



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TESIS

**LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA EN
EL DESARROLLO DE LA EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA
PRIVE FOODS, BARRANCA, 2017.**

PRESENTADO POR EL BACHILLER:

CRISTHIAN ALEXIS TARDÍO CHUMBES

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Huacho – Perú

2018

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Dr. MIGUEL LUNA NEYRA
Presidente

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Lic. DELMAN YOPLACK ZUMAETA
Secretario

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Lic. FRANCISCO VALDEZ ARROYO
Vocal

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Mg. DANILO HUGO CARREÑO RAMIREZ
Asesor

DEDICATORIA

A mis padres Flor Chumbes y Alejandro Tardío, por mostrarme el camino hacia la superación y por el amor que me brindan.

A mis hermanos, por brindarme su tiempo y alentarme a seguir avanzando.

A mi novia Diana Gonzales, por su apoyo en estos años de mi vida universitaria y porque de la mano seguimos creciendo.

A mi amada abuela Humberta Vía, quién es mi mayor motivo de superación.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	11
1.2. Formulación del Problema	13
1.2.1. Problema General	13
1.2.2. Problemas Específicos	13
1.3. Objetivos de la Investigación	13
1.3.1. Objetivo General	13
1.3.2. Objetivos Específicos	14
1.4. Justificación de la investigación	14
1.5. Delimitación del estudio	15
1.6. Viabilidad del estudio	15

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	16
2.2. Bases Teóricas	20
2.3. Definiciones conceptuales	46
2.4. Formulación de las hipótesis	47
2.4.1. Hipótesis General	47
2.4.2. Hipótesis Específicas	48

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico	49
--------------------------	----

3.1.1. Tipo de investigación	49
3.1.2. Nivel de investigación	49
3.1.3. Diseño	49
3.1.4. Enfoque	49
3.2. Población y muestra	50
3.3. Operacionalización de variables e indicadores	50
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	51
3.4.1. Técnicas a emplear	51
3.4.2. Descripción de los instrumentos	51
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	52

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación de tablas, figuras e interpretaciones	53
---	----

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión	73
5.2. Conclusiones	75
5.3. Recomendaciones	76

CAPÍTULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes bibliográficas	78
6.2. Fuentes electrónicas	79

ANEXO

1. Cuestionario	82
-----------------	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Género de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca	53
Tabla 2.	Edad de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca	54
Tabla 3.	Grado académico de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca	55
Tabla 4.	La carta de crédito	56
Tabla 5.	El giro	57
Tabla 6.	Aceptación bancaria	58
Tabla 7.	Conocimiento de embarque	59
Tabla 8.	Bancos de exportación e importación	60
Tabla 9.	Seguro de crédito a la exportación	61
Tabla 10.	Exportación indirecta	62
Tabla 11.	Exportación directa	63
Tabla 12.	Exportación concertada	64
Tabla 13.	Pruebas de normalidad	65
Tabla 14.	Correlación de Rho Spearman entre los instrumentos financieros y el desarrollo de la exportación	66
Tabla 15.	Correlación de Rho Spearman entre la carta de crédito y el desarrollo de la exportación	67
Tabla 16.	Correlación de Rho Spearman entre el giro y el desarrollo de la exportación	68
Tabla 17.	Correlación de Rho Spearman entre la aceptación bancaria y el desarrollo de la exportación	69
Tabla 18.	Correlación de Rho Spearman entre el conocimiento de embarque bancaria y el desarrollo de la exportación	70
Tabla 19.	Correlación de Rho Spearman entre los bancos de exportación e importación y el desarrollo de la exportación	71
Tabla 20.	Correlación de Rho Spearman entre el seguro de crédito a la exportación y el desarrollo de la exportación	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Género de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca	53
Figura 2.	Edad de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca	54
Figura 3.	Grado académico de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca	55
Figura 4.	La carta de crédito	56
Figura 5.	El giro	57
Figura 6.	Aceptación bancaria	58
Figura 7.	Conocimiento de embarque	59
Figura 8.	Bancos de exportación e importación	60
Figura 9.	Seguro de crédito a la exportación	61
Figura 10.	Exportación indirecta	62
Figura 11.	Exportación directa	63
Figura 12.	Exportación concertada	64

RESUMEN

Objetivo: Establecer de qué manera los instrumentos financieros influyen en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017. **Métodos:** diseño de investigación no experimental, transversal, correlacional causal. La población fue 21 trabajadores de la empresa. Se utilizó la técnica de la encuesta y de instrumento un cuestionario. La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach (0,953). Se utilizó la Rho de Spearman. **Resultados:** Respecto a los instrumentos financieros, los encuestados manifestaron que la empresa no tiene conocimiento de cómo funciona la carta de crédito en un 38,1%, en un 23,8% el giro y la aceptación bancaria, en un 33,3% el conocimiento de embarque, en un 47,6% los bancos de exportación e importación y en 28,6% el seguro de crédito a la exportación. Así mismo, respecto al desarrollo de la exportación, el 61,9% mencionó que la empresa para sus actividades de exportación no trabaja con alguna casa exportadora, el 85,7% mencionó que la empresa para sus actividades de exportación no realiza una venta directa y para sus actividades de exportación no trabaja con join – venture internacional. **Conclusión:** Con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,004 < 0,05$; $r = 0,604$), por lo que se concluye que los instrumentos financieros influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Palabras clave: Bancos de exportación e importación, aceptación bancaria, exportación indirecta, exportación directa & exportación concertada.

ABSTRACT

Objective: To establish in what way financial instruments influence the development of the export of the company Prive Foods, Barranca, 2017. **Methods:** design non-experimental, transversal, causal correlation research. The population of 21 workers of the company. We used the survey technique and instrument a questionnaire. The reliability of the instrument was made using the Cronbach's Alpha coefficient (0.953). Spearman's Rho was used. **Results:** With respect to financial instruments, respondents stated that the company has no knowledge of how the letter of credit by 38.1%, 23.8% giro and bank acceptance, 33.3% of Bill of lading, 47.6% of export-import Banks and 28.6% of export credit insurance. Likewise, with regard to the development of export, 61.9% mentioned that the company export activities does not work with some export House, 85.7% mentioned that the company export activities does nota direct sale and for their export activities does not work with join – venture international. **Conclusion:** With the study it was determined that there is a moderate and significant correlation ($p = 0.004 < 0.05$, $r = 0.604$), so it is concluded that the financial instruments have a significant influence on the export development of the company Prive Foods, Barranca, 2017.

Keywords: Export and import banks, bank acceptance, indirect export, direct export & agreed export.

INTRODUCCIÓN

Las empresas peruanas, así como las empresas de otros países debido a sus actividades exportadoras se encuentran expuestas a riesgos que afectan sus resultados y su posicionamiento dentro del mercado internacional, entre ellos, los riesgos financieros.

Las organizaciones que tienen los bienes financieros indispensables para desarrollar su gestión logran incrementar sus ganancias, crean posibilidades para desarrollar sus actividades en nuevos mercados internacionales, incrementa su ciclo de vida, mantiene un equilibrio en épocas donde la demanda disminuye, se reduce el costo fijo por unidad, se puede llegar a nuevos clientes, se incrementa la productividad.

Es así que la presente investigación tiene como objetivo general establecer de qué manera los instrumentos financieros influyen en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

La presente investigación tiene como hipótesis, los instrumentos financieros influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

La investigación se desarrolla a través de los capítulos: planteamiento del problema, marco teórico, metodología, resultados, y la discusión, las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La Empresa Prive Foods es una empresa dedicada por más de dos generaciones a la producción agrícola, heredó el trabajo en equipo, una constante superación y manteniendo un desarrollo sostenible. La empresa desarrolla actividades como la siembra, la producción, la comercialización y las exportaciones de artículos agrícolas tales como; ajo, pimientos secos, granos, menestras, especias y hortalizas, todos productos de primera calidad.

Las empresas peruanas, así como las empresas de otros países debido a sus actividades exportadoras se encuentran expuestas a riesgos que afectan sus resultados y su posicionamiento dentro del mercado internacional, entre ellos, los riesgos financieros. En los últimos años las empresas han percibido la conducta poco inestable del mercado financiero internacional, entre los cuales se puede considerar el tipo de cambio y las fluctuantes tasas de interés.

Actualmente las empresas productoras dedicadas a la exportación, hacen frente a inmensas dificultades financieras para modernizar y equipar sus establecimientos, ya que no cuenta con personal capacitado y especializado para desarrollar las diferentes actividades que demande alcanzar las metas de la organización, cuenta con una organización y una administración deficiente que perjudica la gestión de la empresa, lo que impide darle un valor agregado a sus productos que serán exportados. Sin embargo, las organizaciones que tienen los bienes financieros indispensables para desarrollar su gestión logran incrementar sus ganancias, crean posibilidades para desarrollar sus actividades en nuevos mercados internacionales, incrementa su ciclo de vida, mantiene un equilibrio en épocas donde la demanda disminuye, se reduce el costo fijo por unidad, se puede llegar a nuevos clientes, se incrementa la productividad.

Cuando se habla de instrumento financiero en referencia al balance de una empresa se le considera cuando ésta es parte del contrato. Los activos y pasivos capitalistas de la Empresa Prive Foods de Barranca son los que se consideran como costos para realizar una transacción si es necesario. En cuanto a los activos de la empresa se considera el efectivo, cuentas corrientes y similares a éstos. El dinero se considera como el sustento financiero riguroso de la gestión de la empresa por lo que se considera como un instrumento financiero debido a que se constituye como el pasivo del banco del emisor. En cuanto a los pasivos de la empresa se tienen las obligaciones, los bonos, los pagarés y cualquier otro valor de las deudas que se pudieron adquirir.

Los Instrumentos Financieros se emplean para las coberturas de operaciones, arbitraje o las de especulación. En cuanto a las coberturas se basa en disminuir los riesgos del mercado como los cambios en las tasas de interés, el tipo de cambio, el precio de los commodities y otros que afectan las partidas financieras, esto se puede desarrollar consolidando un flujo a futuro.

En cuanto a la empresa, se ha podido percibir que sus actividades en el mercado internacional están teniendo ciertos inconvenientes debido a que no están haciendo el uso adecuado y oportuno de los instrumentos financieros que le servirán de apoyo para cumplir con los estándares requeridos por los clientes de los mercados donde se desea colocar sus productos y esto es debido al desconocimiento de las bondades que se ofrecen mediante los instrumentos financieros. La falta del empleo de los instrumentos financieros las oficinas no cuentan con los equipos necesarios y en buen estado para el cumplimiento de las actividades laborales, los empleados no están debidamente capacitados para realizar las tareas encomendadas.

Cuando una empresa realiza el envío con fin comercial de un producto o bien a otro país está realizando la actividad de exportación, es decir que la exportación es el comercio legal de un bien o servicio locales a otro país con fines de consumo. La exportación se realiza bajo ciertas condiciones. La Empresa Prive Foods realiza la actividad de exportación con el objetivo de crecer y desarrollarse constantemente. Actualmente la exportación es una actividad que se considera de mucha importancia para el incremento de la economía del país. La empresa al realizar la exportación de sus productos aumentará sus ventas, tendrá una alta eficiencia de operaciones, mejorará sus recursos y accederá a nuevos mercados.

Pero la Empresa Prive Foods ha tenido inconvenientes para ingresar a nuevos mercados debido a los riesgos financieros que corre por el tipo de cambio, por la falta de exportación se ha visto expuesta a las modificaciones de la demanda, el patrimonio de la empresa no aporta a las finanzas debido a que no se conoce en qué condiciones se encuentra para que pueda aportar en el financiamiento para la exportación de sus productos.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera los instrumentos financieros influyen en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017?

1.2.2 Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera la carta de crédito influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017?
- b. ¿De qué manera el giro influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017?
- c. ¿De qué manera la aceptación bancaria influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017?
- d. ¿De qué manera el conocimiento de embarque influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017?
- e. ¿De qué manera los bancos de exportación e importación influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017?
- f. ¿De qué manera el seguro de crédito a la exportación influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Establecer de qué manera los instrumentos financieros influyen en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a. Establecer de qué manera la carta de crédito influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- b. Establecer de qué manera el giro influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- c. Establecer de qué manera la aceptación bancaria influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- d. Establecer de qué manera el conocimiento de embarque influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- e. Establecer de qué manera los bancos de exportación e importación influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- f. Establecer de qué manera el seguro de crédito a la exportación influye en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

1.4. Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica por su conveniencia, ya que la empresa Prive Foods reconocerá si está aprovechando todos los instrumentos financieros que tiene a su disposición y así poder establecer de qué manera esto influye en el desarrollo de la exportación de sus productos, siendo esto un tema de importancia para la misma Empresa Prive Foods de Barranca.

Por su valor teórico, ya que la investigación contribuirá con información que será de utilidad a las diferentes empresas exportadoras, que deseen conocer los datos de las variables de estudio, sobre la importancia de los instrumentos financieros y su influencia en el desarrollo de la exportación.

Por último, se justifica por su aporte metodológico científico ya que la presente investigación planteará un instrumento científico de recolección de datos con el cual se buscará evaluar las variables en estudio las cuales son “Instrumentos financieros” y “Desarrollo de la exportación”, el cual está respaldado por una base teórica de diferentes autores seleccionado con criterio para que logren los resultados esperados.

1.4. Delimitación del estudio

- Delimitación geográfica: La investigación se desarrollará en el distrito de Barranca, provincia de Barranca, departamento de Lima.
- Delimitación social: La investigación comprende a los trabajadores de la empresa Prive Foods.

1.5. Viabilidad del estudio

(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) indican que una investigación es viable cuando se tiene recursos financieros, humanos y materiales, por tal motivo y disponiendo de los recursos en mención, se garantiza la viabilidad y la ejecución de la presente investigación. Además, se cuenta con disponibilidad de tiempo y acceso a la institución.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Investigaciones internacionales

(Andrade & López, 2015) realizó la tesis titulada “Guía para la contabilización de los Instrumentos Financieros derivados explícitos Swaps, Opciones, Futuros, Forwards y sus efectos tributarios en el Ecuador”, la cual fue aprobada por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. La investigación tuvo como objetivo general establecer una guía para la contabilización de los instrumentos financieros. Es una investigación descriptiva. La investigación concluyó que el tratamiento contable de un derivado financiero depende de la intención de la compañía al adquirir el mismo, si es con fines de cobertura o si es con fines de especulación para obtener un beneficio a corto plazo, como los casos prácticos desarrollados en el proyecto.

(Ochoa, 2014) realizó la tesis titulada “Impacto de los instrumentos financieros denominados básicos, en las empresas medianas de la provincia de Pichincha, conforme a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF PARA LAS PYMES)”, la cual fue aprobada por la Universidad Andina Simón Bolívar. La investigación tuvo como objetivo general determinar el impacto de la adopción de los instrumentos financieros denominados básicos. Es una investigación descriptiva. La población fue por 62 compañías. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y como instrumento el cuestionario. La investigación concluyó que los instrumentos financieros básicos en las PYME ecuatorianas que son usados con mayor frecuencia, bajo la aplicación de la sección 11 de la norma “NIIF para las PYMES”, corresponden a: cuentas por cobrar (clientes) y cuentas por pagar (proveedores), así como los documentos y cuentas por pagar accionistas y/o socios y

relacionadas e instituciones financieras por préstamos otorgados tanto a corto como a largo plazo.

