes	<b>X</b>		
	b) Verificación de saldos en cuentas bancarias			
	c) Escaneo de papeleta de voucher			
	<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
21	¿Lleva la empresa un control de los activos fijos?	<b>X</b>		
22	¿Con qué frecuencia se realiza el inventario de los activos fijos?			
	a) Mensual	<b>X</b>		
	b) Semestral			
	c) Anual			
23	¿Qué bienes constituyen su activo fijo?			
	a) Inmuebles			
	b) Vehículos			
	c) Maquinaria y equipos de cómputo			
	d) Todos los anteriores	<b>X</b>		
24	¿Realiza mantenimiento de los vehículos?			<b>X</b>
25	¿Realiza mantenimiento de los equipos de cómputo?			<b>X</b>

	<b>PERSONAL</b>			
26	¿Cuántas personas trabajan en su empresa?			
	a) Entre 10 a 20			
	b) Entre 21 a 30	<b>X</b>		
	c) Más de 30			
	¿Cuántos trabajadores administrativos?			
	a) Entre 4 a 8	<b>X</b>		
	¿Cuántos trabajadores de campo?			
	a) Entre 20 a 25			<b>X</b>
27	¿Cómo se controla la asistencia del personal?			
	a) Registro de asistencia manual	<b>X</b>		
	b) Huella digital electrónica			
28	¿El personal administrativo se encuentra en planilla?	<b>X</b>		
29	¿Se cancela a tiempo las remuneraciones al personal?			<b>X</b>
30	¿Cuál es el medio de pago de las remuneraciones?			
	a) Efectivo (a personal de campo según planilla.)	<b>X</b>		
	b) Abono en cuenta (personal administrativo)	<b>X</b>		
	c) Cheque			
	<b>CONTROL DEL ALMACEN</b>			
31	¿Cuenta el almacén con un manual de organización y funciones que describan las responsabilidades del cargo?	<b>X</b>		
32	¿Realiza movimientos diarios en almacén?			<b>X</b>
33	¿Realiza un inventario físico en almacén?	<b>X</b>		
34	¿Cuántas personas tienen a cargo el almacén?			
	a) 1			
	b) 2	<b>X</b>		
	c) 3			

	c) Más de 3			
35	¿Cuál es tiempo máximo de permanencia del producto (Banano) para exportación, en el almacén?			
	a) Una semana	<b>X</b>		
	b) Una quincena			
	c) Un mes			
36	¿Qué sistema utilizan para el control de sus inventarios?			
	a) Kardex manual			
	b) Sistema de Kardex			
	c) Software de inventarios	<b>X</b>		
37	¿Con qué frecuencia se supervisa las existencias en el almacén?			
	a) Diario	<b>X</b>		
	b) Semanal			
	c) Mensual			
38	¿Cómo aseguran mantener la calidad del producto?			
	a) Congelador			
	b) Sacos de polipropileno			
	c) otros	<b>X</b>		
39	¿Qué medidas adopta la empresa para controlar el riesgo en almacén?			
	a) Fumigación			
	b) Desratización y desinsectación			
	c) Buenas prácticas de manipuleo			
	d) Extintores			
	e) Plan de contingencias	<b>X</b>		
	<b>CONTROL DE COMPRAS</b>			
40	¿Cuál es el procedimiento para la compra?			

	a) Selección de proveedores	<b>X</b>		
	b) Contrato de compra – venta			
	c) Acopio del producto			
41	¿Qué medio de pago se utiliza para las compras?			
	a) Efectivo	<b>X</b>		
	b) Depósito y/o transferencias bancarias			
	c) Otros			
	<b>CONTROL DE LAS CUENTAS POR PAGAR</b>			
42	¿Cuenta la empresa con un registro de las obligaciones por pagar?	<b>X</b>		
43	¿Se preparan informes de cuentas por pagar para la autorización del pago?			<b>X</b>
44	¿Los pagos son autorizados por ...?			
	a) Gerencia			
	b) Administración	<b>X</b>		
	c) otros			
	<b>CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR</b>			
45	¿Cómo controla las cuentas por cobrar?			
	a) Cronograma de cobranza			
	b) Control de transferencias bancarias			
	c) Verificación de saldos en cuentas bancarias	<b>X</b>		
	<b>CONTROL DE CAJA</b>			
46	¿Cuenta con personal autorizado para llevar la Caja?	<b>X</b>		
47	¿El personal de caja se encuentra en planilla?	<b>X</b>		
48	¿Cómo se controla los ingresos de caja?			
	a) Liquidaciones diarias			
	b) Depósitos bancarios por íntegro del ingreso	<b>X</b>		
	c) Arqueos de caja (Programados e inopinados)			
	d) Conciliaciones bancarias mensuales			

	e) Verificación de reporte del libro bancos			
49	¿Cuenta la empresa con fondo de caja chica?	<b>X</b>		
50	¿La responsabilidad del Fondo de Caja chica recae sobre una o más personas?			
	a) 1 persona	<b>X</b>		
	b) 2 personas			
51	¿Cuándo se realiza la reposición del fondo Fijo de Caja Chica?			
	a) Al agotar el fondo	<b>X</b>		
	b) Al 70% de atendido			
	c) Al 90% de atendido			
	<b>TOTAL</b>			

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionario aplicado a la empresa en estudio.

