



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRO EXPORTACION –
RUBRO BANANO ORGANICO EN EL PERÚ.**

**CASO: ASOCIACION DE PRODUCTORES DE BANANO
ORGANICO VALLE DEL CHIRA -QUERECOTILLO –
SULLANA - PIURA, 2018.**

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

AUTOR(A)

BACH. BERMEO CHERO ROSA ELIZABETH

ASESORA

CPC. EDME MARTHA GARCIA MANDAMIENTOS

PIURA – PERÚ

2019

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRO EXPORTACION –
RUBRO BANANO ORGANICO EN EL PERÚ.**

**CASO: ASOCIACION DE PRODUCTORES DE BANANO
ORGANICO VALLE DEL CHIRA -QUERECOTILLO –
SULLANA - PIURA, 2018.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA

Dr. Victor Manuel Landa Machero
Presidente

Dr. Victor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgr. Jannyna Reto Gómez
Miembro

CPC. Edmé Martha García Mandamientos
Asesora

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera y otorgarme la fortaleza necesaria y así poder cumplir cada una de las metas trazadas.

A la CPC. Edmé Martha García Mandamientos, mi asesora de tesis, quien, con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis.

DEDICATORIA

A mis padres por haber sido mi apoyo moral, espiritual y económico para seguir adelante, muchos de mis logros se los debo a ustedes en lo que incluye este y porque me supieron formar constantemente para alcanzar mis metas.

A Uladech católica por la oportunidad de crecer y convertirme en una profesional al servicio de mi país.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del Sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú-2018. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica - entrevista y como instrumento de recolección de información las fichas bibliográficas y el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al gerente y/o representante legal de la empresa del caso en estudio, obteniendo como principales resultados los siguientes: Respecto a la revisión bibliográfica Según los autores citados afirman que el Financiamiento en las empresas de asociación de productores de banano orgánico, lo obtienen a través de las CMAC Sullana, Agroideas, entre otras, para seguir invirtiendo, lo cual representa una ventaja competitiva importante y necesaria en la actualidad. Respecto a la aplicación del caso: La empresa de Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira, de la ciudad de Sullana afirma que, si cuenta con un Financiamiento con Agroideas el cual fue de S/1'000,000 de soles en un plazo de 36 meses con una tasa de interés de 11%, fue invertido para capital de trabajo, gastos operativos, maquinaria y equipo. Finalmente se concluye que: las empresas del Sector Agro Exportación, rubro Banano Orgánico, al contar con un financiamiento con entidades financieras, contribuye a que la empresa mejore su productividad, exportación y llegar a los objetivos y metas programados.

Palabras Clave: Financiamiento, Mypes, obligaciones, Instituciones financieras, agro exportación

ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of the financing of the companies of the Agricultural Export Sector - Organic Banana sector in Peru-2018. It has been developed using the Methodology of descriptive type, quantitative level and non-experimental, descriptive, bibliographic, documental and case design. Applying the technique of the bibliographic review - interview and as an instrument of information collection the bibliographic records and the pre-structured questionnaire with questions 20 related to the investigation, applied to the manager and / or legal representative of the company of the case under study, obtaining as main results the following: Regarding the bibliographical review According to the authors cited, they claim that the financing in the companies of association of organic banana producers, they obtain it through the CMAAC Sullana, Agroideas, among others, to continue investing which represents an important and necessary competitive advantage at present. Regarding the application of the case: The company of Association of Producers of Organic Banana Valle del Chira, of the city of Sullana, affirms that, if it has a Financing with Agroideas which was S/1'000,000 soles in a term of 36 months with an interest rate of 11%, it was invested for working capital, operating expenses, machinery and equipment. Finally, it is concluded that: the companies of the Agricultural Exportation Sector, Organic Banana, having a financing with financial entities, make your company improve its productivity, export and reach the objectives and goals that they require.

key words: financing, mypes ,obligations , financial Institutions, agro export.

CONTENIDO

	Pág.
TITULO.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii - ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	4
2.1 Antecedentes.....	4
2.1.1 Nacionales.....	4
2.1.2 Locales.....	7
2.2 Bases Teóricas.....	8
2.3 Marco Conceptual.....	17
III HIPOTESIS.....	38
3.1 Hipótesis.....	38
IV. METODOLOGÍA.....	39
4.1 Diseño de la investigación.....	39
4.2 Población y muestra.....	39
4.2.1 Población.....	39
4.2.2 Muestra.....	39
4.3 Técnicas e instrumentos.....	39
4.4 Operacionalización de Variables.....	39
4.5 Plan de análisis.....	40
4.6 Principios Éticos.....	40
4.7 Matriz de consistencia.....	41
V. RESULTADOS	
5.1 Resultados	42
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1	42
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	46
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	49
5.2 Análisis de resultados.....	54
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	54
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	55
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3	55

VI. CONCLUSIONES.	57
6.1 Respecto al objetivo específico 1.....	57
6.2 Respecto al objetivo específico 2.....	59
6.3 Respecto al objetivo específico 3.....	60
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	62
Recomendaciones.....	62
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63
ANEXOS	67 -70

I. INTRODUCCIÓN

Bien se sabe que las fuentes de financiamiento es la manera de como una entidad puede beneficiarse de recursos financieros para cumplir sus objetivos de prosperidad. Por lo que se dice que antes de adquirir un financiamiento la empresa interesada debe hacer un estudio a su entidad en posibilidades de poder cubrir sus pagos sin endeudarse , también en sus balances generales, y por medio de eso tendrán una fecha específica en el que expresará para cuando se necesitará el recurso .Además del estudio, suponiendo que ya se tiene la fecha se debe verificar el monto necesitado para cual va hacer utilizado , que tipo de financiamiento se requiere, los intereses, capacidad de pago, entre otras, para que así se tome la decisión correcta y así poder llegar al objetivo planeado .

Miranda (2014) El Sector Agrario tiene la oportunidad de aprovechar las oportunidades que ofrece la ampliación a grandes mercados o a nichos de mercados. Es por ello que las autoridades y actores privados del sector han creído conveniente establecer una Estrategia a mediano plazo, que permita adecuar este sector a las nuevas situaciones competitivas, haciéndolo un sector rentable, sostenible, generador de empleos e ingresos, para mejorar la calidad de vida del área rural. El sector agrícola peruano representa el 2.4% del PIB y es uno de los últimos sectores en mover la economía peruana, incluso si su potencial de desarrollo es considerable. Aunque el sistema financiero del campo comenzó en los años noventa y se está desarrollando. Muchos agricultores no tienen acceso a esta financiación y pierden su productividad, no tienen el crecimiento y el potencial agrario del Perú no está completamente desarrollado.

En el sector agrícola, la Banca sirve principalmente a miles de empresas medianas y grandes. Las instituciones de micro financiación, que consisten en bancos, bancos

rurales, cajas de ahorros municipales, corporaciones financieras y bancos agrícolas, atienden a miles de clientes, especialmente a pequeñas y medianas empresas.

Es importante para el emprendedor que conozca cada fuente, para que así pueda tomar una decisión acorde sobre cuál es la que más le conviene, según el momento empresarial en que se encuentre, de forma contraria, el financiamiento podría volverse impagable o dificultar la operación en lugar de acelerarla.

En esta región existen distintas organizaciones de pequeños productores que, en promedio, tienen propiedades de menos de tres hectáreas y que se vinculan a la actividad exportadora (indirectamente) a través de la cadena de banano orgánico. La exportación propiamente dicha está a cargo de instituciones relacionadas con empresas extranjeras.

No obstante, en los últimos años las asociaciones y redes de asociaciones de productores han ido diversificando su participación en el proceso productivo y aumentando su poder de negociación frente a las exportadoras. Ello ha motivado un importante dinamismo económico que ha transformado el entorno de estas asociaciones, constituyéndose en casos de desarrollo rural exitoso.

Por lo anteriormente explicado la investigación se formula a través del siguiente enunciado: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación – ¿Banano orgánico en el Perú y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle de la Chira-Querecotillo - Sullana - Piura, 2018?

Siendo el objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú y

Asociación de productores de Banano Orgánico Valle de Chira – Querecotillo - Sullana – Piura, 2018.

Como objetivos específicos: Describir las principales características del financiamiento en las empresas del Sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú

Describir las principales características del financiamiento de Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira – Querecotillo - Sullana – Piura, 2018.

Realizar el análisis comparativo de Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira- Querecotillo - Sullana – Piura, 2018.

Desde el punto de vista social: Permitirá que muchas personas en Piura conozcan esta atractiva producción, ya que no hay mucha presencia de este tipo de empresas que ofrezcan el desarrollo de exportación, y que gracias a las exportaciones el Perú se desarrolla y llegaran más inversionistas extranjeros a producir en el país ya que el Banano Orgánico es un producto natural.

Desde el punto de vista académico: La investigación servirá de base para realizar otros estudios similares; del sector Agro Exportación de la provincia de Sullana y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

La investigación utilizó el diseño no experimental Cualitativo -Descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

Finalmente, la investigación se justifica: Desde el punto de vista económico: la investigación permitirá que con el financiamiento muchas asociaciones de agricultores puedan exportar el banano orgánico para generar ingresos y se vuelva un país muy productivo y a la vez crear fuentes de trabajo para los peruanos y no tener que importar más productos y así mejorar la economía del país.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

2.1.1 Nacionales

Baba (2005) En su tesis titulada “Programa de Financiamiento en Apoyo al Sector Agro exportador”. Nos habla que el sistema financiero dispone de un programa de financiamiento para impulsar el desarrollo del sector privado Agro Exportador, con recursos el crédito diseñado a atender la adquisición de maquinaria y equipo, la implantación de cultivos, A las empresas, personas naturales o jurídicas, con adecuada capacidad administrativa, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita, enmarcado en el sector agro exportador, desempeñando alguna o todas las fases de la producción, procesamiento, almacenaje, servicios, tecnología, comercialización y servicios de apoyo. Cuyo objetivo es que gracias al financiamiento se pueden realizar más actividades según la necesidad de la empresa.

El monto máximo de la inversión o proyecto a desarrollar intermediario financiero. Los préstamos se otorgarán en dólares norteamericanos y se pagarán en la misma moneda.

Vílchez (2014) De acuerdo a sus tesis “Perú: Financiamiento Formal e Informal en el Sector agrónomo - Fuentes de Financiamiento en el Perú”. Obtuvo los siguientes resultados que las cajas rurales representan el 40% de las colocaciones totales en el sistema formal y tenemos a Agro Banco, principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agrario fundada en el 2001, teniendo créditos de primer y segundo piso; siendo la única que llega a zonas alejadas, teniendo 25 mil clientes en el territorio peruano. Nos habla que las entidades financieras tienen como finalidad brindar créditos que puedan llegar a todas partes del Perú para que así las empresas dispongan créditos que los ayuden a mejorar sus inversiones.

