



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

**Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras**

**Fuentes de Financiamiento y las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria
S.A., Distrito de Sayán, 2021**

Tesis

Para optar profesional de contador publico

Autor

Jacqueline Bisset Ramos Simón

Asesor

Dr. Cpcc. Pablo Fernando Vásquez Morante

Huacho-Perú

2023

Fuentes de Financiamiento y las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

8%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
2	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	1%
3	gestion.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	alicia.concytec.gob.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1%

NOMBRE DEL AUTOR

JACQUELINE BISSET RAMOS SIMÓN

ASESOR

Dr. CPCC. PABLO FERNANDO VÁSQUEZ MORANTE

Dr. CPCC. PABLO FERNANDO VÁSQUEZ MORANTE

ASESOR

TESIS

**Fuentes de Financiamiento y las Exportaciones de la Empresa Agrícola La
Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021**

JURADO EVALUADOR

Dr. CPCC. MIGUEL ANGEL SUAREZ ALMEIRA

PRESIDENTE

Dr. CPCC. FREDY JAVIER HUACHUA HUARANCCA

SECRETARIO

Mg. CPCC. HECTOR ORLANDO ECHEGARAY ROMERO

VOCAL

DEDICATORIA

A Dios, por ser el guía en el trayecto de mi vida, siendo siempre mis ojos y soporte espiritual para nunca rendirme ante los obstáculos que se pudieron presentar, ante el logro de mis objetivos profesionales.

Dedico también a mis padres y hermana por el esfuerzo, sacrífico, enseñanzas y consejos que me brindaron en este largo camino de mi formación profesional.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por ser el guía en el trayecto de mi vida. También agradezco a mis padres y hermana por el apoyo incondicional, que me brindaron en este largo camino de mi formación profesional.

A mi asesor por el apoyo, tiempo y sabiduría brindado en el desarrollo de mi tesis.

INDICE

INDICE.....	viii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	xiv
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Problema de investigación.....	4
1.2.1 Problema general	4
1.2.2 Problemas específicos.....	4
1.3. Objetivos de la investigación.....	4
1.3.1 Objetivo general	4
1.3.2 Objetivos específicos	5
1.4. Justificación de la investigación	5
1.4.1 Justificación teórica	5
1.4.2 Justificación práctica	6
1.4.3 Justificación metodológica	6
1.4.4 Justificación social.....	7
1.5. Delimitaciones del estudio.....	7
1.5.1 Delimitación temporal	7
1.5.2 Delimitación espacial	7
1.5.3 Delimitación conceptual	8
1.6. Viabilidad del estudio	8
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	10
2.1. Antecedentes de la investigación.....	10

2.1.1	Investigaciones Internacionales.....	10
2.1.2	Investigaciones Nacionales.....	11
2.2.	Bases teóricas.....	13
2.2.1	Fuentes de Financiamiento	13
2.2.2	Exportaciones	14
2.3.	Bases Filosóficas	16
2.4.	Definición de términos básicos.....	17
2.5.	Hipótesis de investigación	23
2.5.1	Hipótesis General:	23
2.5.2	Hipótesis Específicas:.....	23
2.6.	Operacionalización de variables	25
2.6.1	Variable 1: Fuentes de Financiamiento	25
2.6.2	Variable 2: Exportaciones	26
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....		27
3.1.	Diseño Metodológico.....	27
3.1.1	Tipo de Investigación	27
3.1.2	Enfoque de Investigación	27
3.1.3	Nivel de Investigación.....	28
3.1.4	Método de Investigación	29
3.2.	Población y muestra:.....	29
3.2.1	Población:	29
3.2.2	Muestra	30
3.3.	Técnicas de recolección de datos.....	30
3.3.1	Técnicas	30
3.3.2	Instrumentos	31

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información.....	32
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	33
4.1. Análisis de los Resultados	33
4.1.1. Descripción de la variable independiente: fuentes de financiamiento	33
4.1.2. Descripción de la variable dependiente: exportaciones.....	37
4.2. Contrastación de hipótesis	41
4.2.1. Prueba de hipótesis general	41
4.2.2. Prueba de hipótesis específica 1	42
4.2.3. Prueba de hipótesis específica 2	43
4.2.4. Prueba de hipótesis específica 3	44
Formulación de hipótesis.....	44
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	45
5.1. Discusión	45
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	49
6.1. Conclusiones.....	49
6.2. Recomendaciones	51
CAPÍTULO VII: REFERENCIAS	52
7.1 Fuentes bibliográficas	52
Anexo01: Matriz de Consistencia.....	56
Cuestionario para medir la Variable Fuentes de Financiamiento.....	52
Cuestionario para medir la variable Exportaciones	54

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de la Variable Fuentes de Financiamiento	25
Tabla 2: Operacionalización de la Variable Exportaciones.....	26
Tabla 3: Gestión de las fuentes de financiamiento en la empresa	33
Tabla 4: Aplicación del leasing financiero en la empresa	34
Tabla 5: Aplicación del financiamiento bancario en la empresa.....	35
Tabla 6: Aporte de accionistas en la empresa	36
Tabla 7: Gestión de las exportaciones en la empresa	37
Tabla 8: Gestión de la oferta exportable en la empresa.....	38
Tabla 9: Gestión de los mercados de exportación	39
Tabla 10: Gestión del comercio internacional.....	40
Tabla 11: Correlación entre las fuentes de financiamiento y las exportaciones de la empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.	41
Tabla 12: Correlación entre la dimensión leasing financiero y las exportaciones de la empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.	42
Tabla 13: Correlación entre la dimensión financiamiento bancario y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.....	43
Tabla 14: Correlación entre la dimensión aporte de accionistas y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.....	44

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Gestión de las fuentes de financiamiento en la empresa.....	33
Figura 2: Aplicación del leasing financiero en la empresa.....	34
Figura 3: Aplicación del financiamiento bancario en la empresa	35
Figura 4: Aporte de accionistas en la empresa	36
Figura 5: Gestión de las exportaciones en la empresa.....	37
Figura 6: Gestión de la oferta exportable en la empresa	38
Figura 7: Gestión de los mercados de exportación.....	39
Figura 8: Gestión del comercio internacional	40

RESUMEN

Objetivo: Demostrar la forma en que las fuentes de financiamiento influyen en las exportaciones de la empresa agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Método: La población estuvo compuesta por 50 personas entre accionistas, funcionarios y servidores de la empresa agrícola tomada como unidad de análisis, se tomó como muestra la totalidad de personas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, cuyas respuestas estuvieron estructuradas de acuerdo al grado de satisfacción de la escala de Likert, teniendo en consideración las dos variables, fuentes de financiamiento y exportaciones.

Resultados: De acuerdo a los resultados obtenidos a través de las encuestas, el 80.0% de los entrevistados calificó la gestión de las fuentes de financiamiento de la empresa donde labora en un nivel medio, esto en razón de que algunas alternativas en el mercado, tales como el leasing financiero, el financiamiento bancario, o el financiamiento mediante el aporte de accionistas, no se está utilizando de manera eficiente, es decir se está desaprovechando la oportunidad de apalancar a la empresa para hacer crecer con mayor intensidad las exportaciones. Con la finalidad de contrastar las hipótesis planteadas se utilizó la prueba de correlación estadística R de Spearman.

Conclusión: La principal conclusión es que existe una relación muy significativa entre las variables fuentes de financiamiento y las exportaciones de la empresa agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0.884$, $p=0.000$), es decir, si se desea mejorar las exportaciones, un factor clave sería optimizar la manera como se viene utilizando las diferentes formas de financiamiento existentes en el mercado.

Palabras clave: fuentes de financiamiento, exportaciones, leasing financiero, financiamiento bancario, aporte de accionistas.

ABSTRACT

Objective: Demonstrate the way in which financing sources influence the exports of the agricultural company La Candelaria S.A., Sayan District, 2021.

Method: The population was made up of 50 people including shareholders, officials and servers of the agricultural company taken as the unit of analysis, the totality of people was taken as a sample, to whom a questionnaire of 30 questions was applied, whose answers were structured according to according to the degree of satisfaction of the Likert scale, taking into account the two variables, sources of financing and exports.

Results: According to the results obtained through the surveys, 80.0% of the interviewees rated the management of the financing sources of the company where they work at a medium level, this because some alternatives in the market, such as such as financial leasing, bank financing, or financing through shareholder contributions, is not being used efficiently, that is, the opportunity to leverage the company to make exports grow more intensely is being wasted. In order to contrast the proposed hypotheses, Spearman's R statistical correlation test was used.

Conclusions: The main conclusion is that there is a very significant relationship between the financing source variables and the exports of the agricultural company La Candelaria S.A., Sayan District, 2021 ($r_s = 0.884$, $p=0.000$), that is, if you want to improve exports, a key factor would be to optimize the way in which the different forms of financing existing in the market have been used.

Keywords: financing sources, exports, financial leasing, bank financing, shareholder contribution.

INTRODUCCIÓN

Es reconfortante conocer que en los últimos años nuestra economía ha estado creciendo significativamente, sosteniéndose no solo en la exportación de productos no tradicionales, especialmente los ligados a la actividad minera, cuya característica es que son productos con poco valor agregado, sino por actividades no tradicionales, tales como los ligados al sector de la agroexportación, principalmente de productos como la palta, las uvas de mesa, los espárragos, los arándanos, entre otros.

Esta realidad, está reflejándonos un cambio significativo no sólo desde el punto de vista cuantitativo, divisas que ingresan al país, sino fundamentalmente desde el punto cualitativo, es decir que hoy nuestra oferta exportable ha logrado superar estándares de calidad muy exigentes impuestas por los principales mercados de Europa, asía y norte américa, lo cual no es sino un aspecto final de una serie de procesos que se inician desde el cultivo del producto y que no terminan con la cosecha, sino mejoras en los procesos de selección y empaque, controles sanitarios, controles de calidad, conocimientos de los procesos de exportación, conocimientos del comercio internacional, entre otros aspectos.

La mejora de los procesos, desde la etapa de siembra, cultivo, cosecha, selección, empaque, envío, requiere no solo conocimientos propios de la actividad, sino que cada uno de estos procesos cumplan rigurosos estándares que luego serán certificados de manera integral. Se requiere obviamente, un cambio en el proceso de gestión de las actividades operativas y financieras de la empresa, es decir, las exigencias que exigen los mercados internacionales, implican que las empresas tienen que estar aplicando procesos de mejora continua, buscando la excelencia.

Visto el panorama de cambios en los modelos de gestión, esto no podría ser factible de aplicar sino se cuenta con el financiamiento necesario, sin este factor indispensable, sería poco probable que las empresas logren la aspiración de llevar sus productos a mercados

sumamente exigentes. Felizmente hay empresarios que están entendiendo la necesidad de gestionar eficientemente las finanzas de la empresa, y hoy son conscientes de que necesitan asesorarse o especializarse acerca de los mecanismos más ventajosos para financiar las operaciones del negocio.

El financiamiento de las empresas agrícolas no suele ser un mercado muy atendido por las empresas financieras o del sistema financiero peruano, esto en virtud al riesgo de repago que para ellos les genera una actividad, a todas luces complicada y susceptibles a variables internas y externas que podrían impactar en la rentabilidad del negocio. En ese sentido cada empresa tiene que analizar y seleccionar la estructura de financiamiento que mejor respuesta a las características empresariales, montos requeridos, tasas de interés del mercado, facilidades o posibilidades de reprogramación o refinanciamiento, garantías o colaterales exigidos por la entidad financiera.

Bajo esa perspectiva y en razón a la naturaleza de las actividades de la empresa tomada como unidad de análisis, la presente investigación enfoca modalidades de financiamiento como el leasing financiero, para la adquisición o renovación de los equipos necesarios, el financiamiento bancario, cuando se requiere financiar actividades operativas ligadas a los procesos del negocio, y también está la posibilidad de los aportes de los accionistas o socios de la empresa, cuando se convenzan de que la rentabilidad que le puede ofrecer la empresa es superior a lo que obtendría comparativamente con otras alternativas de inversión.

En cuanto a la estructura del informe final de investigación, y en cumplimiento al reglamento vigente en nuestra universidad, este presenta seis capítulos los cuales sintetizamos a continuación. En el capítulo I, titulado Planteamiento del Problema, se describe y contextualiza el problema de las fuentes de financiamiento y su implicancia en las exportaciones de la empresa agrícola La Candelaria S.A, esto nos permitió definir el

problema general y los problemas específicos, así como plantear los objetivos, justificar la investigación y su correspondiente delimitación.