(Portugal & Rivera, 2013) realizaron la tesis titulada “Plan de exportación del dulce del amaranto al mercado español, período 2013”, la cual fue aprobada por la Universidad Laica Vicente Rocafuerte. La investigación tuvo como objetivo general desarrollar un plan de exportación para la barra del dulce de amaranto con destino al mercado español, y poder así fomentar más la producción - exportación de productos ecuatorianos a este mercado bajo el concepto de producto - país. Es una investigación es de tipo analítica. La población fue 90 colaboradores, asimismo la muestra fue 54 colaboradores. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y como instrumento el cuestionario. La investigación concluyó que el proyecto es factible para todo aquel que desea exportar el grano de amaranto como un producto industrializado, como es la barra de dulce hacia el mercado escogido.

(Díaz, 2012) realizó la tesis titulada “Plan estratégico para el desarrollo de la exportación de C. I. Santandereana de aceites S.A.”, la cual fue aprobada por la Universidad Industrial de Santander. La investigación tuvo como objetivo general diseñar un plan estratégico exportador dirigido al desarrollo e incrementa de venta de exportación. La investigación concluyó que la empresa cuenta con potencial suficiente en el corto plazo nuevos proyectos de exportación para algunos de sus productos con mayor potencial, como son las grasas de vegetales tipo “shotenin^f”.

(Henríquez, Guevara, & Díaz, 2012) realizó la tesis titulada “Instrumentos financieros y medios de pago internacional aplicado para PYMES en El Salvador”, la cual fue aprobada por la Universidad Dr. José Matías Delgado. La investigación tuvo como objetivo general diseñar y proponer un documento útil, estratégico e incluyente de alternativas que faciliten a la Pequeña y Mediana Empresa las oportunidades en el comercio exterior. La investigación concluyó que las PYMES en El Salvador aún no cuentan con la información necesaria de los instrumentos financieros y medios de pago internacional para ser lo suficientemente competitivos en el mercado internacional y que Exportadores de otros países cuentan con productos e instrumentos financieros

nuevos y eficientes que les permite a sus exportadores ser más competitivos en el mercado internacional.

Investigaciones nacionales

(Algalobo & Pusse, 2017) realizaron la tesis titulada “Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del distrito de Olmos “, la cual fue aprobada por la Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo. La investigación tuvo como objetivo general determinar si la asociatividad es la estrategia que permitirá lograr la exportación de limón sutil del distrito de Olmos (estrategia y desarrollo de las exportaciones). Es una investigación descriptiva. La población fue 250 productores, asimismo la muestra fue 149 productores. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y como instrumento el cuestionario La investigación concluyó que el modelo cooperativista es el que ofrece mayores beneficios a los productores de limón sutil del distrito de Olmos, puesto que las utilidades de la misma van a los asociados y permite tener mayor control sobre los asociados.

(Ludeño & Sono, 2017) realizaron la tesis titulada “Estrategia de desarrollo de mercados para el incremento de las exportaciones de King Kong en la empresa San Roque S.A. – Lambayeque, Perú – 2018 – 2020 “, la cual fue aprobada por la Universidad San Martín de Porres. La investigación tuvo como objetivo general determinar de qué manera la propuesta de estrategia comercial incrementará las exportaciones. Es una investigación descriptiva. La población fue en dos partes: la primera, fue 185 trabajadores, y la segunda, comprende las empresas dedicadas a la producción y exportación de productos de panadería y pastelería a nivel nacional, con fines comparativos. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la entrevista y como instrumento el cuestionario. La investigación concluyó que las estrategias de desarrollo de mercado son las que San Roque S.A. debería utilizar, porque permitiría un incremento de en las exportaciones. Fue a través del análisis FODA, que se identificaron dichas estrategias, que son la reorganización de la empresa y la búsqueda de nuevos mercados.

(Mucha, 2017) realizó la tesis titulada “Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la región de Junín hacia el mercado de Corea del Sur”, la cual fue aprobada por la Universidad San Martín de Porres. La investigación tuvo como objetivo general determinar la importancia de la asociatividad en el desarrollo de la oferta exportable de quinua. Es una investigación mixta. La población fue por 11 asociaciones. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y como instrumento el cuestionario. La investigación concluyó que la asociatividad es una herramienta estratégica siempre y cuando se realice una adecuada gestión y se implemente el modelo adecuado de acuerdo a las necesidades del mercado y características de los productores y comercializadores.

(Larrea, 2016) realizó la tesis titulada “Los instrumentos financieros para el crecimiento de la micro y pequeña empresa del distrito de Trujillo, 2014”, la cual fue aprobada por la Universidad de Trujillo. La investigación tuvo como objetivo general determinar de qué manera los instrumentos financieros contribuyen al crecimiento del micro y pequeña empresa en el aspecto económico y financiero. Es una investigación aplicada. La población fue 1,000 de las micro y pequeñas empresas. La muestra fue 278 empresas. La investigación concluyó que los instrumentos financieros contribuyen al desarrollo a través del uso adecuado, las que son canalizadas con las instituciones financieras y lograr su crecimiento. Asimismo, proponer propuesta de alternativa donde deben emitir facturas negociables para el desarrollo del micro y pequeña empresa.

(Mirano, 2012) realizó la tesis titulada “Los Instrumentos Financieros y su impacto en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en El Valle de Lurín”, la cual fue aprobada por la Universidad San Martín de Porres. La investigación tuvo como objetivo general establecer si los instrumentos financieros impactan en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación. Es una investigación descriptiva-correlacional. La población fueron el personal directivo, profesional y especialistas que laboran en las áreas administrativas de las 6 empresas de producción de productos no tradicionales, en el Valle de Lurín, pertenecientes a la región Lima, asimismo la muestra fue 46 personas de la parte directiva, profesional y especialistas que laboran

en las áreas administrativas de las 6 empresas de producción de productos no tradicionales, en el Valle de Lurín. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos el Análisis documental, Conciliación de datos, Indagación, Observación directa, Observación indirecta, Rastreo. Están también Técnicas de Procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación, Registro manual, Análisis documental, Tabulación de cuadros con porcentajes, Comprensión de gráficos, Conciliación de datos. La investigación concluyó que los activos financieros influyen negativamente en la exportación del sector agropecuario en el Valle de Lurín porque las empresas no tienen conocimiento de lo importante que es elegir adecuadamente los tipos de activos financieros.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Instrumentos financieros

(Dumrauf, 2013) señala que las determinaciones con respecto al financiamiento tienen que adicionar a la entidad el mayor valor que sea factible. Se tiene que designar de manera eficiente los bienes y dirigir el integro de sus resoluciones con el objeto de lograr la eficacia en la exportación.

(Educación Bancaria, 2012) señala que el mecanismo financiero es una herramienta intangible, un servicio o producto que propone una entidad financiera, intermediario, agente económico o cualquier ente con autoridad y la facultad necesaria para poder ofrecerlo o demandarlo.

(Besley & Brigham, 2009) en términos simples consiste en como tomar la decisión en relación del dinero y del como exportar. Las decisiones financieras tienen que ver en cómo se recauda básicamente el dinero y cómo lo usan las empresas y las personas.

(Ballesteros, 2005) señala las herramientas del financiamiento al exportador indica el modelo de convenio empleado por la empresa financiera con el objetivo de concretar el adelanto de bienes tal atraso de efectivo el exportador busca el financiar.

(Gonzalo, 2004) señala a la herramienta financiera como el convenio que define, al mismo tiempo, un activo capitalista designado a una

organización, así como un pasivo capitalista o dispositivo de fondos en otra organización.

(Bodie & Merton, 2003) mencionan que es el conjunto de instrumentos que interviene en la ejecución de las operaciones bancarias y la permuta de activos y contingencia. Hace referencia también a coste y rentabilidad de las resoluciones bancarias.

A. Dimensiones

(Martinez, Corredor, & Herazo, 2006) mencionan que los instrumentos financieros para el desarrollo de exportaciones e importaciones son:

a. La carta de crédito

Es la obligación de desembolso, ya sea de aprobación o negativa lo cual lo asume un banco en beneficio de un mediador que es el adjudicatario, procediendo a petición y con adiestramiento del consumidor que es el preceptor o el importador; y empleando las prestaciones de un informador en el extranjero sea la campana/aprobador. El aprobador va a ser quien va a negociar, aceptará o pagará el valor del crédito. El adjudicatario puede ser un individuo natural o jurídico, que legalmente efectúen importaciones o exportaciones y cuyos proveedores extranjeros les exijan esta modalidad para el pago. El banco cobra normalmente al importador un depósito que puede ir desde el 0.5% al 2% del valor de la carta de crédito.

De modo más desagregable, frecuentemente en el desarrollo de las negociaciones de comercio exterior, participan tres agentes: exportador, importador e intermediario, es decir el banco. A mayoría de esas negociaciones y como garantía para las partes, los negocios se llevan a cabo a través de una carta de crédito, en donde a la entidad financiera se le concede un título de propiedad con respecto a los artículos en la manera de un escrito que es el entendimiento de envío. De modo que, el exportador solicita que le sea efectuado el pago a

través de un giro, mientras el banco que pagó por los artículos traspasa al importador el título de propiedad.

Algunas especificaciones de las cartas de crédito:

- Revocable: nos dice que es posible que sea innovada tal vez revocada sin previo aviso por alguna de las piezas en la ocasión que crean conveniente.
- Irrevocable: para modificarla es necesario la aprobación de todos los involucrados.
- Confirmada: se presenta cuando la entidad financiera emisora pide al campana que agregue su confirmación, o sea, que se responsabilice de que el beneficiario acepte o efectúe el pago tan pronto este le presente los documentos exigidos.
- No confirmada: la entidad financiera corresponsal no se adjudica responsabilidad alguna ante el adjudicatario; únicamente notifica la existencia del crédito.
- A la vista: si la carta de crédito fue conformada, el beneficiario recibe el pago tan pronto le presente los documentos al banco confirmador y estén en orden.
- Aceptación: cuando en el crédito, media un plazo, concedido por el vendedor para efectuar el pago. El beneficiario gira una letra sobre el banco que recibe los documentos, para que este acepte, en caso de que haya sido la carta confirmada, de modo contrario, el banco avisador le envía al emisor para que la acepte.

Una vez que la carta de crédito es cobrada por el beneficiario en el exterior, se da inicio a la financiación por parte del banco: el cobro de interés se hace cada mes vencido con cargo automático a la cuenta del cliente, el interés se calcula en dólares y se transforma a la tasa representativa del mercado del día cobro.

La forma operativa contable de este instrumento financiero que facilita el comercio exterior es:

- Apertura: solo se paga la comisión y se registra una contingencia.

- Débito: gastos por comisión
- Crédito: bancos
- Débito: créditos a favor no utilizados (cuenta de orden)
- Créditos: créditos a favor no utilizados en contra
- Utilización: se cancela la contingencia
 - Débito: crédito a favor no empleados, por el contrario
 - Crédito: créditos a favor no utilizados
 - Débito: mercancía en tránsito (inventario)
 - Crédito: cartas de crédito (pasivo)
- Llega la mercancía: se cancela mercancías en tránsito
 - Débito: mercancías no fabricadas por la empresa
 - Crédito: mercancía en tránsito
- Se pagan los intereses
 - Débito: gasto por intereses
 - Crédito: bancos
- Cancelación
 - Débito: cartas de crédito
 - Débito: gasto por diferencia en cambio
 - Crédito: banco

El sistema de operación de una carta de crédito es sencillo: es la solicitud del importador a su entidad financiera local emita un escrito de créditos. Si la entidad financiera decide emitirla, entonces, exigirá, esto va a depender del caso, un depósito entre 0.5 y 2% del valor de la carta de crédito. La carta dispone que la entidad financiera local retribuirá al exportador el valor de los artículos, siempre y cuando, esta sea embarcada de acuerdo con instrucciones y condiciones específicas. Luego, el banco local envía al banco del exportador la carta de crédito, que comunica al exportador que la recibió y que la

mercancía puede ser enviada. Es así que el exportador, luego de enviar la mercancía, hace un giro a nombre del banco local del importador, le adjunta la información requerida y lo presenta a su entidad financiera con la finalidad de que realice el desembolso. Finalmente, la entidad financiera del exportador reenvía la carta de crédito al banco local del importador, quién aceptará el giro y enviará el pago al banco del exportador, que realizará el pago. Por último, el banco local del importador le hará el respectivo cobro.

b. El giro

Es un método de pago emitido por el exportador, en el cual se colocan los preceptos al importador, o intermediario del importador, con la finalidad de desembolsar la suma indicada de efectivo en un determinado plazo.

Para que sea realizada esta transacción, intervienen participantes en un giro internacional como:

- i. Girador exportador: persona que inicia el trámite del giro.
- ii. Girado: importador o agente del importador, el individuo que recibe el giro.

Los giros son de dos clases:

- iii. Letra a la vista: se debe cancelar la letra al momento de ser presentada.
- iv. Letra a plazo: se da un plazo para la cancelación del giro.

Cuando el giro a plazo es recibido y aceptado por un banco, se dice que tuvo aceptación bancaria. Cuando es recibido y aceptado por una empresa de negocios, se dice que tuvo aceptación comercial.

c. Aceptación bancaria

Es una letra de cambio aceptada por el banco, que sirve como medio de pago entre un comprador y un vendedor. Son beneficiarias las personas jurídicas y naturales. La característica básica de una aceptación bancaria es que solo podrá otorgarse previa presentación

de los documentos que revelan una operación de compra-venta de mercancía, es decir la factura original, con identificación plena del beneficiario de la misma (vendedor). Su cuantía se hace de acuerdo con la política de la entidad; el plazo es de 180 días, y puede ser desconectada por el banco emisor y otros bancos o un corredor de bolsa.

d. Conocimiento de embarque

Este documento es expedido por el transportista que se encargará de trasladar la mercadería al exportador. Posee varios objetivos:

- v. Recibo: señala que el transportador obtuvo la mercadería detallada en la portada del escrito.
- vi. Contrato: es la obligación del transportador de pertrechar la prestación de transporte recibiendo a cambio un establecido coste.
- vii. Título de propiedad: es empleado por el exportador con la finalidad de obtener la retribución o un ofrecimiento de paga de manera escrita, previamente a que la mercadería se libere al importador.

e. Bancos de exportación e importación

El gobierno de algunos países ofrece asistencia con el propósito de brindar asistencia para financiar a los procesos de exportación por medio del sostenimiento financiero de la entidad bancaria de exportación e importación, llamado también Eximbank, el cual tiene diferentes programas de préstamos y de préstamos-garantía.

f. Seguro de crédito a la exportación

Otra manera de garantizar el pago, por la exportación, es por medio de la compra de un seguro de crédito a la exportación, en donde, una vez ocurra el incumplimiento, la compañía de seguros cubrirá la mayor parte de la pérdida.

B. Generalidades de los instrumentos de la financiación

(Ballesteros, 2005) señala que el financiamiento bancario es el más empleado a corto tiempo por el exportador, sin embargo, presenta el inoportuno, asimismo las primas y la demanda de las garantías debido a que restringe las oportunidades bancarias de la entidad puesto que gasta una fracción o, la totalidad de su alcance de endeudamiento, si no va amortizando se le presenta la contingencia de no poder acceder a nuevas oportunidades de crédito.

