



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE  
LAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRO  
EXPORTACIÓN DE UVA EN EL PERÚ.**

**CASO: AGRO EXPORTADORA EL PEDREGAL SA –  
PIURA, 2018**

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

**AUTORA**

**BACH. MARIA ANGELICA SANCHEZ JUAREZ**

**ASESORA**

**CPC. EDME MARTHA GARCIA MANDAMIENTOS**

**PIURA - PERÚ**

**2019**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE  
LAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRO  
EXPORTACIÓN DE UVA EN EL PERÚ.**

**CASO: AGRO EXPORTADORA PEDREGAL SA –  
PIURA, 2018**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA**

Dr. Víctor Manuel Landa Machero  
**Presidente**

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo  
**Miembro**

Mgtr. Jannyna Reto Gómez  
**Miembro**

CPC. Edmé Martha García Mandamientos  
**Asesora**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darme la vida y la fortaleza necesaria y así poder cumplir cada una de las metas trazadas, a mis padres y hermanos por la confianza, motivación y el apoyo recibido a lo largo de mi carrera.

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 y así cumplir todas mis metas.

A Uladech Católica por la formación que me han dado a través de los buenos profesores y 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 de uva en el Perú y de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Utilizó la técnica de la encuesta, entrevista y observación directa. Para el recojo de información hizo uso de un instrumento de recolección de datos a manera de cuestionario pre estructurado con 18 preguntas dirigidas a dar respuesta a los objetivos específicos planteados, el cual fue aplicado al gerente de la empresa en estudio, para la obtención de los siguientes resultados: La empresa Agro Exportadora El Pedregal S.A., es una empresa formalizada, con acceso al financiamiento de Entidades Bancarias, solicitó un préstamo de S/. 100,000.00, destinado el crédito a capital de trabajo, es decir en suministros, herramientas, materiales de empaque entre otros, el plazo de devolución del crédito fue de 60 cuotas, a una tasa de interés anual del 30%, este financiamiento fue asumido íntegramente por la empresa. El análisis en estudio, concluyó que la empresa agro exportadora de uva utilizan los instrumentos financieros para obtener un capital para poder invertir en su empresa a través de préstamos bancarios, los cuales brindan ayuda financiera al empresario.

**Palabras Clave:** Financiamiento, Agro exportación.

## ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of the financing of companies in the agro-export sector of grapes in Peru and the agro-export company El Pedregal SA - Piura, 2018. It has been developed using the methodology of descriptive type, level quantitative and non-experimental, descriptive, bibliographic, documentary and case design. He used the technique of the survey, interview and direct observation. For the collection of information made use of a data collection instrument as a pre-structured questionnaire with 18 questions aimed at responding to the specific objectives, which was applied to the manager of the company under study, to obtain the following results: The company Agro Exportadora El Pedregal SA, is a formalized company, with access to the financing of Banking Entities, requested a loan of S /. 100,000.00, earmarked for the working capital loan, that is to say in supplies, tools, packaging materials, among others, the repayment term of the loan was 60 installments, at an annual interest rate of 30%, this financing was assumed entirely by the company. The analysis under study, concluded that the agro-exporter uses the financial instruments to obtain capital to be able to invest in their company through bank loans, which provide financial aid to the entrepreneur.

Keywords: Financing, Agroexport.

## CONTENIDO

1. Título de la tesis _____	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor _____	iii
3. Hoja de agradecimiento y dedicatoria _____	iv
4. Resumen y abstract _____	vi
5. Contenido _____	viii
6. Índice de cuadros _____	x
<b>I. INTRODUCCIÓN _____</b>	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA _____</b>	<b>5</b>
2.1 Antecedentes. _____	5
2.1.1 Internacionales _____	5
2.1.2 Nacionales _____	7
2.1.3 Regionales/locales _____	10
2.2 Bases Teóricas. _____	14
2.3 Marco conceptual _____	22
<b>III. HIPÓTESIS _____</b>	<b>34</b>
<b>IV. METODOLOGÍA _____</b>	<b>35</b>
4.1 Diseño de la investigación _____	35
4.2 Población y muestra: _____	35
4.2.1 Población _____	35
4.2.2 Muestra _____	35
4.3 Técnicas e instrumentos _____	35
4.4 Operacionalización de variables _____	36
4.5 Plan de análisis _____	36
4.6 Matriz de consistencia _____	37
4.7 Principios Éticos _____	38
<b>V. RESULTADOS _____</b>	<b>39</b>
5.1 Resultados _____	39
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1 _____	39
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2 _____	43
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3 _____	46
5.2 Análisis de los Resultados _____	52
5.2.1 Respecto al Objetivo específico 1 _____	52
5.2.2 Respecto al Objetivo específico 2 _____	54
5.2.3 Respecto al Objetivo específico 3 _____	56
<b>VI. CONCLUSIONES _____</b>	<b>59</b>
6.1 Respecto al Objetivo específico 1 _____	59



6.2 Respecto al Objetivo específico 2	61
6.3 Respecto al Objetivo específico 3	63
<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b>	66
Recomendaciones	66
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	67
<b>ANEXOS</b>	71

## ÍNDICE DE CUADROS

Pág.

### **Cuadro 1: Objetivo específico 1**

Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú.....39

### **Cuadro 2: Objetivo específico 2**

Describir las principales características del financiamiento de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018.....43

### **Cuadro 3: Objetivo específico 3**

Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa El Pedregal S.A - Piura, 2018.....46

## **I. INTRODUCCIÓN**

En el Perú, la Uva es una de las principales productos agrícolas de exportación, convirtiéndose en uno de los factores importantes para la economía Peruana. En la Región Piura en producción y exportación de uva ha tenido un crecimiento de extensión y se consolida como una de las más competitivas en el sector agrario en estos últimos años. Uno de los detalles más importantes y necesarios para el desarrollo de una empresa, es la forja de una visión, es decir lo que pretende y quiere la empresa para un futuro, pero para que esto marche bien toda empresa para empezar necesita de recursos financieros para poder realizar sus actividades. Una problemática en el caso del sector comercio de las pequeñas empresas que recién están iniciando es el desconocimiento del proceso del mismo de exportación. Las empresas confían en sus compradores internacionales y no cubren la operación por medio de los mecanismos que existen en el mercado, lo que lleva incluso la omisión o incumplimiento de pago. Para acceder al financiamiento externo estas empresas debe estar formalizadas legalmente, cumplir con declarar y pagar sus tributos oportunamente para de esta forma acceder a formas de financiamiento del sistema financiero.

El efecto del financiamiento en la rentabilidad es directo, y esto puede ser bueno o malo; indudablemente pueden incidir en la forma, la tasa de interés, los plazos o tiempos, la cantidad, entre otras cuales aplicamos el financiamiento, por lo mismo esto puede generar la diferencia entre obtener ganancias o pérdidas; es en esos sucesos donde se genera un problema en las empresas, muchas de ellas han quebrado después del financiamiento. La falta de capital o ingreso en las empresas es evidente, por tanto es necesario el financiamiento; sin duda alguna es una opción aceptable para poder cubrir la falta de capital. **(Ramos, 2016).**

Muchos de los economistas están a favor de que la política de apertura , más específicamente del impulso de las exportaciones, es preferible a la de proteccionismo; esto se refiere a una estrategia económica para proteger los productos del país, prohibiendo la entrada de productos extranjeros, semejantes o iguales mediante la imposición de aranceles, incrementando así el producto de manera que no sea rentable; de otro lado, la política económica aumenta los niveles de calidad de los productos, baja los precios, incrementa las probabilidades de consumo. **(López, 2014).**

La agro exportación se ha convertido en uno de los rubros más dinámicos y emprendedor de las exportaciones del país y posee una grande adaptación en el futuro. Se considera como un método complejo, donde interactúan: productivos, de transformación y de servicios, teniendo como principal objetivo final poder incorporar un producto al mercado nacional y en el mercado internacional y con el mayor valor agregado posible, de manera que se pueda obtener grandes ganancias y generar empleo productivo localmente **(Flores, 2011).**

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 de uva en el Perú y de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018? Siendo el objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018. Y como objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú.
2. Describir las principales características del financiamiento de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018.
3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa El Pedregal SA – Piura, 2018.

La investigación utilizo el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.

Por ser investigación bibliográfico-documental no aplica población ni muestra.

La investigación hace referencia a la ciudad de Piura, año 2018.

Finalmente la investigación se justifica

Desde el punto de vista social: El financiamiento puede definirse como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. La justificación de la tesis contribuirá a dar a conocer que gran potencial tiene de general empleos del cultivo y exportación de la uva en nuestra ciudad, especialmente en las zonas rurales.

Desde el punto de vista económico: El financiamiento es el proceso por el cual las personas o una empresa obtienen capital o ingreso para un proyecto específico ya sea para crear su propia empresa de bienes o servicios, y también para pagar proveedores, etc. Mediante el financiamiento las empresas pueden generar una economía estable en el país y para la empresa, pensando siempre en futuro que es expandiendo su producto a nivel nacional e internacional.

Desde el punto de vista académico: La investigación nos dejará a los estudiantes obtener una base de datos y antecedente para desarrollar trabajos de investigación relacionados al financiamiento, así como fuente de consulta para público en general.

## II. REVISION DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes.

#### 2.1.1 Internacionales

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

**Uribe (2015)** En su tesis *“Estudio de pre factibilidad de Financiamiento y exportación de uva al mercado de Estados Unidos”* El análisis se inició con el estudio estratégico y usó la metodología descriptiva, (que permitirá dar una noción del entorno en el que se desarrollará el proyecto), el cuál determinó, en el mercado de EEUU, una ventana comercial óptima para la comercialización de uva en los meses de Noviembre, Diciembre, Enero y Mayo. Gracias al alto consumo de fruta en el mercado de EEUU y la eliminación de barreras para las exportaciones de fruta (TLC) han aumentado los volúmenes de las exportaciones peruanas, por lo cual se podrá como empresa exportar mayores cantidades y aprovechar los meses en los que la competencia no lo hace. El presente estudio tiene como objetivo determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de la instalación de una planta de empacado de uva Red Globe. Como último punto se concluyó que el estudio económico y financiero, el cual incluye el presupuesto de ingreso y egresos generados por la inversión inicial, la cual asciende a \$ 1,043,909.86, el financiamiento se realizará a través de COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo). Realizados los análisis de indicadores económico y financiero, los resultados arrojaron un VANE \$ 3,409,684.70, una TIRE 32.91% y una TIRF 41.05% que finalmente sustentan la rentabilidad del proyecto para poder llevarlo a cabo.