En el capítulo II, titulado Marco Teórico, se citan los resúmenes de algunos trabajos de investigación tanto de autores internacionales como nacionales, relacionados con nuestras variables de estudio, se describe las bases teóricas que sostiene la investigación, las bases filosóficas, la definición de términos básicos, lo cual nos conduce a plantear las hipótesis de investigación, concluyéndose con el cuadro de operacionalización de las variables.

En el capítulo III, denominado Metodología, con el propósito de lograr los objetivos de la investigación, se formula el diseño metodológico, se determina la población y la muestra representativa, se seleccionan las técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como las técnicas para el procesamiento de la información.

En el capítulo IV, denominado Resultados, se presenta a través de tablas y gráficos, la información procesada y recogida a través de los cuestionarios, exponemos la presentación, análisis e interpretación de los resultados, se utilizó para tal efecto el software estadístico SPSS V25.

En el capítulo V, denominado Discusión, confrontamos los resultados obtenidos por la investigación, con los antecedentes mostrados en el marco teórico.

En el capítulo VI, denominado Conclusiones y Recomendaciones, exponemos las conclusiones a las que arribó la presente investigación, así como realizamos las recomendaciones en atención las conclusiones establecidas.

Como fuentes de información, se considera las fuentes bibliográficas, y electrónicas utilizadas en el desarrollo de la investigación.

La Autora

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Durante los últimos treinta años, el mundo ha venido pasando una serie de transformaciones en sus procesos económicos, la aparición o consolidación de potencias económicas mundiales, la apertura de mercados vía los tratados de libre comercio, el auge del comercio electrónico aprovechando los beneficios del desarrollo de la informática y el desarrollo de transacciones económicas y financieras en tiempo real utilizando ordenadores, le han dado un nuevo marco al posicionamiento de los países en el contexto internacional.

El sector empresarial obviamente, no ha estado ajeno a esta realidad, teniendo la imperiosa necesidad de realizar cambios, analizando escenarios y formulando estrategias para que la dirección de las empresas y organizaciones se alineen en esa misma dirección. La alta competencia generada por la apertura de los mercados, ha provocado efectos negativos, como es el hecho de que numerosas empresas que no estuvieron preparadas para enfrentar los desafíos, tuvieron que liquidarse y desaparecer del mercado nacional. Pero también ha provocado efectos positivos, como la posibilidad de acceder a bienes y servicios a precios más razonables.

La búsqueda de nuevos mercados internacionales para los productos agrícolas han sido los motores que han impulsado a que administradores y gerentes realicen una serie de estrategias, algunas con resultados exitosos y en otros casos con estrepitosos fracasos. Lo que, si se ha podido poner en evidencia, es que no existe una receta única para lograr los objetivos de la organización, en realidad cada empresa, de acuerdo a su magnitud, de acuerdo al sector, de acuerdo a su modelo de negocio, tiene sus propias particularidades, por lo tanto, partiendo del diagnóstico,

cada quien tendrá una problemática diferente, sin que eso signifique que algunos rasgos se puedan repetir en muchas empresas.

De acuerdo a información manejada por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2022), en el periodo enero-octubre de 2022, las agroexportaciones no tradicionales alcanzaron un valor de US\$ 6,738 millones, lo que implica un crecimiento del 10.4% con respecto al mismo periodo de 2021, y un 28.8% mayor que en 2020 .

De acuerdo al portal web Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2022) la misma fuente de información, los principales países de destino de las exportaciones agrícolas no tradicionales son las siguientes:

EE. UU. lidera la lista, con un total de US\$ 2,364 millones (+17.9%), seguido por Países Bajos, con US\$ 1,018 millones (-3.8%); España, con US\$ 408 millones (-2.8%), y Ecuador, con US\$ 344 millones (50.3%). En cuanto a los envíos a China, se logró exportar un valor de US\$ 300 millones, lo que representa apenas un 4.4% del total; sin embargo, dicha cifra tuvo un aumento del 65.4% con relación al valor exportado en el mismo periodo del año pasado. Entre los principales productos exportados que impulsaron su dinamismo destacan los arándanos (US\$ 116 millones), las algas (US\$ 57 millones) y las uvas frescas (US\$ 51 millones).

Los procesos de exportación demandan contar con recursos económicos suficientes para solventar el envío de productos al mercado internacional, cuando no puede ser autofinanciados por los inversionistas, urgen contar con los mecanismos para lograr el financiamiento correspondiente, estos procesos de financiamientos deben ser a tasas de interés lo suficientemente atractivas para que los precios finales de nuestros productos terminen siendo competitivos. Sin embargo, muchas empresas

no pueden acceder a financiamiento de sus operaciones, perdiendo la oportunidad de incursionar en actividades de exportación.

Las empresas del sector agrícola, siendo este un sector sujeto a una serie de factores que suelen ser muy volátiles, precios de mercado, niveles de productividad, climas estacionales, entre otros; es catalogado un sector de la economía de alto riesgo, difícil de predecir sus resultados; sin embargo, esta situación es factible de reducirla y mitigarla cuando se realiza un trabajo de planificación que pondere las diferentes variables tanto endógenas como exógenas. En este sentido, el desarrollo de la agro exportación resulta sumamente beneficioso, porque los precios de nuestros productos se cotizan a un mejor precio

Las estrategias empresariales tienen que procurar dotar a quienes dirigen de herramientas que les permitan tomar decisiones en el momento oportuno, fomentar la capacidad de adaptarse a las situaciones cambiantes del mercado y una propuesta de mejora constante de la productividad de los campos de cultivo, de mejoras en el poder de negociación de los productos y sobre todo de un soporte administrativo y comercial que le permita dar respuestas inmediatas a las vicisitudes que se van a presentar.

A lo largo de nuestro territorio, principalmente en la costa norte, costa central y en el sur, se han logrado asentar y posicionar empresas con singular éxito, que están dedicadas a la agroindustria de exportación, el signo que las diferencia, es los enormes esfuerzos por dotarlas de una adecuada organización, la aplicación de estrategias adecuadamente seleccionadas, promoviendo la competitividad y haciéndolas flexibles a la dinámica de mercados cada vez más globalizados.

Sin embargo, esta realidad favorable, solo está focalizada en un número reducido de empresas, mientras que, por otra parte, un número considerable de

micro, pequeñas y medianas empresas del sector, presentan muchos problemas que no les permite su escalamiento, subsistiendo a duras penas en el mercado, propiciando que enormes sectores de la población no puedan salir de los niveles de pobreza.

1.2. Problema de investigación

1.2.1 Problema general

¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021?

1.2.2 Problemas específicos

¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través de la Leasing Financiero?

¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través del financiamiento bancario?

¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través del Aporte de Accionistas?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Demostrar la forma en que las Fuentes de Financiamiento, influyen en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar la forma en que las Fuentes de Financiamiento influyen en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través de la Leasing Financiero.

Describir la forma en que las Fuentes de Financiamiento influyen en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través del financiamiento bancario.

Establecer la forma en que las Fuentes de Financiamiento influyen en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través del Aporte de Accionistas.

1.4. Justificación de la investigación

Somos conscientes que todo trabajo de investigación, previo a su realización, requiere un análisis para determinar si justifica su desarrollo, y esto implica exponer brevemente los motivos que ameritan llevarlo a cabo. En el presente caso, desde diferentes aspectos, creemos que un sector tan fundamental para el desarrollo de nuestro país, como es el sector agrícola exportador, requiere impulsar su crecimiento y esto se puede viabilizar utilizando las fuentes de financiamiento más pertinentes. Si logramos que la propuesta pueda ser utilizada por empresas similares, el impacto será relevante desde el punto de vista teórico, práctico, metodológico, social.

1.4.1 Justificación teórica

De acuerdo a lo que afirma Bernal (2013), “en una investigación hay una justificación teórica cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología del conocimiento existente”

(p.106). En mérito a lo afirmado por el autor citado, las variables fuentes de financiamiento y exportación serán analizadas en profundidad, generando una reflexión sobre la enorme importancia que para la sostenibilidad de las empresas agrícolas conlleva, utilizar convenientemente las diversas fuentes de financiamiento disponibles en el mercado.

1.4.2 Justificación práctica

De acuerdo a lo que manifiesta el autor Bernal (2013), “una investigación tiene justificación práctica cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo” (p. 106).

En esa perspectiva, el posterior desarrollo de la investigación, una vez concluida y contrastada sus hipótesis, propondrá un modelo alternativo para utilizar las fuentes de financiamiento como una palanca para promover e incrementar las exportaciones de empresas del sector agrícola. Es decir, pondremos a la comunidad académica y empresarial, una propuesta para pasar de planteamientos teóricos a la aplicación práctica.

1.4.3 Justificación metodológica

Desde el punto de vista metodológico, tratándose de un estudio de tipo cuantitativo, con un diseño no experimental y de nivel descriptivo y correlacional, recogeremos para su desarrollo, los aspectos sustanciales de la metodología de la investigación científica, cuya columna vertebral está conformada por la definición correcta del problema, el establecimiento de los objetivos, formulación y contratación de hipótesis; hasta determinar las conclusiones y recomendaciones.

1.4.4 Justificación social

El sector agrícola, con una problemática en ciernes, pero también con grandes posibilidades de desarrollo, es un factor sustancial para que un país genere su propio progreso, el éxito de las empresas agrícolas, más aún si se dedican a las labores de exportación, permitirá una mayor cobertura de la mano de obra formal, y a su vez esto dinamiza la economía de un país.

El éxito de las empresas agrícolas dinamiza de manera sustancial sectores económicos de nuestra sociedad y le permitirá dar sostenibilidad alimentaria a un país, si las empresas optan por realizar actividades de agroexportación, generará dividendos para el país.

1.5. Delimitaciones del estudio

1.5.1 Delimitación temporal

La presente investigación trabajará con información relativa al ejercicio económico 2021 de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A. ubicada en el distrito de Sayán. De acuerdo a la planificación de actividades, se tiene pensado desarrollar la investigación, entre los meses de diciembre del 2022 a marzo del 2023.

1.5.2 Delimitación espacial

Se está coordinando visitas a las instalaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A. ubicada en el distrito de Sayán, con la finalidad de entrevistarnos con personal clave, encargado de tomar las decisiones referentes al financiamiento de las exportaciones. Se tiene pensado también visitar otras empresas del sector agrícola ubicadas en el ámbito del valle Huaura-Sayán.

1.5.3 Delimitación conceptual

La investigación tiene adecuadamente identificadas las variables y dimensiones de la investigación, específicamente las fuentes de financiamiento y las exportaciones, nos enfocaremos en analizar los conceptos y definiciones, tratando de entender la problemática y plantear las recomendaciones más pertinentes.

1.6. Viabilidad del estudio

Estando en proceso de superación de la crisis sanitaria provocada por la pandemia del COVID-19, y normalizándose poco a poco las actividades económicas en nuestro país, nos está permitiendo movilizar a las instalaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A. ubicada en el distrito de Sayán, con la finalidad de entrevistarnos con el personal clave de la empresa de manera que nos permita recopilar información que va a ser necesaria para las actividades de planificación y posterior ejecución del trabajo de investigación.

Un aspecto que nos permite afirmar la viabilidad del desarrollo de la investigación, es el hecho de haber prestado servicios en la empresa tomada como unidad de análisis y seguir muy de cerca el desarrollo en un sector clave de nuestra economía, como es el agrícola.

Con relación a los recursos económicos que se necesitan para ejecutar, no solo el proyecto sino el desarrollo de la investigación, estamos haciendo los esfuerzos correspondientes para afrontar de manera oportuna con la inversión, que demanda realizar el conjunto de actividades establecidas en el plan de actividades. Se está considerando también, contar con el apoyo de profesionales y técnicos capacitados y con experiencia en el sector agrícola, especialmente en temas de estrategias y gestión empresarial.

Basado en estos fundamentos, y recurriendo de acuerdo a lo proyectado, a investigación bibliográfica, ya sea física o virtual, pensamos que podremos cumplir con los objetivos de la investigación. Somos conscientes que en el camino se presentarán inconvenientes, que esperamos con ingenio y esfuerzo podamos superar.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1 Investigaciones Internacionales

Los autores Ortega y Soriano (2021), en la tesis para obtener el título de Economista, en la Universidad de Guayaquil, titulada Créditos del Sistema Financiero al sector Agropecuario del Ecuador. Periodo 2016 – 2020, mencionan que la finalidad de la investigación fue analizar las implicancias de los créditos otorgados por el sistema financiero al sector agropecuario del Ecuador, durante el periodo 2016 - 2020. Se utilizó un enfoque cuantitativo y cualitativo para dar respuesta a las preguntas de investigación, los resultados que se obtuvieron mediante el diseño de tablas y la utilización de figuras, nos dicen que los créditos otorgados han tenido una tendencia creciente, aunque menciona que la evidencia empírica demuestra que los créditos no han incidido de manera significativa en el crecimiento del sector agropecuario de Ecuador. La investigación propuso una serie de recomendaciones de políticas públicas para impulsar el crecimiento y desarrollo del sector con la finalidad de tener un agro próspero, competitivo y sostenible en el tiempo.