### 5.1.3 Según Objetivo específico 3

**Realizar un análisis comparativo de los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.**

**CUADRO 3**

<b>ELEMENTOS DE COMPARACION</b>	<b>RESULTADOS OE1</b>	<b>RESULTADOS OE1</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS</b>	Ruiz (2014), Concluyó que se debe tener en cuenta el control interno de los inventarios, siendo este base fundamental para suministrar información exacta y precisa en la toma de decisiones sobre cantidades físicas, costos de mercancía vendida y costo de mercancía en existencias.	En la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, si tienen un control interno para su inventario y esto les permite cumplir a tiempo con sus ventas.	COINCIDE
<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	La Rosa (2016), concluyó que a través del Estudio Técnico se determinarán los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente, refiriéndose a los activos fijos propios de la compañía, así como la disponibilidad de insumos para abastecer al mercado canadiense del producto elegido.	En la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, si hacen el estudio técnico con el cual determinan sus requerimientos necesarios para operar de manera eficiente, y por cumplir con él envió del producto elegido al mercado internacional.	COINCIDE
	Delgado, Guevara, Higidio, Torres (2017), concluyeron que, actualmente, el consumo mundial de productos agrícolas orgánicos está	En la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, el cultivo de	

<p><b>PROCESOS ECOLÓGICOS</b></p>	<p> aumentando rápidamente por el alto valor nutricional que estos poseen. Esto se debe a que sus procesos agrícolas son limpios; es decir, no utilizan insumos dañinos para la salud de las personas o de cualquier otro elemento del medio ambiente donde se desarrollan. La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM, 2009) definió este tipo de agricultura como un sistema de producción que mantiene la salud de los suelos, los ecosistemas y las personas. Así pues, este sistema se basa en los procesos ecológicos, la biodiversidad y los ciclos adaptados a las condiciones laborales, en lugar de la utilización de insumos con efectos adversos. </p>	<p> banano orgánico se ha convertido en un negocio rentable para ellos, ya que hoy en día se busca una alimentación con altos beneficios para la salud y sobre todo el cuidar el medio ambiente. </p> <p> Pensando en el interés de ambas partes esta asociación produce banano orgánico </p>	<p>COICIDE</p>
<p><b>PARÁMETROS DE CALIDAD</b></p>	<p> Dávila, (2017), concluyó que, en la actualidad, el banano orgánico peruano se cultiva en las zonas de la costa norte del Perú, especialmente en Piura y Tumbes, pero también se ha extendido al departamento de Lambayeque. La exportación de banano orgánico por parte de los productores de la APPT se dirige hacia los principales mercados de Europa y Estados Unidos, y en la actualidad son los primeros productores de banano orgánico en la Región Lambayeque. El estudio de la investigación está orientada a los productores de la APPT para decidir sobre la comercialización de los excedentes de producción que no puedan ser comercializadas en el mercado exterior por no </p>	<p> En la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, el producto que no se exporta porque no se llegó a cumplir con los parámetros de exportación, son vendidos en el mercado local, de esta manera la empresa no pierde por esos productos no exportado, por el contrario, genera ingresos al venderlos a los mercados locales. </p>	<p>COICIDE</p>

	<p>cumplir con los parámetros de calidad para la exportación calibre de la fruta o grado de madurez, pero que fácil y en poco tiempo podrían comercializarse en el mercado local.</p>		
<p><b>PROVISIÓN DE INSUMOS, CRÉDITOS, ASISTENCIA TÉCNICA, SU TRANSFORMACIÓN Y MERCADEO.</b></p>	<p>Bayona, Boza, Reyes (2011), concluyeron que, es preocupación de instituciones gubernamentales, no gubernamentales y sobre todo de los productores agrarios de Piura, encontrar cultivos alternativos rentables a los tradicionales, debiendo innovar no solo técnicas para mejorar la productividad y la calidad del producto, sino organizarse para cubrir otras fases de la cadena productiva como, la provisión de insumos, créditos, asistencia técnica, su transformación y mercadeo. Entre esos cultivos se encuentran el banano, el café, cacao y el mango orgánico que se producen en Piura para su exportación.</p>	<p>La asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, si son apoyados por sus autoridades regionales, provinciales y Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), dándoles a estos apoyos logísticos, como capacitaciones para fortalecer su productividad y los procesos de control de calidad, equipos técnicos, Entre otros.</p>	<p>NO COINCIDE</p>
<p><b>PLAN DE EXPORTACIÓN</b></p>	<p>Salazar (2016), concluyó que la Asociación de la provincia de Piura Avach, dedicada a la exportación de Banano Orgánico, cuyo mérito, especialmente, se le atribuye por el cuidado especial en el manejo y selección del producto. La distribución de los Productores, la asistencia técnica, el proceso de cosecha, selección, deslechado y clasificado para la exportación, son rigurosamente realizados por el personal de Avach. Logrando de este modo exportar un producto de calidad al mercado extranjero. Avach es una asociación que ha logrado implementar un sistema de control interno, los cuales son ejecutados en cada</p>	<p>En la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, si cuentan con un control interno que abarca casi todos los aspectos de la producción de su producto, pero que aún les falta poner un poco más de énfasis en cuanto a su personal, como son, más capacitaciones para que ellos estén más atentos en el trabajo que le toca a cada uno y sobre todo el grado de responsabilidad que abarca cada tarea encomendada.</p>	<p>NO COINCIDE</p>



	proceso de producción y exportación, las medidas del sistema de control interno están en el aprovisionamiento, en el etiquetado, en el empaque, en la unitarización de exportación, en el soporte de comercio internacional, en la distribución y finalmente en el costo.		
<b>USO DE LOS RECURSOS NO RENOVABLES</b>	Vargas (2011), concluyó que, La agricultura orgánica es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la explotación agrícola, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y el no uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos (agroquímicos), para de este modo proteger el medio ambiente y la salud humana.	La asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, no utilizan fertilizantes y plaguicidas sintéticos (agroquímicos), en el proceso de siembra de banano, ya que estos disminuyen la fertilidad de los suelos, afectan la salud humana, la salud de animales y el medio ambiente.	COINCIDE

Fuente: Elaboración propia en base al comparativo del OE1 y OE2.