**Aguilar (2010)** En su Tesis *“Plan de Negocios para la exportación de uva a China”*. La presente tesis uso metodología descriptiva, y al identificar una oportunidad de negocio, tiene como objetivo atraer inversiones en la producción y exportación de uva de mesa de la variedad Red Globe - al mismo tiempo – como guía para aquel agro exportador de uva de mesa que aún no ingresa al mercado de China. La uva de mesa de la variedad Red Globe, es muy atractiva para el mercado asiático debido a su agradable presentación y sabor, y al significado simbólico que implica regalar fruta fresca. En tal sentido, se identifica primero que el mercado objetivo es el segmento de la clase media alta de China ubicada principalmente en Shangai; se analiza luego, las ventajas y desventajas de las alternativas de exportación a este mercado, concluyendo que la mejor opción es exportarla directamente a Shangai. Concluyendo que la estrategia del producto será posicionarse como un producto de alta calidad y elevado precio. Para lo cual, es necesario obtener la máxima producción exportable de uva de mesa de la mejor calidad, y llegar al cliente final en el momento oportuno. Para lograrlo, será necesario tener un manejo técnico adecuado a lo largo de toda la fase productiva del huerto así como un control de procesos post cosecha.

Para determinar la viabilidad del proyecto se realizaron las estimaciones de los flujos de fondos económico y financiero utilizando la tasa de descuento calculada a partir de entrevistas a los expertos en el negocio agro-industrial (Koa de 27%) obteniéndose un Valor Presente Ajustado de US\$ 1'121,806 dólares. Con una producción entre 27 y 30 Tn de uva de mesa exportable por hectárea y un precio de 2,000 dólares la Tn, se estima obtener utilidades de US\$ 133,275 a partir de la tercera campaña; la cual se incrementará hasta la sexta campaña llegando a US\$ 801,425 dólares por campaña; utilidad que se mantiene a lo largo del horizonte de evaluación de proyecto (10 años).



**García (2013)** en su libro *“Instrumentos Financieros del Comercio Internacional”* para la investigación se utilizó la metodología descriptiva que nos expresa: El objetivo de este libro es el análisis de los instrumentos financieros que están al alcance de las empresas exportadoras de uva, diferenciando entre las necesidades de financiación en las exportaciones a corto plazo, de las existentes en las exportaciones a medio y a largo plazo. Se analizarán los posibles riesgos que podemos encontrar en nuestras ventas al exterior dependiendo el plazo de las mismas y cómo cubrirlos según su naturaleza”.

Basado en las diferencias reales que existen entre el corto plazo, el medio y largo plazo, con este libro se intenta resolver una duda que nos plantean muchas empresas en nuestro trabajo diario y especialmente en las jornadas profesionales que se suele impartir: ¿Por qué no existen “apoyos financieros” para las exportaciones de productos agroalimentarios o productos de consumo, en definitiva, para las operaciones internacionales a corto plazo?.

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

### **2.1.2 Nacionales**

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

**González (2011)**, en su tesis *“Exportación de productos no Tradicionales Certex”*, uso la metodología descriptiva donde expone: El monto requerido para el inicio del proyecto es de US\$ 988,614 dólares, el cual será financiado en un 70% por los accionistas de la empresa y 30% por préstamo bancario. La necesidad de contar con nuevos ingresos de divisas para financiar el desarrollo determina que los países del grupo andino busquen no solo una diversificación geográfica del comercio, sino una promoción especial para los artículos denominados no tradicionales, es decir aquellos que no han integrado la corriente comercial hacia el exterior. En el Perú por el carácter tradicional que ha tenido la estructura económica en el rubro de sus exportaciones de uva han estado básicamente signados por la venta de productos con mínimo índice de valor agregado. El módulo industrial que ha prevalecido a nivel de las actividades de transformación no ha significado un efectivo esfuerzo que cumpla con el papel industrializador. En este contexto la promoción de los productos de uva destinados a la exportación y colocación en los mercados mundiales tiene como finalidad tanto el fortalecimiento de nuestra economía, mediante la captación de divisas como la diversificación de productos que exportamos, además se concluye que incidirán los incentivos, en la ampliación de las bases y estructura productiva contribuyendo a estimular el proceso de industrialización. Nuestros productos destinados a los mercados extranjeros de acuerdo con las medidas legales establecidas permitirán un adecuado nivel compensatorio con los beneficios directos para el país.

**Casapía (2014)** En su tesis titulada *“El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú”* uso la metodología descriptiva que indica que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagó una tasa de interés del 30% al 60% anual. Desde hace más de una década la agro exportación de productos no-tradicionales se ha

convertido en uno de los sectores más dinámicos de nuestra economía. Tiene como objetivo impulsar a realizar este trabajo de investigación el cual nace de la necesidad de brindar información y analizar los elementos esenciales que hacen que el acceso al crédito de las pequeñas y microempresas constituya un problema que requiere pronta solución. La diversidad de las condiciones agroclimáticas del Perú constituyen una ventaja comparativa, existiendo por lo tanto un alto potencial de desarrollo por aprovechar. La preferencia de los mercados internacionales por algunos de los productos peruanos no-tradicionales como los espárragos, las uvas, los mangos entre otros, se ha convertido en una fuente cada vez más creciente de divisas, demostrando que la agro exportación es una opción viable para contribuir al crecimiento económico y mejorar los niveles de vida en general.

La Exportadora Subsole, S.A., empresa exportadora de frutas, cuya estructura es de integración vertical, es una conocida exportadora de uva de mesa y otros tipos de fruta del país. A sus productores Subsole los organiza, les transfiere tecnología, les asesora en los temas agrícolas y comerciales y a algunos les financia la cosecha y/o la siembra. Se concluyó que el proyecto Subsole contempla el financiamiento de largo plazo para las plantaciones de los pequeños productores que abastecen de fruta a Subsole y, en su segunda etapa, el financiamiento de ciertos activos fijos, tanto de Subsole como de algunos pequeños productores. La CII otorgará el financiamiento de largo plazo a Subsole, que a su vez lo traspasará a los productores. Se trata del primer préstamo de la CII a una empresa identificada mediante el programa Finpyme de diagnóstico para preseleccionar y evaluar proyectos y fomentar la competitividad de empresas pequeñas y medianas. El programa Finpyme fue lanzado con ayuda financiera del Fondo Español del BID. El préstamo de la CII permitirá a Subsole crear unos 7.500 puestos de trabajo temporal cada año una vez finalizado el proyecto en 2005

**Arroyo (2012)** En su tesis *“Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000-2012”*. Uso la metodología descriptiva y Tiene como objetivo Conocer y analizar el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000-2012 en el Perú; la mayor parte de este elevado crecimiento se debe a la actividad económica interna y la demanda externa de los diferentes sectores productivos del país. La economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, pero aún nuestro país logro un crecimiento de dos dígitos. El mayor impulso provino de la demanda interna, que tuvo una expansión de 12,8 por ciento, remontando la caída que registró el año anterior. Se concluye que el crecimiento económico en el Perú se está dando de manera sustentable y con importantes aumentos en los niveles de inversión. En la última década ha sido uno de los países latinoamericanos que más ha crecido, debido al aumento principalmente de la inversión privada.

Luego de la incertidumbre generada por la crisis financiera internacional desencadenada en setiembre de 2008, los agentes económicos retomaron en 2010 los proyectos de inversión que tenían pendientes, a los cuales se sumaron nuevos planes asociados a las perspectivas de la economía peruana.

### **2.1.3 Locales**

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

**García (2009)**, expresa en su tesis *“Comercio de exportación de productos no tradicionales”* quien explica: la exportación tradicional confronta las limitaciones con la exportación no tradicional. Utilizando la metodología descriptiva. La necesidad de contar con nuevos ingresos de divisas para financiar el desarrollo, determina que los países de grupo andino busquen no solo una diversificación geográfica del comercio, sino una promoción especial para los denominados no tradicionales, es decir aquellos que no han integrado la corriente comercial hacia el exterior. En el Perú por el carácter tradicional que ha tenido la estructura económica el rubro de sus exportaciones ha estado básicamente signado por la venta de productos con mínimo índice del valor agregado. El modelo industrial que ha prevalecido a nivel de las actividades de transformación no ha significado un efectivo esfuerzo que cumpla con el papel industrializado, ello ciertamente ha sido fiel reflejo de las mismas estructuras económicas, dependientes y subordinadas a centros económicos de economía mundial. Así el mercado peruano ha estado limitado a la exportación de productos tradicionales, entre los cuales destacan la Uva de Mesa, café y azúcar.

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

**Amorós (2010).** En su tesis *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes”* uso metodología descriptiva. Las regiones que muestran el mayor dinamismo en el crecimiento del rendimiento del cultivo de la uva son Ica y Piura; que la región Ica el año 2000 tenía un rendimiento muy bajo de sólo 6.3 TM/ha; sin embargo, para el 2009 este rendimiento ya era de 20.9 TM/ha, lo cual significa que el rendimiento de la uva en la región Ica creció a una tasa promedio anual del 14.3% en la medida en que los pequeños parceleros vendían o alquilaban sus terrenos de cultivo a empresas que utilizan tecnología de punta en el cultivo de la uva; de otro lado, el rendimiento en la región Piura es ligeramente superior al de la región Ica, lo cual demuestra que su cultivo está en manos de empresas muy innovadoras; en el cuatrienio 2009-2012 el rendimiento de la uva en la región Piura ha bordeado las 25 TM/ha; cabe añadir que las regiones Ica y Piura son las principales productoras y exportadoras de uva de mesa. Tiene como objetivo los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas. Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se concluyó que la fuerte oferta expansiva de las micro finanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito

**Apaza (2008)**, en su libro *“Contabilización de Instrumentos Financieros”*, señala que: Los instrumentos financieros son contratos que dan lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra entidad. Un activo financiero es una herramienta financiera a través de la cual entidades que poseen deuda y cuentas con déficit consiguen inversiones para financiar sus actividades.

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

**Liquidez:** Es la capacidad de convertir dicho activo en dinero en un periodo de tiempo relativamente corto y sin obtener pérdidas, es decir, el dinero que poseemos disponible en este momento y sin afectar a la rentabilidad.

- **Riesgo:** Es la probabilidad en la que la entidad emisora del activo no pueda cumplir sus compromisos. Existen determinados productos que tienen un riesgo prácticamente nulo debido a que están protegidos por ley.

**Andina (2012).** En su tesis *“Determinantes de la Competitividad de las Exportaciones de Uva de Mesa La agro exportación de Uva”* es considerada como un sistema complejo, donde interactúan un conjunto de agentes: productivos, de transformación y de servicios, teniendo como objetivo final poder colocar un producto nacional en el mercado internacional y con el mayor valor agregado posible, a fin de tener mayores márgenes de utilidad y una mayor generación de empleo productivo localmente. Se concluyó la rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 100% y 400% dependiendo del tipo de bien que se vende, Igualmente refirió que los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), pueden ser muy rentables.

## **2. 2 Bases Teóricas.**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento:**

**Teorías de financiamiento Según Modigliani y Miller (1963).** La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Según Modigliani y Miller fueron los que analizaron teóricamente la estructura del financiamiento de las empresas.