Por otra parte, de acuerdo a lo mencionado por el investigador Rodríguez (2021) en la tesis para título profesional de Contador Público en la Universidad Siglo 21 de la ciudad de Mendoza, Argentina, cuyo título es “Alternativas y dificultades de acceso al financiamiento de las PYMEs en Mendoza”, el objetivo del trabajo consistió en determinar las estrategias de financiamiento de estas empresas en el contexto de inestabilidad. Para ese fin, se utilizó una investigación de tipo descriptiva con enfoque cualitativo,

utilizando para el recojo de información como técnica la entrevista y como instrumento el cuestionario. El principal resultado obtenido, es que la mayoría de este sector empresarial se financian con recursos propios, muchas veces por desconocimiento de las fuentes alternativas o por no tener los requisitos que las instituciones financieras exigen. Como recomendación se plantea realizar una mayor difusión de las alternativas de financiamiento existentes en el mercado, así como la capacitación de los micros, pequeños y medianos empresarios en temas financieros.

2.1.2 Investigaciones Nacionales

Los autores Gómez y Orrego (2020), en su tesis para obtener el título de Licenciados en Contabilidad en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, titulado “Impacto del uso del fideicomiso como alternativa de financiamiento en la rentabilidad de las principales empresas agroexportadoras de lima por el año 2018”; mencionan que la investigación tuvo como finalidad definir y evaluar el impacto del uso del fideicomiso como herramienta financiera en las empresas del sector agroexportador, proponiéndolo como una alternativa de financiamiento. El desarrollo de la investigación permitió validar la hipótesis de investigación, acerca del impacto positivo que genera el fideicomiso como fuente alternativa de financiamiento para las empresas agro exportadoras.

De acuerdo a lo que manifiesta el investigador Vega (2021), en su tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Comercial, en la Universidad José Carlos Mariátegui, intitulada “Promoción en la oferta exportable, y su incidencia en el proceso de exportación de sandía de los productores del distrito La Yarada Los Palos de la Región de Tacna, año 2020”, el objetivo

fue analizar la promoción de la oferta exportable y su incidencia en el proceso de exportación de sandía de los productores del distrito La Yarada Los Palos de la región de Tacna en el año 2020. Para tal efecto, se aplicó un diseño no experimental y longitudinal, se utilizó la estadística descriptiva utilizando tablas de frecuencia. Los resultados revelan que los volúmenes de exportación se han venido incrementándose anualmente, resultando un factor clave el proceso de asociarse obteniéndose beneficios en cuanto al financiamiento, notándose que se espera que estas empresas reciban por parte del estado la capacitación y la promoción correspondiente para mejorar sus procesos de expansión. La población con la que trabajó la investigación comprendió 17 empresas exportadoras de sandía, considerándose como muestra el total de la población.

La autora Bermeo (2019), en su tesis para obtener el título profesional de Contadora Pública en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, titulado Caracterización del financiamiento en las empresas del sector agro exportación – rubro banano orgánico en el Perú; manifiesta que el objetivo de la investigación fue describir las principales características del financiamiento de las empresas agro exportadoras del rubro banano orgánico. El trabajo es de nivel descriptivo, con enfoque cuantitativo y diseño no experimental. Se utilizaron como instrumentos para la recopilación de datos los cuestionarios y las fichas bibliográficas. Los resultados obtenidos permiten conocer que la mayor parte de las empresas recurren a la obtención de créditos a través de la Caja Municipal de Ahorro y Créditos (CMAC)

Sullana. La obtención de financiamiento a un costo razonable les ha permitido mejorar su productividad y su oferta exportable.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Fuentes de Financiamiento

A lo largo de la historia, las fuentes de financiamiento han venido evolucionando sustancialmente, desde las formas más incipientes de realizar transacciones económicas, es decir el trueque o intercambio de productos para cubrir las necesidades de las personas, posteriormente la aparición de la moneda como medio de intercambio, utilizado para comercializar productos, se cambia el modelo de acumulación de riqueza, se pasa de atesorar productos a acumular dinero. Pero de pronto los agentes económicos se dieron cuenta que no bastaba con guardar dinero para utilizarlo cuando se requería, sino que surgió la idea de utilizar los excedentes invirtiéndolos a corto o mediano plazo a cambio de una retribución, apareciendo el concepto de interés financiero.

Es así como va evolucionando el denominado, sistema financiero a nivel mundial, se imponen patrones internacionales de referencia como el oro, posteriormente el establecimiento de un patrón monetario, como el dólar o la libra esterlina. Surgen distintas corrientes o modelos económicos, cada uno con sus respectivos fundamentos y principios.

Debemos tener claramente establecido, que los recursos financieros dentro de una organización, juegan un papel sumamente importante para impulsar y desarrollar el proyecto, de manera que es imperativo utilizarlo de la mejor manera en las distintas actividades que realiza una empresa. A lo largo de la vida y por motivaciones diferentes, podemos tener la necesidad de

recurrir al financiamiento, ya sea para cubrir necesidades personales, como para desarrollar proyectos empresariales, es en este punto donde debemos detenernos a analizar el tipo de financiamiento que más se adecúa a las necesidades y escoger aquella fuentes o conjunto de fuentes que al menor costo posible permitan coberturar esa necesidad personal o empresarial.

Es opinión de numerosos especialistas en finanzas, se denominan fuentes de financiamiento a todas las instituciones, entidades públicas, privadas o personas naturales que ofrecen préstamos o créditos para una finalidad específica. En la actualidad, es muy común que las personas o empresas recurran a fuentes de financiamiento cuando necesitan recursos financieros para complementar o cubrir las necesidades de fondos para una determinada actividad o proyecto.

Las fuentes de financiamiento, en algún momento del ciclo de vida de un negocio, resulta siendo necesario, ya sea para iniciar el negocio, financiando la inversión inicial, tales como la adquisición de bienes de capital o activos fijos o para coberturar los gastos operativos iniciales del negocio. En algún momento también puede surgir la necesidad de financiar el crecimiento o expansión del negocio, en otros casos la renovación de equipos para mejorar la producción o la prestación de los servicios propios del giro del negocio.

2.2.2 Exportaciones

Comenzaremos por definir técnicamente el término exportaciones, existiendo una serie de opiniones al respecto, también hay aspectos en el que los entendidos en la materia concuerdan. Las exportaciones vienen a ser el conjunto de bienes y

servicios comercializados por las empresas domiciliadas en un país, pero con destino a territorio extranjero. Tienen una importancia enorme para el desarrollo económico de una nación, ya que las divisas que se generan van a servir para coberturar las importaciones de bienes o servicios que necesitamos traer del extranjero, generándose el intercambio comercial.

Dependiendo de los volúmenes comerciales a exportar o del tipo de productos o servicios, la exportación ha venido evolucionando a través del tiempo. Antiguamente, esto se realizaba utilizando como medios para el envío de productos, principalmente barcos de alto volumen de carga, posteriormente la utilización de aeronaves de carga; sin embargo, ahora con el auge del comercio electrónico, aparecen otros mecanismos para la entrega o envío de productos, vía el servicio de empresas especializadas.

Ha habido también, una evolución en los procedimientos realizados a través de las aduanas, ya sea áreas, marítimas o terrestres. Se han automatizados procesos, con la finalidad de dinamizar los tiempos de embarque, transporte y recepción. Los procesos de liquidación también en muchos casos se pueden realizar utilizando canales virtuales.

En resumen, las exportaciones terminan siendo una actividad vital para el desarrollo económico de un país, no solo como generador de divisas, sino porque genera que las empresas mejoren sus procesos productivos, alcancen requisitos que el mercado

internacional exige, pero principalmente, generando empleo para un vasto sector de nuestra población.

2.3. Bases Filosóficas

En el presente estudio, se han determinado claramente las dos variables de investigación denominadas fuentes de financiamiento y exportaciones. En el acápite anterior, hemos definido y precisado conceptos al respecto, pero más allá de aspectos conceptuales o definiciones operativas, hay aspectos más profundos y que conllevan a la determinación de los principios y valores de la empresa tomada como unidad de análisis. El trabajar para financiar operaciones con fuentes de financiamiento internas y externas, tiene un soporte filosófico, por cuanto involucra el compromiso de honrar y cumplir con las obligaciones contraídas dentro de los plazos establecidos. El éxito de una organización empresarial, no solo implica realizar una buena gestión productiva y comercial, sino, sobre todo tener una buena reputación para con los acreedores, proveedores, clientes, colaboradores.

Por otra parte, el dedicarse la empresa a exportar productos no tradicionales ligados al sector agrícola, implica cumplir con altos estándares de calidad, entregar la producción dentro de los plazos establecidos y sobre todo que los productos cumplan con requisitos fitosanitarios que provoquen ser aceptados por los clientes. Todos estos valores y seguramente otros complementarios, requieren una manera de pensar y actuar de los actores involucrados en la toma de decisiones y en la ejecución de las políticas, tanto los propietarios, así como socios y trabajadores tienen que tener interiorizados estos valores, porque son el soporte que va a permitir solidificar las estructuras de la organización y les va a permitir una mejor predisposición para enfrentar los retos que el mercado les exige.

2.4. Definición de términos básicos

a) Leasing Financiero

Se define al leasing financiero como una modalidad de financiamiento vía la realización de un contrato de arrendamiento con opción de ejecutar la compra, mediante el cual una entidad otorga financiamiento a una empresa para la adquisición de activos. En este tipo de contratos, la empresa que requiere el activo paga cuotas mensuales a la entidad, pudiendo al finalizar el contrato comprarlo de manera definitivamente o si no devolver el bien.

Siendo un tipo de financiamiento muy especializado, mediante el leasing financiero se pueden financiar bienes duraderos tales como; inmuebles, equipos de cómputo, unidades vehiculares, maquinaria y equipos para la producción, entre otros.

Este tipo de financiamiento cada vez está siendo más utilizado, ya que tienen ciertas ventajas, tanto de carácter operativas como financieras:

- Ejercitar la opción de compra con el pago de la última cuota del contrato.
- Son contratos regulados y supervisados por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).
- En cuanto a su periodo de duración pueden ser de mediano y largo plazo, es decir de dos a más años.
- Brinda la opción de financiar hasta el 100% del valor del activo.
- Permite la depreciación acelerada del bien, generándose beneficios de carácter tributarios.

- Un contrato de leasing financiero no genera sobre endeudamiento al no ocupar tu línea de crédito, dando la opción de poder financiar otro tipo de operaciones.

b) **Financiamiento Bancario**

Se denomina financiamiento bancario, a un tipo específico de otorgamiento de recursos mediante el cual una entidad financiera le proporciona un determinado monto dinerario o de capital a una persona natural o persona jurídica, para ser utilizada en un proyecto o negocio, por un determinado periodo de tiempo, y sujeto a condiciones de pago de intereses y devolución del capital prestado.

El financiamiento bancario bien concebido, adecuadamente abalzado y eficientemente utilizado, va a permitir que personas o empresas cuenten con el capital necesario para invertirlos en un negocio previamente identificado y evaluado, del cual se espere retorne los recursos para honrar oportunamente el préstamo y darle sostenibilidad al negocio.

Dentro del denominado financiamiento bancario podemos encontrar diferentes tipos ofrecidos en el sistema financiero, por ejemplo, los préstamos personales o empresariales, las líneas de crédito y los préstamos con garantía hipotecaria.

- **Préstamos personales**, es el tipo de financiamiento más común al que pueden acceder tanto las personas naturales como las personas jurídicas, las entidades que ofrecen este tipo son los bancos, financieras, cajas, etc.
- **Líneas de crédito**, En este tipo de financiamiento, la entidad financiera ofrece un monto determinado para un plazo de pago específico. Es

decir, si asumimos que la empresa agrícola califica para una línea de crédito con un monto determinado, el monto utilizado durante el periodo debe ser cancelado dentro de las fechas especificadas. Este tipo de financiamiento nos permite disponer de un crédito para cubrir eventualidades de falta de liquidez, de manera que el proceso productivo o comercial no se vea perjudicado.