Las herramientas que usualmente emplean las entidades bancarias para el financiamiento de la postergación de costes que el exportador otorga al consumidor extranjero, se mencionan a continuación:

Póliza de crédito para la exportación: usualmente no se utiliza, sin embargo, de existir un nivel alto de confianza entre el importador y el exportador, se puede utilizar y, entonces, realizan la transacción extranjera empleando un cheque o una orden de pago; el exportador no cuenta con algún valor con autoridad para endosar a la entidad bancaria en fianza de la transacción.

El exportador realiza el embarque de la mercadería, después del tiempo pactado el importador obtiene (o espera recibir) la cantidad conciliada en un cheque o el aviso de una orden de pago o mediante una transferencia.

Entonces esto, cuando el exportador requiera o desee costear ésta postergación, la entidad bancaria facilitará la financiación o el adelanto del coste mediante un acuerdo crediticio, en el cual se plasmará el proceso de exportación.

La póliza de crédito es más usual con respecto a la de préstamo, y debemos distinguirlas, siendo estas:

- La póliza de préstamo sindicado como un convenio por medio de éste el banco y el exportador concretan el crédito destinado al financiamiento de la exportación. El crédito es otorgado por un plazo establecido, con facultades de poder realizar pagos fragmentados, empleado para subvencionar una transacción específica, la cual

persiste en el escrito que confirma el crédito. La fecha de recaudo de la transacción es la misma que la del vencimiento de la póliza.

- La póliza de crédito definida como el convenio mediante el cual el banco ejecuta en beneficio del exportador la apertura de la cuenta de crédito, con un valor máximo de recursos, estableciendo el periodo de término y con oportunidad de pagos fraccionados. El exportador administra la línea de crédito de acuerdo al avance de la exportación y al mismo tiempo con ingresos obtenidos por las ventas va amortizando el crédito.

Es así que, que éste modelo de financiamiento se utiliza cuando el exportador necesita ser financiado con naturaleza alterna, en otras palabras, se utilizará en sus funciones generales de exportación más no en una determinada transacción extranjera.

A pesar que todos las conocen, hagamos un pequeño recordatorio de las disimilitudes comunes del préstamo ante el crédito:

- Disponibilidad: la entidad bancaria deposita el 100% del crédito a la cuenta del exportador, al instante del otorgamiento. El préstamo cuenta con una cantidad máximo accesible, que es empleada por el exportador de acuerdo a la necesidad.
- Intereses: el crédito acaece renta por el total de la cantidad. Esta renta es aplicada solo al saldo pendiente de pago revelado en la cuenta.

C. Descuentos o negación de efectos con o sin recurso

(Ballesteros, 2005) menciona que al momento en que el exportador realiza transacciones extranjeras en donde la postergación de retribución se determina, por medio de un envío siempre o mediante documento, al instante de realizar el embarque de la mercadería obtiene los documentos pertinentes (letras, pagares) aprobados en custodia del importador. Es posible que el exportador haga uso de estos documentos a manera de sostén para acceder a un excedente a cuenta de dichos efectos bancarios.

Por tal motivo, el exportador adjudica a la entidad financiera el documento para su respectivo cobro y solicitud de financiamiento. La entidad bancaria ejecuta el financiamiento a través de deducción, realizando el abono al exportador de la cantidad que resulta de descontar de la representativa deducción de la cantidad que resta en la entidad bancaria, en criterio de la renta fijada por el periodo restante al vencimiento del documento y porcentajes por los trámites de recaudación. Este depósito podría darse exceptuando sea para un determinado fin, en otras palabras, se puede otorgar el descuento ya sea que el exportador cuente con recursos o no.

En caso la deducción sea un capital, la entidad bancaria tiene la posibilidad de atribuir el cobro a la cuenta del exportador la cantidad no cancelada por el cliente en el exterior en cuanto ésta expire. Es el más usual de los descuentos.

En caso sea sin capital, la entidad bancaria tolera la totalidad de la contingencia de la transacción al deducir la letra, es así que a la fecha de expiración el cliente del exterior no realiza el pago, la entidad bancaria pierde la posibilidad de recobrar su cantidad de la cuenta del exportador. Resulta evidente que el importe capitalista de la reducción sin capital es mayor al que le antecede, sin embargo, para el exportador éste resulta ser más atrayente.

El préstamo documentado carece de la posibilidad de ser negociado, tales como el pagaré y la letra, no obstante a semejanza de las evaluaciones para la negociación de los privilegios que adquieren los bancos, de éste modo, la disminución de documentos igualmente es probable si el exportador emplea el préstamo documentado a periodos, utilizable (pagadero) por aceptación bancaria, ya que cuando presente los documentos obtendrá una letra de cambio aceptada por el banco pagador y/o conformador por el importe del crédito. Esta letra puede ser desconectada con o sin recurso en el banco pagador y/o confirmador o en cualquier otro banco.

D. Anticipo sobre documentos de exportación

(Ballesteros, 2005) menciona que este tipo de financiación es posible cuando el exportador vende en los mercados exteriores con crédito documentario confirmado con retribución aplazada u otro método de retribución aplazada.

Al momento que el exportador muestre la documentación solicitada por el condicional del préstamo documentado en la entidad bancaria avisador o la copia de la factura en los otros medios de pago, le solicita el adelanto del importe atrasado.

La entidad bancaria realiza la revisión de los documentos presentados y de estar conforme al indicado en el crédito, y si además de avisador, actúa como banco pagador, anticipa los fondos al exportador por un importe igual al representativo disminuido los intereses.

Debido a que es préstamo confirmado por la entidad bancaria avisador, dicha entidad evita incidir en contingencias anexadas al adelantar el capital al exportador, puesto que es la misma entidad bancaria la que tiene que retribuir al exportador.

La entidad bancaria pagador no realizara el adelanto al exportador hasta que la entidad financiera emisor haga la confirmación que la documentación es la adecuada, o se puede abonarlo provisionalmente en la cuenta del exportador, hasta que reciba la conformidad de banco emisor y siempre que tenga confianza en el exportador.

La entidad financiera avisador recibe el reintegro que emplea para pagar el adelanto y realizar el pago total, en la fecha de expiración del préstamo documentado.

E. Alternativas de financiación respecto a la moneda utilizada

(Ballesteros, 2005) menciona que la financiación del pago diferido es un tema diferente del posterior cobro de la venta internacional. Es entonces que el efectivo con el cual se ha facturado la transacción extranjera y la moneda en que se solicita la financiación, no tienen por qué coincidir.

La elección de la moneda en la que solicitamos la financiación estará en relación a la clase de renta de cada una y a las posibilidades de contingencias de permuta que podemos adquirir o retribuir como efecto del desarrollo de las monedas.

Es por ello, a la hora de elegir una financiación debemos analizar las siguientes posibilidades:

- a) Posibilidad de financiación.
 - Financiación en pesetas / euros. Cobro de la venta internacional en pesetas / euros.
- b) Posibilidad de financiación.
 - Financiación en pesetas / euros, a cambio provisional. Cobro de la venta internacional en divisas (USD).
 - Financiación en pesetas / euros, con cobertura de contingencia de canje.
 - Financiación en la misma divisa (USD)
 - Financiación en divisas (yenes).

Para poder analizar estas cinco posibilidades de financiación, tenemos que tener en cuenta las siguientes precisiones:

- La operación comercial que vamos a considerar es la misma para todas las posibilidades excepto, lógicamente, para el caso en que facturemos en pesetas / euros.
- El cobro se efectuará, evidentemente, en la moneda en que hemos facturado, es decir, la indicada en el contrato comercial).
- La financiación hace referencia a la moneda en que obtengamos los fondos anticipados por la entidad financiera.
- El riesgo y cambio analizado se refiere exclusivamente al de la financiación, es decir, al de que financiamos en una moneda distinta a la que vamos a cobrar, independientemente de cual sea esta. Es evidente, la venta en moneda distinta a la local tendrá siempre un riesgo de cambio, el cual se deberá cubrir o no.

- No se consideran las comisiones financieras ni las comisiones de cambio, pues es un coste para todas las posibilidades y no parte de las diferencias a la hora de comprar o elegir.

F. Diferentes perspectivas

(Educación Bancaria, 2012) señala que debido a la gran gama de diversidad de exigencias y de intermediarios que hay en todas las secciones financieras, emana una amplia variedad de herramientas capitalistas, lo cierto, es que los intermediarios que proponen estos mecanismos para la renovación y reiterada surgen mecanismos originales que debido a su diversidad o a su finalidad no cualquier individuo puede acceder a éstos. Por lo antes expuesto, es necesario que se estudie los mecanismos económicos desde distintos puntos de percepción:

- **Perspectiva del prestamista (inversor):** el inversor es el intermediario que otorga el efectivo a otro representante por canje de un coste. El inversor es conocido de igual manera como prestamista, debido a que por el crédito realizado se logrará un coste que convertirá en una rentabilidad o productividad en su beneficio.
- **Perspectiva del prestatario:** el individuo que percibe el efectivo por parte del inversor se denominado como prestatario, es decir que, la financiación es otorgada por un tercero, obtiene el efectivo y como consecuencia deberá retribuir el capital con el aumento acordado, que para él sugiere un valor, opuesto a lo del prestatario.

Al momento de estudiar las herramientas económicas se realizará desde diversas expectativas, sea el prestatario o el inversor, salvo que, de acuerdo a los distintos componentes que participan y le contribuyen, las herramientas económicas poseen una sucesión de propiedades que estudiaremos y consideraremos:

- **Tiempo:** periodo transcurrido dado en el momento que se expide el crédito o se lleva a cabo la transacción y se retribuye el crédito o termina la financiación (meses, años, ...), el periodo de cobranzas de

utilidades, la cancelación de cuotas, el análisis de la clase de interés, entre otros.

- Rendimiento: es la comisión o importe de efectivo que el prestamista adquiere por complacer las exigencias de otro representante y en la situación de la persona que obtiene el efectivo no se considera rentabilidad, al contrario, genera un gasto.
- Riesgo: debido a que será una acción que se llevara a cabo más adelante, la herramienta económica y las cláusulas de regulación se encuentran trabas a vacilación.

2.2.2. Desarrollo de la exportación

Es la búsqueda de lograr que artículos y/o prestaciones logren el envío al extranjero, de tal forma de llegar a contar de manera directa o indirecta con las demandas tecnológicos, nivel de calidad, coste, posibilidades, prestación y presencia requerida por el eventual consumidor y alcanzar cuotas de competitividad en el mercado del exterior.

A. Definiciones de exportación

(Kerin, 2014) menciona que hace referencia al empleo de las actividades comunes de mercadeo que se ajustan a circunstancias particulares de un mercado que se encuentra fuera del país de origen.

(Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013) definen que la remesa al exterior es el comercio de bienes y prestaciones de parte de la organización que tiene base en un estado a consumidores cuando se ubican en un estado distinto. Las remesas al exterior comprenden todo tipo de capital o prestación comercializado dentro de comerciantes que están en un estado y consumidores que se encuentran situados en un estado distinto. Las remesas al extranjero también incluirán cualquier bien y servicio.

(Kotler & Armstrong, 2013) definen que la exportación es el manejo de sus propias exportaciones, y asimismo de las inversiones y los riesgos son

un poco mayores con referencia a esta estrategia, pero de todas maneras son las utilidades potenciales.

(Lerma & Márquez, 2010) definen que la exportación es una actividad esencial en el entorno de las transacciones internacionales y se determina en mercantilizar los artículos o prestaciones en mercados externos a su ámbito territorial; asimismo las importaciones forman parte de esta concepción de las transacciones internacionales.

B. Dimensiones

(Araujo, 2009) menciona que la exportación es una forma de mínima contingencia de ingreso y afán generara, puesto que ayuda a evitar diversos costos estables para realizar transacciones internacionales, igualmente, favorece la adquisición de niveles económicos, ubicación y demás originadas como consecuencia de la práctica. De una manera contraria, la inspección que brinda con respecto a las transacciones extranjeras son mínimas, con lo que generaría una minúscula rentabilidad eventual si se compara con otras metodologías de ingreso. Se establecieron tres tipos básicos de exportación:

a. Exportación indirecta

Con ésta clase de remesa, la compañía va a exportar mediante agentes autónomos de su inherente territorio, los cuales se encargarán de las diferentes labores de mercantilización internacional. El empresario, por lo tanto, se restringe a la sola producción y comercialización, del mismo modo que realiza con los consumidores del mercado doméstico. El intermediario cuenta con una organización que puede comprender sucursales, almacenes, medios de transporte, entre otros. Estos intermediarios se localizan en el mismo territorio de la compañía que exporta y pueden acoger diferentes maneras como:

- Agente.
- Bróker.
- Casa exportadora.

- Comerciante.
- Comprador extranjero.
- Sociedad comercial.

b. Exportación directa

Mediante este tipo de forma, la compañía estará en comunicación con agentes o consumidores concluyentes en el país internacional de comercio asimismo se encarga de casi el íntegro de las posturas administrativas, económicos y operativos que intervienen en la transacción exportadora. Las tres formas primordiales para exportar directamente son:

- El establecimiento de una subsidiaria comercial.
- La utilización de un agente o distribuidor.
- La venta directa.

c. Exportación concertada

Este tipo de exportación conviene de la participación de las compañías que son productoras con el objetivo de ingresar al comercio internacional donde la disposición habitual será el crecimiento de sus comercios. Presenta a su vez diversas modalidades.

- Alianza estratégica.
- Consorcio de exportación.
- Franquicias internacionales.
- Join – venture internacional.
- Piggy – back.

C. El desarrollo de la exportación

(Cornejo, 2009) menciona que bajo este planteamiento, lo primero que debemos realizar es conocer todo lo referente a nuestro potencial mercado de destino: las exigencias del consumidor final, los requerimientos de calidad, las especificaciones técnicas solicitadas, las disposiciones

sanitarias y de conservación del medio ambiente, las barreras arancelarias y para arancelarias para el ingreso del producto, las regulaciones aduaneras, las tasas impositivas existentes definir esta primera etapa de la siguiente manera:

El desarrollo de productos o de servicios de exportación puede suponer, además constituir contactos con los clientes potenciales, e incluso asociarse con ellos de manera que, desde el inicio, se vaya asegurando un mercado por su colocación y se trabaje al gusto del comprador. Esta etapa íntimamente vinculada al proceso productivo mismo. La tecnología utilizada, la eficiencia y la calidad, el tamaño de planta óptimo, el abastecimiento de insumos y productos intermediarios, la adecuada conservación si se trata de productos perecibles, los servicios de envase y embalaje para lograr una buena presentación son algunos de los aspectos a considerar.

Lo anterior supone que el desarrollo de productos para la exportación requiere también de una organización, un ambiente de trabajo en el que incentive la innovación, la reingeniería de procesos y la calidad total. Debe existir, por ejemplo, un área especialmente encargada del desarrollo de nuevos productos, que genere nuevas ideas, diseñe las correspondientes especificaciones técnicas, coordine los ensayos de los productos y las pruebas piloto en los correspondientes mercados antes de la fase de comercialización, coordine con los clientes, así como también se ocupe de los contratos y licencias de fabricación y de la protección de los productos diseñados.