Dicha estructura de no ser la correcta puede generar un impedimento al momento de la toma de decisiones en el caso de la inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Según Modigliani y Miller, este análisis tiene dos etapas:

En esta primera etapa, se determinan la independencia de la importancia de la firma respecto a la estructura del financiamiento, en la segunda etapa, es considerada respecto del impuesto sobre el ingreso de las sociedades lo que concluye que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de obligación y/o endeudamiento.

Según Modigliani y Miller explican su teoría a través de tres proposiciones:

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman: Según esta proposición I, la política de endeudamiento de una empresa no tiene ningún impacto o finalidad sobre los accionistas, por lo tanto, se dice que el valor de capital y del mercado de una empresa es imparcial a la estructura del financiamiento.



**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean que: el rendimiento de las acciones esperada de una empresa con deuda incrementa proporcionalmente al ratio de endeudamiento, manifestada en valores de mercados. Este incremento se da siempre y cuando la deuda no presente riesgos. Por otro lado si se da el caso de que aumente el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: que la evaluación de la tasa de interés solicitada para una inversión es independiente de la manera en que cada empresa haya financiado. Cualquier empresa que trate de aumentar la riqueza de sus accionistas, se deberá hacer dichas inversiones con tasas de rentabilidad por lo menos que sean igual al costo de capital.

**Teorías de financiamiento según Gitman (1996),** “el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

**Teoría financiera de Myers y Majluf, (1984).** Se encuentra entre las más influyentes al momento de interpretar el acuerdo de financiación acerca de apalancamiento colectivo. “Esta teoría descansa en la presencia de investigación asimétrica (con relación a oportunidades de inversión y activos presentemente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es mencionar, los directores de la organización a menudo tienen excelente información referente al estado de la compañía que los inversionistas externos”. Asimismo de los costos de transacción producidos por la transferencia de nuevos títulos, las organizaciones tienen que alcanzar aquellos costos que son resultado de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a capitalizar sus inversiones con autofinanciación, posteriormente deuda sin dificultad, en seguida deuda con dificultad, y finalmente, con acciones.

## **CASO EN ESTUDIO**

**EMPRESA** : EL PEDREGAL S.A

**RUC** : 20336183791

**DIRECCIÓN** : CAR.MEDIO PIURA KM. 11.5 FND. CHAPAIRA Y TERELA  
(CARRETERA MEDIO PIURA KM. 11.5 - 12) PIURA - PIURA - CASTILLA

**GERENTE GENERAL:** BUSTAMANTE ALONSO JOSE MARIA JULIO

**SECTOR ECO** : EXPORTADOR DE UVA

**INICIO DE ACTIV.** : 12/11/1996

**ESTADO** : ACTIVO

**CONDICION** : HABIDO

**TIPO** : SOCIEDAD ANONIMA

### **ALGUNOS DE SUS PRINCIPALES REPRESENTANTES:**

GERENTE MACEDO DE RIVERO FERNANDO JOSE OSCAR (DESDE: 20/05/2009)

GERENTE MENDOZA BALAREZO JORGE TITO RAMON (DESDE: 20/05/2009)

GERENTE QUINO ALVARADO ZOILA ISABEL (DESDE: 08/05/2007)

GERENTE SU MONTESINOS CLAUDIA PATRICIA (DESDE: 26/03/2012)

APODERADO HERNANI FERNANDEZ MISHHELL DEL CARMEN (DESDE:  
13/09/2013)

**Reseña histórica:**

EL PEDREGAL S.A es una empresa peruana del sector económico CULTIVO DE UVA, que inició sus actividades el 12/11/1996, Además, desarrollan todas las actividades de la cadena, desde la producción, empaque y la exportación de uva de mesa; la presencia sindical es nula, ya sea por presión de la empresa o dificultad para acceder a información.

Su área de cultivo Sector Terela Distrito de Castilla (Piura), Perú.

Posee una zona de cultivo, procesadora y empacadora en el departamento de Ica, la cual cumple con los altos estándares de calidad exigidos por el mercado internacional, lo que la hace competitiva en el exterior. Se escogió esta empresa por ser la pionera y la más importante respecto a la exportación de uvas en el Perú. Este liderazgo se puede apreciar en el siguiente ranking de las empresas explotadoras de uvas, en el cual El Pedregal se encuentra encabezando la lista. Esto se debe a que calidad y experiencia los ha llevado, en la actualidad, a exportando a 32 países en 3 continentes

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS: El pedregal SA, sociedad agrícola drokasa SA, complejo agroindustrial Beta SA, agrícola don Ricardo SAC, agrícola Andrea SAC, fundo sacramento SAC, procesadora Laran SAC, Floridablanca SAC, entre otras.

Su principal producto es la red globe, ya que es la de mayor competitividad en el mercado internacional, Para lo que El Pedregal se ha encargado de cumplir con los estándares para hacer de este producto uno de los mejores en el mercado extranjero.

La empresa ha obtenido certificados por sus buenas prácticas agrícolas incluyendo certificaciones de EUREPGAP, TESCO, NATURE'S CHOICE, USGAP y las plantas de empaque con certificaciones HACCP y BRC.

### **Misión**

Nosotros, el equipo de Pedregal, trabajamos para entregar fruta fresca única a nuestros clientes en el mundo.

### **Visión**

Ser la empresa peruana de productos frutícolas únicos, reconocida internacionalmente por su liderazgo, calidad, diversificación, contribución al desarrollo de personas y fuente de inspiración para el desarrollo sostenible

### **Objetivos**

El objetivo es definir y priorizar las actividades a realizar proyectando las inversiones necesarias con el fin de desarrollar la ejecución y seguimiento adecuados al proceso de internacionalización de Perú como país en materia de exportaciones formando parte del gran sistema de comercio mundial. Asimismo, se intenta conseguir un incremento del intercambio comercial con el exterior lo que generaría una mejora de la calidad de vida de la población.

### **Valores**

Honestidad:

Cumplimiento de los principios éticos y morales en el desarrollo de las actividades.

Solidaridad:

Actitud incondicional para compartir esfuerzos y voluntades que permitirán el logro de los objetivos propuestos.

Confianza:

Grado de seriedad y seguridad que motiva a esperar el cumplimiento de los compromisos asumidos.

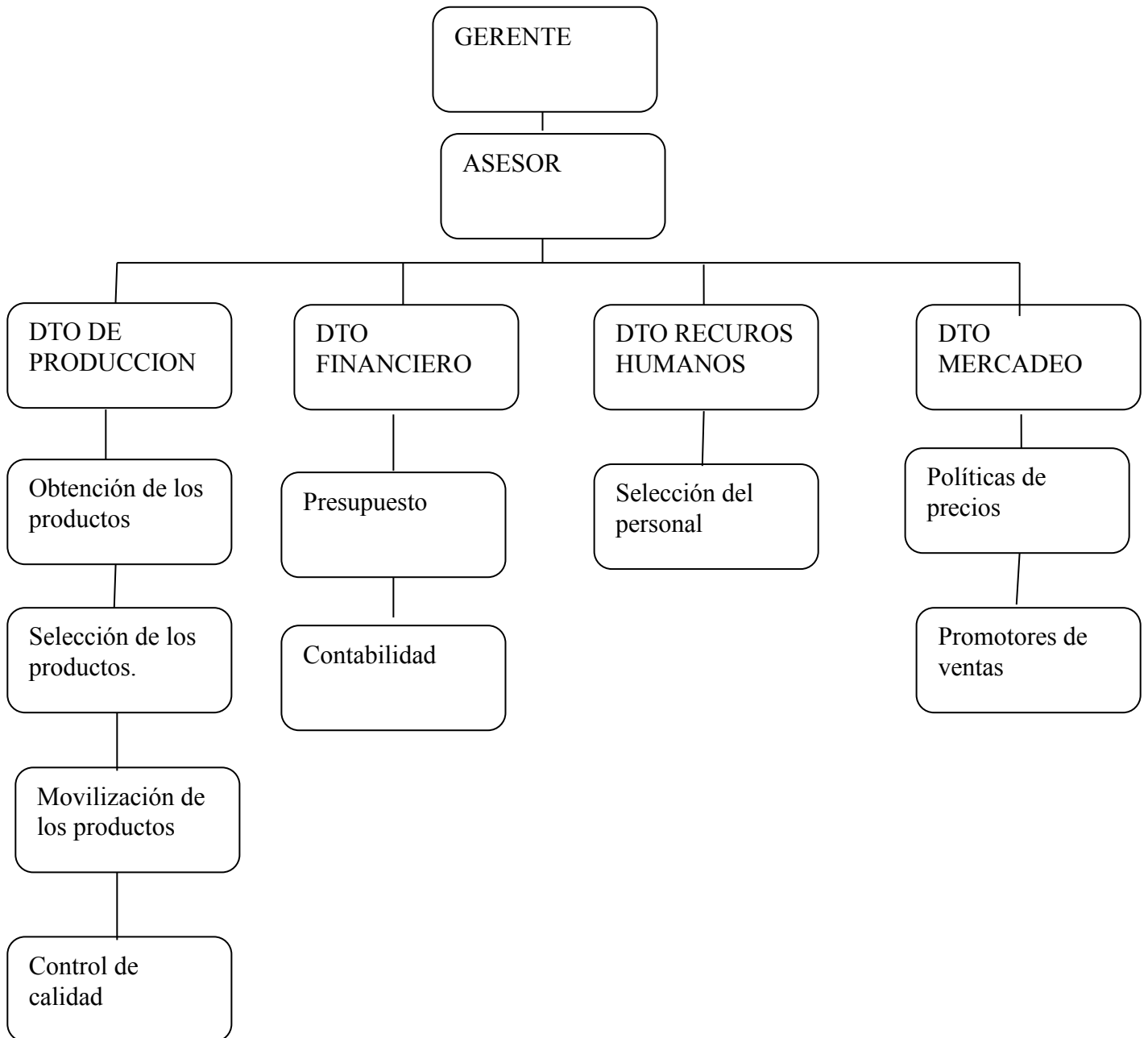
Puntualidad:

Practica constante en la ejecución oportuna, ordenada y cabal de las acciones y metas propuestas.

## Organización Estructural

### ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

AGRO EXPORTADORA PEDREGAL SA



## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1. Definición: FINANCIAMIENTO**

**Según Domínguez (2005).** El financiamiento empresarial puede definirse como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

**Según Gitman (1996),** designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos financieros que se destinaran para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

**Según Paulo Nunes (2012).** Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capitales internos y externos a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento.



Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos. Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños el negocio en el momento en que el negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos. **(Vásquez, 2011).**

Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

1. Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.
2. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en

nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc. (Quispe, 2001).

### **2.3.2. CAPITAL DE TRABAJO**

Es la base de la economía que utilizan las empresas para invertir o reinvertir, con el fin de generar utilidades para que su empresa mantenga la operatividad de las actividades de su negocio. Las empresas para que puedan seguir en marcha dentro del mercado, necesitan recursos para cubrir todos los gastos que se generan en la empresa. A las inversiones también se le conoce como capital de trabajo que puede ser en efectivo, el cual es el dinero que tiene la empresa dentro del local como en instituciones financieras con las que trabaja, inventarios, son todos aquellos productos o materias primas con lo que cuentan las empresas, está formado por todo el stock que no se ha vendido y se encuentran en el almacén, pero esto generan beneficios a la empresa ya que son potenciales para futura venta y las cuentas por cobrar, se refiere a todo lo que está pendiente de cobranza, por las ventas realizadas al crédito.