- **Préstamos con garantía hipotecaria**, a diferencia de los tipos de financiamiento mencionados anteriormente. Este tipo de préstamos se otorga cuando la empresa requiere importes dinerarios altos, la entidad financiera evaluará al solicitante y le solicitará un aval o una garantía hipotecaria, de manera que el riesgo de repago de la deuda se minimice; por lo tanto, este tipo de créditos suelen tener tasas de intereses más bajas en comparación con otro tipo de financiamientos.

c) **Aporte de Accionistas**

El aporte de los accionistas o socios de una empresa generalmente se da al momento de constituirse la empresa y puede expresarse como dinero en efectivo o como aporte de bienes, tales como mercaderías o bienes del activo fijo. Sin embargo, en ocasiones, y basado en el convencimiento de los beneficios que reditúa el negocio, puede presentarse incrementos del capital vía los nuevos aportes de los inversionistas. Si bien es cierto, el aporte de accionistas no compromete la estructura financiera del negocio, ya que no genera incremento de los pasivos, sino del patrimonio, es menester gestionar eficientemente este componente, por cuanto los accionistas suelen exigir una tasa de retorno superior a lo que se podría pagar vía préstamos bancarios o financiamiento de proveedores.

No debemos olvidar, que cuando la estructura de financiamiento lo soporta en mayor medida, el aporte de los inversionistas, suele generarse indicadores de solvencia financiera positiva del negocio, al disminuirse los riesgos, sin embargo, la rentabilidad del patrimonio o de los inversionistas suele decaer considerablemente.

d) Oferta Exportable

Cuando nos referimos a la oferta exportable, se suele cometer el error de que solo nos estamos refiriendo al proceso de asegurar los volúmenes de producción solicitados por el cliente, además de tener alguna reserva para satisfacer las demandas de los mercados de destino.

La oferta exportable también tiene que ver con aspectos claves del negocio como su capacidad económica, financiera y la gestión de la empresa.

- **Disponibilidad de productos**, las empresas que se dedican al rubro de la exportación, deben tener claramente establecido que este es un factor clave que les va a permitir cumplir oportunamente con los clientes del exterior. Se tiene que determinar el volumen de productos que tiene disponibles para su comercialización en mercados del exterior, así como que estos cumplan con los requerimientos establecidos en los contratos de compra, especialmente los que tienen que ver con las especificaciones técnicas y los controles correspondientes.
- **Capacidad económica y financiera de la empresa**, este suele ser un factor que limita las posibilidades de que las empresas puedan realizar actividades de exportación, ya que en ocasiones se debe contar con los recursos para solventar una exportación, esto implica que sus procesos operativos y comerciales deben ser lo suficientemente eficientes como

para determinarse precios competitivos. En este punto es donde, cuando no se está en condiciones de autofinanciar un proceso de exportación con recursos propios, debe contarse con la posibilidad de financiamiento, ya sea a través del sistema financiero, o mediante líneas de crédito con costos financieros asequibles.

- **Capacidad de gestión**, este es un aspecto que se suele ir adquiriéndose en la práctica, implica conocer todos los procesos que deben ser realizados para que la exportación se concrete sin mayores complicaciones. Esto implica trabajar una cultura exportadora dentro de la empresa, involucrando no solo al personal directivo, sino a todos los colaboradores, tratando de potenciar las fortalezas y contrarrestar las debilidades, convencidos de la necesidad de aportar todos para la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

e) **Mercados de Exportación**

Cuando nos referimos a mercados, estamos hablando de países donde vamos a comercializar nuestra oferta exportable. Al respecto, durante los últimos veinte años, se ha realizado una labor muy agresiva por parte de los entes gubernamentales y operadores privados para conseguir que nuestros productos puedan ingresar a mercados diversos. Un valioso aporte ha significado la firma de los tratados de libre comercio, la apertura de los mercados, así como la eliminación de trabas burocráticas y automatizándose algunos procesos claves.

Felizmente nuestros productos agrícolas como la paprika, las uvas de mesa, las paltas, los arándanos, han logrado ganar mercado en países tanto de Europa como de los Estados Unidos, lo cual ha permitido que nuestros indicadores de exportación hayan crecido significativamente, generándose las divisas que el

país necesita, posibilitando que muchas más empresas opten por no solo coberturar el mercado interno, sino mejoren sus procesos para lograr exportar sus productos.

f) Comercio Internacional

La Exportaciones comercial es un indicador clave dentro de un negocio, sin embargo, no se le presta la atención que le correspondería. En ocasiones el empresario se hace esta interrogante, ¿es rentable mi negocio ferretero? La respuesta puede tener diferentes aristas: un negocio de este tipo suele ser rentable en la medida que se le gestione convenientemente, principalmente desde el punto de vista comercial. Esto implica adquirir productos que tengan alta demanda por parte de los clientes y lograr precios que nos permitan ser competitivos en el mercado. La diversidad de productos que el cliente suele requerir implica conocer y tener el stock disponible en el momento oportuno, si esto no es así, estaríamos perdiendo la posibilidad de fidelizar un cliente.

El tema de la Exportaciones comercial implica también, comparar nuestros indicadores con los de nuestros competidores, pero claro está, poniendo como referentes a empresas de similar magnitud, no podemos comparar la Exportaciones comercial de una ferretería de barrio o de poca inversión, con otras empresas trasnacionales de mejoramiento del hogar. En ese sentido como indicadores claves relacionados con la parte comercial podemos mencionar, el margen de utilidad bruta, es decir la relación entre la utilidad o margen bruto sobre el total de ventas netas. Otro indicador clave es la rotación de los inventarios, este nos va a dar información sobre el movimiento que tienen los productos almacenados en la empresa y cuanto en promedio demoran en venderse.

También se está utilizando, para analizar el movimiento comercial, el indicador ticket promedio, es decir dividir el total de unidades vendidas entre el número de transacciones realizadas en un periodo determinado de tiempo. La idea es que cada transacción, debe posibilitar la venta de varios productos.

En resumen, la Exportaciones de un negocio de este tipo implica analizar diferentes aspectos del mismo, no solo enfocarnos en una forma de Exportaciones, una empresa debemos analizarla como un conjunto de aspectos, cuando la teoría y la práctica nos indica que la Oferta Exportable, financiera, patrimonial, comercial, están estrechamente relacionadas y que al final necesitamos prestarle la atención a cada uno de ellos

2.5. Hipótesis de investigación

2.5.1 Hipótesis General:

Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

2.5.2 Hipótesis Específicas:

Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través de la Leasing Financiero.

Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través de los Financiamiento Bancario.

Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través del Aporte de Accionistas.

2.6. Operacionalización de variables

2.6.1 Variable 1: Fuentes de Financiamiento

Tabla 1: Operacionalización de la Variable Fuentes de Financiamiento

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y Valores	Niveles y Rangos	Instrumentos	Informantes
Leasing Financiero	Costo del leasing financiero	1 al 5	Nunca (1)	Bajo 15 a 35	Cuestionario tipo escala Likert.	Propietarios, funcionarios y servidores de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.
	Riesgos del leasing financiero					
	Contratos de arrendamiento					
Financiamiento Bancario	Costo del financiamiento bancario	6 al 10	Casi nunca (2)	Regular 36 a 55		
	Riesgos del financiamiento bancario					
	Nivel de endeudamiento					
Aporte de Accionistas	Costo del aporte de accionistas	11 al 15	Casi siempre (4)	Alta 56 a 75		
	Rentabilidad patrimonial					
	Estructura financiera					
			Siempre (5)			

2.6.2 Variable 2: Exportaciones

Tabla 2: Operacionalización de la Variable Exportaciones

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y Valores	Niveles	Rangos	Informantes
Oferta Exportable	Adaptación a requerimientos del cliente	1 al 5	Nunca (1)	Bajo 12 a 28	Cuestionario tipo escala Likert.	Propietarios, funcionarios y servidores de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.
	Calidad de los productos					
	Tiempos de entrega					
Mercados de Exportación	Valor de las exportaciones	6 al 10	Casi nunca (2)	Regular 29 a 45		
	Volumen exportado		A veces (3)			
	Diversificación de mercados		Casi siempre (4)			
Comercio Internacional	Diversificación de oferta	11 al 15	Siempre (5)	Alta 46 a 60		
	Ventaja comparativa					
	Ventaja Competitiva					

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

De acuerdo a lo mencionado por Christensen citado por Bernal (2013), “el diseño metodológico es un plan o estrategia concebida para dar respuesta al problema y alcanzar los objetivos de investigación” (p. 26). Debe precisarse, que esto va a permitir dar respuesta a la pregunta de investigación, así como contrastar la hipótesis.

Esto significa, que el establecimiento de un adecuado diseño metodológico, propiciará mejores posibilidades de que la investigación se conduzca de una manera eficiente y se puedan lograr los objetivos establecidos. Vale la pena indicar, que el diseño va a depender de factores inherentes a la naturaleza del estudio.

3.1.1 Tipo de Investigación

De acuerdo a la planificación de la investigación, y en mérito a que el propósito de ella, no es ser aplicada a una realidad concreta, sino por el contrario, busca generar una propuesta o modelo a partir de la forma como se viene aplicando el financiamiento y su incidencia en las labores de exportación en la empresa seleccionada como unidad de análisis; podemos tipificar o clasificar a la investigación de básica o pura.

Si bien es cierto, no es propósito inmediato de que el trabajo de investigación se aplique a una realidad concreta, si pretendemos que las conclusiones y recomendaciones que se obtengan sirvan para mejorar o solucionar los problemas encontrados.

3.1.2 Enfoque de Investigación

En cumplimiento a los propósitos de la investigación, se utilizará un enfoque cuantitativo. De acuerdo a lo que manifiesta Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), “el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para

probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4). Esto significa, que las variables de investigación serán medidas utilizando bases numéricas, de manera que puedan ser procesadas estadísticamente. En ese sentido, es necesario categorizar las variables, cuando estas tienen características cualitativas, ya que de otra manera no se le podría realizar o aplicar una estadística descriptiva ni menos procesarlas.

Asimismo, la investigación la categorizamos como no experimental: en razón a que la información a estudiar se recopila tal como se viene presentando en un momento determinado en la realidad, es decir sin manipularla.

De acuerdo al momento en el que se recogerá la información, o la data recopilada, la investigación es de tipo transversal, ya que se trabajará con datos del ejercicio 2021 y serán medidos en un solo momento.

3.1.3 Nivel de Investigación

Consideramos que la presente investigación se enmarca dentro del denominado nivel descriptivo y correlacional. De acuerdo a expertos en metodología de la investigación, y citamos a Bernal (2013) “en tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio, o se diseñan productos, modelos, prototipos, guías, etcétera, pero no se dan explicaciones o razones de las situaciones, los hechos, los fenómenos” (p.113).

De acuerdo a lo que afirma el autor, este tipo de investigación se caracteriza, entre otros aspectos, porque se seleccionan los aspectos más significativos que caracterizan al objeto de estudio. En el estudio a desarrollar

revisaremos información relacionada a la unidad de análisis, así como complementaremos o cotejaremos los datos con información del personal que trabaja en la empresa.

Por otra parte, la investigación la definimos de tipo correlacional, en razón a que lo que se pretende es determinar de qué manera se relaciona la variable independiente fuentes de financiamiento en la variable dependiente, de la empresa utilizada como unidad de análisis.

3.1.4 Método de Investigación

De acuerdo a lo que manifiesta Bernal (2013), los métodos de investigación son las estrategias, procesos o técnicas utilizadas en la recolección de datos o de evidencias para el análisis, con el fin de descubrir información nueva o crear un mejor entendimiento sobre algún tema.

La selección del método de investigación, más pertinente nos ayudará a conseguir los objetivos planteados, para el presente caso se utilizará la hipotética-deductiva.

3.2. Población y muestra:

3.2.1 Población:

El autor Arias (2016) al referirse a la población manifiesta que “es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (p. 81). En el presente trabajo de investigación se tiene previsto trabajar con una población de 50 personas entre propietarios, funcionarios y trabajadores de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., del distrito de Sayán, tomada como unidad de análisis.

3.2.2 Muestra

En la medida que la población comprende un número reducido de personas que nos pueden proporcionar información relevante para los propósitos de la investigación, se tiene previsto trabajar con toda la población, es decir la muestra estará conformada las 50 personas referidas anteriormente de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A. del distrito de Sayán.