La etapa de desarrollo del producto es, en consecuencia, fundamental para alcanzar el éxito en la exportación y ello puede precisarse tanto en pequeñas como en grandes empresas, en proyectos industriales o agropecuarios, en productos durables o perecibles e incluso en los servicios.

D. Inicio y desarrollo de la exportación

(Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013) mencionan que la investigación evalúa cómo, cuándo y por qué las empresas inician y desarrollan la exportación. Los informes abarcan mucho territorio, evaluando la influencia de actitudes gerenciales, características del producto, recursos organizacionales, estrategia empresarial, tendencias del mercado, herramientas tecnológicas, políticas públicas, y así sucesivamente. Aunque existe algún consenso, persiste la divergencia.

a. Secuencia e incrementos

La primera perspectiva, la internacionalización incremental, ve la distancia física, los lazos culturales y las similitudes del mercado dado de manera esencialmente a como las empresas se aproxima a la exportación. Específicamente, la exportación sigue un proceso secuencial que conduce a una empresa a exportar inicialmente desde su mercado doméstico a los países más cercanos geográfica y psicológicamente. Desde allí, amplia deliberadamente las exportaciones a países cada vez más diferentes y distantes.

Inicialmente, las empresas encuentran más fácil y menos riesgoso hacer transacciones comerciales con clientes ubicados en países que comparten geografía, idioma, política y sistemas jurídicos comunes. Como era de esperarse, negociar con gente similar en mercados similares donde se habla el mismo idioma o idiomas similares y se comparten legados históricos impone menos estrés en las habilidades de los gerentes.

El éxito inicial comercializando con clientes extranjeros “similares”, mediante el desarrollo de perspectivas y habilidades de los gerentes, moderna la subsiguiente actividad exportadora. Es decir, la expansión incremental de las exportaciones de una empresa sigue un “proceso de aprendizaje” en el que la experiencia cada vez mayor de los gerentes, junto con el conocimiento de los mercados extranjeros, crea la confianza necesaria para exportar a países que comparten menos que similitudes y están más lejos.

b. Efectos de la interacción

Ni la perspectiva incremental ni la Born Global representan definitivamente como las empresas inician y aumentan la exportación. Sin duda, la investigación tanto como las prácticas empresariales confirman que cada quien interpreta de manera creíble el proceso de exportación.

El papel de comodín de la casualidad. Es atractivo describir el inicio y desarrollo de la exportación, ya sea que se realice incrementalmente o de inmediato, como una estrategia útil diseñada y llevada a cabo por ejecutivos proactivos. Sin embargo, la investigación no cuenta sobre exportadores accidentales que, respondiendo a la casualidad o a circunstancias raras, entraron con éxito en los mercados foráneos. Esencialmente, algunas empresas comienzan a exportar por casualidad en lugar de hacerlo por diseño de una estrategia. Tal vez el detonador más común es la llegada vía correo de un pedido no solicitado. Otros casos influyen una contracción que tiene conexiones con compradores extranjeros, un contacto internacional realizado en una conferencia de la industria, viajes profesionales al extranjero que alertan sobre nuevas opciones, y así sucesivamente. Por lo tanto, la casualidad hacer descubriendo afortunados por accidente inicia a veces el proceso de exportación.

E. Modelos de desarrollo y comercio exterior en el Perú

(Cornejo, 2009) menciona el ¿Cómo se ubica el comercio exterior en el ámbito de las tácticas de progreso adaptadas en el Perú? ¿Qué ha ocurrido al respecto durante este siglo XX que ya termina?

La primera etapa inicia a finales del Siglo XIX y se extiende incluso a las primeras décadas de ciclo XX. Es la fase en la que se puede percibir un tipo liberal con una posición referente de seguridad económica; actualmente el Perú interviene en la transacción extranjera mediante la exportación esencialmente de factores primarios (guano, salitre caucho, petróleo, harina de pescado, minerales, etc.) considerado en la concepción

de “enclave exportador” y la esencial importación de capitales de adquisición. No hay en esta etapa una estrategia deliberada de soporte a las operaciones de exportación, pese a que también se carece de una norma con sesgo “anti-exportador”.

La fase dos, que encierra los años sesenta y setenta, hace referencia al denominado Modelo de Sustitución de Importaciones la cual fue aplicada en el Perú como también se aplicó en distintos estados Latinoamericanos. En ésta fase se contiene una táctica industrializada con bases en las elevadas tarifas arancelarias, subvención y costes distintos, encauzados al progreso de la conocida manufactura esencial (siderurgia, papel, cartón, cemento, etc.) con la finalidad de abastecer el comercio central. En la naturaleza de éste prototipo, las transacciones exportadoras son totalmente subvencionadas o inclusive las normas acogidas poseen una transparente sesga anti exportadora.

Esto es sobre la sustitución de las importaciones de capital de adquisición por las importaciones de capital intermedio, materia prima y fondos de patrimonio destinado a la manufactura del sitio, pese a que en el ejercicio según estudios estadísticos realizados en Perú dio como resultado que éste prototipo importó en un margen más alto a años anteriores.

Es así que, en esta fase, las importaciones tienen mayor énfasis con respecto a las exportaciones por lo que se tendría que agregar que el prototipo tuvo relevancia en el país en cuanto al progreso de la industria emblemática subordinada e ineficaz, como también el origen de una agrupación de deformaciones en el factor económico que establecieron considerables inconvenientes para los exportadores que exploraban alcanzar el margen de competitividad.

A finales de los años sesenta y la naturaleza de ese momento del Gobierno Militar, por primera vez se hacia la propuesta de forma clara una táctica con propósito guiada al impulso de las exportaciones con un coste adicional que fueron calificadas como exportaciones no habituales. Aquí se ubica la tercera etapa.

La financiación de estos estímulos suponía considerables demandas fiscalizadoras los que constituyen al final el “cuello de botella” del prototipo. En esta etapa lo que se busca entonces es exportar promocionalmente, pero desde una economía no competitiva.

A la segunda mitad de la década de los ochenta hubo una nueva tentativa de progreso de una táctica de fomento de la exportación con la innovación del Instituto de Comercio Exterior y la implementación del plan piloto con relación al proceso de exportar diseños confeccionados en hilos de algodón o hebra de alpaca. Otra vez este afán, a pesar de haber tenido resultados óptimos, en el ejercicio, están apartados de la naturaleza macroeconómica opuesta al factor exportador.

Finalmente, se da la fase cuatro que tuvo sus orígenes a mitad del año 1990 durante el cambio de periodo presidencial y el inicio, en primer lugar, una energética técnica de adaptación económica y posteriormente de un Programa de Estabilización y de Reformas Estructurales conducidas a la autonomía de los comercios y la innovación de la economía.

Curiosamente, en esta fase cuatro en la cual, al inicio, es necesario otorgar las facilidades adecuadas para el progreso de una zona exportadoras más activa y de calidad, otra vez se da un ámbito macroeconómico contra la exportación mediante un modelo de transformación demorado, la falta de retribución de los impuestos colaterales y la constancia de altas cuotas de interés que superan el gasto internacional del efectivo, y otros elementos.

F. Plan integral de desarrollo de exportaciones

(Cornejo, 2009) menciona que el estudio de las primordiales transformaciones que se están generando en el factor económico a nivel mundial y del emprendedor comercio internacional, como también la posición propia del país en el progreso de sus importaciones y exportaciones, revelan que es primordial y de urgencia que se acoja una táctica a un periodo extenso. Nos referimos al comercio exterior en general porque consideramos que el tratamiento debe ser integral; no obstante,

enfaticamos en el desarrollo de las exportaciones porque es el punto más débil.

G. *Criterios para la elaboración de un plan de desarrollo de exportaciones a largo plazo*

(Cornejo, 2009) señala que la propuesta que presentamos supone considerar a algunos criterios básicos a partir de los cuales se posibilite el diseño y la aplicación del plan. Son, en nuestra opinión, criterios básicos, la concentración, la especialización, la consistencia de las normas de mecanismos y unificación.

a. Concertación

Para tener éxito un plan de desarrollo de las exportaciones a largo plazo se necesita de un consenso en el país. En efecto su diseño, aplicación y viabilidad requieren la concertación permanente en medio de los diferentes elementos económicos, las secciones lucrativas y entidades bancarias, las empresas de servicios y, el gobierno central a través de sus instituciones relacionadas; es decir, se necesita el concurso de todos los involucrados directa o indirectamente con el comercio internacional.

Mediante la concertación se busca un debate dinámico y mutuo que armonice interés entre todos los sectores buscando que, conjunta y sea considerada a manera un esencial propósito nacional.

b. Especialización

El criterio de especialización en la promoción de exportaciones es un elemento imprescindible en la estrategia de desarrollo del sector exportador, a partir del cual se podrán potenciar sectores productivos que por su dotación de recursos, técnicas de producción, perspectivas de demanda externa, potencial de producción, posibilidad de respuesta rápida a los incentivos otorgados, y en suma, su desventaja del margen competitivo sustentable posea oportunidad de intervenir en manera más eficaz en la comercialización

internacional. Esto no quiere decir que se dejen de lado aquellos sectores no considerados como lo más competitivos, pero sí que el esfuerzo central se concentre en los primeros.

La especialización requiere de elementos adicionales como son el diseño y operativización de mecanismos adecuados que permitan el desarrollo competitivo de los sectores. Significa, en un contexto de economía de mercado, no el establecimiento de subsidios sino más bien una orientación para la inversión en la nueva oferta exportable.

c. Estabilidad

Para asegurar el normal desenvolvimiento del sector exportador uno de los elementos importantes es la estabilidad, la que tiene que estar asegurada por el Estado otorgando normas constantes de juego y claras generales a partir de un procesamiento de concertación. La estabilidad en las normas constantes de juego y claras fomentadas a partir de un procesamiento de concertación. La estabilidad en las reglas de juego se refiere, entonces, al mantenimiento en el tiempo de los marcos legales e institucionales correspondientes de manera que, aunque cambien las personas y los gobiernos las orientaciones básicas sean la mismas. De esta manera la estabilidad busca reducir elementos, de incertidumbre contribuyendo al clima de confianza que debe existir para generar la inversión tanto externa como interna.

d. Cobertura Integral

La estrategia debe ser integral, porque supone considerar hecho al mismo tiempo en las situaciones del progreso, el impulso y convenio del producto o servicio a exportarse.

Es integral porque a importancia no radica únicamente en el artículo terminado competitivo también en la línea completa de fabricación y en las prestaciones de adecuado soporte, es decir, en lo que denominaremos los “complejos de exportación” o en lo que M. Porter denomina “plataforma competitiva”.

Es integral también porque cuando enfatizan en la exportación los alcances de la Estrategia suponen una política para el comercio

exterior en su conjunto la que deberá estar, además, enmarcada en un Proyecto Nacional de Desarrollo que le de viabilidad en el largo plazo.

H. Objetivos de un plan de desarrollo de exportaciones

(Cornejo, 2009) menciona que un plan de desarrollo de exportaciones tiene que establecer propósitos y límites a mediano plazo como también a largo plazo. Por ejemplo, puede tomar como meta el año 2021 que es una fecha simbólica pues en ese año el país celebrara el bicentenario de su independencia política. Es, por lo tanto, una buena ocasión para lograr cambios sustantivos en nuestro comercio internacional.

Se refiere como objetivo principal el crecimiento del cimiento rentable que genere el aumento de la propuesta competitiva. Complementariamente se consideran otros objetivos como son el uso adecuado de los bienes innatos, la innovación de una manufactura intermedia de soporte al proceso de exportación y de un equipamiento de prestaciones adyacentes a ésta, el estímulo mediante la función exportadora debe aportar al progreso de la región, realizando la exportación de artículos con alta valoración adherida y la diversidad de comercios extranjeros hacia los artículos y prestaciones adecuadas.

Se detallarán cada uno de estos objetivos:

a. Ampliación de la Base Productiva de Exportación

Con la intención de alcanzar un crecimiento de los procesos de exportación que tenga verdadera importancia y que perdure se necesita la extensión del cimiento de la producción de la exportación. No solo el presente sistema lucrativo tiene límites también ha permanecido mayormente delineada para el negocio central, puede ser por las singularidades del artículo o la prestación y/o debido al resultado sin competitividad en el negocio extranjero como consecuencia de los elementos como elevados precios, tecnología anticuada, disminución de los niveles de elaboración, negocios de la nación confinados, inconvenientes en la calidad, límites disminuidos, etc.

La ampliación de la base productiva supone un incremento en la productividad de las marcas que son exportadas en la actualidad y el desarrollo de otras nuevas, fundamentalmente de las que prestan una alta posibilidad del negocio internacional y que por las particularidades que posee tiene la posibilidad de aumentar significativamente la demanda competitiva de exportación.

El incremento del cimiento de la producción para exportar incluirá contar con una innovadora y más alta demanda de exportación apropiada a los requerimientos del negocio extranjero en consideraciones de números, calidad, precio, servicio y uniformidad del proceso de exportación. Asimismo, es necesario que facilite, también, el ingreso de procesos técnicos eficaces y la disminución del factor importado en el procesamiento de producción.

b. Utilización de Recursos Naturales que permitan expandir las Exportaciones

La ampliación de la base productiva necesariamente debe complementarse con la explotación racional de los recursos naturales que permita una expansión de exportaciones con las características señaladas anteriormente y el marco de un criterio de desarrollo sostenible.

Generalmente, los recursos naturales en diferentes sectores de la producción no son adecuadamente explotados. Así como, en el área pesquera el volumen de la biomasa de especies pesqueras comercializables es mínimamente utilizado a pesar de la enorme y creciente demanda externa. Asimismo, los diferentes microclimas permiten desarrollar diferentes actividades de acuicultura para la producción de crustáceos, moluscos y otras especies pesqueras que sin embargo se exportan todavía en cantidades reducidas; en el sector maderero forestal en el trabajo debe hacerse desde el principio pues estamos muy atrasados.

Una situación semejante se presenta en el sector agropecuario, en el cual no se aprovechan eficientemente ni siquiera las áreas de

producción actualmente cultivadas, existiendo adicionalmente otras áreas de cultivo aun no explotadas. Por otro lado, abundantes y variados recursos mineros que se exportan directamente, podrían reorientados a actividades que implican una alternativa rentable para la generación de nuevas industrias de exportación con una mayor transformación nacional.

c. Creación y/o adecuación de la Infraestructura de Servicios a Exportación

Un tercer objetivo que se complementa con los anteriores es la creación y/o adecuación de la infraestructura de los servicios a la exportación.

En estos días los expedidores enfrenten una defectuosa infraestructura de prestaciones para el proceso exportador que revela en varias ocasiones un aumento de los costes de manufactura y comercialización, y en el desaliento para el proceso exportador y el diseño de proyectos de exportación.

d. Incremento de Valor Agregado de la Oferta Exportable

La exportación de productos peruanos como ya se ha mencionado tradicionalmente se concentró en los recursos indispensables y demás artículos con un coste adicionado parcialmente menor. Lo cual ha determinado la alta vulnerabilidad de nuestra zona exterior a la mecánica de comercios internacionales y la contingencia de derrumbarse en recesiones cíclicas originadas por la fuerte inconsistencia de los costes internacionales.