Hay muchas formas de obtener capital de trabajo para una empresa:

- Por medio de recursos propios del empresario.
- La segunda forma proviene de los proveedores, que proporcionan bienes o servicios a otras empresas.
- La tercera está constituida por los préstamos que se realizan a las entidades financieras.

### 2.3.3. FINANCIAMIENTO DE VENTAS AL EXTERIOR

Las empresas pueden financiar sus ventas al exterior. Se debe tener en cuenta que el término financiamiento de ventas equivale a financiamiento de capital de trabajo, lo que implica que el acreedor (bancos o proveedores) adelanta dinero o bienes (materias primas e insumos) para que la empresa vendedora pueda producir y, luego, con el producto de la cobranza, pueda cancelar el préstamo.

La variedad de formas que puede tomar este financiamiento varía dependiendo del ciclo productivo de la empresa; pueden necesitarse los recursos para adquirir envases, insumos y materias primas, almacenar la mercadería, contratar los fletes, etcétera. Se puede encontrar una gran variedad de formas para financiar las ventas al exterior, las cuales se van generando dentro de las negociaciones entre la empresa y el cliente del exterior. Así, se puede observar que el financiamiento puede provenir del importador (comprador), del exportador (vendedor) o de los bancos.

- a) **Financiamiento directo del comprador:** Se hace efectivo a través de las cartas de crédito que el importador pueda abrir a favor del exportador; pueden realizarse bajo los términos denominados cláusula roja y cláusula verde.
- La cláusula roja posibilita un adelanto de efectivo, y se entrega un recibo simple al exportador.
  - La cláusula verde adelanta efectivo contra la presentación del recibo simple y el endoso de un warrant, más el certificado de depósito que presente evidencia de la totalidad o parte de la mercadería a ser exportada se encuentra almacenada como garantía.

- b) **Financiamiento del exportador:** es el crédito otorgado al exportador para apoyarlo durante su desarrollo y proceso de exportación. El exportador puede financiar a sus clientes del exterior, en el cual utilizará algunas formas de pago más conocidas internacionalmente tales como las cobranzas o cartas de crédito. **(Rondón, 2010)**

#### **2.3.4. TIPOS DE FINANCIAMIENTO:**

Existen muchas maneras de clasificar el financiamiento tales como:

- El financiamiento bancario.
- El comercial
- Los títulos de crédito.
- El público.
- El mercantil.

#### **EL FINANCIAMIENTO BANCARIO.**

Es el más conocido y extendido, ya que son créditos concedidos por el sistema bancario a las personas, empresas del sector privado y público para que obtengan un capital con el cual van a invertir. En él se distingue financiamiento a corto y largo plazo.

#### **Los productos en que suele presentarse son:**

- **El crédito.** Es una operación financiera en la cual una persona o una entidad presta una determinada cantidad de dinero, fijando condiciones para su devolución, además del pago de intereses, el cual se refiere a un financiamiento a corto plazo. En un

crédito nosotros mismos podemos administrar el dinero de la forma en que se necesite. Particularmente para el otorgamiento de este tipo de financiamiento se realizan estudios sobre la situación y capacidad del solicitante.

- **El préstamo.-** Es un financiamiento a largo plazo que se solicita a las entidades financieras, como banco, cajas, por el cual desde el principio de su formalización se indican condiciones por la cantidad de dinero a prestar, fijando la tasa de interés que se aplicara por dicha cantidad y tiempo. La devolución del préstamo y los intereses se hace desde el inicio, su vencimiento podrá ser mensual, trimestral, semestral o anual.
- **La Hipoteca.-** Es un préstamo con garantía real. Derecho que gravan bienes inmuebles para respaldar el cumplimiento de la obligación o el pago de la deuda. En ella el financiamiento se fundamenta en la garantía del el bien que se ofrece en hipoteca. El impago del préstamo produce el que el banco pueda hacerse con la propiedad que afianzaba la operación. El resto de características, intereses, plazos de amortización, etc., son similares a los de un préstamo corriente.

## **EL CRÉDITO COMERCIAL.**

Es una forma común de financiar a corto plazo. En este financiamiento son las empresas las que ofrecen aplazamientos en los pagos a sus clientes o empresas. Dicho crédito sirve para facilitar y adecuar la producción a la circulación de las mercaderías. En ocasiones las empresas utilizan condiciones cuando ocurre el aplazamiento de pago ya que cargan a sus precios intereses. El crédito comercial juega un papel muy importante ya que si se utiliza de manera correcta el crédito proporcionara aumentar el capital y habrá estabilidad

financiera.

## **OTROS TÍTULOS DE FINANCIAMIENTO.**

- **El pagaré.** Es un título de financiamiento por el que se expresa por escrito un compromiso de pago, mediante el cual contrae la obligación de cumplir con el pago, por parte de su emisor. Dicho documento podrá también ser usado como instrumento público y se denomina título de crédito porque el tenedor podrá exigir el pago del mismo dentro de los términos acordados. Puede precisar su pago a una fecha concreta o en un plazo de tiempo determinado.
- **La letra de cambio.-** La letra de cambio contempla una orden de pago a su vencimiento, a diferencia del pagaré que suscribe el deudor de la obligación, la letra la gira el acreedor. Pueden distinguirse cuatro tipos de vencimientos: las letras giradas que vencen en dicha fecha, las letras libradas que vencen en el acto de su presentación al pago, las letras giradas las cuales deben ser pagadas una vez que se cumple el plazo indicado y las letras libradas que vence a partir de su fecha de la aceptación.

## **EL FINANCIAMIENTO PÚBLICO.**

Este financiamiento es el que emite el Estado, los gobiernos regionales, y los municipios, es una manera de financiar donde los medios económicos provienen del organismo público. Esencialmente se compone de los bonos y las letras del tesoro público, que suelen ser a interés a fijo. Mediante ellos la administración pública se compromete al pago de una

cantidad fija, equivalente a la cuantía del bono, en un plazo determinado de tiempo y a unos intereses conocidos.

## **EL FINANCIAMIENTO MERCANTIL.**

### **El renting**

Consiste en un contrato de alquiler de bienes muebles, por el que una parte asigna a la otra la utilización de un bien concreto tales como equipos, maquinaria, vehículos. A cambio de esa utilización se pagan unas cantidades por el arrendamiento financiero, generalmente consiste en acordar las cuotas de forma mensual, trimestral o anual fija durante el contrato del alquiler.

### **2.3.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Toda empresa, pública o privada que inicia o requiere reinvertir en sus actividades, necesita de capital para el proyecto en que se va invertir. Las fuentes de financiamiento aplican opciones tales como financiar interna y externa, al momento de decidir por el financiamiento se debe tener en cuenta otras cuestiones tales como, la pérdida o ganancia de la decisión financiera, la posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, plazo para su devolución, garantías requeridas y los intereses financieros que se van a generar.

#### Clasificación

- **Financiamiento Interno.** Es esencial en etapas muy tempranas del progreso de la empresa, cuando el productor aún está implementando la producción, asimismo es aquel que proviene de los propios recursos de

la organización, como: aportaciones de los socios o propietarios, capital emanado de los activos propios del trabajo o las ganancias reservadas en la empresa (ganancias retenidas).

- **Financiamiento Externo.** posteriormente de exhaurir todas las fuentes internas de recursos y que las necesidades de su trabajo no hayan sido satisfechas, será prudente recomenzar a indagar fuentes potenciales de financiamiento externo. Al evaluar las fuentes potenciales de financiamiento considere las operaciones del abastecedor en su país, su capacidad, y su propia habilidad y unión con estas instituciones.

## **Objetivos**

La falta de solvencia implica que las empresas del sector público o privada, acudan a las distintas fuentes de financiamiento para que la empresa pueda cubrir todos sus gastos u obligaciones pendientes, también para ampliar su negocio o proyectos, comprar los productos que se necesitan para que puedan seguir o iniciar su desarrollo en su empresa.

Todo financiamiento es el resultado de una necesidad. **(Ancajima, 2016)**

### **2.3.6 CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

#### **FUENTES INTERNAS**

Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social). El cual se divide en dos grupos:

#### **CAPITAL SOCIAL COMÚN**



Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

### **Principales Características**

- Tienen derecho de voz y voto en las asambleas generales de accionistas.
- El rendimiento de su inversión depende de la generación de utilidades.
- Pueden participar directamente en la administración de la empresa.
- En caso de disolución de la sociedad, recuperarán su inversión luego de los acreedores y después de los accionistas preferentes hasta donde alcance el capital contable en relación directa a la aportación de cada accionista.
- Participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a la aportación de capital.
- Es responsable por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación accionaria.
- Recibirá el rendimiento de su inversión (dividendos) sólo si la asamblea general de accionistas decreta el pago de dividendos.
- Casi nunca recibe el 100% del rendimiento de la financiación por medio de los dividendos, ya que se designa un porcentaje a reservas y utilidades retenidas.

### **2.3.7. FORMAS DE APORTAR ESTE TIPO DE CAPITAL**

\*Mediante las aportaciones, al iniciar o después de que se crea la empresa.

\*A través de aportes económicos de la empresa de las utilidades de operación retenidas.

## **CAPITAL SOCIAL PREFERENTE**

Aportado por accionistas que no se pretende que participen o contribuya en la administración y en las decisiones de la empresa, si se les indican para que otorguen recursos a largo plazo, que no afecten el flujo de efectivo en el corto plazo.

Se especifica por acciones, como su propio nombre indica por la preferencia que tienen de algún aspecto relacionado con la sociedad y estos pueden ser, preferencia en cuanto a dividendos y a la distribución y liquidación de activos.

Dada a su carencia de participación en la empresa y su permanencia a largo plazo, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo.

### **Principales semejanzas entre pasivo a largo plazo y capital preferente.**

- Se utilizan en el financiamiento de proyectos de inversión productivos básicamente.
- Las pérdidas de la empresa no intervienen.
- En cuanto a la culminación de operaciones, se liquidan antes que el patrimonio común.
- A largo plazo se participan en la empresa.

### **Diferencias entre pasivo a largo plazo y capital preferente.**

- Por el pasivo se hacen pagos garantizados de capital e intereses, por el capital preferente, sólo el pago de dividendos anuales.

- El costo de financiamiento en el pasivo se le llama interés deducible, el cual es deducible de impuestos, en el caso del capital preferente, se llama dividendos y no es deducible de impuestos.
- El pasivo es otorgado por instituciones de crédito, el capital preferente es aportado generalmente por personas físicas u otras personas.
- El pasivo aumenta la palanca financiera de la empresa, en tanto que el capital preferente mejora su estructura financiera.