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Técnicas

De acuerdo a lo que manifiesta Arias (2016), “se entenderá por técnica de investigación, el procedimiento o forma particular de obtener datos e información” (p. 67). En el desarrollo de la investigación se utilizará como técnica de recopilación de información a la encuesta y complementariamente el análisis documental.

a) La encuesta

De acuerdo a lo manifestado por el autor Arias (2016), “se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular, en un momento único” (p. 72). Las encuestas se utilizan mucho para investigaciones descriptivas, con la finalidad de estructurarlas convenientemente, se requiere previamente definir las preguntas a realizar, las personas a quienes se le van a encuestar y la manera en que se van a valorar las respuestas que se obtengan. Necesitan de un instrumento para su ejecución, en este caso se utilizará el cuestionario.

b) El análisis documental

En la medida que será necesario revisar documentación generada en la empresa seleccionada como unidad de análisis, esta técnica nos permitirá trabajar con la fuente primaria o principal, esto nos permitirá lograr directamente la fehaciencia, evitando la distorsión en el proceso de investigación, evitando las dudas o ambigüedades.

3.3.2 Instrumentos

a) Cuestionario

Según lo que manifiesta el autor Bernal (2013), “el cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación” (p.250). En la medida que la técnica de investigación seleccionada, en este caso, la encuesta, necesita de un instrumento para operativizarla, se utilizará el cuestionario.

Con la finalidad de cubrir los propósitos de la investigación, en realidad se diseñará dos cuestionarios, uno conteniendo preguntas referentes a la variable independiente y sus correspondientes dimensiones e indicadores, y otro conteniendo preguntas referidas a la variable dependiente y las dimensiones que la conforman.

Se estructurarán las preguntas de una manera objetiva, utilizando la escala de satisfacción de Likert, con la finalidad de facilitar las respuestas de los entrevistados y el procesamiento de la información

b) Fichas de registro documental.

Con relación a la ficha de registro documental, Arias et al. (2022) afirman que “permite recolectar datos e información de las fuentes que se están consultando, las fichas se elaboran y diseñan teniendo en cuenta

la información que se desea obtener para el estudio; es decir, no existe un modelo estable” (p. 84). Par el presente trabajo, este instrumento nos permitirá codificar y ordenar la información que estimamos pertinente.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

En la medida que se tiene planificado utilizar las técnicas de la encuesta y el análisis documental, y apoyándonos en instrumentos como el cuestionario y la ficha de registro documental; recopilada la información, se procederá a la tabulación de los resultados con la ayuda del software MS Excel 2019, lo cual nos permitirá analizar e interpretar los resultados. Para la elaboración de tablas de frecuencias bidimensionales, cuadros y gráficos estadísticos, se utilizará el software SPSS versión 25.0.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis de los Resultados

4.1.1. Descripción de la variable independiente: fuentes de financiamiento

Tabla 3: *Gestión de las fuentes de financiamiento en la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Fuentes de Financiamiento – Baja	10	20,0	20,0
	Fuentes de Financiamiento – Media	40	80,0	100,0
	Total	50	100,00	

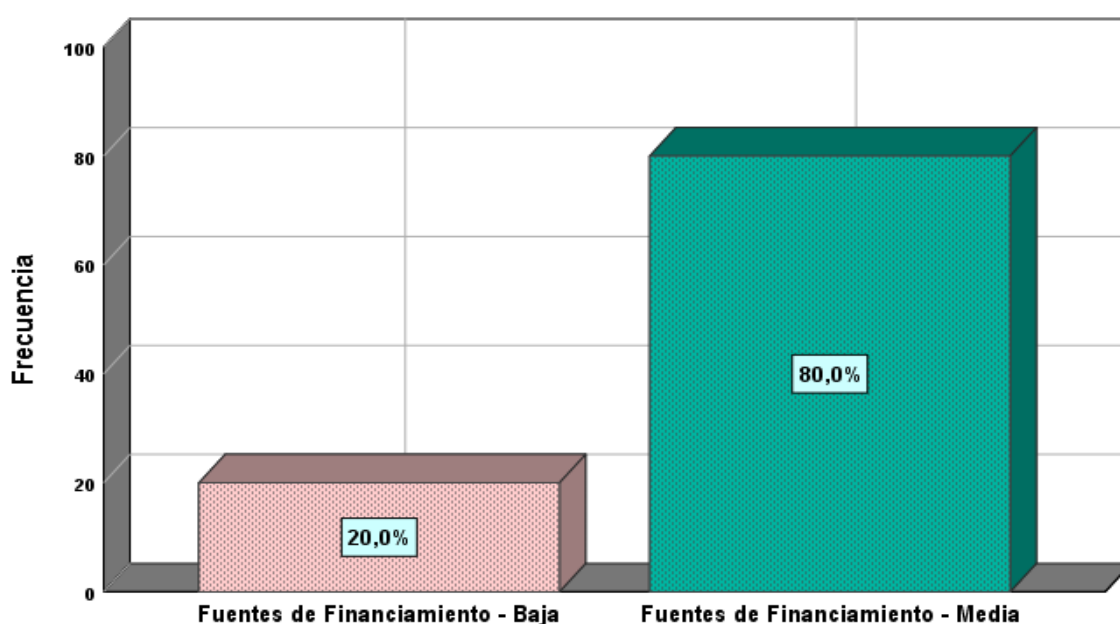


Figura 1: *Gestión de las fuentes de financiamiento en la empresa*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente para que los encuestados califiquen la gestión de las fuentes de financiamiento en la empresa, el 80% manifiesta que la gestión es media o regular, en tanto que un 20% respondió que la gestión es baja o mala. Los resultados evidencian que no se vienen gestionando en forma eficiente el financiamiento, lo cual podría estar provocando una excesiva carga en los gastos financieros y por consiguiente una disminución en la rentabilidad de la empresa.

a. Dimensión: Leasing Financiero

Tabla 4: *Aplicación del leasing financiero en la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Leasing Financiero - Bajo	9	18,0	18,0
	Leasing Financiero – Medio	38	76,0	94,0
	Leasing Financiero - Alto	3	6,0	100,0
	Total	50	100,0	

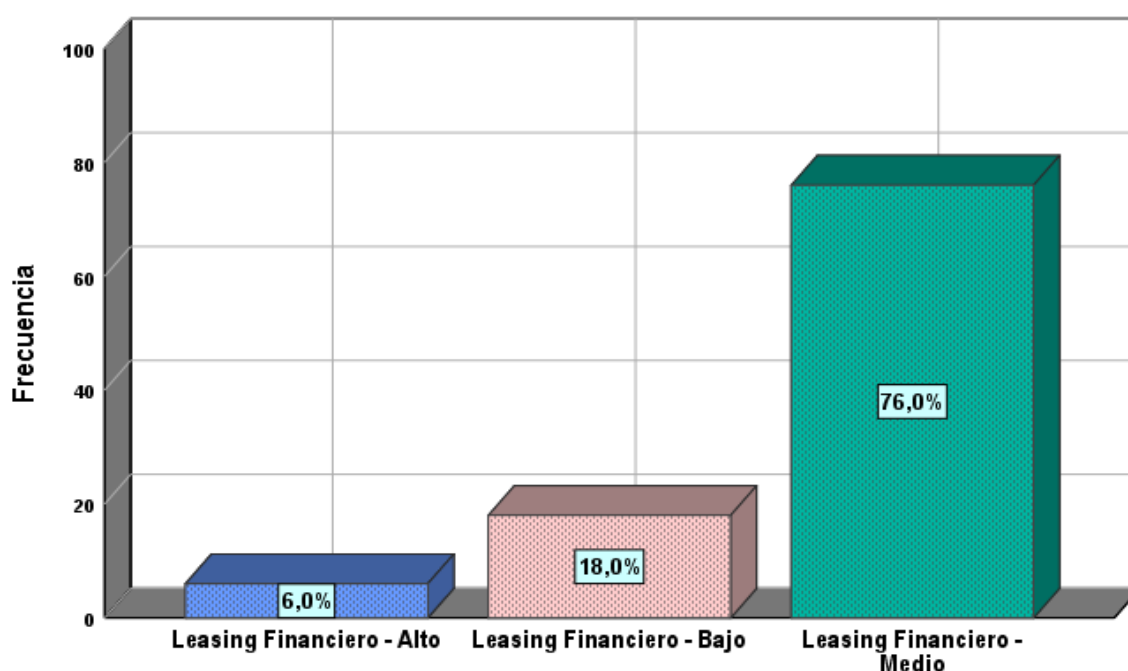


Figura 2: *Aplicación del leasing financiero en la empresa*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente, para que los encuestados califiquen la forma como se viene aplicando la modalidad del leasing financiero en la empresa, el 76% manifiesta que se aplica de manera regular o media, un 18% respondió que la aplicación es baja o mala, en tanto que solo un 6% menciona que la aplicación es alta o buena. Los resultados evidencian que no se vienen aplicando en forma eficiente el leasing financiero, lo cual podría estar indicando que no se esté aprovechando de la manera más conveniente para la empresa esta modalidad de financiamiento, tanto en cuanto a sus

ventajas financieras y tributarias, como también en su relación directa con el proceso de renovación de los equipos requeridos por la empresa.

b. Dimensión: Financiamiento Bancario

Tabla 5: *Aplicación del financiamiento bancario en la empresa*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Financiamiento Bancario – Bajo	7	14,0	14,0
Financiamiento Bancario – Medio	42	84,0	98,0
Financiamiento Bancario – Alto	1	2,0	100,0
Total	50	100,0	

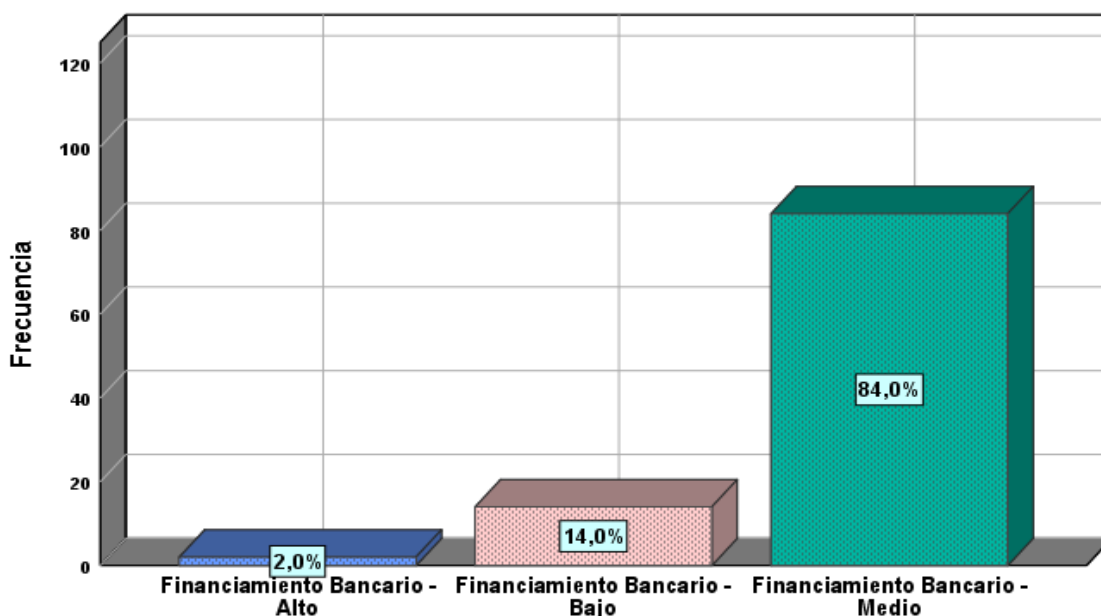


Figura 3: *Aplicación del financiamiento bancario en la empresa*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente para que los encuestados califiquen la aplicación del financiamiento bancario en la empresa, el 84% manifiesta que la aplicación es media o regular, un 14% respondió que la aplicación es bajo o mala, en tanto que solo un 2% respondió que la gestión es alta o buena. Los resultados evidencian que no se vienen utilizando o aplicando en forma eficiente el financiamiento bancario, lo cual podría estar provocando una excesiva carga en los gastos financieros y por consiguiente una disminución en la rentabilidad de la empresa.

c. Dimensión: Aporte de Accionistas

Tabla 6: *Aporte de accionistas en la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Aporte de Accionistas – Bajo	12	24,0	24,0
	Aporte de Accionistas – Medio	38	76,0	100,0
	Total	50	100,0	