Tal situación necesita establecer como cuarto objetivo al conducir el progreso de la propuesta de exportación a los artículos con alta valoración añadida, así como la aceptación en el comercio extranjero. Tal orientación implica apoyar la integración gradual de los procedimientos técnicos que admitan el progreso de artículos innovadores y significan un incremento de las marcas.

e. *Desarrollo regional*

Los objetivos señalados implican necesariamente considerar también como un objetivo fundamental el impulso del desarrollo regional. Este impulso, en el contexto del incremento de exportaciones en determinadas líneas de producción con potencial competitivo, significa promover no solamente la inversión productiva en zonas distintas a las áreas urbanas, sino también crear y/o mejorar en estas zonas la infraestructuras de servicios a la exportación, que reduzca los costos de exportación y haga competitivo el producto en el exterior, transferir tecnología a fin de incrementar el valor agregado y aprovechar adecuadamente los recursos que se dispongan.

Bajo estas características, el desarrollo regional, que constituye inicialmente un objetivo, deberá pasar en el tiempo a constituir una consecuencia propia del incremento de las exportaciones que se retroalimentará permanentemente y que deberá en un factor dinamizador del sector comercio exterior.

f. *Propiciar el Desarrollo de una Industria de Apoyo*

El incremento de las exportaciones supone contar con una industria intermedia encargada del abastecimiento de insumos, repuestos, envases y embalajes, entre otros aspectos, a las nuevas empresas de exportación que se constituyan.

Este tipo de industria ha alcanzado un relativo desarrollo en el país; sin embargo, aun cuando las exportaciones en términos reales no han crecido, esta industria no ha sido capaz de cubrir la demanda que han presentado las actuales empresas exportadoras.

g. *Consolidación y Diversificación de Mercados*

El crecimiento de nuestra oferta exportable si bien debe ser coherente con las exigencias del mercado internacional, debe ir acompañado también de una planificación estratégica deliberadamente orientada a la consolidación de los mercados a los que actualmente exportamos y a la búsqueda, selección e inserción en nuevos mercados en el exterior.

Es importante considerar que actualmente las exportaciones peruanas se encuentran centradas en unos pocos mercados lo que lleva a riesgos propios derivados del comportamiento que puedan tener dichas economías como, por ejemplo, la aplicación de barreras no arancelarias.

2.3. Definiciones Conceptuales

Instrumentos financieros

El instrumento financiero es el convenio por el cual, al mismo tiempo, a un activo capitalista para una organización y un pasivo capitalista o mecanismo de bienes en otra organización.

La carta de crédito

Es el convenio de retribución, ya sea de aprobación o negativa lo cual lo asume un banco en beneficio de un adjudicatario, procediendo a pedido y adiestramiento de un consumidor que es el individuo que ordena o el importador; y empleando las prestaciones de un intermediario en el extranjero sea el campana/aprobador.

El giro

Es el edicto del exportador de manera escrita, el cual contiene los pasos que debe seguir el importador, o el representante del importador, con la finalidad de cancelar determinado monto de efectivo en un plazo establecido.

Aceptación bancaria

Es una letra de cambio aceptada por el banco, que sirve como medio de pago entre un comprador y un vendedor.

Conocimiento de embarque

Este documento es expedido por el transportador que es el encargado de llevar la mercadería, al exportador.

Bancos de exportación e importación

El gobierno de algunos países ofrece asistencia para asistir la subvención de los planteamientos exportadores por medio del sostén económico de una entidad bancaria

a los procesos de exportar e importar, llamado también Eximbank, el cual tiene diferentes planes de crédito y de créditos-aval.

Seguro de crédito a la exportación

Otra manera de garantizar el pago, por la exportación, es por medio de la compra de un seguro de crédito a la exportación, en donde, una vez ocurra el incumplimiento, la compañía de seguros cubrirá la mayor parte de la pérdida.

Desarrollo de la exportación

Es la búsqueda de lograr que productos y/o servicios logren la exportación, de tal forma de llegar a contar de manera directa o indirecta con las necesidades tecnológicas, calidad, coste, ocasión, prestación y exhibición requeridos por el eventual adquisidor.

Exportación indirecta

En la exportación indirecta, la compañía realiza la exportación mediante agentes autónomos pertenecientes a su país, que son los encargados de la realización de la totalidad de las labores de exportación.

Exportación directa

Por medio de ésta otra manera, la compañía ingresa en comunicación con los agentes o adquisitorios finales en el mercado internacional y se encarga de la mayor parte de la totalidad de las posturas administrativas, económicas y logística que comporta el proceso de exportación.

Exportación concertada

Refiere al aporte de las compañías manufactureras para ingresar a los negocios internacionales que tienen como habitual finalidad el aumento de sus saldos.

2.4. Formulación de las hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Los instrumentos financieros influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

2.4.2. Hipótesis específicas

- a. La carta de crédito influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- b. El giro influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- c. La aceptación bancaria influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- d. El conocimiento de embarque influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- e. Los bancos de exportación e importación influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.
- f. El seguro de crédito a la exportación influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

3.1.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo transversal, correlacional causal. Es transversal ya que se recolectará la información en un solo momento, en un tiempo único. Es correlacional causal porque se dirigirá a la comprobación de las hipótesis y sus causales (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.1.2. Nivel de investigación

La investigación es de nivel correlacional causal porque se buscó conocer como las dimensiones de la variable independiente inciden en la variable dependiente, determinando de esa manera cómo la realidad de una variable está relacionada a la otra variable y demostrar su incidencia (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.1.3. Diseño

La investigación es de diseño no experimental. Las investigaciones de diseño no experimental se definen como las investigaciones que se realizan sin manipular deliberadamente a las variables de estudio (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.1.4. Enfoque

La tesis es de enfoque mixta. “En esta clasificación podemos agrupar aquellas tesis en las que, tomando en cuenta el tema a investigar y el objeto de estudio, el investigador utiliza dos enfoques: el cuantitativo y el cualitativo”

La investigación cuantitativa asigna valores numéricos a las declaraciones u observaciones, con el propósito de estudiar con métodos estadísticos posibles relaciones entre las variables.

La investigación cualitativa recoge los discursos completos de los sujetos, para proceder luego a su interpretación, analizando las relaciones de significado que se producen en determinada cultura o ideología.

(Muñoz, 2011, pág. 22).

3.2. Población y muestra

La población está conformada por 21 trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca.

Respecto a la muestra, (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) señalan que el tamaño de la muestra en un tipo de estudio de teoría fundamentada se puede tener un tamaño mínimo de muestra de 20 (p. 385). Por lo tanto, el número de muestra al ser de 21 personas se da por aceptado.

3.3. Operacionalización de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Variable independiente: Instrumentos financieros	Un instrumento financiero es un contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero para una organización y a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra organización.	<p><i>La carta de crédito</i></p> <p><i>El giro</i></p> <p><i>Aceptación bancaria</i></p> <p><i>Conocimiento de embarque</i></p> <p><i>Bancos de exportación e importación</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de la carta de crédito. - Utilización de la carta de crédito. - Conocimiento del giro - Utilización del giro. - Conocimiento de la aceptación bancaria - Utilización de la aceptación bancaria. - Conocimiento del conocimiento de embarque. - Utilización del conocimiento de embarque. - Conocimiento de bancos de exportación e importación.

contestaron por escrito a fin de obtener información.

Validez del cuestionario

El resultado muestra que el cuestionario es válido dado que presenta un KMO de 0.683 lo cual indica que es notablemente alto en consistencia, claridad y precisión; así mismo, la prueba de esfericidad de Barlett tiene un $p= 0,00 < 0,05$ por lo que se afirma que el análisis factorial es pertinente para la investigación.

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,683
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1313,013
	Gl	325
	Sig.	0,000

Confiabilidad del cuestionario

Para la confiabilidad usaremos el Alpha de Cronbach lo cual nos indica que entre más cerca de 1 esté α , más alto es el grado de confiabilidad, en este caso, el resultado nos da un valor de 0.953, entonces se puede determinar que el instrumento empleado tiene un alto grado de confiabilidad, validando su uso para proceder con el análisis de los datos en la investigación.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,953	26

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

Para el estadístico de prueba se utilizó el Rho de Spearman.

El software empleado fue el Statical Package for the Social Sciences - SPSS. Los resultados se presentaron en tablas y figuras.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación de tablas, figuras e interpretaciones

A. Datos generales

Tabla 1
Género de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	6	28,6
Válidos Femenino	15	71,4
Total	21	100,0

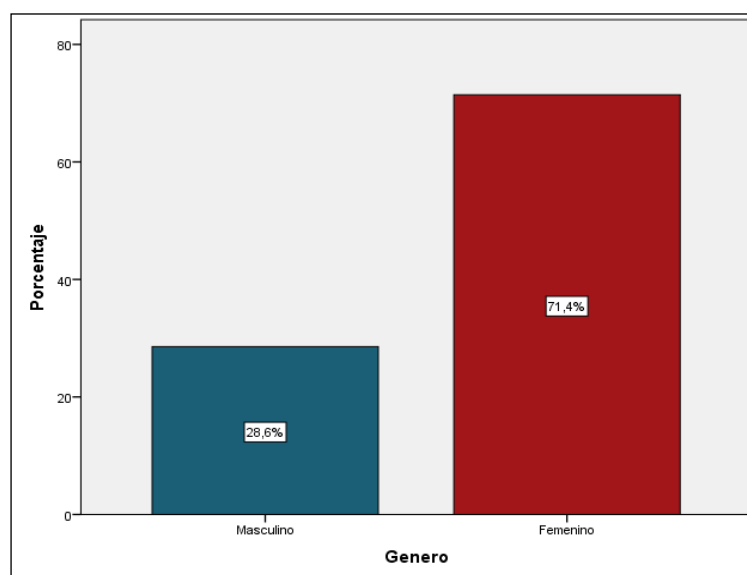


Figura 1. Género de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca.

Se observa en la Tabla 1 que el 28,6% de los trabajadores son del género masculino y el 71,4% son del género femenino.

Tabla 2
Edad de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca

	Frecuencia	Porcentaje
Entre 18 años a 24 años	10	47,6
Entre 25 años a 31 años	5	23,8
Válidos Entre 32 años a 45 años	3	14,3
Más de 45 años	3	14,3
Total	21	100,0

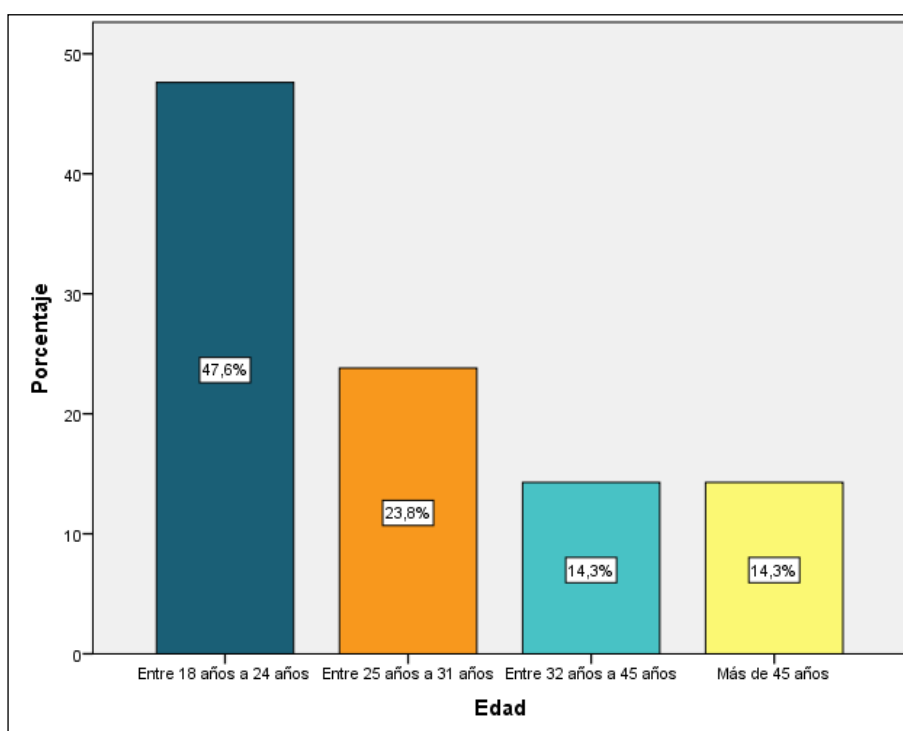


Figura 2. Edad de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca.

Se observa en la Tabla 2 que el 47,6% se encuentra en un rango entre 18 años a 24 años de edad, el 23,8% tiene entre 25 años a 31 años, el 14,3% tiene entre 32 años a 45 años y el 14,3% está representado por los que tienen más de 45 años.

Tabla 3
Grado académico de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca

	Frecuencia	Porcentaje
Grado de Bachiller	5	23,8
Título profesional	8	38,1
Grado de Magister o Maestro	3	14,3
Grado de doctor	1	4,8
Otros	4	19,0
Total	21	100,0

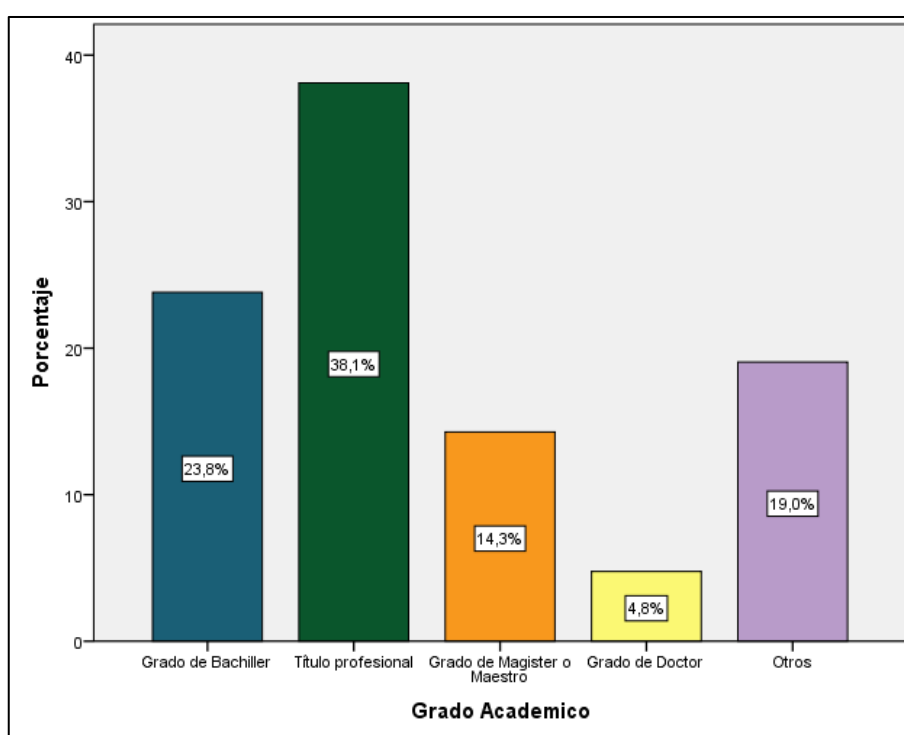


Figura 3. Grado académico de los trabajadores de la empresa Prive Foods, Barranca.