## **5.2 Análisis de resultados**

### **5.2.1 Según Objetivo específico 1**

#### **Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú.**

- a) Sobre la caracterización del control interno, Ruiz (2014), Concluyó que se debe tener en cuenta el control interno de los inventarios, siendo este base fundamental para suministrar información exacta y precisa en la toma de decisiones sobre cantidades físicas, costos de mercancía vendida y costo de mercancía en existencias.
- b) En cuanto a la exportación de banano, La Rosa (2016), concluyó que a través del Estudio Técnico se determinarán los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente, refiriéndose a los activos fijos propios de la compañía, así como la disponibilidad de insumos para abastecer al mercado canadiense del producto elegido.
- c) Sobre el planteamiento estratégico, Delgado, Guevara, Higido, Torres (2017), concluyeron que, actualmente, el consumo mundial de productos agrícolas orgánicos está aumentando rápidamente por el alto valor nutricional que estos poseen. Esto se debe a que sus procesos agrícolas son limpios; es decir, no utilizan insumos dañinos para la salud de las personas o de cualquier otro elemento del medio ambiente donde se desarrollan. La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM, 2009) definió este tipo de agricultura como un sistema de producción que mantiene la salud de los suelos, los ecosistemas y las personas. Así pues, este sistema se basa en los procesos ecológicos, la biodiversidad y los ciclos adaptados a las condiciones laborales, en lugar de la utilización de insumos con efectos adversos.

- d) En cuanto al estudio para determinar la viabilidad comercial, Dávila (2017), concluyó que, en la actualidad, el banano orgánico peruano se cultiva en las zonas de la costa norte del Perú, especialmente en Piura y Tumbes, pero también se ha extendido al departamento de Lambayeque. La exportación de banano orgánico por parte de los productores de la APPT se dirige hacia los principales mercados de Europa y Estados Unidos, y en la actualidad son los primeros productores de banano orgánico en la Región Lambayeque. El estudio de la investigación está orientada a los productores de la APPT para decidir sobre la comercialización de los excedentes de producción que no puedan ser comercializadas en el mercado exterior por no cumplir con los parámetros de calidad para la exportación calibre de la fruta o grado de madurez, pero que fácil y en poco tiempo podrían comercializarse en el mercado local.
- e) Respecto a los determinantes de la producción, Bayona, Boza, Reyes (2011), concluyeron que, es preocupación de instituciones gubernamentales, no gubernamentales y sobre todo de los productores agrarios de Piura, encontrar cultivos alternativos rentables a los tradicionales, debiendo innovar no solo técnicas para mejorar la productividad y la calidad del producto, sino organizarse para cubrir otras fases de la cadena productiva como, la provisión de insumos, créditos, asistencia técnica, su transformación y mercadeo. Entre esos cultivos se encuentran el banano, el café, cacao y el mango orgánico que se producen en Piura para su exportación.
- f) En cuanto al plan de exportación, Salazar (2016), concluyó que la Asociación de la provincia de Piura Avach, dedicada a la exportación de Banano Orgánico, cuyo mérito, especialmente, se le atribuye por el cuidado especial en el manejo y selección del producto. La distribución de los Productores, la asistencia técnica, el proceso de cosecha, selección, deslechado y clasificado para la exportación,

son rigurosamente realizados por el personal de Avach. Logrando de este modo exportar un producto de calidad al mercado extranjero. Avach es una asociación que ha logrado implementar un sistema de control interno, los cuales son ejecutados en cada proceso de producción y exportación, las medidas del sistema de control interno están en el aprovisionamiento, en el etiquetado, en el empaque, en la unitarización de exportación, en el soporte de comercio internacional, en la distribución y finalmente en el costo.

- g) Respecto a la producción para el comercio justo, Vargas (2011), concluyó que, La agricultura orgánica es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la explotación agrícola, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y el no uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos (agroquímicos), para de este modo proteger el medio ambiente y la salud humana.

### **5.2.2 Según Objetivo específico 2**

**Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.**

- a) La asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, se encuentra dentro del sector cultivo de frutas, esta asociación realiza actividades de comercio exterior y está dentro del comercio justo. Por lo tanto, cuenta con un sistema de control interno que le ayuda a medir la eficacia y eficiencia de sus operaciones a realizar.
- b) El control interno con el que cuenta abarca muchos sectores de la empresa productora, uno de los más importantes es el inventario, ya que este le permite

- cumplir a tiempo con sus ventas. Y le brinda información precisa para que pueda cumplir con la demanda de sus clientes y no quedar mal con ellos.
- c) Esta asociación ya que ejerce comercio exterior, tiene la responsabilidad de hacer un estudio técnico exhaustivo para que pueda determinar sus requerimientos necesarios en cuanto a la utilización eficiente de sus activos fijos y medir con precisión su producto y ver cómo y con cuánto puede abastecer su mercado de exportación.
  - d) La asociación decidió producir productos orgánicos porque, los mercados internacionales cada vez son más exigentes en cuanto a la alimentación saludable. La población sabe que la producción orgánica alcanza un equilibrio entre el cuidado del medio ambiente y el cuidado de nuestra salud, ya que al consumir un producto orgánico estamos cuidando nuestra salud y sobre todo estamos contribuyendo con el cuidado de nuestro mundo ecológico.
  - e) Es por eso que la asociación de pequeños agricultores de banano orgánico de Montenegro Sullana dice que la producción orgánica implica un compromiso serio con el medio ambiente, las frutas y las nuevas generaciones,
  - f) Debido a que los parámetros para exportar un producto orgánico son rigurosos, la asociación se dedica a vender en el mercado local aquel producto que no logro cumplir con las características que requiere un producto para ser exportado. Esto no implica que el producto este en malas condiciones, sino que hay que seguir ciertos parámetros para exportar, como por ejemplo el peso, el color, el tamaño etc.
  - g) Ya que el Perú se ha convertido en el segundo exportador de banano orgánico a escala mundial, después de República Dominicana, la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, y otras asociaciones de productores de banano orgánico son apoyados por sus autoridades provinciales,

regionales y el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), dándoles a estos apoyos logísticos, como capacitaciones, y equipos técnicos. Entre otros,