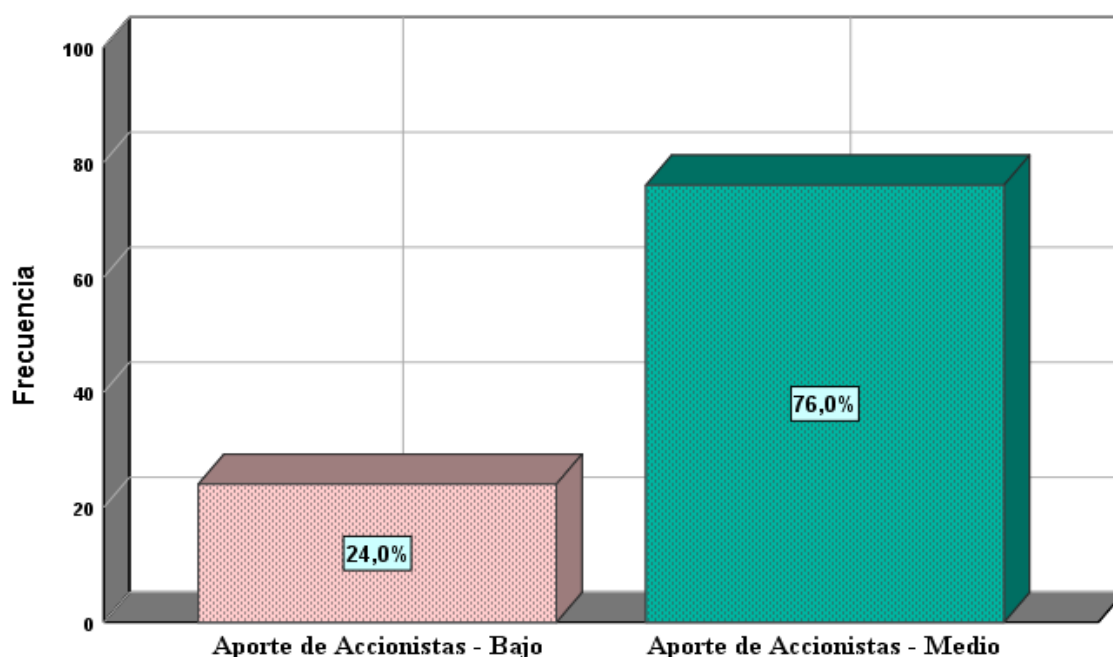


Figura 4: *Aporte de accionistas en la empresa*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente para que los encuestados califiquen el aporte de accionistas a la empresa como forma de financiamiento de las actividades, el 76% manifiesta que la aplicación es media o regular, en tanto que un 24% respondió que la aplicación es bajo o mala. Los resultados evidencian que no se viene utilizando o aplicando en forma eficiente el financiamiento mediante el aporte de los accionistas, lo cual podría estar revelando la carencia de una política al interior de la empresa tendiente a buscar que los excedentes productos de las utilidades se reinviertan, claro está garantizándoles una rentabilidad por encima del promedio que podrían tener otras alternativas de inversión en el mercado.

4.1.2. Descripción de la variable dependiente: exportaciones

Tabla 7: *Gestión de las exportaciones en la empresa*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Exportaciones – Media	29	58,0	58,0
Exportaciones - Alta	21	42,0	100,00
Total	50	100,00	

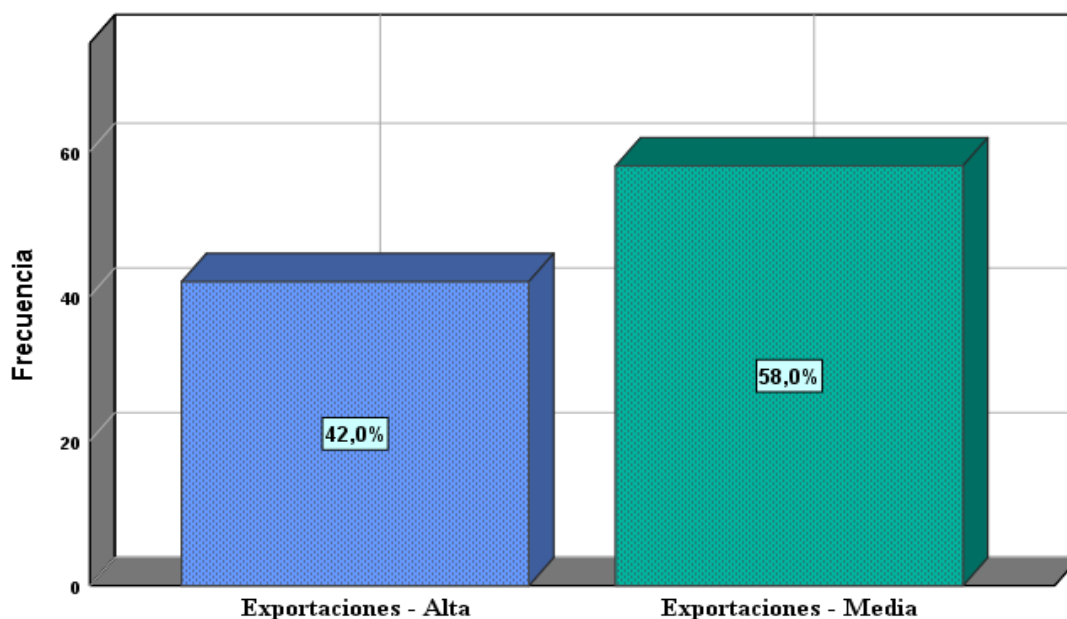


Figura 5: *Gestión de las exportaciones en la empresa*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente para que los encuestados califiquen la gestión de las exportaciones como objetivo o actividad principal de la empresa, el 58% manifiesta que la gestión es media o regular, en tanto que un 42% respondió que la aplicación es alta o buena. Los resultados evidencian que se gestionando de manera adecuada el proceso de las exportaciones, aun cuando hay margen para mejorar los procesos, algunos de los cuales son complejos o implican acciones de clientes, agentes de aduanas, etc. En gran medida, la práctica desarrollada a través de los años ha propiciado un mejor conocimiento de la gestión de las exportaciones, estando ahora en mejor capacidad para enfrentar los retos que demanda un mercado internacional cada vez más competitivo y sobre todo más exigente para con las empresas exportadoras.

a. Dimensión: Oferta Exportable

Tabla 8: *Gestión de la oferta exportable en la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Oferta Exportable – Baja	1	2,0	2,0
	Oferta Exportable – Media	25	50,0	52,0
	Oferta Exportable – Alta	24	48,0	100,0
	Total	50	100,0	

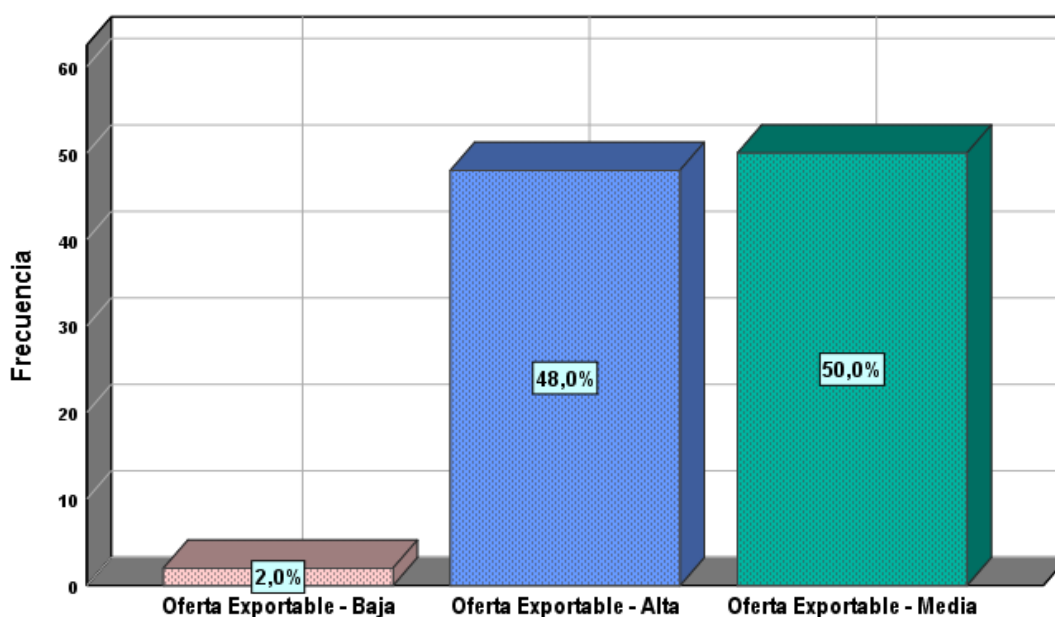


Figura 6: *Gestión de la oferta exportable en la empresa*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente para que los encuestados califiquen la gestión de la oferta exportable de la empresa, el 50% manifiesta que es de nivel media o regular, en tanto que un 48% respondió que es de nivel alta, solo un 2% manifestó que es baja o mala. Estos resultados revelan que nuestro país emprendió ya hace algunos años una campaña para buscar posicionar productos agrícolas cuyo costo es altamente competitivo y cuya calidad no admite cuestionamiento alguno, y que hoy podemos ver los resultados, estamos logrando liderazgos en materia de exportaciones de productos como las paltas, las uvas de mesa, los espárragos, entre otros productos, pero esto no es sino la consecuencia de mejoras integrales en los procesos.

b. Dimensión: Mercados de Exportación

Tabla 9: *Gestión de los mercados de exportación*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Mercados de Exportación – Bajo	1	2,0	2,0
	Mercados de Exportación – Medio	24	48,0	50,0
	Mercados de Exportación – Alto	25	50,0	100,0
	Total	50	100,00	

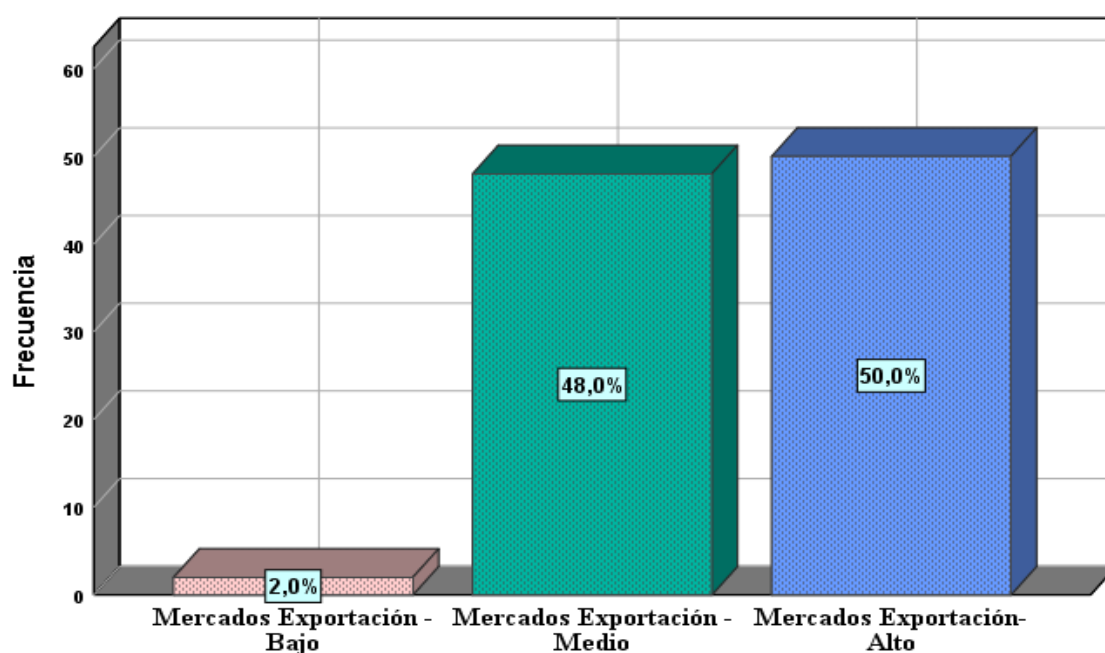


Figura 7: *Gestión de los mercados de exportación*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente para que los encuestados califiquen la gestión de los mercados de exportación donde opera la empresa, el 50% manifiesta que es de nivel alto, un 48% indicó que es de nivel medio, en tanto que solo un 2% respondió que es de nivel bajo. Estos resultados revelan los efectos positivos de un trabajo coordinado y sostenido tanto del estado peruano como de las empresas que se decidieron a que sus productos se puedan exportar, en busca de precios más competitivos. Claro está, que el proceso no ha sido para nada fácil, implica mucha capacitación y mejora constante de los procesos, así como tener los recursos económicos para sostener este esfuerzo que hoy permite ver los frutos favorables del esfuerzo.