Cómo lo mencionamos anteriormente; en el sistema formal, el escudo fiscal hace que las tasas de préstamo disminuyan, a contrario del sistema informal, pero acceden a este por ser más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos. Siendo que, en verdad no perciben el verdadero costo de dinero en el que están incurriendo.

Según el estudio “El Costo del Crédito Formal vs el Crédito Informal” de Asaban. Se señala que los niveles de costos en términos de TCEA que pueden llegar a alcanzar los préstamos con esquemas de pagos diarios “gota a gota”.

InfoAgro (2015) En su investigación titulada “Impulsan productividad de banano orgánico para exportación”. Nos informa que la Dirección nacional de Agricultura cuenta con un financiamiento de 9 millones de soles para la ejecución del proyecto de inversión pública (PIP), “Mejoramiento de la competitividad de la cadena productiva del Banano Orgánico para mejorar la oferta exportable en la región Piura”. El director del sector, Mario La Berry, sostuvo que estos recursos servirán para aumentar la productividad de esa fruta y hacerla más competitiva en los mercados internacionales. Dijo que se ha hecho un primer desembolso de S/. 3 millones para incentivar la siembra de banano en los Valles del Chira, San Lorenzo, Morropón, Medio y Bajo Piura. La

finalidad que tiene el financiamiento es que ayuda al mejoramiento de las exportaciones y aumentar la producción que a la vez brinda más fuentes de trabajo . Asimismo, recordó que en el año 2001 se exportaban 8,000 toneladas métricas (TM) de banano orgánico, representando un ingreso anual de 2'400,00 dólares, y en el 2014 la región exportó 159,500 TM, generando una rentabilidad de US \$ 119'000,000. Laberry precisó que su despacho brindará atención técnica para combatir las plagas que actualmente afectan a la producción bananera.

Agraria.pe (2015). Según la información obtenida nos habla que la inversión de los Planes de Negocios asciende a S/. 3 millones, de los cuales Agro ideas se comprometió en aportar un fondo sin retorno de S/. 2 millones, Agro banco, con un aporte aproximado de un S/. 1 millón, y Fondo Empleo asumirá los gastos adicionales junto con los propios productores.

A la fecha, la construcción del vivero se encuentra concluida, y en las próximas semanas recibirá 38 mil plántones de banano provenientes de Honduras, los cuales entrarán en periodo de cuarentena bajo la supervisión del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa).

La finalidad de la siembra del banano orgánico es desarrollar las capacidades para la implementación de cultivos de agro exportación en el Valle Viejo de Olmos, basado en la asociatividad, permitiéndoles el acceso a los servicios y al mercado nacional e internacional.

2.1.2 Locales

Vera (2014) En su tesis titulada “Fuentes de Financiamiento para el Desarrollo Competitivo Agroexportador”. Habla del Desarrollo competitivo Agroexportador, desde la perspectiva de financiamiento, se logra asumiendo un menor gasto financiero, generando mayores resultados. Lo que permite una mejor negociación en los mercados competitivos internacionales. En consecuencia, se tiene que aplicar la capacidad de negociación con las Instituciones Bancarias.

Salinas (2013). En su título “Financiamiento Para La Exportación”. Los bancos comerciales se han convertido en la fuente más utilizada de financiamiento a las exportaciones .Esto se debe a la mayor capacidad de los bancos comerciales, para determinar el riesgo del crédito inherente a los prestamista a largo plazo y crean series de instrumento a la medida de las nuevas empresas .También , dado que los mercados de capitales de muchos países en desarrollo no son suficientemente grandes y que las pequeñas y medianas empresas de productos de exportación no tienen los crecimiento y/o los recursos necesarios para dirigirse al mercado de capitales , sus principales fuentes de financiación han sido y siguen siendo los bancos comerciales.

En apoyo de la exportación, algunos países han creado bancos de exportación importación para atender específicamente las necesidades de los exportadores e importados y también de los inversores en mercados extranjeros.

Huamán (2014) En su investigación titulada “Análisis de financiamiento de la cadena de valor del banano”. Informa que en los distritos de Querecotillo y Salitral donde los productores no tienen título de propiedad de sus parcelas, pues son comunales, la

CMAC Sullana pide como garantía real el título de propiedad de la vivienda del prestatario o prenda agrícola.

Las colocaciones de la CMAC Sullana ascienden a S/. 35, 991,197, de los cuales es destinado al crédito agrícola y de estos sólo un 10% está destinado a los productores de banano. La mayor parte de los préstamos son, en promedio, S/ 1500. El plazo se establece a solicitud del cliente. Este varía entre 4 y 12 meses, con pago de cuotas mensuales que incluyen la amortización más intereses.

Díaz (2014). En su tesis “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad – Cabinas de Internet de Nuevo Chimbote”, periodo 2010, Universidad Los Ángeles de Chimbote, Nuevo Chimbote. Concluyó que Respecto al Financiamiento el 75% de los empresarios de su investigación, recibieron entre 10,000.00 y 30,000.00 nuevos soles y el 25% recibieron más de 30,000.00 a 80,000.00 nuevos Soles.

2. 2 Bases Teóricas.

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Teoría del Financiamiento

Según Modigliani y Miller (1958) Plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado.

Según Keynes (2014) Si un individuo decide reservar su dinero en forma de activos financieros dejará "a la situación futura del mercado la fijación de las condiciones en que puede convertir el poder adquisitivo diferido en inmediato".

Según Pecking(2014) Las empresas prefieren la financiación interna; La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión; Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles.

Según Fisher Establece que las decisiones de consumo y las de financiamiento están separadas, es decir, que aquellos organismos que tengan capital pero que no tengan proyectos, pueden financiar a los organismos que tengan grandes proyectos y que además no tengan el capital necesario para la realización del mismo.

Está comprobado según los expertos que esta separación permite el enriquecimiento de ambos miembros, tanto a los dueños de los proyectos como a los dueños del capital. El teorema de separación de Fischer es uno de los resultados más importantes de las finanzas modernas.

Ramírez (2015). “El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.” Nos dice que el financiamiento se obtiene dentro o fuera del país a través de crédito impresitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

DESARROLLO DEL CASO

Asociación de productores de banano orgánico valle del chira-Querecotillo - Sullana –Piura.

Reseña histórica

Cuando se empezaron a exportar bananos ecológicos en el Valle de Chira, se crearon las condiciones para organizar a los pequeños productores. El 13 de septiembre de 2001, se creó el primer comité de bananos orgánicos para administrar el pago de la deuda de Exbanor SAC con los productores de la región y en una reunión el 2 de septiembre de 2002. La Asociación actual se fundó con el objetivo de encontrar nuevos mercados y mejores condiciones de mercado para las empresas de producción.

La asociación nació con 96 miembros y sus áreas individuales comprendían al menos 0,25 ha y 3,00 ha máximo y alcanzaron un promedio de 0,90 ha para cada socio.

El 13 de septiembre de 2002, el registro comenzó en los registros públicos de Sullana bajo el encabezado No. 11003420 del registro de personas jurídicas, y nuestra asociación fue la primera asociación bananera, aprobada por la FLO (Organización Internacional de Marcas de Comercio Justo). , lo que nos permitió vender bananas en mejores condiciones en un mercado justo.

La Asamblea General cuenta actualmente con 331 miembros, de los cuales 58 son mujeres y 273 hombres. La edad de las parejas varía entre los 25 y los 80 años. Distribuido en 22 sectores de producción, con una superficie de 238,54 ha, certificado con una etiqueta ecológica y comercio justo. También cuenta con empleados en cinco

áreas: administración, administración, contabilidad, desarrollo técnico y social. Además de consultores externos (asesores legales y contables) y personal.

Datos de la empresa

- **RUC:** 20484002488
- **Razón Social:** Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira
- **Nombre Comercial:** Asociación Valle del Chira
- **Tipo Empresa:** Asociación
- **Condición:** Activo
- **Fecha Inicio Actividades:** 09 / Enero / 2003
- **Actividades Comerciales:** Cultivo de Frutas.
- **CIIU:** 01136
- **Dirección Legal:** Cal. Gálvez - Última Cuadra Nro. 833 Barrio Bellavista
(Después de la Villa Militar)
- **Distrito / Ciudad:** Querecotillo
- **Provincia:** Sullana
- **Departamento:** Piura, Perú
- Empadronada en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el Estado Peruano
- Empresa nombrada por Sunat como Agente de Retención del IGV
- **Resolución:** RS R.S.395-2014
- **Fecha de Nombramiento:** 01/02/2015
- **Presidente:** Campos Seminario Carlos Manuel
- **Agente de Retención:** Si, Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de Igv (R.S.395-2014) a Partir del 01/02/2015

Misión

“Fortalecer a la APROBOVCHIRA, trabajando con enfoque de gestión empresarial, en base a principios y valores, desarrollando un sistema de información, control y evaluación en producción, empaque y distribución de fruta fresca y derivados del banano, capacitando a asociados, directivos y empleados, para la mejora continua y diversificación de productos diferenciados de calidad, con uso racional y cuidando del medio ambiente, una fluida comunicación interna y relaciones con los clientes; y fortaleciendo las alianzas estratégicas y participación equitativa de los asociados y asociadas”.

Principios organizacionales

- 1.-Solidaridad: Es el caso cuando una persona o socio se identifica en una situación complicada y se le brinda apoyo para mejorar su situación.
- 2.- Capital humano para el desarrollo: Al personal para que tenga buena actitud se le debe motivar , capacitar y entrenar para poder así lograr que la organización obtenga un posición estratégica para llegar a la meta que se quiere.
- 3.- Democracia.- Se refiere a que toda persona tiene derecho a ser elegido a voto en cuyas decisiones sean tomadas en la organización con libertad de opinión.
- 4.-Sostenibilidad.- se refiere a usar de forma moderada recursos que son naturales y el medio ambiente ambos tiene que estar en balance equilibrado y satisfacer las necesidades sin comprometer dichos recursos en las futuras generaciones.
- 5.-Control en procesos.-Se refiere a evaluar los comportamientos para mejorar la productividad de algo para entablar un orden o descartar algún tipo de falla.

6.- Equidad: Se refiere a tratar de la misma forma a los miembros de la sociedad u otra persona de exterior sin creerse más que el otro y tener justicia en términos de contratación.

7.- Competitividad: se refiere a lograr mayor satisfacción a los consumidores para poder mantener un negocio manteniendo un precio fijada en base a la calidad del producto para poder lograr ser aceptado en la población y generar bienestar familiar y una buena seguridad alimenticia y se adecuaran especializaciones mutuas que benefician y garantizan continuidad en el comercio.