Se observa en la Tabla 3 que el 23,8% de los encuestados tienen grado de bachiller, el 38,1% tiene título profesional, el 14,3% tiene grado de magister o maestro, el 4,8% mencionó que tenía grado de doctor y el 19% tiene otro tipo de estudio.

B. Análisis estadístico de la variable “Instrumentos financieros”

Tabla 4

La carta de crédito

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
1. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona la carta de crédito como instrumento financiero?	8	38,1%	1	4,8%	2	9,5%	1	4,8%	9	42,9%
2. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con la carta de crédito como instrumento financiero?	8	38,1%	1	4,8%	0	0,0%	2	9,5%	10	47,6%

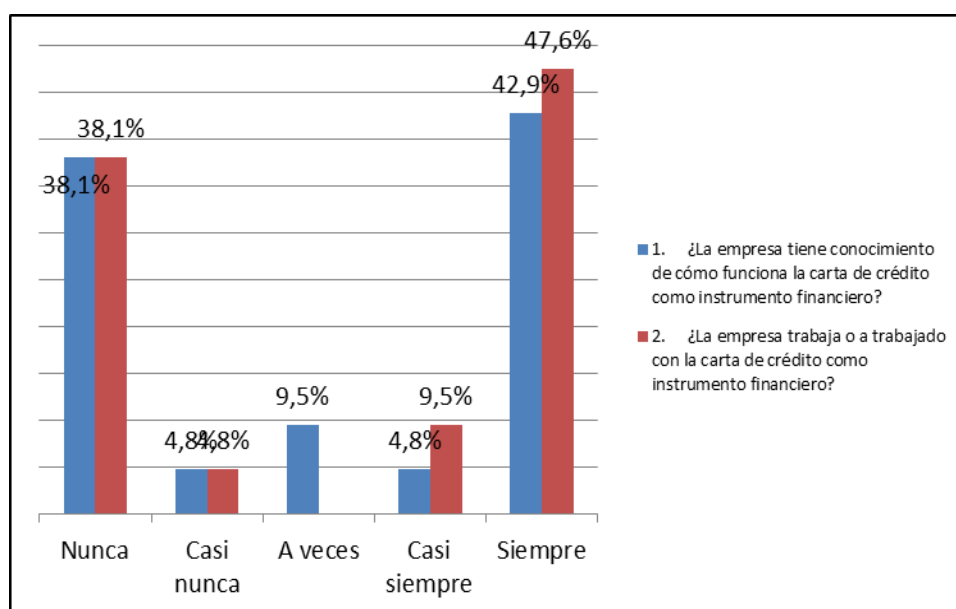


Figura 4. La carta de crédito.

Se observa en la Tabla 4 que en el instrumento financiero denotado como la carta de crédito, el 42,9% de los encuestados manifestaron que la empresa no tiene conocimiento de cómo funciona, asimismo la empresa no trabaja o ha trabajado con la carta de crédito como instrumento financiero.

Tabla 5
El giro

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
3. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona el giro como instrumento financiero?	5	23,8%	5	23,8%	1	4,8%	2	9,5%	8	38,1%
4. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con el giro como instrumento financiero?	9	42,9%	1	4,8%	1	4,8%	1	4,8%	9	42,9%

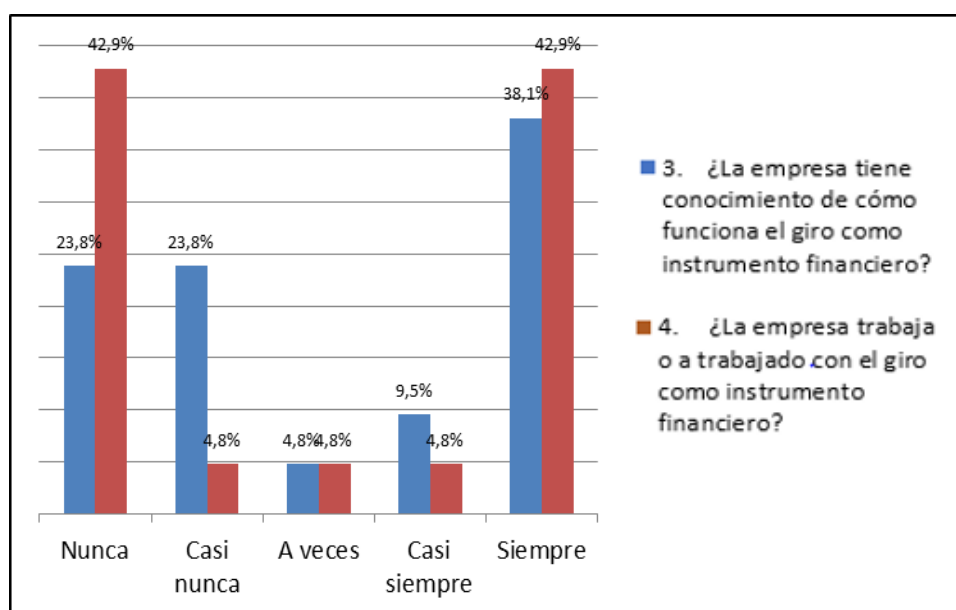


Figura 5. El giro.

Se observa en la Tabla 5 que en el instrumento financiero el giro 47,6% manifestaron que la empresa no tiene conocimiento de cómo funciona y en el caso del 47,7% mencionó que la empresa no trabaja o ha trabajado con el giro como instrumento financiero.

Tabla 6
Aceptación bancaria

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
5. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona la aceptación bancaria como instrumento financiero?	5	23,8%	5	23,8%	1	4,8%	2	9,5%	8	38,1%
6. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con la aceptación bancaria como instrumento financiero?	9	42,9%	1	4,8%	1	4,8%	1	4,8%	9	42,9%

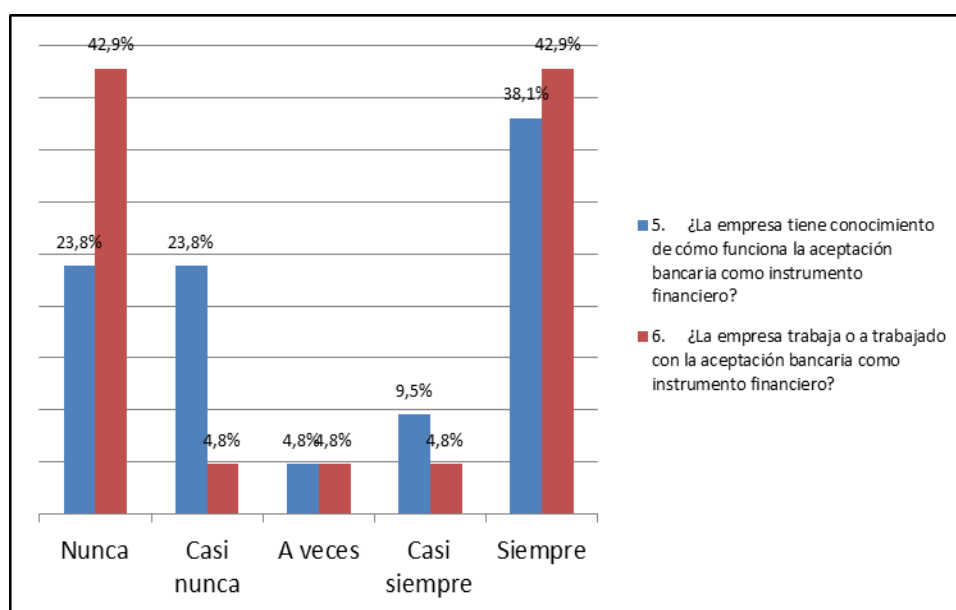


Figura 6. Aceptación bancaria.

Se observa en la Tabla 6 que en el instrumento financiero denotado como la aceptación bancaria el 47,6% de los encuestados manifestaron que la empresa no tiene conocimiento de cómo funciona y el 47,7% manifestó que la empresa no trabaja o ha trabajado con la aceptación bancaria como instrumento financiero.

Tabla 7
Conocimiento de embarque

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
7. ¿La empresa maneja como funciona el conocimiento de embarque como instrumento financiero?	7	33,3%	6	28,6%	1	4,8%	4	19,0%	3	14,3%
8. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con el conocimiento de embarque como instrumento financiero?	12	57,1%	1	4,8%	3	14,3%	1	4,8%	4	19,0%

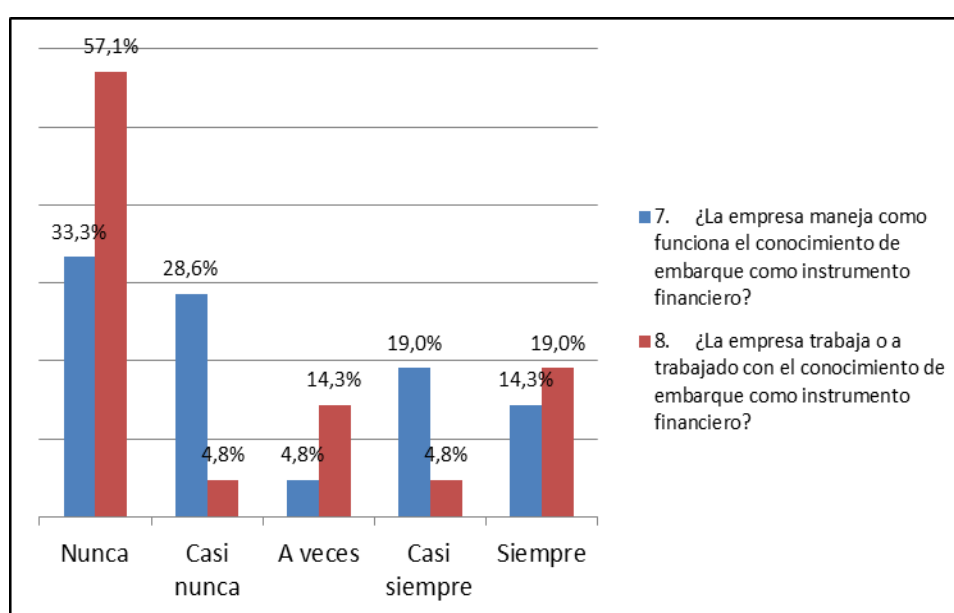


Figura 7. Conocimiento de embarque.

Se observa en la Tabla 7 que en el instrumento financiero denotado como conocimiento de embarque el 61,9% de los encuestados manifestaron que la empresa no maneja como funciona y el 61,8% mencionó que la empresa no trabaja o ha trabajado con el conocimiento de embarque como instrumento financiero.

Tabla 8

Bancos de exportación e importación

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
9. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funcionan los bancos de exportación e importación como instrumentos financieros?	10	47,6%	1	4,8%	4	19,0%	0	0,0%	6	28,6%
10. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con los bancos de exportación e importación como instrumentos financieros?	0	0,0%	0	0,0%	3	14,3%	6	28,6%	12	57,1%

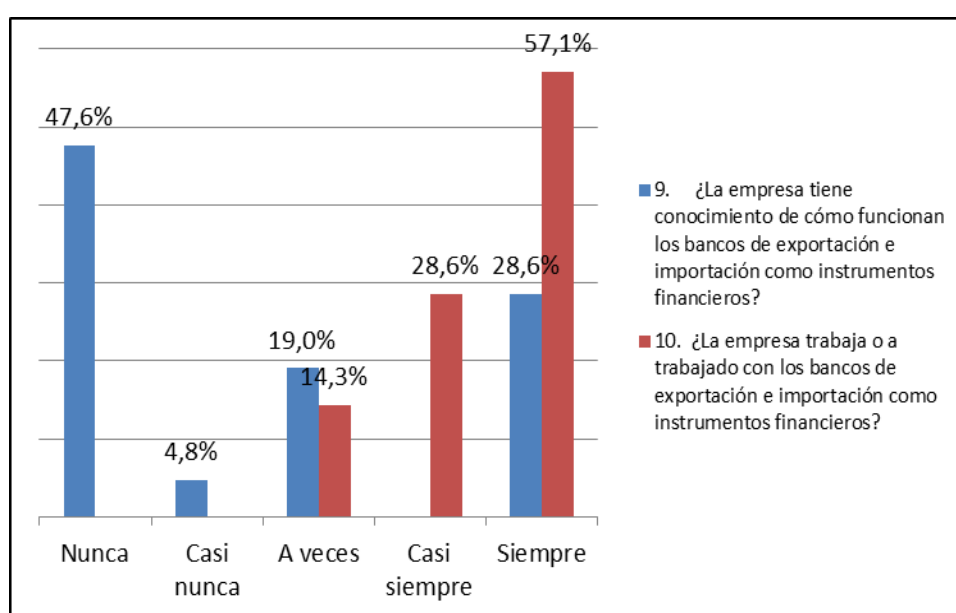


Figura 8. Bancos de exportación e importación.

Se observa en la Tabla 8 que en el instrumento financiero denotado como Bancos de exportación e importación el 52,4% mencionó que la empresa no tiene conocimiento de cómo funcionan, sin embargo, el 85,7% manifestó que la empresa trabaja o ha trabajado con los bancos de exportación e importación como instrumentos financieros.

Tabla 9
Seguro de crédito a la exportación

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
11. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona el seguro de crédito a la exportación como instrumento financiero?	6	28,6%	6	28,6%	1	4,8%	3	14,3%	5	23,8%
12. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con el crédito a la exportación como instrumento financiero?	11	52,4%	1	4,8%	3	14,3%	0	0,0%	6	28,6%

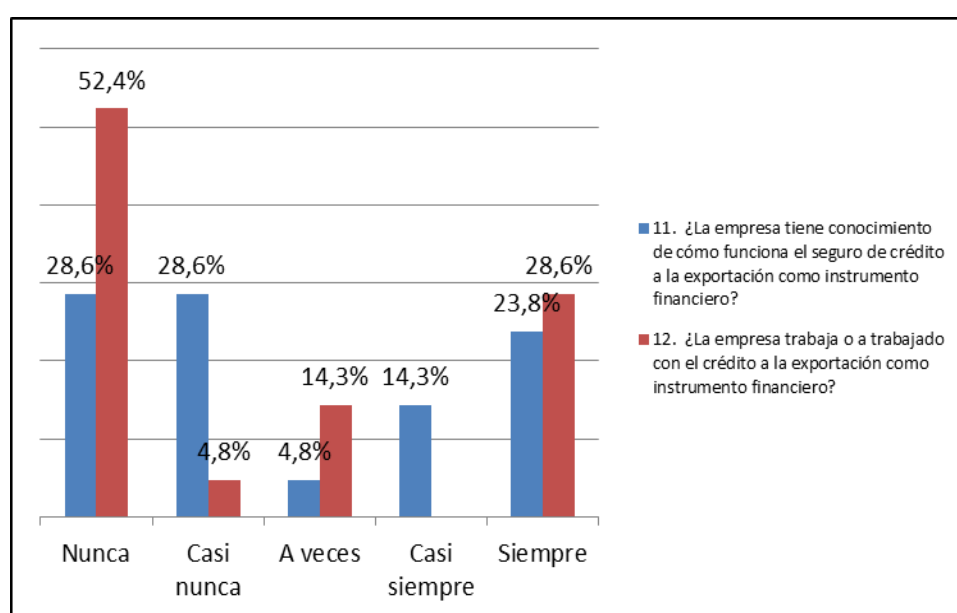


Figura 9. Seguro de crédito a la exportación.