En conclusión, se determina que el capital preferente puede asemejarse a que un pasivo a largo plazo con el nombre de capital, ayuda a la empresa a lograr sus metas sin participar en su administración y mejorando la estructura financiera de la misma. **(Patricia, 2014)**

### **III. HIPÓTESIS**

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

## **IV.- METODOLOGÍA**

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

La investigación utilizó el diseño no experimental, Descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. El estudio de casos, es el estudio detallado de la unidad de observación (unidad de análisis) teniendo en cuenta las características y comportamiento de dicha unidad en estudio.

### **4.2 Población y muestra:**

#### **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. La muestra representativa en esta investigación corresponde al caso en estudio: AGRO EXPORTADORA DE UVA EL PEDREGAL S.A.

### **4.3 Técnicas e instrumentos**

#### **4.3.1 Técnica**

La presente investigación aplicará las Técnicas de:

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

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

#### **4.3.2 Instrumento:**

Para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas y cuestionario

#### **4.4 Operacionalización de variables**

No aplica por ser investigación bibliográfica documental y de caso no aplica operacionalización de variables.

La presente investigación hará uso de un cuestionario para la recolección de información. El cuestionario es el instrumento más utilizado para la recolección de datos en una investigación, está compuesto por un conjunto de preguntas destinadas a recoger, procesar y analizar la información teniendo en cuenta los objetivos de la investigación.

#### **4.5 Plan de análisis**

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

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

**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 Matriz de consistencia

Título de la investigación	Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Variables	Metodología
<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRO EXPORTACIÓN DE UVA EN EL PERÚ.</p> <p>CASO: AGRO EXPORTADORA EL PEDREGAL SA - PIURA, 2018</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018?</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018.</p>	<p>1. Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú.</p> <p>2. Describir las principales características del financiamiento de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018.</p> <p>3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa El Pedregal SA - Piura, 2018.</p>	<p><b>FINANCIAMIENTO</b></p>	<p><b>Diseño:</b> No experimental-Descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.</p> <p><b>Técnica</b> Revisión bibliográfica y entrevista.</p> <p><b>Instrumento:</b> Fichas bibliográficas y cuestionario.</p>

#### **4.7 Principios Éticos**

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. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

**Integridad científica:** La integridad debe regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación.



## 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 de uva en el Perú.**

**CUADRO 1**

<b>AUTORES</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>González (2011)</b>	En su tesis titulada “Exportación de productos no Tradicionales Certex”. El monto requerido para el inicio del proyecto es de US\$ 988,614 dólares, el cual será financiado en un 70% por los accionistas de la empresa y 30% por préstamo bancario. La necesidad de contar con nuevos ingresos de divisas para financiar el desarrollo determina que los países busquen no solo una diversificación geográfica del comercio, sino una promoción especial para los artículos denominados no tradicionales, es decir aquellos que no han integrado la corriente comercial hacia el exterior.
<b>Casapía (2014)</b>	En su tesis titulada “El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú”. El financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagó una tasa de interés del 30% al 60% anual. Desde hace tres años atrás la exportación de productos del sector agrario se ha

	<p>convertido en uno más factible para la economía de nuestro país. La diversidad de las situaciones agroclimáticas del país establece una ventaja comparativa, teniendo en cuenta el alto potencial para el desarrollo y que debemos aprovechar. Los mercados internacionales tiene como preferencia algunos de los productos peruanos agrarios tales como las uvas, mango espárragos entre otros, se ha convertido en una fuente principal o la más creciente de divisas, señalando que la agro exportación de frutas es una rentable opción para el incremento económico.</p>
<p><b>Arroyo (2012)</b></p>	<p>En su tesis “Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000-2012”. La mayor parte de este elevado crecimiento se debe a la actividad económica interna y la demanda externa de los diferentes sectores productivos del país. La economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, pero aún nuestro país logro un crecimiento de dos dígitos. El mayor impulso provino de la demanda interna, que tuvo una expansión de 12,8 por ciento, remontando la caída que registró el año anterior.</p>
<p><b>García (2009)</b></p>	<p>Expresa en su tesis “Comercio de exportación de productos no tradicionales”. En Piura, el sector de exportaciones ha estado esencialmente señalado por la venta de productos de mínimo índice</p>

	<p>económico del valor agregado según el carácter tradicional que ha tenido la distribución económica. La referencia de las industrias ha sobresalido a nivel de las actividades de transformación, lo cual no ha significado efectivamente que se cumpla con el papel industrializado, efectivamente ha sido fiel evidencia de las mismas estructuras económicas, dependientes y subordinadas a centros económicos de economía mundial.</p>
<b>Andina (2012).</b>	<p>En su tesis “Determinantes de la Competitividad de las Exportaciones de Uva de Mesa”. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 100% y 400% dependiendo del tipo de bien que se vende, Igualmente refirió que los rubros de alimentos y de artículos exportados (sector comercio), pueden ser muy rentables. Se indica que las Mypes muchas veces disponen de un 100% del crédito para el capital de trabajo.</p>
<b>Amoros (2007)</b>	<p>En su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes”. Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las micro finanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito</p>

<b>Apaza (2008)</b>	En su libro “Contabilización de Instrumentos Financieros”. Un activo financiero es un instrumento financiero a través de la cual las empresas que poseen deuda y cuentas con déficit consiguen capital para financiar sus actividades y negocios. En cualquier operación con activos, ya sea una compra o una venta.
---------------------	--

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 de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018.

**CUADRO 2**

N°	PREGUNTAS  CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Esta empresarialmente formalizado?	X	
2	¿Ha tenido problemas al momento de iniciar su negocio por falta de capital?	X	
3	¿Tuvo la necesidad de solicitar préstamos para reinvertir en su empresa?	X	
4	¿Conoce usted las opciones para financiar que ofrece el Sistema financiero peruano?	X	
5	¿En la actualidad dispone con financiamiento para su negocio?	X	
6	¿Su financiamiento ha sido autofinanciado?		X
7	¿Su financiamiento es externo?	X	
a)	Bancos	X	
b)	Cajas financieras		X
c)	Por prestamistas		X
8	Cuál fue la tasa de interés que pago el préstamo?		

a)	Del 5% al 10%		<b>X</b>
b)	Del 11% al 15%		<b>X</b>
c)	16% al 20%		<b>X</b>
d)	Más del 20%	<b>X</b>	
9	¿Considera que la tasa de interés que se le aplico al crédito fue favorable?	<b>X</b>	
10	¿Cuál fue el monto del crédito otorgado?		
a)	De 1,000 a 5,0000		<b>X</b>
b)	De 5,000 a 10,000		<b>X</b>
c)	De 100,000	<b>X</b>	
11	¿Cuál fue la garantía que respaldo su crédito?		
a)	Bien mueble		<b>X</b>
b)	Bien inmueble	<b>X</b>	
C)	Aval o garante		<b>X</b>
12	¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?		
a)	Plazos de gracia para el micro empresario		<b>X</b>
b)	Tasa de interés preferenciales	<b>X</b>	
c)	Agilidad en los créditos.	<b>X</b>	
13	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?	<b>X</b>	
14	¿Cuál fue el plazo que se planteó por el préstamo?		
a)	1 año		<b>X</b>

b)	24 a 36 meses		<b>X</b>
c)	48 meses		<b>X</b>
d)	5 años	<b>X</b>	
15	¿Considera que el crédito fue adecuado para el logro de su objetivo de su empresa?	<b>X</b>	
16	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?		
a)	Mantenerse en el mercado		<b>X</b>
b)	Expansión y desarrollo	<b>X</b>	
c)	Exportar		<b>X</b>
17	¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?	<b>X</b>	
18	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?	<b>X</b>	
	<b>TOTAL</b>		

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

### 5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

**Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa El Pedregal SA – Piura, 2018.**

**CUADRO 3**

<b>ELEMENTOS DE COMPARACION</b>	<b>RESULTADOS O.E.1</b>	<b>RESULTADOS O.E.2</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Financiamiento de crédito</b>	El monto requerido para el inicio del proyecto es de US\$ 988,614 dólares, el cual será financiado en un 70% por los accionistas de la empresa y 30% por préstamo bancario. Cancelaron su Crédito en un plazo de cinco años.  Nuestros productos destinados a los mercados extranjeros de acuerdo con las medidas legales	La empresa agro exportadora de uva el pedregal financia su actividad mediante préstamos bancarios. Destinó el crédito de S/. 100,000.00 otorgado por el Banco de la Nación, para invertir en productos para la producción de uva.	<b>Coincide</b>



	<p>determinadas lograran un apropiado nivel compensatorio con las utilidades directas para el país. <b>Gonzales, (2011).</b></p>	<p>El crédito fue devuelto en un plazo máximo de 5 años. Dicho plazo se canceló puntualmente ya que la empresa conocía las ventajas de pagarlo a tiempo.</p>	
<b>Tasa de interés</b>	<p>Desde hace más de una década la exportación de productos agrícolas se ha transformado en uno de los sectores más dinámicos de nuestra economía. La diversidad de las condiciones agroclimáticas del Perú constituyen una ventaja comparativa, existiendo por lo tanto un alto potencial de desarrollo por aprovechar.</p> <p>Concluyen que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagó una tasa de interés del 30% al 60% anual <b>Casapia (2014).</b></p>	<p>La tasa de interés no es otra cosa que la rentabilidad por la inversión de un activo financiero, o el costo de una financiación. Es el precio que se paga por usar el dinero, expresado como una tasa periódica, generalmente anual.</p> <p>Por el préstamo se pagó una tasa de interés de 30% anual.</p>	<b>Coincide</b>

<p><b>Tasa de crecimiento</b></p>	<p>La mayor parte de este elevado crecimiento se debe a la actividad económica interna y la demanda externa de los diferentes sectores productivos del país. La economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, pero aún nuestro país logro un crecimiento de dos dígitos gracias a la exportación de frutos. <b>Arroyo, (2012).</b></p>	<p>La empresa agroexportadora El Pedregal SA es una empresa que a través del financiamiento logró invertir y expandir su fruta al extranjero, esto debido al préstamo brindado en el año 2015, obteniendo un crecimiento del 80% en la rentabilidad la empresa, generando más productividad e ingresos.</p> <p>En los últimos tres años el sector agro exportador de la región Piura ha visto y registrado una gran transformación,.</p>	<p><b>Coincide</b></p>
<p><b>Crecimiento económico</b></p>	<p>En Piura por el carácter tradicional que ha tenido la</p>	<p>La empresa agro exportadora el</p>	<p><b>No Coincide</b></p>