8.- Austeridad: Se refiere a ser transparente a la hora de priorizar gastos y ahorros para los recursos de la empresa en administración para poder anticipar riesgo..

9.- Asociatividad: Se refiere a la unión de otras cadenas productivas y servicios en general por parte de la organización para poder construir mejores estrategias productivas.

10.-funciones delegadas: se refiere que la organización delegara cada función al personal de acuerdo a su especialidad para así poder lograr una mejor organización de liderazgo.

11.- independencia política: se evitara la aparición de todas las posiciones de política.

12.- Desarrollo de la localidad: es identificar y aprovechar los recursos y potencialidad de una comunidad distrital del sector agropecuario que se vean enfocados en la asociación.

13.- Ingenio.- se refiere a buscar soluciones para poder mejorar los cambios de la organización y adaptarse a ellos

14.- Transparencia: Se tomaran medidas judiciales a cualquier acto negativo que atente contra la empresa y personal de la asociación

15.- Respeto: Es el valor que se aprende en casa y se tiene que saber diferenciar, esto implica a una comunicación correcta al dirigirse a cualquier persona y saber responder a cualquier miembro de la empresa o sociedad y hasta en la familia.

16.- Responsabilidad: Se refiere a cumplir con cualquier compromiso que se haya establecido por el jefe u otro superior de la empresa y contar con la disposición para poder rendir cuentas y cumplir en el tiempo establecido.

17.- Servicio: Es la disponibilidad de la empresa para responder a la necesidad de clientes en sus pedidos y brindar buena atención a la hora de la entrega.

18.-Humildad: Se debe escuchar las opiniones de los clientes u trabajadores para así poder hacer mejoras en sus necesidades requeridas y lograr buen rendimiento.

19.- Participación.- Los miembros asociados de la empresa se deben incorporar en cualquier evento dado por la organización.

20.- Rentabilidad y ahorro: es el beneficio que tiene las empresas debido a las distintas inversiones realizadas , el resultado será mejor al tener que restar los intereses , los impuestos y gastos

21.- Lealtad: Es el honor y fidelidad hacia la empresa frente a circunstancias cambiantes es como una obligación que se tiene ante el prójimo y el compromiso ofrecido al esfuerzo individual.

22.- Honestidad: es actuar con sinceridad, responsabilidad, honradez sin abusar de la confianza que otorgan hacia nosotros.

- 23.- Honrradez: Ser conscientes de los actos y devolver aquello que no nos pertenece.
- 24.- Democracia.- Los trabajadores tienen libertad de elegir y ser escogidos ante la organización.
- 25.- Tolerancia.- se tiene que apreciar a la sociedad tal cual son.
- 26.- Pertenencia: Es sentirse identificada con la empresa más no en intereses particulares que no sean correctas.
- 27.- Discreción: No se debe comentar de la información privada de la empresa, de los clientes, colaboradores, socios, empleados.
- 28.- Prudencia: Es saber evitar las faltas y los peligros que se puedan generar.
- 29.-Calidad: Se debe lograr generar la satisfacción a los consumidores con una excelente calidad de producto y así alcanzar una visión

Visión

La Asociación de Productores Orgánicos de “Valle del Chira” es líder con capacidad técnica y administrativa eficiente para manejar la logística en la cadena de producción de banano. Se consolidó en el mercado nacional orgánico. Participa en el comercio justo a nivel nacional e internacional para la calidad y el servicio de los productos exportados de una manera fácil de usar y en la defensa de los intereses de los socios y empleados representados por ellos.

Objetivos

“La Asociación debe impulsar la capacitación técnica y empresarial de sus asociados, modernizar su infraestructura social, productiva y empresarial, y desarrollar su capacidad de concertar y establecer alianzas estratégicas con socios comerciales e instituciones locales, regionales, nacionales e internacionales”.

Organización estructural

“Valle del Chira” se encuentra constituida como Asociación y sigue la reglamentación que establece el Código Civil, y las disposiciones estatutarias que han determinado una forma de organización acorde con los fines y objetivos de la Asociación.

El máximo Órgano de gobierno es la Asamblea General, esta elige al Consejo Directivo y la Comisión Fiscalizadora. Asimismo, el Consejo Directivo elige a cuatro comisiones permanentes: Comisión de Salud y Educación, Comisión de Capacitación, Comisión de Infraestructura y Comisión de Compras. La Asociación cuenta con un área Administrativo/Contable y un Área Técnica, se detalla en el Organigrama.

Organización Funcional

Los técnicos de campo cumplen las funciones de: Asesorar, acompañar y supervisar la aplicación en campo de los principios, procedimientos y normas de producción de banano orgánico certificado, así como de las normas de calidad de la fruta.

Manual de Organización y Funciones

Equipo responsable

- Mg.Blgo. Kelwin Atoche Escobar: Responsable de Área Técnica.
- Ing. Egverto Pasapera Córdova: Responsable de Área Técnica Agrícola.
- Tec. Andrés López Calle: Responsable de calidad.
- Tec. Ronaldo Montero Arellano: Responsable de proceso.
- Lic. Wilson Reyes Sánchez: Responsable de Logística y Almacenamiento.
- Tec. Abel Alvarado Farías: Responsable Certificaciones.
- Tec. Miguel Rojas Burgos: Responsable de producción y Logística de Exportación.
- Tec. Luis E. Zeta Juárez: Responsable de Trazabilidad.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Financiamiento

2.3.1.1 Definición por varios autores

Según Juárez. El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Según Lira (1996). Cuando alguien establece un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir, hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas. La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en

efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas.

Según Juan torres ↯Financiamiento se complementa con los de colocaciones, préstamos y donaciones, estructurado por organismos ↯ Financiadores, en el cual se idéntica al ente ↯ financiador tanto interno como externo, así como la colocación, préstamo o donación específica que lo ↯ Financia, estos clasificadores se actualizan cada año incorporando los nuevos préstamos, colocaciones o donaciones.

Dimer (2008) Señala que la administración Financiera se centra en el concepto del flujo de fondos; es decir, en obtener y administrar el movimiento de dinero a través de diversos instrumentos, instituciones y prácticas, de acuerdo con disposiciones legales y contables, y de criterios técnicos, de manera de implementar de la forma más eficiente posible las decisiones básicas adoptadas por la conducción de una empresa. Desde un punto de vista más amplio, este objetivo puede abarcar todos los aspectos de dicha conducción, ya que todas las transacciones económicas están relacionadas directa o indirectamente con flujos de fondos financieros, por lo cual es necesario la participación del área financiera en la toma de decisiones estratégicas de toda organización económica.

2.3.1.2 Evolución de las finanzas

El sector financiero, que durante mucho tiempo ha sido considerado la economía de un país, se ha convertido en un campo de estudio independiente en el siglo pasado. Primero, se referían solo a los documentos, instituciones y aspectos del procedimiento

del mercado de capitales. Con el desarrollo de innovaciones tecnológicas y nuevas industrias, se ha vuelto necesario contar con más recursos al promover un estudio sobre finanzas para resaltar la liquidez y las finanzas corporativas. Se puso más énfasis en el financiamiento externo que en la administración interna. Hacia el final de la década, el interés en los valores y medidas comunes aumentó más intensamente, lo que convirtió al banco de inversión en un personaje especial para el estudio de las finanzas corporativas en el período.

2.3.1.3 Procedencia de las finanzas en su ámbito

a. Ahorros personales: para muchas de las empresas, su mayor ingreso como capital son principalmente de sus ahorros y de ciertos ingresos individuales. En casos especiales suelen hacer uso de tarjetas de crédito para así poder solventar la necesidad de la empresa.

b. Familiares y amigos: los recursos privados, como los amigos y la familia, son otra alternativa para obtener dinero. Esto se garantiza sin intereses o una tasa muy baja, lo que es grandioso para iniciar un negocio.

c. Crédito y Bancos: En gran parte para realizar un financiamiento donde se recurre mas es en Bancos y algunos casos en cooperativas de préstamos. El cual solo se realizara si se demuestra que está bien fundamentada dicha solicitud de lo contrario será denegado.

2.3.2. Financiamiento de capital de trabajo:

Para Bernilla, las pequeñas microempresas se financian por medio de varios mecanismos, como

- a) Flujo de fondos generados por el propio negocio.
- b) Crédito de proveedores.
- c) Adelanto o habilitación de mayoristas o contratistas.
- d) Financiamiento de alguna fuente formal y a tasas comerciales.

Este cálculo asume que la mayor parte del financiamiento se dirige a las actividades manufactureras, con mayor valor agregado y generación de empleo en una proporción no menor de 50%, la media de rotación sería de 9.2 dólares demandaría un dólar de financiamiento del sistema bancario financiero formal.

La micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico social del país, el desarrollo económico social del país, sin embargo, aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar de que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el sistema financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles.

2.1.3.4 Financiamiento a largo plazo.

- Hipoteca: es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- Acciones: es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- Bonos: es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas
- Arrendamiento Financiero: contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Clasificación de las instituciones:

- a. Financieras Privadas: Se encuentran las asociaciones de crédito para la vivienda y mutualizas de ahorro, corporativas de crédito que se dan por medio de financiera con el público, sociedades financieras.
- b. Entidades financieras: Es la organización que realiza líneas de crédito para proyectos pequeños de producción que benefician a la población, está a la vez incluye al órgano internacional, el gobierno y al (ONG) de proyectos vinculados.

Financieras públicas: Se mantienen al margen de leyes propias, el control de la superintendencia de banca y banco del estado.

2.3.3. Banano orgánico

2.3.3.1. Definición

El Banano Orgánico es una fruta de origen tropical, de forma oblonga; durante su desarrollo éstos se doblan geo trópicamente y según el peso, hace que el pedúnculo también se doble. Esta reacción determina la forma del racimo. Los plátanos son polimórficos, pudiendo contener de 5 a 20 manos, cada una con 2 a 20 frutos; siendo su color amarillo verdoso o amarillo.

Los plátanos comestibles son de partenocarpia vegetativa, o sea, que desarrollan una masa de pulpa comestible sin la polinización. Los óvulos se atrofian pronto, pero pueden reconocerse en la pulpa comestible. La mayoría de los frutos de la familia de las Musáceas comestibles son estériles. El banano orgánico maduro es un alimento muy digestivo, pues favorece la secreción de jugos gástricos, por tanto, es empleado en las dietas de personas afectadas por trastornos intestinales y en la de niños de corta edad. Tiene un elevado valor energético (1.1-2.7 kcal/100 g), siendo una importante fuente de vitaminas B y C, tanto como el tomate o la naranja. Numerosas son las sales minerales que contiene, entre ellas las de hierro, fósforo, potasio y calcio.