Se observa en la Tabla 9 que en el instrumento financiero denotado como Seguro de crédito a la exportación el 57,2% mencionó que la empresa no tiene conocimiento de cómo funciona, asimismo manifestaron la empresa no trabaja o ha trabajado con el crédito a la exportación como instrumento financiero.

C. Análisis estadístico de la variable “Desarrollo de exportación”

Tabla 10

Exportación indirecta

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
13. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un agente?	9	42,9	4	19,0	8	38,1	0	0,0%	0	0,0%
14. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un bróker?	13	61,9	1	4,8	2	9,5	3	14,3	2	9,5
15. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con alguna casa exportadora?	13	61,9	0	0	7	33,3	1	4,8	0	0
16. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con algún comerciante?	15	71,4	3	14,3	2	9,5	1	4,8	0	0,0
17. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un comprador extranjero?	7	33,3	1	4,8	9	42,9	3	14,3	1	4,8
18. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con alguna sociedad exportadora?	13	61,9	1	4,8	2	9,5	3	14,3	2	9,5

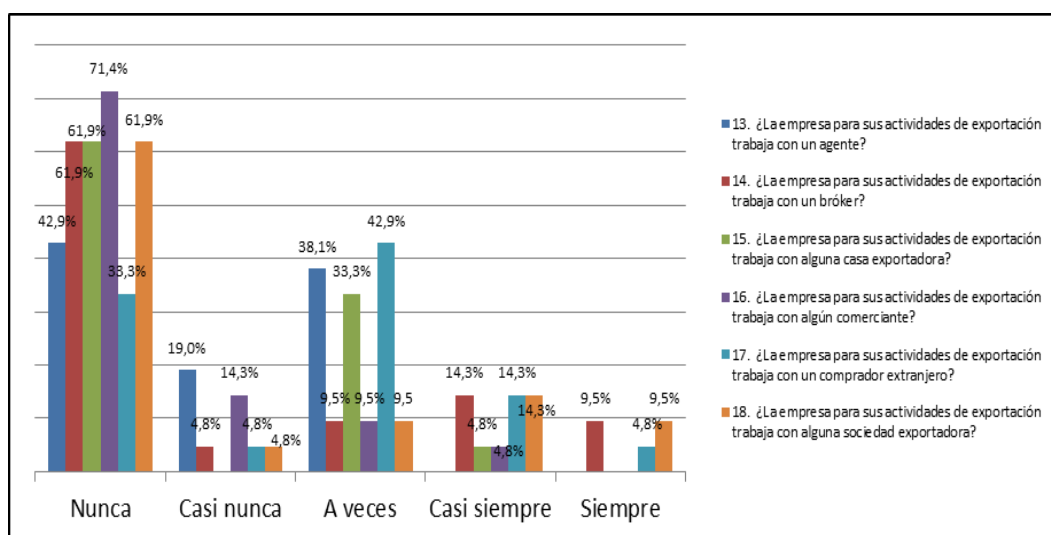


Tabla 10. Exportación indirecta.

Se observa en la Tabla 10 que en el aspecto de la exportación indirecta el 38,1% mencionó que la empresa para sus actividades de exportación a veces trabaja con un agente, el 61,9% mencionó que no trabaja con un bróker, el 61,9% mencionó que la empresa no trabaja con alguna casa exportadora, el 85,7% mencionó que la empresa no trabaja con algún comerciante, el 42,9% señaló que la empresa a veces trabaja con un comprador extranjero, y en cuanto al 66,7% mencionó que la empresa no trabaja con alguna sociedad exportadora.

Tabla 11
Exportación directa

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
19. ¿La empresa para sus actividades de exportación establece una subsidiaria comercial?	13	61,9	1	4,8	2	9,5	3	14,3	2	9,5
20. ¿La empresa para sus actividades de exportación utiliza un agente o distribuidor?	13	61,9	0	0	7	33,3	1	4,8	0	0
21. ¿La empresa para sus actividades de exportación realiza una venta directa?	15	71,4	3	14,3	2	9,5	1	4,8	0	0

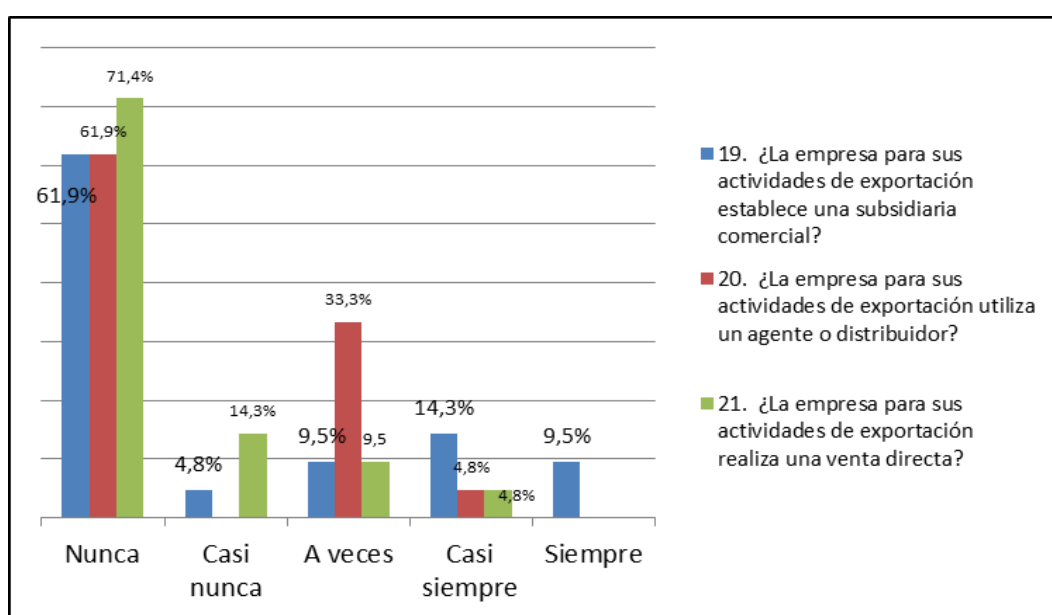


Figura 11. Exportación directa.

Se observa en la Tabla 11 que en el aspecto de exportación directa el 61,9% de los encuestados manifestaron que la empresa para sus actividades de exportación no establece una subsidiaria comercial, asimismo mencionaron que la empresa para sus actividades de exportación no utiliza un agente o distribuidor. Finalmente, en el caso del 85,7% mencionó que la empresa para sus actividades de exportación no realiza una venta directa.

Tabla 12
Exportación concertada

Ítem	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%	Frec	%
22. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con alianzas estratégicas?	9	42,9	4	19,0	8	38,1	0	0,0	0	0,0
23. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un consorcio de exportación?	13	61,9	1	4,8	2	9,5	3	14,3	2	9,5
24. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con franquicias internacionales?	13	61,9	0	0,0	7	33,3	1	4,8	0	0,0
25. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con join – venture internacional?	15	71,4	3	14,3	2	9,5	1	4,8	0	0,0
26. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con piggy – back?	7	33,3	1	4,8	9	42,9	3	14,3	1	4,8

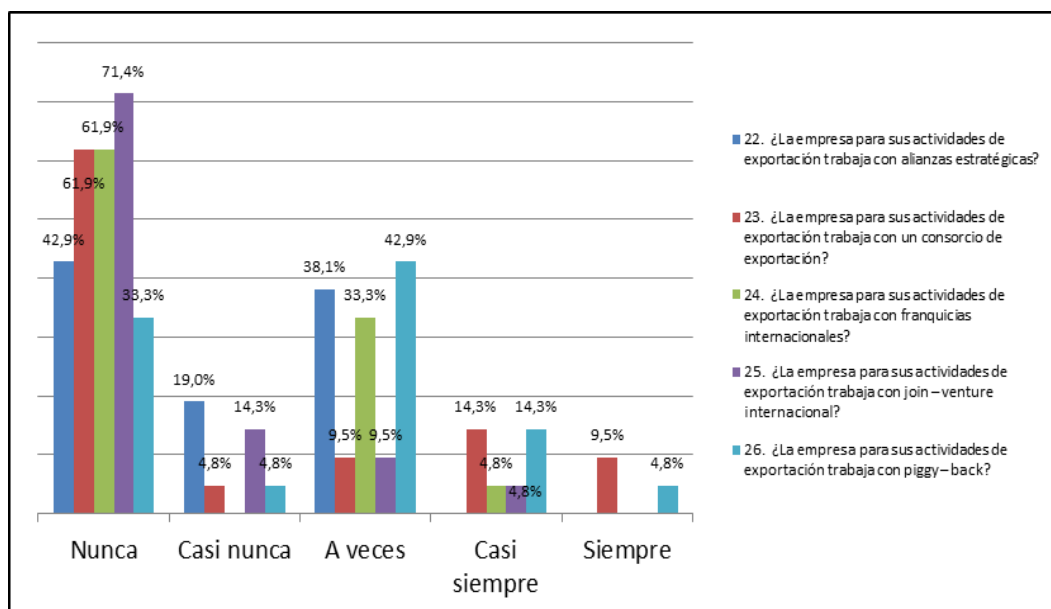


Figura 12. Exportación concertada.

Se observa en la Tabla 12 que dentro del aspecto de exportación concertada, el 38,1% de los encuestados mencionaron que la empresa para sus actividades de exportación a veces trabaja con alianzas estratégicas, el 61,9% mencionó que la empresa no trabaja con un consorcio de exportación, el 61,9% señalan que la empresa no trabaja con franquicias internacionales, un 71,4% mencionó que la empresa no trabaja con join – venture internacional, y un 42,9% mencionan que la empresa a veces trabaja con piggy - back.

D. Prueba de normalidad

Para determinar el tipo de prueba correlacional a utilizar, fue necesario determinar la distribución de los datos recolectados a través de los instrumentos correspondientes para lo cual se realizó la prueba de normalidad de Shapiro- Wilk, teniendo en cuenta que el tamaño de la población es menor a 50. En base que el nivel de significancia es $p < 0,05$ se determinó que la distribución de los datos no presenta una distribución normal por lo tanto se utilizará el coeficiente de correlación Rho Spearman.

Tabla 13
Pruebas de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.
Instrumentos financieros	0,816	21	0,001
Dimensión: la carta de crédito	0,736	21	0,000
Dimensión: el giro	0,818	21	0,001
Dimensión: aceptación bancaria	0,818	21	0,001
Dimensión: conocimiento de embarque	0,818	21	0,001
Dimensión: bancos de exportación e importación	0,885	21	0,018
Dimensión: seguro de crédito a la exportación	0,818	21	0,001
Desarrollo de la exportación	0,900	21	0,035

a. Corrección de la significación de Lilliefors

E. Comprobación de Hipótesis

Hipótesis General

Ho: Los instrumentos financieros no influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Ha: Los instrumentos financieros influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Tabla 14

Correlación de Rho Spearman entre los instrumentos financieros y el desarrollo de la exportación

			Instrumentos financieros	Desarrollo de la exportación
Rho de Spearman	Instrumentos financieros	Coeficiente de correlación	1,000	0,604**
		Sig. (bilateral)	.	0,004
		N	21	21
	Desarrollo de la exportación	Coeficiente de correlación	0,604**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,004	.
		N	21	21

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se observa en la Tabla 14 que Con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,004 < 0,05$; $r = 0,604$), por lo que se concluye que los instrumentos financieros influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Hipótesis Específica 01

Ho: La carta de crédito no influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Ha: La carta de crédito influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Tabla 15

Correlación de Rho Spearman entre la carta de crédito y el desarrollo de la exportación

		La carta de crédito	Desarrollo de la exportación
Coeficiente de correlación		1,000	0,517*
La carta de crédito	Sig. (bilateral)	.	0,016
Rho de	N	21	21
Coeficiente de correlación		0,517*	1,000
Desarrollo de la exportación	Sig. (bilateral)	0,016	.
	N	21	21

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Se observa en la Tabla 15 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,016 < 0,05$; $r = 0,517$), por lo que se concluye que la carta de crédito influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Hipótesis Específica 02

Ho: El giro no influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Ha: El giro influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Tabla 16

Correlación de Rho Spearman entre el giro y el desarrollo de la exportación

			El giro	Desarrollo de la exportación
Rho de Spearman	El giro	Coefficiente de correlación	1,000	0,474*
		Sig. (bilateral)	.	0,030
		N	21	21
	Desarrollo de la exportación	Coefficiente de correlación	0,474*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,030	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Se observa en la Tabla 16 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,030 < 0,05$; $r = 0,474$), por lo que se concluye que el giro influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Hipótesis Específica 03

Ho: La aceptación bancaria no influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Ha: La aceptación bancaria influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Tabla 17

Correlación de Rho Spearman entre la aceptación bancaria y el desarrollo de la exportación

			Aceptación bancaria	Desarrollo de la exportación
Rho de Spearman	Aceptación bancaria	Coeficiente de correlación	1,000	0,474*
		Sig. (bilateral)	.	0,030
		N	21	21
	Desarrollo de la exportación	Coeficiente de correlación	0,474*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,030	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Se observa en la Tabla 17 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,030 < 0,05$; $r = 0,474$), por lo que se concluye que la aceptación bancaria influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Hipótesis Específica 04

Ho: El conocimiento de embarque no influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Ha: El conocimiento de embarque influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Tabla 18

Correlación de Rho Spearman entre el conocimiento de embarque y el desarrollo de la exportación

			Conocimiento de embarque	Desarrollo de la exportación
Rho de Spearman	Conocimiento de embarque	Coeficiente de correlación	1,000	0,482*
		Sig. (bilateral)	.	0,027
		N	21	21
	Desarrollo de la exportación	Coeficiente de correlación	0,482*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,027	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Se observa en la Tabla 18 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,027 < 0,05$; $r = 0,482$), por lo que se concluye que el conocimiento de embarque influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Hipótesis Específica 05

Ho: Los bancos de exportación e importación no influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Ha: Los bancos de exportación e importación influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Tabla 19

Correlación de Rho Spearman entre los bancos de exportación e importación y el desarrollo de la exportación

			Bancos de exportación e importación	Desarrollo de la exportación
Rho de Spearman	Bancos de exportación e importación	Coeficiente de correlación	1,000	0,547*
		Sig. (bilateral)	.	0,010
		N	21	21
	Desarrollo de la exportación	Coeficiente de correlación	0,547*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,010	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Se observa en la Tabla 19 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,010 < 0,05$; $r = 0,547$), por lo que se concluye que bancos de exportación e importación influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Hipótesis Específica 06

Ho: El seguro de crédito a la exportación no influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Ha: El seguro de crédito a la exportación influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

Tabla 20

Correlación de Rho Spearman entre el seguro de crédito a la exportación y el desarrollo de la exportación

		Seguro de crédito a la exportación	Desarrollo de la exportación
Rho de Spearman	Seguro de crédito a la exportación	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	0,461*
		N	.
	Desarrollo de la exportación	Coeficiente de correlación	0,036
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	0,036

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Se observa en la Tabla 20 que con el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,036 < 0,05$; $r = 0,461$), por lo que se concluye que el seguro de crédito a la exportación influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

Las empresas peruanas, así como las empresas de otros países debido a sus actividades exportadoras se encuentran expuestas a riesgos que afectan sus resultados y su posicionamiento dentro del mercado internacional, entre ellos, los riesgos financieros. En los últimos años las empresas han percibido la conducta poco inestable del mercado financiero internacional, entre los cuales se puede considerar el tipo de cambio y las fluctuantes tasaciones de interés.