	<p>estructura económica, el rubro de sus exportaciones ha estado principalmente destinado por la venta de los frutos con poco índice del valor agregado. El modelo que ha impuesto a nivel de las actividades de transformación no ha significado un efectivo esfuerzo que cumpla con el papel industrializado, ello ciertamente ha sido fiel reflejo de las mismas disposiciones económicas y financieras, dependientes y subordinadas a centros económicos.</p> <p><b>García, (2008).</b></p>	<p>pedregal SA tiene su índice del valor agregado máximo. Que generaría ahorros sustanciales en los costos, visualizando todos sus procesos de producción en tiempo real; de esta manera poder estar a la vanguardia con el crecimiento económico.</p>	
<b>Rentabilidad de una empresa.</b>	<p>Se tiene claro que la firme oferta expansiva de las micro finanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y</p>	<p>La empresa agro exportadora el pedregal SA, si es rentable. Este liderazgo se puede apreciar en el ranking de las empresas exportadoras de uvas, en el cual El</p>	<b>Coincide</b>

	<p>gestión de procesos internos, legalidad tributaria, y así poder tener acceder al crédito sin ningún problema, <b>Amorós, (2007).</b></p>	<p>Pedregal se encuentra encabezando la lista. Esto se debe a que calidad y experiencia los ha llevado, en la actualidad, ha exportado a 32 países en 3 continentes. Además estar formalmente constituidos abre oportunidades para acceder a créditos.</p>	
<b>Destino del crédito</b>	<p>La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 100% y 400% dependiendo del tipo de bien que se vende, Igualmente refirió que los rubros de alimentos y de artículos exportados (sector comercio), pueden ser muy rentables. También indica que las Mype destinan un</p>	<p>La empresa agro exportadora el pedregal, destinó el 100% del crédito a capital de trabajo, por lo cual la rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios.</p>	<b>Coincide</b>

	100% de su crédito para el capital de trabajo. <b>Andina (2012).</b>		
<b>Activo Financiero</b>	El activo financiero es un instrumento financiero por el cual las empresas que poseen endeudamiento y cuentas con déficit consiguen, financiamientos para invertir en sus proyectos o actividades.  De la propia definición de activo se extrae que, en cualquier operación con activos, ya sea una compra o una venta <b>Apaza, (2008).</b>	La empresa agroexportadora el pedregal si consiguió ingresos por medio de activos financieros, el cual la empresa solicito un préstamo bancario. La empresa no tuvo dificultades al conseguir un crédito en el mercado financiero ya que es una empresa constituida.	<b>Coincide</b>

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

## **5.2 Análisis de resultados**

### **5.2.1 Respecto al objetivo específico 1**

#### **Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú.**

La investigación determinó que los actores de los antecedentes a nivel nacional y local:

a) Referente al financiamiento de crédito, Gonzales (2011), manifiesta que el monto requerido para el inicio del proyecto es de US\$ 988,614 dólares, el cual será financiado en un 70% por los accionistas de la empresa y 30% por préstamo bancario. Para poder financiar el crecimiento de la empresa necesitan contar con nuevos ingresos de divisas que determine que los países de grupos rurales busquen no solo una diversificación geográfica, sino una mejora para los productos denominados no tradicionales. Se tiene como conocimiento que las empresas cuenten con capital para el inicio o inversión de su proyecto como ya mencionado se puede obtener mediante un préstamo, pero tal préstamo debe estar en un plazo que favorezca a la empresa dependiendo la liquidez que obtenga al introducir su producto al mercado y que sea favorable generar ganancias.

b) Respecto a las tasas de interés Casapía (2014), determina que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagó una tasa de interés del 30% al 60% anual. Desde hace tiempo la agro exportación de productos agrarios se ha convertido como uno de los sectores más importantes y con rentabilidad para nuestra economía Peruana. Toda empresa debe hacer un análisis comparativo entre otras alternativas de financiamiento en donde les otorguen tasas de intereses bajas que ayuden a la empresa a mantenerse con la liquidez suficiente.

c) Respecto a la tasa de crecimiento Arroyo (2012), determino que la economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, pero aún nuestro país logro un crecimiento de dos dígitos. En todo caso, el agro es un ejemplo claro de los círculos virtuosos que se producen con la economía de mercado. En los últimos años la agro exportación comienza a convertirse en uno de los motores del crecimiento, generando empleo y diversificando la economía.

d) Respecto al crecimiento económico García (2009), determinó que en Piura el rubro de las exportaciones de productos no tradicionales ha tenido una estructura económicamente, y ha sido esencialmente signado con un mínimo índice del valor económico por la venta de los productos. Cabe resaltar que son instrumentos utilizados para el diagnóstico del desempeño de las empresas, y por tanto los indicadores de valor apoyan las estrategias de las empresas, las bases para el desarrollo y mejoramiento de las mismas.

e) Referente al destino del crédito Andina (2012), determinó que la rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 100% y 400% dependiendo del tipo de bien que se vende. Destinando el 100% de su crédito a capital de trabajo. Igualmente refirió que los rubros de alimentos y de artículos importados, pueden ser muy rentables.

f) Referente a la rentabilidad de una empresa Amorós (2010). Determino que la fuerte oferta expansiva de las micro finanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, en este caso hay muchas empresas exportadoras que están en un rango superior ya que

ofrecen sus productos a nivel nacional e internacional y por tanto tienen una rentabilidad favorable

g) Respecto al activo financiero Apaza (2008), determina que “un activo financiero es un instrumento que a través de la cual entidades que poseen deuda y cuentas con déficit consiguen inversiones para financiar y realizar sus actividades”. Como ya se ha dicho es necesario financiar para poder operar en las empresas.

### **5.2.2 Respecto al objetivo específico 2**

**Describir las principales características del financiamiento de la empresa agro exportadora El Pedregal SA Piura, 2018.**

a) La empresa en estudio, es una empresa constituida legalmente, dedicada a la exportación de fruta (uva) hacia el extranjero. Además estar formalmente constituidos abre oportunidades para acceder a créditos.

b) La empresa agroexportadora El Pedregal S.A. financia su actividad mediante préstamos bancarios. Recibió un crédito del Banco de la Nación en el año 2015 de S/. 100,000.00, para la inversión en su empresa, el cual fue devuelto en un plazo de cinco años (60 meses). La empresa agroexportadora el pedregal, destinó el 100% del crédito a capital de trabajo, es decir en suministros, herramientas, materiales de empaque entre otros. El Pedregal S.A. es una empresa agrícola dedicada a la exportación de uva, dicha fruta se ha convertido en



una de las más favoritas de los mercados internacionales, debido a las diversas variedades, por lo cual fue rentable optar por un crédito, para el logro de sus objetivos.

c) La empresa El Pedregal S.A. se le otorgo el pago de la tasa de interés del 30% del Banco de la Nación debido a que esta era la que ofrecía costos financieros más bajos, haciendo un análisis entre otras alternativas de financiamiento, determinó que en comparación con la caja Piura que cobraba 60%, el banco Scotiabank que cobraba la tasa de interés del 50%, siendo éstas a cálculos anuales muy excesiva, por lo que a la empresas le costará más financiar sus inversiones y, por lo tanto, la expansión de su actividad será menor.

d) La empresa agro exportadora El Pedregal es una empresa rentable y que a través del financiamiento logró invertir y expandir su producto a los mercados internacionales, esto debido al préstamo brindado en el año 2015, obteniendo un crecimiento del 80% en la rentabilidad la empresa, generando más productividad e ingresos.

e) Tales como se menciona la empresa es una de las más conocidas en Piura que produce la uva que en estos momentos es la segunda fruta más exportada por el Perú. También se sabe que hay una gran competitividad con otras empresas de la ciudad tales como Sociedad Agrícola Rapel SAC, La Ecosac, entre otras que también producen este fruto. Es una buena opción al ver aportado por operar en una empresa agrícola ya que tiene una expansión favorable y rentable en el mercado internacional, por lo cual la empresa optó por reinvertir en productos para la producción.

e) La empresa en estudio, no tuvo dificultades al conseguir un crédito en el mercado financiero ya que es una empresa constituida, y también cuenta con respaldo económico, y cumplió con los requisitos que el banco impone.

f) Tiene conocimiento que las empresas pueden ingresar a la SBS y tener conocimientos de las alternativas y mecanismos de cada sistema financiero, tal como los intereses que se cobra por el préstamo que se realiza.

### **5.2.3 Respecto al objetivo específico 3**

**Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa El Pedregal SA – Piura, 2018.**

a). Respecto al financiamiento de crédito Gonzales, (2011) Determino que el monto requerido para el inicio del proyecto es de US\$ 988,614 dólares, el cual será financiado en un 70% por los accionistas de la empresa y 30% por préstamo bancario. Sé que cancelaran su Crédito en un plazo de cinco años. Lo que coincide con la empresa agroexportadora El Pedregal S.A, ya que financia su actividad mediante préstamos bancarios. Se le otorgó un crédito de S/. 100,000 el Banco de la Nación. El cual fue devuelto en un plazo máximo de 5 años (60 meses). La empresa agro exportadora El Pedregal S.A. es una empresa formalmente constituida por lo cual tuvo acceso al préstamo.

b). Respecto a las tasas de intereses Casapia, (2014). Determinó que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagó una tasa de interés del 30% al 60%

anual. Lo que coincide con la empresa Agro exportadora El Pedregal SA realizo un préstamo a una entidad financiera para poder tener un capital o ingreso para invertir y seguir operando. Se pagó una tasa de interés del 30% anual. La empresa hizo un análisis comparativo con las tasas de otras entidades financieras, la cual le resulto la que otorgo el Banco de la Nación y que esta era la que ofrecía costos financieros más bajos, en comparación con la de la Caja Piura que le cobraba el 60% siendo el cálculo anual muy excesivo.

c) Referente a las tasas de crecimiento Arroyo, (2012). Determino que la mayor parte de este elevado crecimiento se debe a la actividad económica interna y la demanda externa de los diferentes sectores productivos del país. La economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, pero aún nuestro país logro un crecimiento de dos dígitos. Lo que coincide con la empresa agro exportadora El Pedregal que debido al préstamo brindado en el año 2015, tuvo un crecimiento del 80% en la rentabilidad la empresa, generando más productividad e ingresos.

d) Respecto al crecimiento económico García, (2008). Determina que el rubro de las exportaciones ha estado principalmente destinado por la venta de los frutos con mínimo índice del valor agregado, lo que no coincide con la empresa Agro exportadora El Pedregal S.A, ya que tiene un máximo índice del valor agregado, que genera ahorros sustanciales en los costos, teniendo en cuenta su proceso de producción en tiempo real y de esta manera estar en la vanguardia con el crecimiento económico.

e) referente a la rentabilidad de una empresa, Amorós, (2007). Determinó que la oferta expansiva, se sustenta en la creciente actividad económica, muchas de las empresas exportadoras ofrecen sus productos a los mercados internacionales de manera favorable obteniendo así la rentabilidad de la empresa, lo cual coincide con la empresa en estudio ya que se encuentra encabezando la lista de las que exportan más en el mercado internacional y esto se debe a su calidad y experiencia.