2.3.2.2 Clasificación

La Musa paradisiaca, que viene a producir el 30% del género, proporcionando unos frutos que sólo son comestibles si se asan o cuecen (técnicamente son los verdaderos

plátanos).

- La *Musa cavendishii* supone el 70% de la producción del género. Sus frutos, previa maduración natural o inducida, se comen directamente (técnicamente son las llamadas bananas).
- *Musa cavendishii*. Banano comestible.
- *Musa paradisiaca*. Plátano macho de guisar ó hartón más grande y menos dulce que otras variedades. En algunos países tropicales se utiliza para producir harina.
- *Musa paradisiaca* ssp. *sapientum* var. Gros Michel Variedad con buenas cualidades para la conservación y el transporte, es la que se cultiva para la exportación en los trópicos americanos.
- *Musa paradisiaca* ssp. *sapientum* var. Gruesa palmera
- *Musa paradisiaca* ssp. *sapientum* var. Pequeña enana. La más cultivada en las Islas Canarias.
- *Musa paradisiaca* ssp. *sapientum* var. Zelig. Del grupo enano, Cultivar de Israel.
- *Musa paradisiaca* ssp. *sapientum* var. Grande naine. Del grupo enano, en Martinica.
- *Musa paradisiaca* ssp. *sapientum* var. Curraré Rosado. De extraordinario sabor.
- *Musa paradisiaca* ssp. *sapientum* var. Dominico. De sabor muy dulce.

2.3.2.3 Factores que se encuentran para el beneficio de la producción de banano en el Perú

- Las áreas de cultivo de deben mantener bajo nivel de la lluvia para así reducir inversión de drenaje.

- Las condiciones de clima deben ser húmedo para que sea favorable.
- Los agricultores han creado grupos de asociación para poder tener más competencia entre el mercado local e internacional con mejor precio y buena negociación por parte de ellos creando estrategias de mercado.
- Las exportaciones banaderas peruanas han impulsado con vigor desde al año 2012, mediante un arancel entre américa latina y la EU que a llevado el aumento de producción orgánica para la localidad.

2.3.2.3.1 El proceso paso a paso

- **Selección de terreno:**

- Para que la vía tenga disponible agua, el área del terreno se debe encontrar cerca para evitar pérdida de tiempo.
- Para que el riego y drenaje sean correctos se debe realizar con ayuda de un topógrafo la medida del lugar para que la infraestructura sean ubicados correctamente.
- Antes de empezar con la excavación del terreno se debe realizar un estudio de la tierra y si es fértil para poder sembrar y de ahí recién poder realizar la preparación del terreno.

- **Preparación del terreno:**

- Se realiza la roturación con un tractor y con arado de cincel a 40cm profundo en caso hubiera compactación y en otros casos de debe utilizar subsolador.
- Para que resista mucho a la sequía se debe realizar la penetración con un arado de cinceles para que encaje vertical a sus raíces, al quebrar las capas duras del suelo facilitara que los gases entren y salgan del mismo.

- **Hoyado:**

- El suelo al humedecerse se hace un agujero de 0.40m x 0.40m x 0.40m. para ello se tiene en cuenta el tamaño de la semilla. Al sembrar en superficie afecta la producción de una planta debido al efecto de los períodos de sequía a corto o largo plazo. Es importante tener en cuenta que el suelo en la capa superior del suelo (30 cm) tiene un mayor contenido de materia orgánica y nutriente que las capas inferiores.
- Es de gran importancia realizar los hoyos días antes de sembrar para así beneficiar su aireación con un extra de abono de fondo. También puede ser utilizado 1 kilo de compost, 300 gramos de isla y 100 gramos de sul-po Mag. Al mezclar de debe colocar en el fondo del hueco, para que pueda nutrirse las raíces. Es recomendable agregar rosa fosfórica en caso haya deficiencia de la misma.

- **Selección de la semilla:**

- Los productos como las semillas deben derivar de centros con certificación orgánica. Para que las planas se encuentren vigorosas y con producción sostenible de racimo, deben estar libres de patógenos, luego la producción de racimo debe tener entre 12 a 13 manos comerciales y que midan de retorno 1,5 meros sus hijos.

- **Extracción y selección de hijuelos:**

- Para realizar la extracción el suelo debe encontrarse en humedad. Se extraerán hijuelos que contengan de 3 a más hojas funcionales y te aparenten forma de espada debe tener la altura de 1 metro mínimo.
- El hijuelo muy grande o aquellos que se transportan en largas distancias, se cortan a una altura de 5 a 10 cm por encima del cuello, para que el material líquido pueda fluir y descomponerse. Los cuadrados se clasifican por tamaño y en el momento de la siembra, su tamaño y grosor se localizan en el campo. Mayor semilla tendrá un período de cosecha más corto.

- **Limpieza y lavado de hijuelos:**

- Los daños que causen los microorganismos o por picudos se tendrán que remover los cornos que se removerán los restos de tierra con abundante agua y con una navaja para poder sacar las raíces afectadas y también se sacara la porción de áerea.
- Será mejor descartar el corno que se encuentre con daño bastante severo. Cuando se realice el “pelado” del corno, no tendría que dañar la “corona de yemas” u “ojos embrionarios”, el que se ve ubicada al contorno de la semilla.

- **Desinsectación de semillas:**

- Tendrá que ser humectado el corno un promedio de 3 minutos en

solución con cinco ml cloro en cada litro de agua. También se podrá untar el corno en una temperatura entre 50° y 55°C por 20 minutos en agua caliente.

▪ **Siembra :**

- Para asegurar de que el racismo se encuentren en orden, deberá poner la semilla en el hueco de forma vertical, dirigiendo las yemas hacia un solo lado la planta.
- Para evitar que la semilla se pudra se deberá compactar el suelo para así evitar zonas donde tendrán facilidad encharcarse el agua.

▪ **Asociados en cultivo:**

- En plantaciones nuevas, sembrar cultivos de cobertura de período vegetativo corto, preferiblemente leguminosas, para inhibir el desarrollo de malezas y limitar la evaporación causada por los rayos solares.

▪ **Riego:**

- Se debe hacer en verano cada 15 días y para el invierno cada 20 días.

▪ **Llevar el control de malezas:**

- No será necesario aplicar productos ya que debe ser realizado manualmente.

- **Para fecundación:**

- Previamente del cultivo se ejecuta un examen de fecundidad del suelo, y consecutivamente repetir cada uno o dos años.
- Los estudios foliares se llevarán a cabo si la planta se establece en la forma correcta de los nutrientes, que se le aplica en forma de fertilizantes. Actualmente se realizan muy aplicaciones (cada cuatro meses).

2.3.4 Empresa u organización

2.3.4.1 Definición

La compañía es una unidad socioeconómica, compuesta por elementos de personas, materiales y técnicos destinados a generar ingresos al participar en el mercado de bienes y servicios. Para ello, se utilizan los factores de producción (trabajo, tierra y capital).

Algunos elementos que estructuran la composición básica de la compañía:

1. **Ente:** Viene a ser la empresa u compañía que se considera individual como ejemplo sería institución, sociedad, compañía, organización, etc., y conlleva a ser persona jurídica o ente propio formado por 1 sola persona (propietario).
2. **Elemento Humano:** Esta referida a la conformación de la empresa que incluyen personas que laboran y que realizan inversión para su crecimiento.
3. **Pretensiones:** Se refiere aspiraciones o anhelos que se desea alcanzar los que conforman una empresa.
4. **Ejecuciones:** Se deduce como el agrado que demuestran los miembros de la

asociación cuando se consigue efectuar todo lo que se deseaba.

5. **Bienes Materiales:** Vienen a ser aquellos materiales que tiene la empresa ya sea mobiliario, oficinas, instalación, entre otras.

6. **Capacidad Técnica:** Son habilidades que tienen los participantes de la empresa y a la vez conocimientos para ejecutar algo.

7. **Capacidad financiera:** Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).

8. **Fabricación, transformación y/o prestación de servicios:** La empresa puede hacer uso de muchas actividades.

9. **Necesidades y deseos:** Viene a ser la necesidad humana que tiene como factores básicos (estimación, alimento, seguridad, abrigo).

2.3.5. Tasas de Interés

2.3.5.1 Definición

Las tasas de interés vienen hacer un porcentaje en cual está invertido un capital por periodo de tiempo determinado, al cual se denomina “precio del dinero”

El interés (expresada en porcentaje) es una representación del riesgo y la posible ganancia de cuya suma de dinero en una situación y tiempo determinado. Como dijimos anteriormente, la tasa de interés vienen a ser el precio del dinero, el cual será abonado en caso de tomarlo prestado o cederlo como crédito.

Como ejemplo claro que siempre se da para dichos casos es el siguiente: Si las tasas de interés que pagan los bancos del estado, las inversiones en las industrias son iguales, las cuentas bancarias, nadie invertiría en acciones o depositaria en los bancos. Y esto es cierto ya que la industria y el banco puede quebrar y un país no.

No obstante, esto no ocurre normalmente ya que para invertir en una empresa es más riesgoso que hacerlo en el banco. Como el riesgo que el estado quiebre es nulo, la tasa de interés será menor para bancos del estado que colocaciones en un banco privado. Aquí es donde surgen políticas monetarias que motivan a los gerentes a realizar determinadas operaciones. Como por ejemplo, una tasa de interés alta es cuando los bancos estatales, llevara a un incentivo en el ahorro y una tasa de interés baja al consumo.

2.3.5.1.1 Las tasas de interés son fijadas en base a 3 factores:

Fijada por el banco central de cada país para préstamos a los otros bancos o para préstamos entre bancos. Asimismo, las tasas de interés de los bancos al público se basan en esta más un factor que depende de:

La relación a la inversión que el banco habría realizado con el estado de no haber prestado ese dinero en un privado

Tipos de tasas más utilizadas y denominaciones:

Tasa de interés pasiva: Son tasas que paga una institución bancaria a quien deposita dinero en ella.

Tasa de interés activa: Son tasas cobradas por las entidades financieras a sus clientes.

Tasa de interés preferencial: tasa inferior a la media o normal general.

Tasa de interés real: Dedución a la tasa de interés general vigente a la tasa de inflación

Tasa de interés externa: Es la tasa que se paga por el uso de capital externo.

2.3.6.1 Estados financieros

2.3.6.1.1 Definición

Los estados financieros, también denominados estados contables nos permiten conocer cuál es la situación económica y financiera de una empresa durante un tiempo determinado. Los estados financieros son cada uno de los elementos que conforman las cuentas anuales de las empresas y que sirven para valor el momento en el que se encuentra cada organización después del ejercicio económico.