- h) En la asociación de pequeños productores de banano orgánico, si cuentan con un control interno que abarca casi todos los aspectos de la producción de su producto, pero que aún les falta poner un poco más de énfasis en cuanto a su personal, debemos entender que el personal que labora en una empresa es uno de los personajes principales, ya que si laboran en el campo, ellos son responsables de la producción directamente, y si no son capacitados constantemente puede haber una pérdida muy grave para la empresa, o si laboran en otras áreas, y si llegan a equivocarse en algún error por más pequeño que este sea también le generaría pérdidas a la empresa. Es por ello que se les comunica que como empresa exportadora de banano orgánico deben darles a sus empleados más capacitaciones acorde a las diferentes áreas donde se desenvuelven.
- i) En la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, se han dedicado a la agricultura orgánica para proteger de un lado el medio ambiente y por el otro lado la salud humana.

### **5.2.3 Según Objetivo específico 3**

**Realizar un análisis comparativo de los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.**

- a) Realizando un análisis comparativo sobre el control interno, Ruiz (2014), Concluyó que se debe tener en cuenta el control interno de los inventarios, siendo este base fundamental para suministrar información exacta y precisa. Coincidiendo la empresa en estudio, sobre tener en cuenta el control interno de inventarios ya que esta es una empresa que se dedica al comercio exterior por

ellos deben tener información fuera de errores para poder cumplir con las empresas extranjera.

- b) En cuanto al estudio técnico, La Rosa (2016), concluyó que a través del Estudio Técnico se determinarán los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente, siendo su objetivo exportar al riguroso mercado canadiense, en lo cual la empresa en estudio si coincide ya que si cuenta con un estudio técnico que le ayuda a determinar sus requerimientos necesarios para poder abastecer los mercados a los que exportan, esta asociación tiene en la mira abastecer más países con su producto, pero aún le falta más experiencia y mejor estudio de mercado.
- c) Respecto al proceso ecológico, Delgado, Guevara, Higidio, Torres (2017), concluyeron que, actualmente, el consumo mundial de productos agrícolas orgánicos está aumentando rápidamente por el alto valor nutricional que estos poseen. Esto se debe a que sus procesos agrícolas son limpios; es decir, no utilizan insumos dañinos para la salud de las personas o de cualquier otro elemento del medio ambiente donde se desarrollan. Coincidiendo con la empresa en estudio ya que esta es una asociación que exporta banano orgánico en la cual busca el beneficio de la salud y sobre todo cuidar el medio ambiente.
- d) En cuanto a los parámetros de calidad, Dávila, (2017), concluyó que, en la actualidad, el banano orgánico peruano se cultiva en las zonas de la costa norte del Perú, especialmente en Piura y Tumbes, pero también se ha extendido al departamento de Lambayeque. Siendo la empresa en estudio los productores APPT. Estos productores también se dedican al comercio exterior, pero cuando su producto que no llega a cumplir con los parámetros de exportación, son vendidos el mercado local. Coincidiendo con la empresa en estudio, ya que ellos también venden su producto a los mercados locales cuando este no llega a

cumplir los estándares de exportación. Claramente explicando que el producto que se vende en los mercados locales no es porque el producto este en más condiciones si no que para exportar tienen que tener ciertos lineamientos como, por ejemplo, su color, su peso, su tamaño entre otros. Quedando en claro la viabilidad comercial para que el producto no se desperdicie, se busca comercializar en los mercados locales.

- e) Respecto a la provisión de insumos, créditos, técnica, su transformación y mercado, Bayona, Boza, Reyes (2011), concluyeron que, es preocupación de instituciones gubernamentales, no gubernamentales y asistencia sobre todo de los productores agrarios de Piura, encontrar cultivos alternativos rentables a los tradicionales, debiendo innovar no solo técnicas para mejorar la productividad y la calidad del producto, sino organizarse para cubrir otras fases de la cadena productiva como, la provisión de insumos, créditos, asistencia técnica, su transformación y mercadeo. No coincidiendo con la empresa en estudio porque esta empresa y otras empresas de Sullana si cuentan con el apoyo de su alcalde de las autoridades regionales y sobre todo con el apoyo del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI).
- f) En cuanto al plan de estudio, Salazar (2016), concluyó que la Asociación de la provincia de Piura Avach, dedicada a la exportación de Banano Orgánico, cuyo mérito, especialmente, se le atribuye por el cuidado especial en el manejo y selección del producto. La distribución de los Productores, la asistencia técnica, el proceso de cosecha, selección, deslechado y clasificado para la exportación, son rigurosamente realizados por el personal de Avach. En el cual no coincidió con la empresa en estudio porque según lo investigado hay pequeños descuidos en la capacitación de personal, no se les prepara correctamente en las diferentes



áreas en las que laboran y unos se basan a la experiencia adquirida en los años que ellos llevan laborando en este rubro.