c. Dimensión: Comercio Internacional

Tabla 10: *Gestión del comercio internacional*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Comercio Internacional – Medio	12	24,0	24,0
	Comercio Internacional – Alto	38	76,0	100,0
	Total	50	100,00	

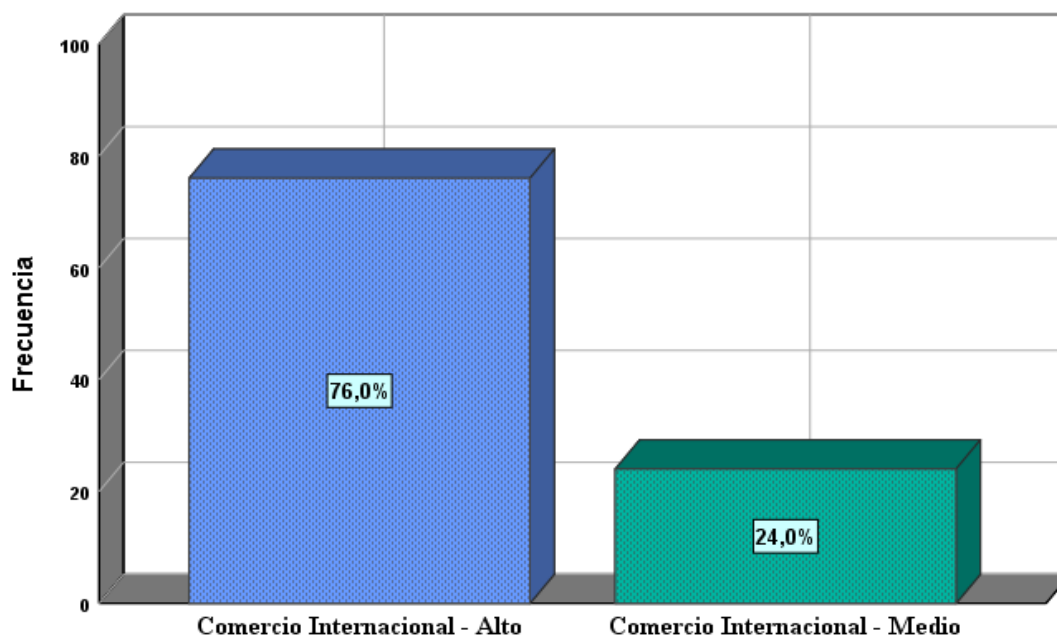


Figura 8: *Gestión del comercio internacional*

De acuerdo a lo mostrado en la tabla y gráfico correspondiente para que los encuestados califiquen la gestión del comercio internacional en lo concerniente a la empresa, el 76% manifiesta que es de nivel alto, en tanto que un 24% respondió que es de nivel medio. Estos resultados revelan, en concordancia con lo que nuestro país ha venido desarrollando a través del ministerio de comercio exterior, los logros en la materia de nuevos mercados donde colocar la oferta agrícola exportable de la empresa, pero sustentada en la certificación de la calidad de nuestros productos y comprobada por los controles exigentes que realizan los operadores del comercio internacional, y que se ha venido mejorando permanentemente a través del tiempo y sobre el cual faltan muchos aspectos para optimizar.

4.2. Contrastación de hipótesis

4.2.1. Prueba de hipótesis general

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre las fuentes de financiamiento y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Ha: Existe influencia significativa entre las fuentes de financiamiento y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Estadística de prueba

Tabla 11: *Correlación entre las fuentes de financiamiento y las exportaciones de la empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.*

			Fuentes de Financiamiento	Exportaciones
Rho de Spearman	Fuentes de Financiamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,884**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Exportaciones	Coeficiente de correlación	,884**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
N		50	50	

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 11, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la variable fuentes de financiamiento y la variable exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0.884$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la variable fuentes de financiamiento y la variable exportaciones.

4.2.2. Prueba de hipótesis específica 1

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión leasing financiero y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Ha: Existe influencia significativa entre la dimensión leasing financiero y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Estadística de prueba

Tabla 12: *Correlación entre la dimensión leasing financiero y las exportaciones de la empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.*

			Leasing Financiero	Exportaciones
Rho de Spearman	Leasing Financiero	Coefficiente de correlación	1,000	,787**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,787**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
N		50	50	

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 12, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión leasing financiero y la variable exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0.787$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la dimensión leasing financiero y la variable exportaciones.

4.2.3. Prueba de hipótesis específica 2

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión financiamiento bancario y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Ha: Existe influencia significativa entre la dimensión financiamiento bancario y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Estadística de prueba

Tabla 13: *Correlación entre la dimensión financiamiento bancario y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.*

			Financiamiento Bancario	Exportaciones
Rho de Spearman	Financiamiento Bancario	Coefficiente de correlación	1,000	,780**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,780**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 13, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión financiamiento bancario y la variable exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0.780$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0.00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación entre la dimensión financiamiento bancario y la variable exportaciones.

4.2.4. Prueba de hipótesis específica 3

Formulación de hipótesis

Ho: No Existe influencia significativa entre la dimensión aporte de accionistas y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Ha: Existe influencia significativa entre la dimensión aporte de accionistas y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.

Estadística de prueba

Tabla 14: *Correlación entre la dimensión aporte de accionistas y las exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.*

			Aporte de Accionistas	Exportaciones
Rho de Spearman	Aporte de Accionistas	Coefficiente de correlación	1,000	,864**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,864**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla 14, se encontró una relación lineal positiva estadísticamente significativa, considerable y directamente proporcional entre la dimensión aporte de accionistas y la variable exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0.864$, $p = 0.000$). Toda vez que el p_v de 0,00 es menor a 0,05.

En este sentido, rechazamos la hipótesis nula, y aceptamos la hipótesis alterna, indicando que existe relación significativa entre la dimensión aporte de accionistas y la variable exportaciones.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Discusión

Primera discusión:

En el capítulo referido al marco teórico, sección de antecedentes, citamos resúmenes de trabajos de investigación similares a las propuestas del presente trabajo, realizados por autores internacionales y nacionales. En estos trabajos se resalta como común denominador, la necesidad de gestionar eficientemente las fuentes de financiamiento, como uno de los factores primordiales para que la empresa pueda desarrollarse no solo dentro del mercado nacional, sino con mayor razón si busca realizar actividades de exportación.

Si bien es cierto hay discrepancias en cuanto a la importancia de las diferentes alternativas de financiamiento existentes en el mercado, ya que dependen mucho del giro del negocio y de la estructura de la propia empresa, las investigaciones resaltan la necesidad casi ineludible, si se desea escalar las actividades de la empresa, de acudir al financiamiento ya sea externo o interno.

Lo que, si merece la pena destacar y recomendar, es respetar principios básicos del buen uso de los recursos, es decir previo a la firma de contratos de financiamiento, tener identificada la real necesidad y las posibilidades de que las actividades hacia dónde va dirigido el financiamiento, permitan generar los recursos suficientes para efectuar el repago de la deuda con sus correspondientes intereses. Muchas veces se recurre al financiamiento de manera muy ligera, habiendo quizás posibilidades de negociación con clientes y proveedores.

Segunda discusión

Con relación de la dimensión leasing financiero, las empresas agrícolas cada vez están siendo más intensivos en la utilización de maquinarias y equipos informáticos, no sólo

para mejorar la productividad y la eficiencia, sino que permite obtener productos con mayor valor agregado y con estándares de calidad que respondan a las exigencias de los operadores del mercado internacional.

Las actividades operativas ligadas al sector agrícola, plantas procesadoras, plantas de empaque, maquinarias, almacenes con equipos de refrigeración, etc. requieren contar permanentemente con un plan de compra, renovación y mantenimiento de la infraestructura y equipamiento. Pero este programa debe tener un financiamiento adecuadamente sustentado, que responda a lo que verdaderamente se requiere y principalmente, accediendo al financiamiento más conveniente, en este caso lo más adecuado, de acuerdo a la opinión de los especialistas, es la utilización del leasing, por los beneficios en términos de la estructura de deuda, por las ventajas tributarias, a través del uso del crédito fiscal y de la depreciación acelerada; y también desde el punto de vista operativo, por cuanto permite renovar en forma periódica con la maquinaria y equipo.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el 76.0% de los trabajadores entrevistados manifiestan que el leasing financiero en la empresa donde labora se realiza en un nivel medio o regular, esto significa, hay acciones que es necesario implementar para que la utilización de esta fuente de financiamiento, especialmente destinada a la adquisición de activos fijos, se evalúe ya que presenta algunas ventajas que no se están aprovechando en términos operativos y de estructura de deuda.

Tercera discusión

En lo que respecta a la dimensión financiamiento bancario, es quizás donde más énfasis han puesto las empresas, pero muchas de ellas realizan sus procesos de endeudamiento de una manera muy ligera, sin la evaluación y el análisis que corresponde; muchas veces respondiendo a la oferta de las empresas del sistema financiero, que no necesariamente concuerda con lo que la empresa requiere. Es decir, se endeuda muchas

veces sin tener la real necesidad o accediendo a un financiamiento que no es el adecuado para las características del negocio, resultando altamente oneroso en términos de costos financieros y de facilidades para refinanciar o reprogramar deudas en caso la situación lo amerite.

Debemos tener en cuenta, que para las entidades del sector financiero nacional, las empresas ligadas al sector agrícola no les resulta un mercado muy apetecible, ya que por las características propias del sector, resulta un sector riesgoso, muy susceptible a factores exógenos, tales como precios internacionales, factores estacionales, climatológicos, tipo de cambio, entre otros.

Este nivel de riesgo que significa la colocación de recursos financieros al sector agrícola, va a provocar un aumento en el costo del financiamiento, lo cual si la empresa no lo sabe gestionar adecuadamente, va a resultar encareciendo el producto, con la alta probabilidad que el precio del producto no sea competitivo en el mercado internacional, con lo cual se termina desalentando la actividad de exportación..

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el 84.0% de los trabajadores entrevistados manifiestan que el financiamiento bancario que se viene utilizando en la empresa es de un nivel medio o regular, esto significa, si bien es cierto se acude cuando se tiene la necesidad de endeudamiento a lo que el sistema financiero oferta, esto muchas veces no responde a la real necesidad de la empresa.

Cuarta discusión:

Con relación a la dimensión aporte de accionistas, los resultados evidenciados como producto de la encuesta realizada revelan que las empresas no están incentivando ni promoviendo adecuadamente los procesos de reinversión de sus utilidades ni el aporte de capital fresco. De acuerdo a la opinión de los especialistas, basada en evidencia empírica es conveniente establecer una estructura de endeudamiento que mezcle o combine tanto el

financiamiento de fuente externa como también de fuente interna. Con esto se pierde la posibilidad de implementar una cultura de la inversión que permita crecer y sostenerse a la organización de una manera consistente y con las posibilidades de hacer frente a las contingencias que las empresas ligadas al sector agrícola van a enfrentar en un contexto nacional e internacional tan incierto.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada, el 76.0% de los trabajadores entrevistados manifiestan que el aporte de accionistas para los procesos operativos y financieros de la empresa, se realiza en un nivel medio o regular, esto significa, que es necesario incentivar y promover los procesos de reinversión de utilidades y en ocasiones el aporte de nuevos capitales.

Resumiendo, si analizamos en su conjunto las tres dimensiones estudiadas en la presente investigación, es decir, el leasing financiero, el financiamiento bancario y el aporte de accionistas, podemos advertir que la gestión en su conjunto de estas fuentes de financiamiento, están reflejando algunas carencias y deficiencias que pueden estar afectando en el objetivo del negocio que es obtener rentabilidad a través de sus labores de exportación..

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Primera Conclusión

Con la finalidad de probar la hipótesis general de investigación, se aplicó la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido demostrar que existe una relación de nivel alto y significativo entre las variables fuentes de financiamiento y Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0,884$, $p = 0,000$), el resultado anterior nos permite inferir que en la medida que se optimice la gestión de las fuentes de financiamiento, se estará en condiciones de mejorar las exportaciones de la empresa; lo cual permitiría ampliar la oferta, buscar mercados alternativos y proyectar el crecimiento de la empresa sobre la base del desarrollo del comercio internacional.