Proporcionan a sus usuarios información útil para la toma de decisiones. Es esa la razón por la cual se resume la información de todas las operaciones registradas en la contabilidad de una empresa para producir información útil en la toma de decisiones. Los estados financieros provienen del resumen de la información contable.

Como te puedes imaginar, cada usuario utiliza la información para contestarse diferentes preguntas. Por ejemplo, mientras a los bancos les interesa saber si podrás pagar lo que debes en forma oportuna, a los accionistas les interesa saber cuánto están ganando o perdiendo en su negocio.

Debido a que cada usuario está interesado en diferentes aspectos de la empresa, es lógico pensar en elaborar estados financieros útiles para cada usuario. Lo anterior es

prácticamente imposible, de ahí que existan estados financieros por cada empresa que incluyan toda la información necesaria para la toma de decisiones de cualquier usuario. Por ello, esta información debe ser ordenada y presentada en forma convencional y equiparable de una empresa a otra.

2.3.6.1.2 los principales estados financieros son:

- **Balance de situación**, o estado de situación patrimonial, es el estado financiero en el que muestra la situación de la empresa en un momento concreto. Es el más importante para comprender de forma exacta cómo está la empresa. Es como una fotografía del momento actual de la empresa, económicamente hablando.

En este estado financiero se muestra cómo están distribuidos, por un lado, el activo, que define todos los bienes que posee la empresa, y por otro lado, el pasivo, que muestra la forma en que se han conseguido y las obligaciones que existen.

El activo no corriente (bienes e inmuebles, inversiones financieras a largo plazo, bienes intangibles...)

- Activo corriente (existencias, deudores, clientes, inversiones financieras a corto plazo, efectivo y otros activos líquidos)
- Patrimonio neto (fondos propios, ajustes por cambios de valor, subvenciones, donaciones y legados)
- Pasivo no corriente (deudas a largo plazo, provisiones...)
- Pasivo corriente (deudas con empresas del grupo, acreedores comerciales, deudas a corto plazo, proveedores...)

- **El estado de resultados**, conocido también como estado de ganancias y pérdidas o cuenta de pérdidas y ganancias, es un estado financiero plasmado en un documento en el cual se muestran de manera detallada y minuciosa todos los ingresos, gastos, así como el beneficio o pérdida que se genera en una empresa durante un período de tiempo determinado (por ejemplo, un trimestre o un año).

Algunos de los objetivos que posee la realización de estado de resultados son:

- Determinar la rentabilidad de la empresa
 - Ver cuánto se está consiguiendo por cada euro invertido en cada parte del proceso
 - Definir el reparto de dividendos
 - Conocer los bienes de las empresas y cómo se han conseguido
 - Concluir dónde se están destinando más recursos y si se pueden abaratar costes
- **El estado de cambios en la situación financiera**, sirve para analizar si las decisiones que se toman dentro de la empresa se hacen o no de manera acertada y objetiva, ateniéndose a los recursos y necesidades reales del negocio en cuestión. Es una manera de evaluar y controlar la gestión del dinero, ayudando a evaluar, de esta manera, la calidad de decisiones.

En definitiva, los objetivos del estado de cambios en la situación financiera son:

- Evaluar la capacidad de la empresa de generar recursos.
- Evaluar la asociación para poder efectuar sus compromisos.
- Evaluar cambios de la situación bancaria procedentes de servicios de

financiamiento e inversión.

Por una parte, en lo que a las fuentes de fondos se refiere, todo empresario puede recurrir básicamente a cuatro fuentes de fondos para su financiamiento:

- Aportes de capital. Aportes de dinero que hacen los socios, ya sea en efectivo o en especie (por ejemplo, un ordenador o un coche), para que así la empresa disponga de dicho capital para aplicarlo a la actividad diaria.
 - Deudas que asumen la empresa, tales como préstamos bancarios, créditos con proveedores, etc. El pasivo es una fuente de financiación puesto que, a corto plazo, la empresa los utiliza en sus operaciones.
 - Desinversiones. Consiste en recurrir a fondos que tiene la empresa en activos para aplicarlos en una operación de negocio distinta. Por ejemplo, vender una máquina para comprar materia prima.
 - Generación interna de fondos (recursos propios). Fondos que se producen directamente en la operación de la empresa.
-
- **Estado de cambios en patrimonio neto:** En este estado financiero se engloban todos los movimientos que haya realizado a la empresa y que afectan a su patrimonio.

Recoge los cambios en el patrimonio neto derivados de:

- Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias
- Los ingresos y gastos que según lo requerido por las normas de registro y valoración deban imputarse directamente al patrimonio neto de la empresa

- **Estado de flujos de efectivo:** También se conoce como flujo de efectivo o flujo de efectivo, que incluye un cambio en las entradas y salidas de efectivo, es decir, en un período determinado. La situación del flujo de efectivo implica la recolección de activos líquidos durante un período determinado. Es por eso que la compañía tiene un excelente indicador de liquidez, que es un indicador de la capacidad de la compañía para generar efectivo.

Gracias a este documento, la empresa despliega recibos y pagos. De esta manera, se obtiene información sobre el movimiento de efectivo durante el período contable, además, esto está organizado y regulado por la categoría o tipo de actividad.

Plan contable, mediante el estado de flujo de efectivo es como se efectúa el flujo de caja. Los movimientos de tesorería se conforman por 3:

- Flujos de efectivo de actividad de exploración, son las recaudaciones y desembolsos producidos por la empresa.
- Flujos de efectivo de la inversión. Pagos por la compra de activos significativos a largo plazo (inversiones financieras, bienes raíces, etc.) y recuperaciones por su venta o depreciación en la fecha de vencimiento.
- Flujos de efectivo por actividades de financiación. Cobros por la adquisición de terceros de títulos emitidos por la empresa o recursos emitidos por alguna entidad financiera o bancaria; así como los pagos por amortización o devolución de estos títulos o recursos.

En conclusión mediante el flujo de efectivo la empresa puede ver la diferenciación que se produce en el efectivo al iniciar el año y al culminar el ejercicio.

Cambio de flujo de efectivo y sus objetivos

Tenemos diferentes objetivos que se puede elaborar el estado de flujo de efectivo.

Todos ellos tienen un fin común:

- Se debe formar flujos de efectivo para que la empresa tenga mayor capacidad.
- El compromiso de la empresa para cumplir según el vencimiento y la necesidad financiera externa.
- Saber diferenciar entre el beneficio neto, cobros y pagos asociados al parecido.
- Efectos de las actividades de inversión y financiación en la posición financiera de una empresa, ya sea que impliquen o no un flujo de efectivo dicho.

Métodos del flujo de efectivo

Los métodos de exposición de flujos de efectivo son 2 según la regla internacional de contabilidad.

Para el flujo de efectivo encontramos 2 métodos:

Método Directo

El flujo de efectivo muestra movimiento de efectivo en las cuales se muestra clase de pagos, cobros en métodos brutos, diferenciándose de financiación de inversión, actividad de operación.

Las empresas que se amparen a este método, tendrán que otorgar la información para los movimientos que se mencionaran:

- Cobranzas en efectivo al cliente.
- Rendimientos y dividendos tienen que ser aceptados en intereses de efectivo por inversiones.
- Cobranzas del ejercicio que son derivados.
- Cancelaciones deben ser en efectivo de impuestos.
- Para personal y proveedores se debe abonar en efectivo.

Método Indirecto

Demuestra cada movimiento del efectivo ajustando la pérdida por los valores que no requieren de efectivo.

Esta forma puede resaltar algo más concreto ya que establece el ingreso de efectivo originario de actividades del ejercicio de manera indirecta, plasmando ajustes. Se ocupa como lugar el origen de la utilidad.

Se pueden hallar las pérdidas como

- Distinguir las fluctuaciones cambiantes.
- En los patrimonios o activos de ejercicio de ventas se encuentran utilidad o pérdida.
- Depreciación y amortización.

III. HIPOTESIS

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

Galán (2009) En su publicación nos menciona que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación”.

IV.- METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

La investigación utilizó el diseño no experimental Cualitativo -Descriptivo- bibliográfico-documental y de caso.

4.2 Población y muestra:

4.2.1 Población:

Por ser una investigación bibliográfico-documental y de caso no aplica población.

4.2.2 Muestra

Por ser una investigación bibliográfico-documental y de caso no aplica muestra.

4.3 Técnicas e instrumentos

4.3.1 Técnica

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de encuesta, revisión bibliográfica y entrevista.

4.3.2 Instrumento:

Para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas y cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación

4.4 Operacionalización de variables

No aplica por ser investigación bibliográfica documental y de caso.

4.5 Plan de análisis

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

Para conseguir el objetivo específico 2: Se utilizó un cuestionario, el mismo que fue aplicado a la empresa del caso en estudio.

Para conseguir el objetivo específico 3: Se realizó un análisis comparativo de los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

4.6 Principios Éticos

Panta (2015). Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico. De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables.

4.7 Matriz de consistencia

Titulo	Enunciado del Problema	Objetivo General	Objetivos específicos	Variable	Metodología
<p>Caracterización del financiamiento en las empresas del Sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú.</p> <p>Caso: Asociación de productores de Banano orgánico Valle del Chira – Querecotillo - Sullana - Piura, 2018.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas del Sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira –Querecotillo - Sullana –Piura, 2018?</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento de las empresas del Sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira –Querecotillo -Sullana –Piura, 2018.</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector Agro Exportación –rubro Banano Orgánico en el Perú.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira –Querecotillo -Sullana –Piura, 2018.</p> <p>Realizar el análisis comparativo de Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación –rubro Banano Orgánico en el Perú y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira- Querecotillo-Sullana-Piura, 2018.</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Diseño: -Cualitativo -Descriptivo -bibliográfico -documental y de caso.</p> <p>Técnica Revisión bibliográfica y entrevista.</p> <p>Instrumento: Fichas bibliográficas y cuestionario.</p>

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las empresas del Sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú-2018.