- g) Respecto al uso de los recursos no renovables, Vargas (2011), concluyó que, La agricultura orgánica es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la explotación agrícola, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y el no uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos. Coincidiendo con la empresa en estudio porque ellos se dedican a la producción de productos orgánicos, utilizando para sus siembras abonos y cuidados naturales, con la finalidad de proteger el medio ambiente y la salud humana.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Según Objetivo específico 1**

#### **Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú.**

- a) Para las empresas que cuentan con inventarios de mercaderías, llevar el control de estos es uno de los más difíciles retos a los que se enfrentan cada día. En las empresas que exportan banano orgánico llevar el control de sus inventarios es de suma importancia ya que este les permitirá dar información exacta a las empresas internacionales. Según Ruiz (2014), quien nos habla de la caracterización del control interno, manifiesta que el control de los inventarios es de suma importancia para que las empresas suministren información exacta y precisa acerca de cantidades físicas, en los costos de mercaderías vendidas y costos de mercaderías en existencias.
- b) Se determinó que el estudio técnico es una de las herramientas fundamentales de las empresas. Según, La Rosa (2016), concluyó que a través del Estudio Técnico se determinarán los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente, ello los llevara a determinar la disponibilidad de insumos para que puedan abastecer al mercado internacional.
- c) Dávila (2017), manifestó que el estudio de su investigación está dedicado a ver la viabilidad de comercializar los excedentes de los productos bananeros que no pudieron ser comercializados, puedan ser vendidos en los mercados locales. Los productos que no pueden ser exportados no es por que estén deteriorados, sino que las empresas internacionales exigen ciertos parámetros de calidad para que el producto puede ser vendido en el mercado internacional.
- d) Según Salazar (2016) manifestó que para poder exportar banano orgánico se debe tener un cuidado especial en la selección del producto, el personal debe

realizar un riguroso trabajo al momento de cosechar, de seleccionar y clasificar el producto de exportación, se determinó también que las asociaciones dedicadas a la producción y exportación de banano orgánico tienen que implementar un sistema de control interno los cuales serían ejecutados en cada proceso de producción y exportación, dado que las medidas de control interno están en el aprovisionamiento, en el etiquetado, en el empaque, en la unitarización de exportación, en el soporte de comercio internacional, en la distribución y finalmente en el costo.

## **6.2 Según Objetivo específico 2**

**Determinar y describir los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.**

### **Control administrativo**

- 1) la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, cuentan con un manual de políticas y procedimientos actualizados, manual de operaciones y funciones (MOF), los cuales permiten guiar al trabajador en cada labor que ellos realicen. La asociación también cuenta con técnicas para identificar y evaluar los posibles riesgos que puede acarrear la producción y evitar cumplir con la meta de exportación. También cuenta con un libro de reclamaciones de acuerdo a ley N° 29571 D.S N° 001-2011-PCM, cuenta con una estructura organizacional actualizada, este determina la importancia de las responsabilidades que tiene cada trabajador y describe las funciones y la posición que ocupa en el organigrama de la empresa.

### **En el control de calidad**

- 2) la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana, si aplica normas de calidad para la exportación de su producto, también cuenta con personal calificado para que realice a su producción el control de calidad respectivo y cuenta con certificación de calidad. De este modo la asociación exporta sin ningún problema su producto bandera (banano orgánico).

### **En el control de sus ventas.**

- 3) Se determinó que la asociación recibe el pago de sus ventas mediante depósitos y/o transferencias bancarias, porque consideran que es una forma formal y más segura. También controlan el pago de sus ventas mediante los reportes de cuentas corriente y los vaucher escaneados por los deudores.

### **En el control de los activos fijos**

- 4) La asociación si lleva un control riguroso en cuanto a sus activos fijos, además mensualmente hacen el inventario de cada uno de ellos, esta asociación actualmente cuenta con inmuebles, vehículos, maquinarias y equipos de cómputo, los cuales son de gran utilidad para el personal.

### **En el control del personal**

- 5) La asociación tiene a cargo casi 30 trabajadores de los cuales 5 son administrativos y 25 trabajadores de campo los cuales aumentan a medida de la necesidad de la asociación productora (siembra - cosecha). El control de asistencia del personal se hace mediante un registro manual, todo el personal administrativo y de campo se encuentra en planilla, y el medio de pago de sus remuneraciones se hacen en efectivo en cuanto se refiere al personal de campo y se abona a cuenta corriente al personal administrativo.

### **Control del almacén**

- 6) La asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro, cuentan para su almacén con un manual de organización y funciones que describen las responsabilidades de cargo, también por seguridad realizan inventarios físicos en el almacén, aun cuando se cuenta con un software de inventarios. En el almacén encontramos dos personas que están a cargo de supervisar diariamente las existencias.

### **Control de compras**

- 7) La asociación realiza sus compras mediante la selección de proveedores, siempre buscando productos de calidad y de bajo precio, en cuanto a la forma de pago a los proveedores es mediante depósitos y/o transferencias bancarias, porque consideran que es una forma más segura de cancelar sus obligaciones.

### **Control de cuentas por pagar y por cobrar**

- 8) La asociación cuenta con un registro de control para el pago de sus proveedores, de este modo ellos saben cuánto deben al finalizar el mes. Los pagos a los proveedores son autorizados por la oficina de administración en coordinación con gerencia.
- 9) En cuanto a sus cuentas por cobrar, el saldo de sus clientes es verificados mediante cuentas bancarias y él envió de vaucher escaneados.

### **Control de caja**

- 10) Se determinó que el manejo de caja de la asociación es llevado por dos personas autorizados y capacitadas en el área, dicho personal también se encuentra en planilla y goza de todos los beneficios que este tiene. En cuanto al control de caja por seguridad y control el dinero es depositado en cuenta corriente en forma

íntegra. La asociación también cuenta con un fondo en caja chica y el encargado de llevar esta caja es de una sola persona, el fondo de caja chica esta por cualquier problema que se presente en el momento y su reposición de este es solo si se llegara a agotar completamente.