f). Referente al destino de crédito Andina, (2012). La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 100% y 400% hasta más dependiendo del tipo de bien que se vende, por lo cual se destina un 100% al capital de trabajo. Igualmente refirió que los rubros de alimentos y de artículos exportados, pueden ser muy rentables. Lo que coincide con la empresa agroexportadora el Pedregal ya que destinó el 100% del crédito a capital de trabajo, tales como en suministros, herramientas y materiales de empaque entre otros, y así obtuvo buenos ingresos y rentabilidad, estabilizándose en el mercado como una de las empresas en primer lugar de exportación.

g) Respecto al activo financiero Apaza, (2008). Determina que son instrumentos financieros que ayudan a las empresas que poseen endeudamiento y cuentas con déficit a obtener crédito para invertir en sus proyectos lo que coincide con la empresa Agro Exportadora El Pedregal S.A, que consiguió ingresos por medio de préstamos bancarios.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **6.1 Respecto al Objetivo específico 1**

**Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú.**

a) Respecto al financiamiento de crédito González (2011) concluye que el monto requerido para el inicio del proyecto es de US\$ 988,614 dólares, el cual será financiado en un 70% por los accionistas de la empresa y 30% por préstamo bancario. Se tiene como conocimiento, que las empresas cuenten con capital para el inicio o inversión de su proyecto, como ya mencionado se puede obtener mediante un préstamo bancarios, pero dicho préstamo debe estar en un plazo que favorezca a la empresa dependiendo la liquidez que obtenga al introducir su producto al mercado y que sea favorable generar ganancias.

b) En referencia a las tasas de intereses Casapía (2014), determinó que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagó una tasa de interés del 30% al 60% anual, pero toda empresa que desea obtener un crédito debe hacer un análisis comparativo de las tasas de intereses de las distintas entidades financieras y optar por aquella que ayude a mantener a la empresa con liquidez suficiente y esperado.

c) Respecto a las tasas de crecimiento Arroyo (2012), concluyo que la economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, el cual no permitió

estar equilibrado en el mercado y tuvo un decrecimiento a lo largo de ese periodo, pero en el 2010 incremento un buen porcentaje el cual estuvo estable en su rendimiento, ya que logro un crecimiento de dos dígitos.

d) Referente al crecimiento económico García (2009), determinó que en Piura el rubro de las exportaciones de productos no tradicionales ha tenido una estructura económicamente, y ha sido esencialmente signado con un mínimo índice del valor económico por la venta de los productos. Cabe resaltar que son instrumentos utilizados para el diagnóstico del desempeño de las empresas, y por tanto los indicadores de valor apoyan las estrategias de las empresas, las bases para el desarrollo y mejoramiento de las mismas.

e) Referente al destino de crédito Andina (2012), concluyó que la rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200% y 400% dependiendo del tipo de bien que se vende, lo cual decidió destinar el 100% al capital de trabajo. Igualmente refirió que los rubros de alimentos y de artículos exportados pueden ser muy rentables. La agro exportación de uva en los últimos años ha ingresado al mercado internacional de manera rentable ya que se obtienen grandes ingresos y poco a poco se va incrementando la economía en el país.

f) Respecto a la rentabilidad de una empresa Amorós (2010), concluyó que “para facilitar la extensión de las Micro y pequeñas empresas, tanto a corto plazo como a largo plazo, estos progresos necesitan de financiamiento pero para poder acceder a un crédito es necesario tener en cuentas diversas variables tales como la formalidad y gestión de procesos internos legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo y tamaño de la empresa.

g) En relación al activo financiero Apaza (2008), determinó que un activo financiero es un instrumento financiero por el cual las empresas que tiene endeudamiento y cuentas con déficit consiguen financiar para invertir en sus actividades. El préstamo es una manera de financiar más fácil más segura ya que gracias a estos préstamos todas o la mayoría de las empresas inician sus actividades siempre y cuando teniendo en cuenta que deben obtener ganancias y así cubrir todos los gastos incluido las cuotas que se tienen que pagar por dicho préstamo.

## **6.2 Respecto al Objetivo específico 2**

**Describir las principales características del financiamiento de la empresa agro exportadora El Pedregal SA - Piura, 2018.**

a) El análisis en estudio, se concluyó que la empresa agro exportadora de uva utilizan los instrumentos financieros para obtener un capital para poder invertir en su empresa a través de préstamos bancarios, los cuales brindan ayuda financiera al empresario. La empresa agro exportadora El Pedregal S.A, es una empresa constituida legalmente, dedicada a la exportación de fruta. Además estar formalmente constituidos abre oportunidades para acceder a créditos.

b) La empresa en estudio, solicitó un préstamo en el año 2015 de S/. 100,000.00 en el Banco de la Nación, para la inversión en su empresa, devuelto en un plazo de cinco años

(60 meses). La empresa agroexportadora el pedregal, destinó el 100% del crédito a capital de trabajo, es decir en suministros, herramientas, materiales de empaque entre otros. El Pedregal S.A, es una empresa agrícola dedicada a la exportación de uva, dicha fruta se ha convertido en una de las más favoritas de los mercados internacionales, debido a las diversas variedades, por lo cual fue rentable optar por un crédito, para el logro de sus objetivos.

c) La empresa El Pedregal S.A. pago la tasa de interés del 30% del Banco de la Nación debido a que esta era la que ofrecía costos financieros más bajos, en comparación con la caja Piura que cobraba 60%, el banco Scotiabank que cobraba la tasa de interés del 50%, siendo éstas a cálculos anuales muy excesiva, por lo que para la empresa no le favorece ya que les costará más financiar sus inversiones y, por lo tanto, la expansión de su actividad será menor.

d) La empresa agroexportadora El Pedregal SA es una empresa que a través del financiamiento logró invertir y expandir su fruta al extranjero, esto debido al préstamo brindado en el año 2015, obteniendo un crecimiento del 80% en la rentabilidad la empresa, generando más productividad e ingresos.

e) La empresa en estudio, no tuvo dificultades al conseguir un crédito en el mercado financiero ya que es una empresa formalmente constituida y cuenta con respaldo económico, y cumplió con los requisitos que el banco impone.

f) La empresa en estudio es una de las más conocidas en Piura que produce la uva que en estos momentos es la segunda fruta más exportada. Hay una gran competitividad con otras



empresas de la ciudad tales como Sociedad Agrícola Rapel SAC, La Ecosac, entre otras que también producen este fruto. Es una buena opción para los propietarios, haber apostado por operar en una empresa agrícola ya que tiene una expansión favorable y rentable en el mercado internacional.

e) Finalmente se concluye que la empresa si tuvo necesidad en solicitar un préstamo para invertir en suministros para la producción, ya que el crédito fue adecuado para el logro de sus objetivos, lo que se ve traducido en un incremento de la rentabilidad y expansión en el mercado internacional.

### **6.3 Respecto al Objetivo específico 3**

**Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las empresas del sector agro exportación de uva en el Perú y de la empresa El Pedregal SA – Piura, 2018.**

a) Se concluye realizando comparaciones entre el caso de la empresa agro exportadora de uva y los antecedentes en el Perú, sobre financiamiento de crédito: Gonzales (2011) concluyó que la empresa obtuvo financiamiento por medio de préstamos bancarios y que concuerda con los resultados de la empresa agro exportadora de uva El Pedregal S.A, solicitó un préstamo de S/. 100,000.00 en el Banco de la Nación, para la inversión en su empresa, devuelto en un plazo de cinco años (60 meses). La empresa agroexportadora el pedregal, destinó el 100% del crédito a capital de trabajo, es decir en suministros, herramientas, materiales de empaque entre otros. La Uva se ha convertido en una de las

más favoritas de los mercados internacionales, debido a las diversas variedades, por lo cual fue rentable optar por un crédito, para el logro de sus objetivos.

b) Respecto a las tasas de interés Cesapia (2014), concluyen que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagando una tasa de interés del 30% al 60% anual. Lo que coincide con la empresa Agro exportadora El Pedregal que por el préstamo se pagó una tasa de interés de 30% anual otorgada por el Banco de la Nación debido a que esta se ajustaba más a su liquidez y ofrecía costos financieros más bajos, la empresa antes de aceptar el crédito hizo un análisis comparativo entre otras alternativas de financiamiento. Lo cual obtuvo tasas distintas tal como la de la caja Piura que cobraba el 60% siendo está a cálculos anuales muy excesiva.

c) Respecto a las tasas de crecimiento Arroyo (2012), concluye que la mayor parte de este elevado crecimiento se debe a la actividad económica interna y la demanda externa de los diferentes sectores productivos del país. La economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, pero aún nuestro país logro un crecimiento de dos dígitos. Lo que coincide con la empresa agro exportadora El Pedregal, que tuvo un crecimiento del 80% en la rentabilidad de la empresa, generando más ingreso, esto debido al préstamo brindado en el año 2015.

d) Respecto al crecimiento económico García (2008), concluye el rubro de las exportaciones de productos no tradicionales ha tenido una estructura económicamente, y ha sido esencialmente signado con un mínimo índice del valor económico por la venta de los productos. Lo que no coincide con la empresa Agro exportadora el Pedregal ya que

tiene un máximo índice de valor agregado, que genera ahorros en los costos, teniendo en cuenta todo su proceso de producción en el tiempo real y de esta manera estar a la vanguardia con el crecimiento económico.

e) Respecto al destino del crédito Andina (2012), concluye que la rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, dependiendo del tipo de bien que se vende, lo que se considera destinar en algunos casos es un 100% al capital de trabajo. Igualmente refirió que los rubros de alimentos y de artículos exportados, pueden ser muy rentables. Lo que coincide con la empresa agroexportadora el Pedregal ya que destinó el 100% del crédito a capital de trabajo. El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. En su desempeño cotidiano, las empresas tienen una serie de gastos que deben atender constantemente por lo cual necesitan obtener un capital por medio de préstamos bancarios entre otros y de acuerdo a eso podrá operar para así poder obtener una rentabilidad estable.

f) Respecto al activo financiero Apaza, (2008), concluye que es un instrumento financiero que proporcionan a las empresas que poseen de endeudamiento y cuentas con déficit, obtener un crédito por medio de préstamos para invertir. Lo que coincide con la empresa El Pedregal S.A. que tuvo acceso a un préstamo fácilmente porque esta empresa está formalmente constituida.