CUADRO 1

AUTORES	RESULTADOS
Baba (2005)	Programa de financiamiento en apoyo al sector Agro exportador AGRO Concluye que el sistema financiero tiene disponible un programa de financiamiento para impulsar el desarrollo del sector privado agro exportador , con el crédito diseñado a atender la adquisición de equipo y maquinaria, implementación de cultivos, las empresas , personas jurídicas o naturales que dispongan de capacidad administrativa, financiera y técnica para poder llevar acabo con eficiencia cuyo proyecto financiado se solicita, enmarcando en el sector agro exportador, que desempeña alguna o todas las fases de producción, almacenaje, comercialización, servicio de apoyo, tecnología, etc.
Vílchez (2014)	Perú: Financiamiento Formal e Informal en el Sector Agrario - Fuentes de Financiamiento en el Perú. “Las cajas rurales simbolizan el 40% de la distribución total en el sistema formal Y poseemos a Agro Banco, principal herramienta de soporte financiero del Estado para el desarrollo continuo y permanente del sector agrario fundada en el 2001, habiendo créditos de primer y

	<p>segundo piso; existiendo la única que llega a zonas separadas, obteniendo 25 mil clientes en la zona Peruana.</p> <p>El formal sistema, la defensa fiscal hace que las tasas de préstamo acorten, a reverso del sistema informal, pero asienten a este por ser más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos. Siendo que, en verdad no perciben el verdadero costo de dinero en el que están incurriendo”.</p>
<p>InfoAgro (2015)</p>	<p>Impulsan productividad de banano orgánico para exportación. “Mejoramiento de la competitividad de la cadena productiva del banano orgánico para mejorar la oferta exportable en la región Piura”. El director del sector, Mario La Berry, sostuvo que estos recursos servirán para aumentar la productividad de esa fruta y hacerla más competitiva en los mercados internacionales. Dijo que se ha hecho un primer desembolso de S/. 3 millones para incentivar la siembra de banano en los Valles del Chira, San Lorenzo, Morropón, Medio y Bajo Piura. Asimismo, recordó que en el año 2001 se exportaban 8,000 toneladas métricas (TM) de banano orgánico, representando un ingreso anual de 2’400,00 dólares, y en el 2014 la región exportó 159,500 TM, generando una rentabilidad de US \$ 119’000,000. Laberry precisó que su despacho brindará atención técnica para combatir las plagas que actualmente afectan a la producción bananera.</p>

<p>Agraria.pe (2015).</p>	<p>La inversión de los Planes de Negocios asciende a S/. 3 millones, de los cuales Agro Ideas se comprometió en aportar un fondo sin retorno de S/. 2 millones, Agro banco, con un aporte aproximado de un S/. 1 millón, y Fondo Empleo asumirá los gastos adicionales junto con los propios productores.</p> <p>A la fecha, la construcción del vivero se encuentra concluida, y en las próximas semanas recibirá 38 mil plántones de banano provenientes de Honduras, los cuales entrarán en periodo de cuarentena bajo la supervisión del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa).</p> <p>La finalidad de la siembra del banano orgánico es desarrollar las capacidades para la implementación de cultivos de agro exportación en el Valle Viejo de Olmos, basado en la asociatividad, permitiéndoles el acceso a los servicios y al mercado nacional e internacional.</p>
<p>Vera (2014)</p>	<p>Fuentes de Financiamiento para el Desarrollo Competitivo Agroexportador. Desarrollo competitivo Agroexportador, desde la perspectiva de financiamiento, se logra asumiendo un menor gasto financiero, generando mayores resultados. Lo que permite una mejor negociación en los mercados competitivos internacionales. En consecuencia, se tiene que aplicar la capacidad de negociación con las Instituciones Bancarias.</p>
<p>Salinas (2013).</p>	<p>Financiamiento Para La Exportación. Los bancos comerciales se han convertido en la fuente más utilizada de financiamiento a las exportaciones crédito inherente a los prestamistas a largo plazo y crean series de instrumento a la medida de las nuevas empresas</p>

	<p>.También , dado que los mercados de capitales no son suficientemente grandes y que las pequeñas y medianas empresas de productos de exportación no tienen los crecimiento y/o los recursos necesarios para dirigirse al mercado de capitales , sus principales fuentes de financiación han sido y siguen siendo los bancos comerciales.</p>
Díaz (2014).	<p>Concluye Respecto al Financiamiento que el 75% de los empresarios de su investigación, recibieron entre 10,000.00 y 30,000.00 soles y el 25% recibieron más de 30,000.00 a 80,000.00 Soles.</p>
Huamán(2014)	<p>Análisis de financiamiento de la cadena de valor del banano. En los distritos de Querecotillo y Salitral donde los productores no tienen título de propiedad de sus parcelas, pues son comunales, la CMAC Sullana pide como garantía real el título de propiedad de la vivienda del prestatario o prenda agrícola.</p> <p>Las colocaciones de la CMAC Sullana ascienden a S/. 35, 991,197, de los cuales es destinado al crédito agrícola y de estos sólo un 10% está destinado a los productores de banano. La mayor parte de los prestamos son, en promedio, S/ 1500. El plazo se establece a solicitud del cliente. Este varía entre 4 y 12 meses, con pago de cuotas mensuales que incluyen la amortización más intereses.</p>

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

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento y Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle del Chira - Querecotillo - Sullana – Piura, 2018.

CUADRO 2

ITEMS	RESULTADOS
1. ¿Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?	Es una Asociación de productores desde el momento de su creación.
2. ¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	La asociación si se encuentra formalizado con visión empresarial como asociación productora de banano orgánico en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el estado Peruano y se encuentra nombrada por Sunat como Agente de Retención del IGV.
3. ¿A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?	Consideró que ayuda de mucho a las grandes y medianas empresas ya que otorga préstamos a emprendedores con bajos intereses según los bancos y así ayuda hacer crecer más como empresa.
4. ¿En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?	Si, ya que tenemos la necesidad de invertir en muchas cosas según la necesidad que se presente en cada momento.
5. ¿Ha tenido usted dificultades para operar su empresa por falta de capital de trabajo?	No, ya que contamos con la banca comercial que nos presta dinero para seguir trabajando aunque a veces si contamos con capital de la empresa para omitir créditos.

6. ¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?	Por el momento no, porque si contamos con un buen capital que permite cubrir las necesidades de la Empresa.
7. ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	Si ,gracias a la SBS que ingresando a este sistema puedo saber las alternativas de cada sistema financiero como los intereses que cobran según el prestamos que se realizan para sí lograr optar a una mejor alternativa .
8. ¿Actualmente cuenta con financiamiento para su empresa?	Valle del Chira como Asociación, actualmente cuenta con un financiamiento con Agroideas, aunque antes trabajo con estas entidades: Agro banco, caja municipal de Sullana de la región Piura.
9. ¿Su financiamiento es interno? (autofinanciamiento)	El financiamiento es externo de Agroideas, Agro Banco y caja municipal de Sullana – Piura con tasa de interés de 11%, aunque contamos con capital propio para otras necesidades.
10. ¿Su financiamiento es externo? (de terceros)	El financiamiento es con terceros de Agroideas con una tasa de interés de 11% actualmente mi prestamos fue de S/1´000, 000 de soles.
11. ¿Conoce usted la tasa de interés que pagará por el crédito?	Si la tasa de interés es de acuerdo al banco con el que trabajo y si lo conozco por ejemplo en Agroideas estoy con una tasa del 11% .
12. ¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?	No todos dan una tasa de crédito baja pero a veces por la necesidad y el apuro tengo que aceptar el tipo de interés que me otorgan.

13. ¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?	No estamos registrados en las centrales de riesgo por el momento.
14. ¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?	Sí, para poder ver la posibilidad en cómo se va hacer los pagos sin quedar mal con la entidad financiera.
15. ¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?	Sí, contamos con una liquidez necesaria para cumplir ciertas obligaciones en caso nuestros clientes no paguen a tiempo.
16. ¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?	No, debido al negocio con el que contamos es rentable y los créditos que solicitamos no son muy grandes como para dejar garantía.
17. ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?	No. Debido a que somos una empresa formal y contamos con todos los requerimientos que las entidades financieras solicitan
18. ¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?	Sí. Pagar puntal te permite saber que poco a poco va aumentar el monto de préstamos que te brinde el sistema bancario de ser un buen cliente.
19. ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	La asociación Valle de Chira siempre los créditos los utilizamos para capital de trabajo, gastos operativos, ya sea máquinas y pagos a proveedores. Este crédito será empleado para la compra de camiones, cables vía, furgoneta, etc.
20. ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo?	Claro, ya que gracias a los préstamos poco a poco se ha ido ampliando más la empresa, más trabajadores y las exportaciones van en aumento y esa es la meta que se quiere.

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Realizar el análisis comparativo y Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación –rubro Banano Orgánico en el Perú y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle de la Chira- Querecotillo-Sullana-Piura, 2018.

CUADRO 3

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS O.E.1	RESULTADOS O.E.2	RESULTADOS
Financiamiento:	<p>Vílchez (2014) El sistema formal, es protección fiscal crea que las tasas de prestación reduzcan, a contrario del sistema informal, pero acceden a este por ser más rápido, sin trámites documentarios, ni exigencias previas. Siendo que, en verdad no perciben el verdadero precio de capital en el que se localizan infringiendo.</p>	<p>Asociación de productores “Valle del chira” Consideró que ayuda de mucho a las grandes y medianas empresas ya que otorga préstamos por mi banco, cajas municipales y agro banco , agroideas, entre otras a emprendedores con bajos intereses como los bancos y así ayuda hacer crecer más los negocios</p>	Coincide

<p>Destino del crédito obtenido</p>	<p>Baba (2005) El crédito diseñado a atender la adquisición de maquinaria y equipo, la implantación de cultivos, el mejoramiento de tierras, sistema de riego, Comercialización, capital de trabajo y servicio de apoyo. A empresas, personas naturales o jurídicas con capacidad adecuada administrativa, técnica y financiera que lleva a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento.</p>	<p>Asociación “Valle de chira” afirma que siempre los créditos son utilizados para capital de trabajo, gastos operativos, ya sea maquinarias y equipos, mejoramiento de tierras pagos a proveedores.</p>	<p>Coincide</p>
<p>Inversión para Mejoramiento de productividad</p>	<p>Torres (2015) La Dirección nacional de Agricultura cuenta con un financiamiento de 9 millones de soles para la ejecución del proyecto de inversión pública (PIP), “Mejoramiento de la competitividad de la cadena productiva del banano orgánico para mejorar la oferta exportable en la región Piura. Sostuvo que estos recursos servirán para aumentar la productividad de esa fruta</p>	<p>Según Asociación “Valle del chira” como Asociación si cuenta con un financiamiento del agroideas. La Agricultura dispone de un financiamiento de 9 millones de soles para la ejecución del proyecto de inversión pública, Mejoramiento de la competitividad de la</p>	<p>Coincide</p>

	y hacerla más competitiva en los mercados internacionales. Dijo que se ha hecho un primer desembolso de S/. 3 millones para incentivar la siembra de banano en los valles del Chira	cadena productiva del banano orgánico para mejorar la oferta exportable en la región Piura.	
Gastos de producción	Agraria.pe (2015). La inversión de los Planes de Negocios asciende a S/. 3 millones, de los cuales Agroideas se comprometió en aportar un fondo sin retorno de S/. 2 millones, Agro banco, con un aporte aproximado de un S/. 1 millón, y Fondo Empleo asumirá los gastos adicionales junto con los propios productores.	Respecto a la Asociación Valle del Chira, el financiamiento es con terceros de Agroideas con tasa de interés de 11% actualmente su préstamo fue de S/ 1'000, 000 de soles.	No Coincide
Créditos obtenidos	Díaz (2014). Concluyó que el 75% de los empresarios recibieron entre 10,000 y 30,000 nuevos soles y el 25% recibieron más de 30,000 a 80,000 nuevos Soles.	La asociación de productores dice que el financiamiento es con terceros de agroideas con tasa de interés de 11% actualmente el prestamos fue de S/ 1'000, 000 de soles.	No Coincide