### **6.3 Según Objetivo específico 3**

#### **Realizar un análisis comparativo de los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú y en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018.**

Se concluye realizando comparaciones entre el caso de la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro y los antecedentes en el Perú, sobre el control interno, los cuales mostraron coincidencias y no coincidencias como:

- a) Ruiz (2014) quien concluyó que se debe tener en cuenta el control de inventarios puesto que este es una base fundamental para suministrar información exacta y precisa, coincidiendo con la empresa en estudio que también aplica un control interno en sus inventarios.
- b) La Rosa (2016) concluyó que a través del Estudio Técnico se determinarán los requerimientos necesarios para que la empresa opere de manera eficiente siendo su objetivo exportar al riguroso mercado canadiense, coincidiendo con la empresa en estudio porque si realizan un estudio técnico el cual les ayuda a determinar los requerimientos necesarios para que esta opere de manera eficiente ya que el producto que producen (banano orgánico) es vendido al mercado internacional.

- c) Delgado, Guevara, Higidio, Torres (2017), concluyeron, que, actualmente, el consumo mundial de productos agrícolas orgánicos está aumentando rápidamente por el alto valor nutricional que estos poseen. Coincidiendo con la empresa en estudio porque se produce banano orgánico y en su producción se busca el beneficio de la salud humana y sobre todo el cuidado del medio ambiente.
- d) Dávila, (2017), concluyó que, en la actualidad, el banano orgánico peruano se cultiva en las zonas de la costa norte del Perú, especialmente en Piura y Tumbes, pero también se ha extendido al departamento de Lambayeque. El estudio de esta investigación es ver la comercialización de un mercado local cuando la empresa de Chiclayo no pueda exportar por no cumplir con los parámetros de calidad, coincidiendo con la empresa en estudio que los excedentes que no se llegaron a exportar son comercializados en los mercados locales.
- e) Bayona, Boza, Reyes (2011), concluyeron que, es preocupación de instituciones gubernamentales, no gubernamentales y sobre todo de los productores agrarios de Piura, encontrar cultivos alternativos rentables a los tradicionales, debiendo innovar no solo técnicas para mejorar la productividad y la calidad del producto, sino organizarse para cubrir otras fases de la cadena productiva como, la provisión de insumos, créditos, asistencia técnica, su transformación y mercadeo. No coincidiendo con la empresa en estudio puesto que esta asociación y todas las asociaciones productoras de banano orgánico del valle chira son apoyados por sus autoridades tanto locales como regionales y sobre todo son apoyados por el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)
- f) Salazar (2016), concluyó que para poder exportar banano orgánico se debe tener un cuidado especial en la selección del producto, el personal debe realizar un riguroso trabajo al momento de cosechar, de seleccionar y clasificar el producto

de exportación, coincidiendo con la empresa en estudio puesto que su nicho de mercado es el mercado internacional, por lo tanto, tiene que tener mucho cuidado al momento de seleccionar el producto de exportación.

- g)** Vargas (2011), concluyó que, La agricultura orgánica es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la explotación agrícola, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y el no uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos, coincidiendo con la empresa en estudio puesto que esta asociación se dedican a la producción orgánica y tienen la responsabilidad de proteger el medio ambiente y la salud humana.



## **VII. Recomendaciones.**

- 1) El personal que se encarga de revisar el control de calidad debe ser capacitado constantemente, para que pueda emitir un reporte fuera de errores.
- 2) El pago de los trabajadores de campo fijos o eventuales deben ser por medio de una cuenta corriente.
- 3) La supervisión de actividades de control en cada área de la producción y en las áreas administrativas deben ser constantes, de ese modo evitaremos diferentes errores o atrasos, con ello se garantiza el cumplimiento de las metas trazadas.
- 4) La capacitación constante para los trabajadores de campo, sean trabajadores fijos o los que se contratan en campañas, de este modo ellos puedan cumplir con sus responsabilidades e incrementen su productividad y eficiencia.
- 5) Los activos fijos deben ser revisados quincenalmente, ya sea la maquinaria o los equipos de cómputo, ya que esos activos son de uso indispensable para el personal, y si fallan significaría un atraso innecesario de trabajo.
- 6) Debe tener información exacta de los pagos y las cobranzas que se realizan diariamente, de este modo la empresa llevara un control de cuánto dinero deben los clientes y cuánto dinero la empresa debe a sus proveedores.

## Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas

Bayona, P. (2009). *Propuesta estratégica para el desarrollo de productos orgánicos en Perú*. Disponible: [http://dalessio.pearsonperu.pe/el\\_proceso\\_estrategico\\_2/recursos/2\\_productos\\_org%C3%A1nicos.pdf](http://dalessio.pearsonperu.pe/el_proceso_estrategico_2/recursos/2_productos_org%C3%A1nicos.pdf).