Actualmente las empresas productoras dedicadas a la exportación, hacen frente a inmensas dificultades financieras para modernizar y equipar sus establecimientos, ya que no cuenta con personal capacitado y especializado para desarrollar las diferentes actividades que demande alcanzar las metas de la compañía, cuenta que una organización y una administración deficiente que perjudica la gestión de la empresa, lo que impide darle un valor agregado a sus productos que serán exportados. Sin embargo, las compañías que poseen capital financiero indispensable para desarrollar su gestión logran incrementar sus ganancias, crean posibilidades para desarrollar sus actividades en nuevos mercados internacionales, incrementa su ciclo de vida, mantiene un equilibrio en épocas donde la demanda disminuye, se reduce el costo fijo por unidad, se puede llegar a nuevos clientes, se incrementa la productividad.

Cuando se habla de instrumento financiero en referencia al balance de una empresa se le considera cuando ésta es parte del contrato. Los activos capitalistas y los pasivos capitalistas de la Empresa Prive Foods de Barranca son los que se consideran como costos para realizar una transacción si es necesario.

(Henríquez, Guevara, & Díaz, 2012) realizó la tesis titulada “Instrumentos financieros y medios de pago internacional aplicado para PYMES en El Salvador”, menciona que a finales de las décadas el capital económico mundial se ha diferenciado

no solo por los fenómenos de la globalización y unificación, artículo de cuantiosos pactos de libre comercio, por lo que las compañías se ven en la obligación de comprender de una mejor manera las estructuras mercantiles para la formulación de tácticas congruentes y alcancen el éxito ante citados procedimientos.

En cuanto a los activos de la empresa se considera al efectivo, las cuentas corrientes y los similares a éstos. El dinero se considera como el sustento financiero riguroso de la gestión de la empresa por lo que se considera como un instrumento financiero debido a que se constituye como el pasivo del banco del emisor. En cuanto a los pasivos se tienen las obligaciones, los bonos, los pagarés y cualquier otro valor de las deudas que se pudieron adquirir.

Los instrumentos financieros se emplean para las coberturas de operaciones, arbitraje o las de especulación. En cuanto a las coberturas se basa en disminuir los riesgos del mercado como los cambios en las tasas de interés, el tipo de cambio, el precio de los commodities y otros que afectan las partidas financieras, esto se puede desarrollar consolidando un flujo a futuro.

En cuanto a la empresa se ha podido percibir que sus actividades en el mercado internacional están teniendo ciertos inconvenientes debido a que no están haciendo el uso adecuado y oportuno de los instrumentos financieros que le servirán de apoyo para cumplir con los estándares requeridos por los clientes de los mercados donde se desea colocar sus productos y esto es debido al desconocimiento de las bondades que se ofrecen mediante los instrumentos financieros. Por ejemplo, en el 38,1% prevalece el desconocimiento al funcionamiento de la carta de crédito, en cuanto al 47,7% es en el funcionamiento de la aceptación bancaria. En el 52,4% prevalece en el desconocimiento del funcionamiento de los bancos de exportación y finalmente en el caso del 57,2% prevalece el desconocimiento del funcionamiento del seguro de crédito.

Cuando una empresa realiza el envío con fin comercial de un producto o bien a otro país está realizando la actividad de exportación, es decir que la exportación es el comercio legal de un bien o servicio locales a otro país con fines de consumo. La exportación se realiza bajo ciertas condiciones. La empresa realiza la actividad de exportación con el objetivo de crecer y desarrollarse constantemente. Actualmente la exportación es una actividad que se considera de mucha importancia para el incremento de la economía del país. La empresa al realizar la exportación de sus

productos aumentará sus ventas, tendrá una alta eficiencia de operaciones, mejorará sus recursos, accederá a nuevos mercados.

Pero la Empresa Prive Foods ha tenido inconvenientes para ingresar a nuevos mercados debido a que se encontró en el 61,9% la empresa para sus actividades de exportación no trabaja con alguna casa exportadora, asimismo el 71,4% no utiliza venta directa y el 61,9% tampoco trabaja con franquicias internacionales.

5.2. Conclusiones

- a) Se concluye que la carta de crédito influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017, porque mediante el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,016 < 0,05$; $r = 0,517$).
- b) Se concluye el giro influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017, porque mediante el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,030 < 0,05$; $r = 0,474$).
- c) Se concluye que la aceptación bancaria influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017, porque mediante el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,030 < 0,05$; $r = 0,474$).
- d) Se concluye que el conocimiento de embarque influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017, porque mediante el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,027 < 0,05$; $r = 0,482$).
- e) Se concluye que los bancos de exportación e importación influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017, porque mediante el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,010 < 0,05$; $r = 0,547$).
- f) Se concluye que el seguro de crédito a la exportación influye significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017, porque mediante el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,036 < 0,05$; $r = 0,461$).

Por lo expuesto anteriormente:

- Se concluye que los instrumentos financieros influyen significativamente en el desarrollo de la exportación de la empresa Prive Foods, Barranca, 2017, porque mediante el estudio se determinó que existe una correlación moderada y significativa ($p = 0,004 < 0,05$; $r = 0,604$).

5.3. Recomendaciones

- a) Capacitar a los empleados con respecto a la carta de crédito como instrumento financiero, con el fin de mejorar el conocimiento de los beneficios que le puede traer a la empresa.
- b) Desarrollar el adecuado uso y funcionamiento de la carta de crédito como instrumento financiero para que les sirvan de apoyo para cumplir con los estándares requeridos para la exportación de sus productos.
- c) Capacitar a los empleados con respecto al giro como instrumento financiero, con el fin de mejorar el conocimiento de los beneficios que le puede traer a la empresa.
- d) Desarrollar el adecuado uso y funcionamiento del giro como instrumento financiero para que les sirvan de apoyo para cumplir con los estándares requeridos para la exportación de sus productos.
- e) Capacitar a los empleados con respecto a la aceptación bancaria como instrumento financiero, con el fin de mejorar el conocimiento de los beneficios que le puede traer a la empresa.
- f) Desarrollar el adecuado uso y funcionamiento de la aceptación bancaria como instrumento financiero para que les sirvan de apoyo para cumplir con los estándares requeridos para la exportación de sus productos.
- g) Capacitar a los empleados con respecto al embarque como instrumento financiero, con el fin de mejorar el conocimiento de los beneficios que le puede traer a la empresa.
- h) Desarrollar el adecuado uso y funcionamiento del embarque como instrumento financiero para que les sirvan de apoyo para cumplir con los estándares requeridos para la exportación de sus productos.

- i) Capacitar a los empleados con respecto a los bancos como instrumento financiero, con el fin de mejorar el conocimiento de los beneficios que le puede traer a la empresa.
- j) Desarrollar el adecuado uso y funcionamiento de los bancos como instrumento financiero para que les sirvan de apoyo para cumplir con los estándares requeridos para la exportación de sus productos.
- k) Capacitar a los empleados con respecto al crédito a la exportación como instrumento financiero, con el fin de mejorar el conocimiento de los beneficios que le puede traer a la empresa.
- l) Desarrollar el adecuado uso y funcionamiento del crédito a la exportación como instrumento financiero para que les sirvan de apoyo para cumplir con los estándares requeridos para la exportación de sus productos.

CAPÍTULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes bibliográficas

- Araujo, C. (2009). *Ingeniería de la exportación y medios internacionales de pago*. Perú: Instituto Pacífico.
- Ballesteros, A. (2005). *Comercio Exterior: teoría y práctica* (2 ed.). España: Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones.
- Besley, S., & Brigham, E. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera* (14 ed.). México: Cengage Learning.
- Bodie, Z., & Merton, R. (2003). *Finanzas*. México: Pearson Educación.
- Cornejo, E. (2009). *Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva* (3 ed.). Perú: San Marcos.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales – Ambientes y operaciones*. (14 ed.). México: Pearson Educación.
- Dumrauf. (2013). *Finanzas Corporativas. Un enfoque latinoamericano*. (3 ed.). Buenos Aires: Alfaomega.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill.
- INEGI. (2005). *Metodología de la investigación*. México: INEGI.
- Kerin, R. (2014). *Marketing*. España: Mc Graw Hill.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos del marketing* (11 ed.). México: Pearson Educación.
- Lerma, A., & Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing internacional* (4 ed.). México: Cengage Learning.

Martinez, C., Corredor, A., & Herazo, G. (2006). *Negocios Internacionales. Estrategias Globales*. Colombia, Universidad Santo Tomas.

Muñoz, C. (2011). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis* (2 ed.). México: Pearson.

6.2. Fuentes electrónicas

Algalobo, B., & Pusse, K. (2017). *Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del distrito de Olmos*. Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo. Obtenido de <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1309/BC-TE-S-TMP-142.pdf?sequence=1>

Andrade, J., & López, J. (2015). *Guía para la contabilización de los Instrumentos Financieros derivados explícitos Swaps, Opciones, Futuros, Forwards y sus efectos tributarios en el Ecuador*. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4708/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-190.pdf>

Díaz, H. (2012). *Plan estratégico para el desarrollo de las exportaciones de C. I Santandereana de aceites S.A.* Universidad Industrial de Santander. Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2012/143275.pdf>

Educación Bancaria. (2012). *Introducción a los Instrumentos Financieros: concepto, utilidad y características*. Obtenido de <https://educacionbancaria.wordpress.com/2012/11/05/introduccion-a-los-instrumentos-financieros-concepto-utilidad-y-caracteristicas/>

Gonzalo, J. (2004). *Monografías sobre las normas internacionales de información financiera. Instrumentos Financieros*. Obtenido de http://www.elcriterio.com/niif/monografias_niif_aeca_expansion/libro3/239-423.pdf

Henríquez, A., Guevara, L., & Díaz, O. (2012). Universidad Dr. José Matías Delgado. Obtenido de <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTEC A%20VIRTUAL/TESIS/01/MER/ADTESHI0001415.pdf>

- Henríquez, A., Guevara, L., & Díaz, O. (2012). *Instrumentos financieros y medios de pago internacional aplicado para PYMES en El Salvador*. Universidad Dr. José Matías Delgado. Obtenido de <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTEC A%20VIRTUAL/TESIS/01/MER/ADTESHI0001415.pdf>
- Larrea, M. (2016). *Los instrumentos financieros para el crecimiento de la micro y pequeña empresa del distrito de Trujillo, 2014*. Universidad de Trujillo. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5995/TESIS%20DOCTORADO_MAR%C3%8DA%20ELENA%20LARREA%20CANO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ludeño, D., & Sono, G. (2017). *Estrategia de desarrollo de mercados para el incremento de las exportaciones de King Kong en la empresa San Roque S.A. – Lambayeque, Perú – 2018 – 2020*. Universidad San Martín de Porres. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2742/1/ludena_sono.pdf
- Mirano, G. (2012). *Los Instrumentos Financieros y su impacto en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en El Valle de Lurín*. Universidad San Martín de Porres. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/567/3/mirano_gr.pdf
- Mucha, F. (2017). *Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la región de Junín hacia el mercado de Corea del Sur*. Universidad San Martín de Porres. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2779/1/mucha_cfk.pdf
- Ochoa, P. (2014). *Impacto de los instrumentos financieros denominados básicos, en las empresas medianas de la provincia de Pichincha, conforme a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF PARA LAS PYMES)*. Universidad Andina Simón Bolívar. Obtenido de

<http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4185/1/T1496-MBA-Impacto.pdf>

Portugal, W., & Rivera, E. (2013). *Plan de exportación del dulce del amaranto al mercado español, período 2013*. Universidad Laica Vicente Rocafuert. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/454/1/T-ULVR-0339.pdf>

ANEXO N°1
CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene como propósito fundamental reunir información sobre los instrumentos financieros y el desarrollo de la exportación en la empresa Prive Foods, Barranca. El cuestionario es anónimo y la información será utilizada únicamente para fines académicos y se garantiza estricta confidencialidad.

I. Por favor marque con una equis (X) en el espacio correspondiente:

a. Género

Masculino	
Femenino	

b. Edad

Entre 18 años a 24 años	
Entre 25 años a 31 años	
Entre 32 años a 45 años	
Más de 45 años	

II. Instrucciones

En el siguiente cuadro marcar con una equis “X” según corresponda teniendo en cuenta la escala de calificación que aparece en la parte superior derecha del cuadro.

ITEM	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
	5	4	3	2	1
INSTRUMENTOS FINANCIEROS					
DIMENSIÓN: LA CARTA DE CRÉDITO					
1. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona la carta de crédito como instrumento financiero?					

2. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con la carta de crédito como instrumento financiero?					
DIMENSIÓN: EL GIRO	5	4	3	2	1
3. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona el giro como instrumento financiero?					
4. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con el giro como instrumento financiero?					
DIMENSIÓN: ACEPTACIÓN BANCARIA	5	4	3	2	1
5. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona la aceptación bancaria como instrumento financiero?					
6. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con la aceptación bancaria como instrumento financiero?					
DIMENSIÓN: CONOCIMIENTO DE EMBARQUE	5	4	3	2	1
7. ¿La empresa maneja como funciona el conocimiento de embarque como instrumento financiero?					
8. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con el conocimiento de embarque como instrumento financiero?					
DIMENSIÓN: BANCOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN	5	4	3	2	1
9. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funcionan los bancos de exportación e importación como instrumentos financieros?					
10. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con los bancos de exportación e importación como instrumentos financieros?					
DIMENSIÓN: SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN	5	4	3	2	1

11. ¿La empresa tiene conocimiento de cómo funciona el seguro de crédito a la exportación como instrumento financiero?					
12. ¿La empresa trabaja o ha trabajado con el crédito a la exportación como instrumento financiero?					
DESARROLLO DE LA EXPORTACIÓN					
DIMENSIÓN: EXPORTACIÓN INDIRECTA	5	4	3	2	1
13. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un agente?					
14. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un bróker?					
15. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con alguna casa exportadora?					
16. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con algún comerciante?					
17. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un comprador extranjero?					
18. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con alguna sociedad exportadora?					
DIMENSIÓN: EXPORTACIÓN DIRECTA	5	4	3	2	1
19. ¿La empresa para sus actividades de exportación establece una subsidiaria comercial?					
20. ¿La empresa para sus actividades de exportación utiliza un agente o distribuidor?					
21. ¿La empresa para sus actividades de exportación realiza una venta directa?					
DIMENSIÓN: EXPORTACIÓN CONCERTADA	5	4	3	2	1
22. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con alianzas estratégicas?					
23. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con un consorcio de exportación?					
24. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con franquicias internacionales?					

25. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con join – venture internacional?					
26. ¿La empresa para sus actividades de exportación trabaja con piggy – back?					