<p>Destino de crédito</p>	<p>Huamán (2014). En los distritos de Querecotillo y Salitral donde los productores no tienen título de propiedad de sus parcelas, pues son comunales, la CMAC Sullana pide como garantía real el título de propiedad de la vivienda del prestatario o prenda agrícola. Las colocaciones de la CMAC Sullana ascienden a S/. 35, 991,197, de los cuales el 32% (11, 517,183) es destinado al crédito agrícola y de estos sólo un 10% está destinado a los productores de banano. La mayor parte de los préstamos son, en promedio, S/ 1500.</p>	<p>Para la asociación Valle del Chira el financiamiento es externo de agroideas con tasa de interés de 11%, hacen préstamos con CMAC Sullana. Y que algunas entidades financieras no les solicitan garantías para otorgarles un crédito.</p>	<p>No Coincide</p>
<p>Financiamiento</p>	<p>InfoAgro (2015) La Dirección nacional de Agricultura cuenta con un financiamiento de 9 millones de soles para la ejecución del proyecto de inversión pública (PIP), “Mejoramiento de la competitividad de la cadena productiva del banano orgánico para mejorar la oferta exportable en la región Piura”. El director del sector, Mario La</p>	<p>Asociación “Valle del chira “aseguro gracias a los préstamos de los bancos comerciales poco a poco se ha ido ampliando más la empresa, más trabajadores y las exportaciones van en aumento y esa es la meta que se quiere llegar.</p>	<p>Coincide</p>

	Berry, sostuvo que estos recursos servirán para aumentar la productividad de esa fruta y hacerla más competitiva en los mercados internacionales.		
Incidencia del financiamiento en la Rentabilidad	Rojas(2016). Estas fuentes de financiamiento se pueden obtener de las siguientes instituciones financieras: – AGROBANCO.- Es la principal entidad financiera que atiende al sector agrícola y agroindustrial principalmente al micro y pequeña empresa y/o personas naturales. En los últimos años abrió su cartera a proyectos de mayor tamaño que generan valor agregado e impacto social en la zona de su desarrollo.	La Asociación Valle del Chira obtuvo en el año 2016 mejor Rentabilidad, que superó el 400% de su capital invertido	No Coincide

Fuente: Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2

5.2 Análisis de los resultados

5.2.1 Respecto al objetivo 1

- a) Los investigadores determinan en los antecedentes a nivel nacional, local, internacional.

Según Baba(2005) El sistema financiero nacional dispone de un programa de financiamiento para impulsar el desarrollo del sector privado agro exportador, con recursos de la agencia para el desarrollo regional e internacional. Las empresas, personas naturales o jurídicas, con adecuada capacidad administrativa , financiera y técnica para así llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita en entidades , enmarcado en el sector agro exportador, desempeñando alguna o todas las fases de la producción , procesamiento, almacenaje, tecnología, servicios, exportación, comercialización y servicio de apoyo.

- b) En tanto Vílchez(2014), refiere que las entidades bancarias tienen como fin ofrecer créditos formales que podrán alcanzar a todas partes del Perú con el propósito de que las empresas coloquen mejores créditos que puedan beneficiar a sus inversiones con tasas más rentables. También evidencia que hay entidades financieras que otorgan créditos informales que son mucho más rápidos por lo que no piden muchos requisitos documentarios pero que a la vez no perciben el costo de dinero requerido.

- c) Salinas afirma que los bancos comerciales se han convertido en fuente más utilizada de financiamiento a las exportaciones. Esto se debe a la mayor capacidad de los bancos comerciales, dado que los mercados de capitales de

muchos países en el desarrollo no son suficientemente grandes y que las pequeñas y medianas empresas de productos de exportación no tienen los crecimiento y/o los recursos necesarios para dirigirse al mercado de capitales, sus principales fuentes de financiación han sido y siguen siendo los bancos comerciales.

5.2.2 Respecto al objetivo 2

Según el cuestionario aplicado a la Empresa, resalta que es una asociación desde el momento de su creación, también Considera que la experiencia con el sistema financiero ayuda de mucho a las grandes y medianas empresas ya que otorga préstamos a emprendedores con bajos intereses según los bancos y así ayuda hacer crecer más los negocios en la necesidad que se presente. En otra pregunta conoce a través de la SBS puede saber las alternativas de cada sistema financiero como son los intereses que cobran según el crédito que realiza y que pagando puntual el banco beneficia con muchas ventajas para el siguiente crédito.

5.2.3 Respecto al objetivo 3

La investigación considera que las diferencias entes los autores de antecedentes y el cuestionario aplicado.

Financiamiento, Vélchez, coincide su investigación con la aplicación del cuestionario En el que hablan del sistema que utilizan algunas entidades formales en la cual el crédito demora por el proceso de tramite pero que es más confiable a comparación de los no formales el financiamiento es más rápido pero menos seguro ya que no piden

muchos requisitos y el crédito no sale como se desea. No obstante para los emprendedores es una ayuda ya que les beneficia a crecer más en sus negocios con los créditos que les otorgan.

Destino del crédito obtenido Baba coincide su investigación con la encuesta aplicada, siempre los créditos son utilizados para capital de trabajo, gastos operativos, ya sea maquinarias y equipos, mejoramiento de tierras pagos a proveedores, o exportaciones.

Monto de crédito, Díaz Concluyó que el 75% de los empresarios recibieron entre 10,000 y 30,000 nuevos soles y el 25% recibieron más de 30,000 a 80,000 nuevos Soles en cual coincide con la aplicación de la encuesta de la Asociación de productores Valle de la Chira, el financiamiento es con terceros de Agroideas con tasa de interés de 11% actualmente el prestamos fue de 1'000, 000 soles.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al Objetivo específico 1

- a) El sistema financiero Nacional cuenta con un programa de financiamiento para impulsar el desarrollo del sector privado agro exportador, de la agencia para el desarrollo Internacional Aid Agro exportador, el crédito está diseñado a entender la adquisición de equipo y maquinaria, la implantación de cultivos, mejoramiento de tierras, comercialización, servicio de riego y apoyo y capital de trabajo. A las empresas, personas jurídicas o naturales, que cuenten con adecuada capacidad administrativa, financiera y técnica puede llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita ya sea en el sector Agro Exportador. El monto máximo de inversión o proyecto a desarrollar, será de us\$ 1'667,000. Agro exportador financia como máximo el 60% total de requerimiento del beneficiario. Los préstamos se otorgan en dólares norteamericanos y se pagan con la misma moneda.
- b) Según Vélchez (2014). Cómo lo mencionamos anteriormente; en conclusión un sistema financiero puede ser tanto formal como no y que al evitar que las tasas de interés de los prestamos sean mucho más cómodas y rápidos se podrían involucrar en un sistema financiero informal ya que no solicita mucha documentación para dicho crédito en el cual para algunos emprendedores sería perjudicial ya que no se le otorgaría el crédito que se estima , al contrario de las entidades serias o formales si es un poco lento con la evaluación del cliente ya que cuenta con un proceso de seguimiento en la documentación y es por ello que tarda pero a la vez el crédito es más seguro y confiable y en otros casos hasta la tasa de interés es accesible al requerimiento del cliente.

c) Desarrollo competitivo Agroexportador, desde la perspectiva, el financiamiento ayuda a seguir invirtiendo lo que genera mayores resultados y rentabilidad lo que respecta en este caso a las exportaciones. En consecuencia, se tiene que aplicar la capacidad de negociación con las Instituciones Bancarias.

d) Según Salinas (2013). Los bancos comerciales se han convertido en la fuente más utilizada de financiamiento a las exportaciones. Esto se debe a la mayor capacidad de los bancos comerciales, para determinar el riesgo del crédito inherente a los prestamistas a largo plazo y crean series de instrumentos a la medida de las nuevas empresas. También, dado que los mercados de capitales de muchos países en desarrollo no son suficientemente grandes y que las pequeñas y medianas empresas de productos de exportación no tienen el crecimiento y/o los recursos necesarios para dirigirse al mercado de capitales, sus principales fuentes de financiación han sido y siguen siendo los bancos comerciales.

En apoyo de las exportaciones, algunos países han creado bancos de exportación e importación para atender específicamente las necesidades de los exportadores e importadores y también de los inversores en mercados extranjeros.

6.2 Respecto al Objetivo específico 2

- a) La investigación en estudio, determinó que las empresas del sector Agro Exportación –rubro Banano Orgánico en el Perú y Asociación de productores de Banano Orgánico Valle de la Chira- Querecotillo-Sullana-Piura, como Asociación cuenta con un financiamiento desde diciembre del año 2016 con Agroideas, el préstamo fue de 1'000,000 soles con una tasa de interés de 11 % en un plazo de 3 años.

- b) La Asociación de productores Valle de Chira afirma que los créditos los utilizan para capital de trabajo, gastos operativos, ya sea máquinas, pagos a proveedores y trabajadores. No obstante el último préstamo lo empleo para invertir en la compra de 3 camiones, implementar oficinas, incrementar 4 kilómetros de cable vía para el transporte del banano, una furgoneta para el transporte de suministros. Gracias a esta inversión, la asociación ha podido aumentar sus exportaciones y poder llevar el banano orgánico a países como: Italia, Holanda, Bélgica, Alemania, Canadá, EE.UU.

- c) También concluye que a pesar de contar con varias opciones de financiamiento que le ofrecían Mi Banco, Caja Piura, Agro Banco, Caja municipal de Sullana entre otras, opto por financiar con Agroideas ya que le brindo mayor facilidad con el crédito de S/ 1'000,000 de soles con una tasa de interés baja de 11 % para así poder desarrollarse más mediante inversión y/o exportaciones del Banano Orgánico.