Bermeo, M. (2015). *El marco integrado del control interno como herramienta de cumplimiento del objeto social de empresas bananeras*. Disponible: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/2947/1/TTUACE-2015-CA-CD00006.pdf>

Córdova, C. (2016). *Estudio de pre-factibilidad de un programa de certificación de banano orgánico para exportar a Alemania en productores de la provincia de los ríos - ecuador: 2015*. Disponible: [file:///C:/Users/PC/Downloads/TESIS%20CONSOLIDADA%20BANANO%20ORGANICO%20ENERO%202016%20VALERIA%20CORDOVA%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/TESIS%20CONSOLIDADA%20BANANO%20ORGANICO%20ENERO%202016%20VALERIA%20CORDOVA%20(3).pdf)

Fernández, J. (2016). *La exportación de banano orgánico como alternativa para la diversificación de la oferta exportable en la provincia de el oro*. Disponible: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13738/1/JOHANNA%20FERNANDEZ%20TESIS%20final.pdf>

Vargas, J. (2011), en su tesis *“Banano orgánico, Producción para Comercio Justo, Pequeños Productores y la Agenda del Trabajo Digno: Una Experiencia Exitosa en el valle del río Chira, Piura, Perú”* Disponible: [https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/Borrador\\_final\\_PLADES\\_JCV.pdf](https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/Borrador_final_PLADES_JCV.pdf)

Delgado, Guevara, Higidio, Torres (2017). *Planeamiento Estratégico para el Banano Orgánico en el Perú 2016-2026*. Disponible: <https://core.ac.uk/download/pdf/80610617.pdf>

Chávez, L. (2016). *El mercado de nueva york - estados unidos como una oportunidad de negocios para la exportación peruana de banano orgánico de la región Piura 2016*. Disponible: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10167/Ch%C3%A1vez%20Valdiviezo%20Linda%20Isabel%20-%20parcial.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Peña, F. (2015), *Los mecanismos de control interno administrativo en los almacenes de las empresas agrícolas en el Perú*. Disponible: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1026/CONTROL\\_INTERNO\\_ADMINISTRATIVO\\_ALMACENES\\_PENA\\_MEDINA\\_FAHIRE\\_YANIRETH.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1026/CONTROL_INTERNO_ADMINISTRATIVO_ALMACENES_PENA_MEDINA_FAHIRE_YANIRETH.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Yamamoto, M. (2015). *Estructura productiva-económica, comercial, competitividad y marketing del banano orgánico de Piura durante el periodo 2000 - 2013*. Disponible:

<http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2029/E16-Y3-T.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Sernaque, N. (20150). *el financiamiento y su incidencia en los resultados de gestión de las empresas del sector agroindustrial – rubro exportación de banano y cacao orgánicos de la ciudad de Piura - periodo 2014*”. Disponible: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1813/GESTION\\_FINANCIERA\\_SECTOR\\_AGROINDUSTRIAL\\_SERNAQUE\\_PALOMINO\\_NORLY\\_AZUCENA.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1813/GESTION_FINANCIERA_SECTOR_AGROINDUSTRIAL_SERNAQUE_PALOMINO_NORLY_AZUCENA.pdf?sequence=1)

López, D. (2016). *generación de valor compartido a través de la implementación de un modelo de negocio inclusivo: caso dole bananos orgánicos en Sullana - Piura en el periodo comprendido entre el 2007 y 2015*”. Disponible: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9745/L%C3%B3pez%20Tacca\\_P%C3%A9rez%20Albela%20Carranza\\_Generaci%C3%B3n\\_valor\\_compartido1.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9745/L%C3%B3pez%20Tacca_P%C3%A9rez%20Albela%20Carranza_Generaci%C3%B3n_valor_compartido1.pdf?sequence=1)

## Anexos

### Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### CUESTIONARIO

APLICADO A UN TRABAJADOR DE LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS

PRODUCTORES DE BANANO ORGÁNICO

La información que usted proporcione será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que agradezco su valiosa información y colaboración, para desarrollar mi investigación titulada: **LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO EN EL PERÚ y: LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE BANANO ORGÁNICO DE MONTENEGRO SULLANA. – PIURA, 2018.**

**Encuestador(a):** Magdaly del Carmen Ruiz Espinoza.    **Fecha:** Agosto del 2018

**INSTRUCCIONES:** Marcar dentro del paréntesis con una “X” sólo la alternativa correcta.

N°	CUESTIONARIO	RESPUESTAS		
		SI	NO	A veces
	<b>CONTROL ADMINISTRATIVO</b>			
1	¿Cuenta la empresa con Dpto. de Control Interno?			
2	¿La gerencia resuelve de forma oportuna, los problemas relacionados al personal, usuarios y proveedores?			

3	¿Cuenta la empresa con técnicas para identificación y evaluación de riesgos?			
4	¿Se emiten reportes oportunos a la gerencia, para que sean revisados y controlados?			
5	¿Cuenta la empresa con Libro de Reclamaciones de acuerdo a Ley N° 29571 D.S N° 011-2011-PCM?			
6	¿Cuenta la empresa con Manual de políticas y procedimientos actualizados?			
7	¿Cuenta la asociación con una estructura organizacional actualizada?			
8	¿Existe la supervisión de actividades de control?			
9	¿Ha recibido apoyo del estado?			
10	¿Cuenta con un manual de operaciones y funciones (MOF)			
11	¿Cuenta con personal capacitado para las distintas áreas?			
12	¿Evalúa posibles riesgos?			
13	¿Considera usted que el cumplimiento de las normas de Control Interno ayuda a mejorar el proceso administrativo en la asociación?			
14	¿Ha crecido la competencia?			
15	¿Es permanente el control interno?			
	<b>CALIDAD</b>			
16	¿Aplica normas de calidad para la exportación?			
17	¿Cuenta con personal calificado para el control de calidad?			
18	¿Cuenta con certificación a la calidad?			
	<b>VENTAS</b>			
19	¿El pago por las ventas realizadas se recibe en?			
	a) Efectivo			
	b) Deposito y/o transferencias bancarias			
20	¿Cómo se controlan los pagos?			
	a) Reporte de cuentas corrientes			