## **ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **Recomendaciones**

1. La empresa en estudio debe informarse de las diferentes alternativas y mecanismos existentes de financiamiento ofrecidas por el sistema financiero bancario ya que es parte fundamental en el desarrollo y crecimiento de una empresa.
2. Todo financiamiento es resultado de una necesidad, es por ello que se requiere que el financiamiento sea planeado, evaluando las necesidades que tiene la empresa y así determinar el monto de los recursos necesarios.
3. La empresa debe buscar entidades financieras bancarias donde realizar el préstamo, que ofrezcan tasas de interés más bajas para así evitar pagar un alto costo financiero y poder obtener un rendimiento económico favorable. Y se debe tenerse cuidado con cumplir con el plan de pagos, para así evitar el pago de moras y los gastos excesivos.
4. Mantener un flujo de efectivo saludable que permitan realizar provisiones frente a situaciones de emergencia como puede ser la falta de efectivo para liquidar gastos no planificados ante alguna situación apremiante.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, A. (2010) “*Plan de Negocios para la exportación de uva a China*”. Universidad Esan – Lima – Perú. Disponible en: [http://tesis.esan.edu.pe/handle/esan/194?mode=full&submit\\_simple=Mostrar+el+registro+Dublin+Core+completo+del+%C3%ADtem](http://tesis.esan.edu.pe/handle/esan/194?mode=full&submit_simple=Mostrar+el+registro+Dublin+Core+completo+del+%C3%ADtem)

Amorós, C. (2010). “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes*”. Universidad Nacional Agraria la Molina - Lima – Perú. Disponible en: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2674/E71-C67T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Arroyo, L. (2012). “*Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000-2012*”. Universidad Nacional Mayor de san Marcos - Lima – Perú. Disponible en: [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3595/Lopez\\_ll.pdf;jsessionid=06703DDE0BECF16C825AF6E7036E3D2C?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3595/Lopez_ll.pdf;jsessionid=06703DDE0BECF16C825AF6E7036E3D2C?sequence=1)

Apaza, M. (2008). “*Contabilización de Instrumentos Financieros*”. Instituto Pacifico – Lima – Peru. Disponible en: <https://biblioteca.ucsp.edu.pe/biblioteca/catalogo/ver.php?id=3112&idx=U0003311>

Casapía, E. (2014). “*El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú*”. Pontificia Universidad católica del Perú – Lima – Perú. Disponible en: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>

García, J. (2009). “*Comercio de exportación de productos no tradicionales*”. Universidad San Martín de Porres – Lima – Perú. Disponible en: <https://docplayer.es/41206388-Facultad-de-ciencias-contables-economicas-yfinancieras-escuela-profesional-de-contabilidad-y-finanzas.html>

García, P. (2013). *Instrumentos Financieros del Comercio Internacional*. Universidad de San Martín de Porres – Lima – Peru. Disponible en: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/567/3/mirano\\_gr.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/567/3/mirano_gr.pdf)

Gitman, Lawrence. (1996). *Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior.*

González, B. (2013). “*Diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación orientado a la competitividad: lineamientos estratégicos*”. Pontificia Universidad Católica Del Perú - Lima - Perú. Disponible en: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1677>

González, R. (2011). “*Exportación de productos no Tradicionales Certex*”. Pontificia Universidad Católica del Perú - Lima - Perú. Disponible en: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5236/CRUZ\\_MARROQUIN\\_KATHIA\\_DRAWBACK\\_LEGALIDAD.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5236/CRUZ_MARROQUIN_KATHIA_DRAWBACK_LEGALIDAD.pdf?sequence=1)

Gómez, M. (2005). “*Análisis De las Decisiones de Inversión y de Financiación en la Empresa*” - Universidad de Barcelona - Barcelona - España. Disponible en: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/104/1/154.pdf>

Lopez, F. (2014), “*Contabilidad Financiera*” Volumen II. Delta. Publicaciones Universitarias. Madrid - España. Disponible en: <http://www.deltapublicaciones.com/catalogo.php?ids=41&pub=134>

Flores, J. (2011). “*Competitividad de la fruta fresca de exportación: El caso de Uvas de Mesa, Manzanas y Peras*”. Universidad de Talca - Talca - Chile. Disponible en: [http://dspace.otalca.cl:8888/ciencias\\_agrarias/16474.pdf](http://dspace.otalca.cl:8888/ciencias_agrarias/16474.pdf)

López, L. (2014). “*Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa: 2000-2012*”. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima - Perú. Disponible en: [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3595/1/Lopez\\_ll.pdf](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3595/1/Lopez_ll.pdf)

Marquez, L. (2007). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas.* Universidad de San Martín de Porres. Lima - Peru. Disponible en: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez\\_cl.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf)

Myers, S. y Majluf, N. (1984). Financiamiento corporativo y decisiones de inversión cuando las empresas Tener información que los inversores no tienen. *Revista de Economía Financiera*, 13 (2), 187-221.

Modigliani, F. y Miller M. (1958). El costo del capital, las finanzas corporativas y la teoría de la inversión. *La revisión económica estadounidense*. Vol. 48, junio, pp. 261-297

Morales, A. (2008), “*Mercado de Instrumentos Financieros e Intermediación*”. Universidad Católica de Andrés Bello. Caracas – Venezuela. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos61/bolsa-valores-caracas/bolsa-valores-caracas2.shtml>

Nunes, P. (2012), “*Gestión fuente de Financiamiento*”. Universidade Nova de Lisboa. Lisboa – Portugal. Disponible en <http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuente-de-financiamiento/>

Peñafiel, J. (2010). “*Plan de Negocios para la exportación de uva a China*”. Universidad de Chile - Santiago de Chile – Chile. Disponible en: [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/113098/cfpenafiel\\_jp.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/113098/cfpenafiel_jp.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Quispe, A. (2001). “*El financiamiento como Factor de Crecimiento y Desarrollo de las Micro y Pequeñas empresa -MYPES*” – Universidad San Agustín – Lima – Peru. Disponible en: <https://es.scribd.com/doc/182211568/La-Tesis-de-Metodologia-de-La-Investigacion-en-contabilidad>

Ramos, A. (2016). “*Análisis de los Estados Financieros e Importancia del crédito Comercial para un Financiamiento*”. Instituto Superior Polémico Santo Tomas – México – federal. Disponible: <http://tesis.ipn.mx/jspui/bitstream/123456789/6620/1/CP2010%20A644m.pdf>

Rondón, E. (2010). “*Mercado mundial, exportaciones de uva de mesa y su incidencia en el Perú: 2000 – 2008*”. San Martín de Porres - Lima – Peru. Disponible en: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/354/1/rondon\\_ee.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/354/1/rondon_ee.pdf)

Uribe, C. (2015). “*Estudio de pre factibilidad de industrialización y exportación de uva al mercado de estados unidos*”. Universidad Nacional Mayor de San Marcos - Lima – Perú.

Disponible:

[http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwj5yfulxa\\_JAhUDPCYKHWZJDMEQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Ftesis.pucp.edu.pe%2Frepositorio%2Fbitstream%2Fhandle%2F123456789%2F544%2FURIBE\\_CLAUDIA\\_PREFACTIBILIDAD\\_UVA.pdf%3Fsequence%3D1&usg=AFQjCNEUk8EJ3nyGvhW6L3UWGPHNXIbCjw](http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwj5yfulxa_JAhUDPCYKHWZJDMEQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Ftesis.pucp.edu.pe%2Frepositorio%2Fbitstream%2Fhandle%2F123456789%2F544%2FURIBE_CLAUDIA_PREFACTIBILIDAD_UVA.pdf%3Fsequence%3D1&usg=AFQjCNEUk8EJ3nyGvhW6L3UWGPHNXIbCjw)

Vásquez, R. (2011). “*La Agroexportacion de uvas: Una experiencia de desarrollo empresarial*”. Universidad Privada San Juan Bautista - Lima – Peru. Disponible en:

<http://cies.org.pe/sites/default/files/files/otros/economiaysociedad/32671715-agroexportacion-empleo-y-genero-en-el-peru-un-estudo-de-casos.pdf>

Vergara, S. (2010). “*Perfil de la Agroexportacion de la uva fresca de cascara en Colombia y Ecuador*”. Universidad del Pacifico - Lima – Perú. Disponible en:

[http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/INFORME%20DE%20INTELIGENCIA%20DE%20MERCADO%20UVA\\_2010.pdf](http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/INFORME%20DE%20INTELIGENCIA%20DE%20MERCADO%20UVA_2010.pdf)



## ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CUESTIONARIO**

La información que usted proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración, para desarrollar mi informe de tesis titulado:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL  
SECTOR AGRO EXPORTACION DE UVA EN EL PERU EN EL AÑO 2018.**

**Encuestador(a):** María Angélica Sánchez Juárez  
2018

**Fecha:** Noviembre

**INSTRUCCIONES:** Marcar dentro del paréntesis con una "X" la alternativa correcta (solo una):

N°	PREGUNTAS  CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Esta empresarialmente formalizado?		
2	¿Ha tenido problemas al momento de iniciar su negocio por falta de capital?		
3	¿Tuvo la necesidad de solicitar préstamos para reinvertir en su empresa?		
4	¿Conoce usted las opciones para financiar que ofrece el Sistema financiero peruano?		
5	¿En la actualidad dispone con financiamiento para su negocio?		
6	¿Su financiamiento ha sido autofinanciado?		
7	¿Su financiamiento es externo?		
a)	Bancos		
b)	Cajas financieras		
c)	Por prestamistas		
8	Cuál fue la tasa de interés que pago el préstamo?		
a)	Del 5% al 10%		
b)	Del 11% al 15%		
c)	16% al 20%		
d)	Más del 20%		
9	¿Considera que la tasa de interés que se le aplico al crédito fue		

	favorable?		
10	¿Cuál fue el monto del crédito otorgado?		
a)	De 1,000 a 5,0000		
b)	De 5,000 a 10,000		
c)	De 100,000		
11	¿Cuál fue la garantía que respaldó su crédito?		
a)	Bien mueble		
b)	Bien inmueble		
C)	Aval o garante		
12	¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?		
a)	Plazos de gracia para el micro empresario		
b)	Tasa de interés preferenciales		
c)	Agilidad en los créditos.		
13	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?		
14	¿Cuál fue el plazo que se planteó por el préstamo?		
a)	1 año		
b)	24 a 36 meses		
c)	48 meses		
d)	Mayor a 5 años		
15	¿Considera que el crédito fue adecuado para el logro de su objetivo de su empresa?		

16	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?		
a)	Mantenerse en el mercado		
b)	Expansión y desarrollo		
c)	Exportar		
17	¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?		
18	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?		
	<b>TOTAL</b>		

## ANEXO 2

### CRONOGRAMA GANTT

#### I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES					
	NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO	
Elaboración de informe	■					
Recolección de datos		■				
Trabajo de campo			■			
Revisión y corrección				■		
Presentación del Informe					■	

## II.- PRESUPUESTO

ITEM	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
<b>Bienes</b>				
Computador	Unidad	01	2900.00	2900.00
USB	Unidad	01	25.00	25.00
Papel A4	Millar	1/2	14.00	7.00
Libros	Unidad	01	85.00	85.00
Refrigerios	Unidad	20	6.00	120.00
<b>Total Bienes</b>				<b>3137.00</b>

<b>Servicios</b>				
Movilidad	Pasajes	30	6.00	180.00
Internet	Horas	100	1.00	100.00
Fotocopias	Unidad	50	0.10	5.00
Impresiones	Unidad	25	0.20	5.00
Asesoría				2000.00
<b>Total Servicios</b>				<b>2290.00</b>

## III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	<b>3137.00</b>
Servicios	<b>2290.00</b>
<b>TOTAL S/.</b>	<b>5427.00</b>

## IV. FINANCIAMIENTO

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.