- d) La asociación no tuvo dificultades al conseguir un crédito en el mercado financiero ya que es una empresa formalmente constituida y cuenta con un respaldo económico, y cumplió con los requisitos que el Agroideas solicitó.
- e) La Asociación de productores Valle del Chira en oportunidades se ha encontrado con la necesidad de solicitar un crédito financiero para poder invertir y seguir creciendo y los bancos comerciales les han podido ayudar con esta solicitud y a la vez les han dado una tasa de interés baja para su beneficio y con ello ha podido lograr sus metas y objetivos esperados.
- f) La asociación de productores ha considerado que el financiamiento es de gran ayuda para las empresas grandes y medianas ya que otorga el crédito para que puedan seguir emprendiendo y en algunas entidades las tasas de interés son bajas a su disposición para poder seguir invirtiendo en exportaciones y que ayuda a la economía de la localidad y al país.

6.3 .Respecto al Objetivo específico 3

- a) Se concluye realizando comparaciones entre el caso Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira – Querecotillo y los antecedentes en el Perú, sobre financiamiento Vílchez (2014). Con respecto a la Asociación “Valle del Chira” Consideró que los créditos ayuda de mucho a las grandes y medianas empresas, otorga préstamos por mi Banco, Cajas Municipales y Agroideas, Agro Banco entre otras a emprendedores con bajos intereses según los bancos y así ayuda hacer crecer más los negocios.

- b) Huamán (2014). En los distritos de Valle del Chira - Querecotillo y Salitral donde los productores no tienen título de propiedad de sus parcelas, pues son comunales, la CMAC Sullana pide como garantía real el título de propiedad de la vivienda del prestatario o prenda agrícola estos sólo un 10% está destinado a los productores de banano. La mayor parte de los préstamos son, en promedio, S/ 1500. No hay coincidencia porque en la que la sociedad de trabajadores de Banano Orgánico Valle del Chira –Querecotillo obtuvieron créditos sin prenda nada en garantía debido a su buena estabilidad de exportaciones y sus declaraciones a SUNAT.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

RECOMENDACIONES

- a) El financiamiento es resultado de una necesidad , para ello se tiene que ver la forma de que sea planeado , es decir evaluar la necesidad de la empresa para poder determinar el préstamo que se debe solicitar para cubrir los recursos necesarios y a la vez no llegar a un endeudamiento en el proceso.
- b) La empresa tiene que mantenerse informado acerca de las fuentes de financiamiento y las tasas de interés con las entidades financieras debido a que todos ofrecen préstamos, pero pocos son lo que otorgan bajas tasas de interés y conocer esto es fundamental para el crecimiento y desarrollo de la empresa y mejorar su rentabilidad.
- c) Se conoce que el financiamiento por sí solo no puede generar rentabilidad, ya que deber ir conducido por un presupuesto de compras para el manejo de los fondos de recursos, conocer de administración y que el financiamiento sea invertido para fines empresariales.
- d) Se recomienda que los asociados de banano orgánico se capaciten, busquen información o visiten entidades financieras que realicen charlas acerca del uso del crédito financiero, también pueden complementar su capital propio con el préstamo que soliciten para que así no paguen intereses de más.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

Agraria.pe (2015). “Sembrarán banano orgánico en Lambayeque con apoyo de Agroideas y Agrobanco” <https://www.elregionalpiura.com.pe/nacionales/156-provincias/9577-sembraran-banano-organico-en-lambayeque-con-apoyo-de-agroideas-y-agrobanco>

Altieri, M. & Nicholls, C. (2007). “Conversión agroecológica de sistemas convencionales de producción: teoría, estrategias y evaluación.” Ecosistemas: Revista científica y técnica de ecología y medio ambiente. 2007; Volumen 16. N° 1 En: <http://www.revistaecosistemas.net/articulo.asp?Id=457>

Ardila, J (2014). DIAGNOSTICO Y PERSPECTIVAS TECNOLOGICAS DE LA AGRICULTURA LATINOAMERICANA. Link: <http://www.iica.int/foragro/documentos/Dignostico%20y%20Perspectivas.pdf>

Baba, L (2005) programa de financiamiento para impulsar el desarrollo del sector privado agro exportador. <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/1998/microempresa/e-cofide.htm>

Biocomercio, Perú (2014) “BIOCOMERCIO E INVESTIGACIÓN”, link: <http://www.biocomercioperu.org/bioinvestigacion.pdf>

Biocomercio, Perú (2010) “BIOCOMERCIO UNA OPORTUNIDAD EN EL SIGLO XXI”, link: http://www.biocomercioperu.org/bionegocios_potencial.pdf

Brack, A. Comité Biocomercio Perú. “*Perú biodiversidad y biocomercio situación actual y potencial*”. Lima, Diciembre 2000. Disponible en: http://www.biocomercioperu.org/documentos/biocomercio_abrack.pdf

Casapía, E ; Navarro, L ., Noriega, R & Saenz, M (2007) ; “Estrategia para el desarrollo del sector olivícola peruano”; página 13.

Central Piurana de Asociaciones de Pequeños Productores de Banano Orgánico:
Se cumple el sueño exportador. CEPIBO Boletín N° 3, Sullana 2008

Claverías, R & Quispe C. (2002) Biodiversidad cultivada: una estrategia campesina para superar la pobreza y relacionarse con el mercado. Am.Agr.152i. 2002.

Del Valle María del Carmen & Solleiro, J (2010). El Cambio tecnológico en la agricultura y las agroindustrias en México. Link:
<http://books.google.com.pe/books?id=VZ6C0xmCcz4C&printsec=frontcover&dq=cambio+tecnologico+en+la+agricultura&lr=>

Díaz, K. (2014) “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad – Cabinas de Internet de Nuevo Chimbote”, periodo 2010, Universidad Los Ángeles de Chimbote, Nuevo Chimbote. Disponible en:
<http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/617>

FAO- MINISTERIO AGROPECUARIO Y FORESTAL. “Fortalecimiento de capacidades locales para el manejo sostenible de los recursos naturales en microcuencas priorizadas en el noroeste de Nicaragua”. Disponible en:
www.fao.org/ag/agl/fieldpro/tcp_nic_3001.doc

FONDO INTERNACIONAL DE DESARROLLO AGRÍCOLA (2003), “La adopción de la agricultura orgánica por parte de los pequeños agricultores de América Latina y el Caribe Evaluación Temática”; Abril 2003 Informe No. 1337
En:
http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/thematic/PL/organic_s.pdf

FORAGRO. (2002) “Agricultura y Desarrollo tecnológico hacia la integración de las Américas”. Memoria III reunión de FORAGRO Brasilia 2002.Link:

<http://books.google.com.pe/books?id=Dh8PAQAAIAAJ&pg=PA125&dq=Tecnologías+limpias+y+agricultura+orgánica&lr=>

García, I. (2013). Universidad San Martín de Porres: Cybertesis. Disponible en : http://cybertesis.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/569/1/cruz_ip.pdf

Hage, N. & Hattan C. (2003) “Agricultura Orgánica, Ambiente y Seguridad Alimentaria”. Depósitos de documentos de la FAO 2003; en: <http://www.fao.org/docrep/005/Y4137S/y4137s03.htm#bm03.1>

Huamán, M (2014) Análisis de financiamiento de la cadena de valor del banano. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/536/ANALISIS%20DE%20LA%20CADENA%20DE%20VALOR%20DEL%20BANANO.htm>

Inurritegui, M (2006): “¿Es importante el capital social para que el pequeño agricultor se beneficie del comercio exterior? Estudio de caso sobre la cadena de exportación del banano orgánico en el valle del Chira”. , en SEPIA XI Perú el problema agrario en debate, OXAFAM CIES. Lima 2006

López, L (2014) “Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de banano orgánico. UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS LIMA- PERU DISPONIBLE EN: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3595/1/Lopez_ll.pdf

MEF – PERU (2014) portal del Ministerio de Economía y Finanzas - Disponible en: https://mef.gob.pe/index.php?option=com_glossary&letter=D&id

MODIGLIANI, F y MENTOR H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. The American Economic Review. Vol. 68. N° 3. Estados Unidos. pp. 261-297.

Salinas, C (2013) Financiamiento Para La Exportación
<https://www.clubensayos.com/Negocios/Financiamiento-Para-La-Exportacion/1058919.html>

Santillan, B (2011) “Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo-Alemania”
disponible en
[:https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/20674/7/Proyecto%20de%20Tesis.pdf](https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/20674/7/Proyecto%20de%20Tesis.pdf)

Torres, J (2015), “Mejoramiento de la competitividad de la cadena productiva del banano orgánico para mejorar la oferta exportable en la región Piura”.
http://www.infoagro.com/noticias/2015/impulsan_productividad_de_banano_orgánico_para_exportacion.asp

Vera, J (2014) líneas de Financiamiento para el Desarrollo competitivo Agroexportador
http://ipcni.com.pe/material/congreso2/4Lineas_de_Financiamiento_para_el_de_sarrollo_competitivo_agroexportador.pdf

Vílchez, A (2014). Financiamiento Formal e Informal en el Sector Agrario - Fuentes de Financiamiento en el Perú.
<http://gestionamundo.blogspot.pe/2014/06/peru-financiamiento-formal-e-informal.html>

ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENTREVISTA

Para determinar las características del financiamiento de la Asociación de productores de Banano Orgánico Valle de la Chira- Querecotillo-Sullana-Piura, 2018.

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?	X	
2	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	X	
3	A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?	X	
4	En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?	X	
5	¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?	X	
6	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?	X	
7	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	X	
8	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su empresa?	X	
9	¿Su financiamiento es interno? (autofinanciamiento)		X
10	¿Su financiamiento es externo? (de terceros)	X	
a)	¿De la Banca comercial?	X	
b)	¿De Cajas Municipales?	X	
c)	¿Del Sector informal? (prestamistas - usureros)		X

11	¿Conoce usted la tasa de interés que pagará por el crédito?	x	
12	¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?	x	
13	¿Cuenta con historial crediticio positivo?	x	
14	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		x
15	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?	x	
16	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?	x	
17	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?		x
18	¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?	x	
19	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?		x
20	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	x	
a)	Capital de Trabajo	x	
b)	Gastos Operativos	x	
c)	Pago a Proveedores	x	
d)	Adquisición de Activos fijos	x	
e)	Ampliación y/o modernización de local		x
21	¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo?	x	
	TOTAL	21	8

ANEXO 2

CRONOGRAMA GANTT

I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses			
	SEPT	OCT	NOV	DIC
Presentación del Proyecto de Tesis I	X			
Recolección de información	X	X	X	X
Elaboración del informe de Tesis		X	X	X
Presentación del Informe de Tesis			X	X

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	35.00
TOTAL S/.			35.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	60	Horas	1.00	60.00
Movilidad	25	Pasajes	15.00	375.00
Impresiones	8	juegos	15.00	90.00
Matricula taller	1	mes	200.00	200.00
Taller	2	meses	900.00	1,800.00
TOTAL S/.				2525.00

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	35.00
Servicios	2,525.00
TOTAL S/.	2,560.00

IV. FINANCIAMIENTO

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.