	b) Verificación de saldos en cuentas bancarias			
	c) Escaneo de papeleta de voucher			
	<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
21	¿Lleva la empresa un control de los activos fijos?			
22	¿Con qué frecuencia se realiza el inventario de los activos fijos?			
	a) Mensual			
	b) Semestral			
	c) Anual			
23	¿Qué bienes constituyen su activo fijo?			
	a) Inmuebles			
	b) Vehículos			
	c) Maquinaria y equipos de cómputo			
	d) Todos los anteriores			
24	¿Realiza mantenimiento de los vehículos?			
25	¿Realiza mantenimiento de los equipos de cómputo?			
	<b>PERSONAL</b>			
26	¿Cuántas personas trabajan en su empresa?			
	a) Entre 10 a 20			
	b) Entre 21 a 30			
	c) Más de 30			
	¿Cuántos trabajadores administrativos?			
	a) Entre 4 a 8			
	¿Cuántos trabajadores de campo?			
	a) Entre 20 a 25			
27	¿Cómo se controla la asistencia del personal?			
	a) Registro de asistencia manual			

	b) Huella digital electrónica			
28	¿El personal administrativo se encuentra en planilla?			
29	¿Se cancela a tiempo las remuneraciones al personal?			
30	¿Cuál es el medio de pago de las remuneraciones?			
	a) Efectivo (a personal de campo según planilla.)			
	b) Abono en cuenta (personal administrativo)			
	c) Cheque			
	<b>CONTROL DEL ALMACEN</b>			
31	¿Cuenta el almacén con un manual de organización y funciones que describan las responsabilidades del cargo?			
32	¿Realiza movimientos diarios en almacén?			
33	¿Realiza un inventario físico en almacén?			
34	¿Cuántas personas tienen a cargo el almacén?			
	a) 1			
	b) 2			
	c) 3			
	c) Más de 3			
35	¿Cuál es tiempo máximo de permanencia del producto (Banano) para exportación, en el almacén?			
	a) Una semana			
	b) Una quincena			
	c) Un mes			
36	¿Qué sistema utilizan para el control de sus inventarios?			
	a) Kardex manual			
	b) Sistema de Kardex			
	c) Software de inventarios			
37	¿Con qué frecuencia se supervisa las existencias en el almacén?			

	a) Diario			
	b) Semanal			
	c) Mensual			
38	¿Cómo aseguran mantener la calidad del producto?			
	a) Congelador			
	b) Sacos de polipropileno			
	c) otros			
39	¿Qué medidas adopta la empresa para controlar el riesgo en almacén?			
	a) Fumigación			
	b) Desratización y desinsectación			
	c) Buenas prácticas de manipuleo			
	d) Extintores			
	e) Plan de contingencias			
	<b>CONTROL DE COMPRAS</b>			
40	¿Cuál es el procedimiento para la compra?			
	a) Selección de proveedores			
	b) Contrato de compra – venta			
	c) Acopio del producto			
41	¿Qué medio de pago se utiliza para las compras?			
	a) Efectivo			
	b) Depósito y/o transferencias bancarias			
	c) Otros			
	<b>CONTROL DE LAS CUENTAS POR PAGAR</b>			
42	¿Cuenta la empresa con un registro de las obligaciones por pagar?			
43	¿Se preparan informes de cuentas por pagar para la autorización del pago?			



44	¿Los pagos son autorizados por ...?			
	a) Gerencia			
	b) Administración			
	c) otros			
	<b>CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR</b>			
45	¿Cómo controla las cuentas por cobrar?			
	a) Cronograma de cobranza			
	b) Control de transferencias bancarias			
	c) Verificación de saldos en cuentas bancarias			
	<b>CONTROL DE CAJA</b>			
46	¿Cuenta con personal autorizado para llevar la Caja?			
47	¿El personal de caja se encuentra en planilla?			
48	¿Cómo se controla los ingresos de caja?			
	a) Liquidaciones diarias			
	b) Depósitos bancarios por íntegro del ingreso			
	c) Arqueos de caja (Programados e inopinados)			
	d) Conciliaciones bancarias mensuales			
	e) Verificación de reporte del libro bancos			
49	¿Cuenta la empresa con fondo de caja chica?			
50	¿La responsabilidad del Fondo de Caja chica recae sobre una o más personas?			
	a) 1 persona			
	b) 2 personas			
51	¿Cuándo se realiza la reposición del fondo Fijo de Caja Chica?			
	a) Al agotar el fondo			
	b) Al 70% de atendido			
	c) Al 90% de atendido			
	<b>TOTAL</b>			

“Mil gracias por su colaboración”

## Anexo 2

### CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

#### I. ACTIVIDADES

Actividades	Meses 2018							
	JUN		JUL		AGO		SET	
Elaboración de Informe								
Recolección de datos								
Trabajo de campo								
Revisión y corrección								
Presentación del Informe								

## II. PRESUPUESTO

### Presupuesto de bienes y servicios

ITEM	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
<b>Bienes</b>				
Computador	Unidad	01	2,900.00	2,900.00
USB	Unidad	01	35.00	35.00
Papel A4	Millar	½	14.00	7.00
Libros	Unidad	01	85.00	85.00
Refrigerios	Unidad	20	6.00	120.00
<b>Total Bienes</b>				<b>3,147.00</b>

<b>Servicios</b>				
Movilidad	Pasaje	52	4.00	208.00
Internet	horas	100	1.00	100.00
Fotocopias	unidad	45	0.10	4.50
Impresiones	unidad	25	0.20	5.00
Asesoría				2,000.00
<b>Total de servicios</b>				<b>2,317.50</b>

## III. RESUMEN DEL PRESUPUESTO

Bienes	<b>3,147.00</b>
Servicios	<b>2,217.50</b>
<b>Total</b>	<b>5,364.50</b>

## IV. FINANCIAMIENTO

La presente investigación fue autofinanciada por el investigador.