Segunda Conclusión

Con la finalidad de probar la hipótesis específica 01, se aplicó la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión leasing financiero y la variable exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0,787$, $p = 0,000$), lo cual nos permite inferir que la mejor utilización del leasing financiero como factor para adquirir y renovar los equipos necesarios para los procesos operativos del negocio, permitirá mejorar las exportaciones de la empresa, ya que permitirá optimizar procesos a través de la utilización de una mejor tecnología, permitirá disminuir costos, con lo cual la empresa saldrá al mercado con precios más competitivos, con enormes posibilidades de ampliar la oferta exportable, diversificando los mercados, haciendo a la empresa menos vulnerables a los cambios constantes en el comercio internacional.

Tercera Conclusión

Con la finalidad de probar la hipótesis específica 02, se aplicó la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión financiamiento bancario y la variable exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0,780$, $p = 0,000$), lo cual nos lleva a inferir que la optimización en el usos del financiamiento bancario, esto es, la selección de la oferta más baja y en mejores condiciones de costo financiero y sabiendo utilizar adecuadamente, es decir que los recursos se utilicen tratando de general la rentabilidad que el negocio requiere, se estará en mejor disposición de mejorar la gestión de las exportaciones, por cuanto esta actividad requiere estar con la realización de permanentes inversiones.

Cuarta Conclusión

Con la finalidad de probar la hipótesis específica 03, se aplicó la prueba estadística denominada correlación de Spearman, lo cual ha permitido establecer que existe una relación de nivel alto y significativo entre la dimensión aporte de accionistas y la variable exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021 ($r_s = 0,864$, $p = 0,000$), lo cual nos lleva a concluir que si promovemos que los accionistas reinviertan sus utilidades o aporten capital fresco a la empresa, se podrán contar los recursos para darle sostenibilidad a las exportaciones, ya que mercados tan competitivos exigen productos con altos estándares de calidad, con las certificaciones respectivas; y para lograr sostener estos requerimientos se necesitan contar con los recursos de manera permanente, de manera que se logre un equilibrio entre la rentabilidad de la empresa y lo que requiere el accionista por sus inversiones. .

6.2. Recomendaciones

Primera Recomendación:

Se recomienda que la empresa Agrícola La Candelaria S.A del distrito de Sayán, optimice la gestión de las fuentes de financiamiento, analizando las alternativas que existen en el mercado financiero, teniendo como principio elemental buscar el costo financiero más bajo y con las mejores facilidades posibles; esto va a posibilitar que la empresa mejore la gestión de sus exportaciones y por lo tanto posicionar y darle sostenibilidad a la empresa.

Segunda recomendación:

Se recomienda que la empresa Agrícola La Candelaria S.A del distrito de Sayán, como parte de la optimización de la gestión de las fuentes de financiamiento, utilice el leasing financiero cuando tenga que adquirir o renovar sus maquinarias y equipos, ya que proporciona ventajas operativas y financieras, esto posibilitará diseñar un plan de mejora en la renovación de equipos propiciando eficiencia en la oferta exportable.

Tercera recomendación:

Se recomienda que la empresa Agrícola La Candelaria S.A del distrito de Sayán, como parte de la mejora en la gestión de las fuentes de financiamiento evalúe adecuadamente las ofertas ofrecidas por el sistema financiero, tanto en términos del costo financiero, es decir los intereses, como de facilidades y exigencias, de manera que seleccionemos la que mejor se adecúe a nuestra realidad y posibilidades.

Cuarta recomendación:

Se recomienda que la empresa Agrícola La Candelaria S.A del distrito de Sayán, con la finalidad de mejorar la gestión de sus fuentes de financiamiento, promueva y convenza con argumentos sólidos a los accionistas para que reinviertan sus utilidades y aporten capital fresco, para mejorar los procesos y ampliar las exportaciones de la empresa, de esta forma se estará garantizando la sostenibilidad del negocio.

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS

7.1 Fuentes bibliográficas

Arias, F. (2016). *El Proyecto de Investigación*. Editoria Epísteme.

Arias, L., Holgado, J., Tafur, T., & Vasquez, M. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para desarrollar un proyecto de tesis*.

Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C.

Obtenido de

https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/3109/1/2022_Metodologia_de_la_investigacion_El_metodo_%20ARIAS.pdf

Bermeo, R. (2019). Caracterización del financiamiento en las empresas del sector agro exportación – rubro banano orgánico en el Perú. (*Tesis para título profesional*).

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Piura, Perú.

Bernal, C. (2013). *Metodología de la Investigación*. Pearson.

Cedeño Velasco, A. (2019). Las estrategias gerenciales como base fundamental para la administración en los negocios. *Universidad y Sociedad*, 11, 5, 191-200.

Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v11n5/2218-3620-rus-11-05-191.pdf>

Díaz, V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago de Chile: RIL Editores.

Gómez, M., & Orrego, J. (2020). Impacto del uso del fideicomiso como alternativa de financiamiento en la rentabilidad de las principales empresas agroexportadoras de lima por el año 2018. (*Tesis de Licenciatura en Contabilidad*). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

- Hernandez-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill Education.
- Hernandez-Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta. Edición ed.). México: Mc Graw Hil.
- Navarro, H. (2018). El presupuesto como herramienta de gestión y sus efectos en la estrategia de las empresas agroindustriales de la región Ica, 2014-2017. (*Tesis de Maestría*). Universidad San Martín de Porres, Lima-Perú. Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4359/navarro_mhj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ortega, K., & Soriano, B. (2021). Créditos del Sistema Financiero al sector Agropecuario del Ecuador. Periodo 2016 – 2020. (*Tesis para título profesional*). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Rivadeneira, E. (2018). Propuesta del plan estratégico a través del Balance Score Card y cadena de valor en la empresa Agroindustrias San Francisco SAC en la provincia de Lambayeque. (*Tesis de Maestría*). Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque-Perú. Obtenido de <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/5992/BC-1316%20RIVADENEYRA%20SANTA%20CRUZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez, M. (2021). Alternativas y dificultades de acceso al financiamiento de las PyMEs en Mendoza. (*Tesis de Grado*). Universidad Siglo 21, Mendoza, Argentina.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (16 de diciembre de 2022). *COMEX PERÚ*.

Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/>

Suárez, S. (2019). Estrategias gerenciales de las micro y pequeñas empresas agroindustriales de Villahermosa, Tabasco. (*Tesis de Maestría*). Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, Villahermosa, Tabasco, México. Obtenido de http://ri.ujat.mx/bitstream/20.500.12107/3256/1/12_Tesis%20Susana%20Suarez.pdf

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (2022). *Boletín informativo 2022*. Obtenido de www.sunat.gob.pe

Trespalacios, J., Vazquez, R., & Bello, L. (2005). *Investigación de mercado: métodos de recogida y análisis de la información para la toma de decisiones de marketing*. Madrid: Paraninfo.

Vega, U. (2021). Promoción en la oferta exportable, y su incidencia en el proceso de exportación de sandía de los productores del distrito La Yarada Los Palos de la Región de Tacna, año 2020. (*Tesis pra título profesional*). Universidad José Carlos Mariátegui, Moquegua, Perú.

ANEXOS

Anexo01: Matriz de Consistencia

“Fuentes de Financiamiento y las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA PRINCIPAL: ¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Demostrar la forma en que las Fuentes de Financiamiento, influyen significativamente en la Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL: Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en la Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021.</p>	<p>X. VARIABLE INDEPENDIENTE Fuentes de Financiamiento</p> <p>DIMENSIONES: X.1. Leasing Financiero X.2. Financiamiento Bancario X.3. Aporte de Accionistas</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN: Básica.</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Descriptivo – correlacional</p>
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</p> <p>1. ¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través de la Leasing Financiero?</p> <p>2. ¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través del financiamiento bancario?</p> <p>3. ¿De qué forma las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través del Aporte de Accionistas?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1. Analizar la forma en que las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través de la Leasing Financiero</p> <p>2. Describir la forma en que las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través del financiamiento bancario</p> <p>3. Establecer la forma en que las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en las Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través del Aporte de Accionistas</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:</p> <p>1. Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en la Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., distrito de Sayán, 2021, a través del Leasing Financiero</p> <p>2. Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en el Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través del financiamiento bancario</p> <p>3. Las Fuentes de Financiamiento influyen significativamente en el Exportaciones de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021, a través del Aporte de Accionistas</p>	<p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costo del leasing financiero • Nivel de endeudamiento • Riesgos del leasing financiero • Costo del financiamiento bancario • Contratos de arrendamiento • Riesgos del financiamiento bancario • Costo del aporte de accionistas • Estructura financiera • Rentabilidad patrimonial <p>Y. VARIABLE DEPENDIENTE Exportaciones</p> <p>DIMENSIONES: Y.1. Oferta Exportable Y.2. Mercados Y.3. Comercio Internacional</p> <p>INDICADORES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adaptación a requerimientos del cliente • Calidad de los productos • Tiempos de entrega • Valor de las exportaciones • Volumen exportado • Ventaja comparativa • Diversificación de la oferta. • Diversificación de los mercados • Ventaja Competitiva 	<p>ENFOQUE: Estudio cuantitativo Diseño no experimental, trabajo de campo y análisis documental</p> <p>Responde a la siguiente fórmula: $M = O_x r O_y$ M = Muestra. O = Observación. X = Fuentes de Financiamiento Y = Exportaciones r = Relación de variables</p> <p>POBLACIÓN: La población estará compuesta por 50 personas entre propietarios, funcionarios y servidores de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.</p> <p>MUESTRA: Estará constituida por 50 personas entre propietarios, funcionarios y servidores de la Empresa Agrícola La Candelaria S.A., Distrito de Sayán, 2021.</p>

Cuestionario para medir la Variable Fuentes de Financiamiento

A.- Presentación:

Estimado(a) trabajador(a), el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información sobre la Fuentes de Financiamiento que se vienen aplicando en su empresa, opiniones personales que son de gran importancia para la investigación.

B.- Datos generales:

1.- Ocupación:

2.- Sexo: Femenino Masculino

C.- Indicaciones:

- ✓ Este cuestionario es anónimo. Por favor responda con sinceridad.
- ✓ Lee detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- ✓ Contesta a las preguntas marcando con una “X” en un solo recuadro que, según tu opinión.
- ✓ La escala, código y valoración de calificación es la siguiente:

Escala	Código	Valores
Nunca	N	1
Casi nunca	CN	2
Algunas veces	AV	3
Casi siempre	CS	4
Siempre	S	5

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Cuestionario para medir la variable Fuentes de Financiamiento

Nº	ITEMS	VALORACIÓN				
	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	1 N	2 CN	3 AV	4 CS	5 S
I	LEASING FINANCIERO					
1	¿El proceso de compra de productos se realiza en forma manual o utilizando algún sistema o programa informático?					
2	¿Se han implementado procesos para verificar la recepción de los productos que ingresan al almacén?					
3	¿Se utiliza algún software o programa informático para registrar el ingreso y salida de bienes del almacén?					
4	¿Se efectúa el registro en línea de los productos que se venden en tienda?					
5	¿La Leasing Financiero genera alertas cuando se tienen stocks mínimos?					
II	FINANCIAMIENTO BANCARIO					
6	¿Utilizan en la empresa algún método para valorizar sus inventarios?					
7	¿El registro de ingreso y salidas de productos del inventario se realiza en tiempo real?					
8	¿La valorización del inventario se realiza en tiempo real?					
9	¿La metodología empleada permite determinar el costo de venta de los productos comercializados?					
10	¿La valorización de inventarios tiene interfaz o genera información para el procesamiento contable?					
III	APORTE DE ACCIONISTAS					
11	¿Existen manuales que establecen los procedimientos para controlar y supervisar los inventarios?					
12	¿La empresa ha diseñado procesos para controlar la integridad de los inventarios?					
13	¿Se realizan periódicamente conciliaciones entre los inventarios reportados por el sistema y lo que verdaderamente hay en físico?					
14	¿El sistema de inventarios emite reportes de los productos que por límite de stock es necesario reponer?					
15	¿El sistema de inventarios reporta bienes que no tienen rotación adecuada y que es necesario promover su salida para no ocasionar pérdidas al negocio?					

Cuestionario para medir la variable Exportaciones

A.- Presentación:

Estimado(a) señor(a), el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener su opinión y verificar la manera como empresa donde labora gestiona los diversos tipos de Exportaciones, opiniones personales que serán de gran importancia para la investigación.

B.- Datos generales:

1.- Trabajador:

2.- Sexo: Femenino Masculino

C.- Indicaciones:

- ✓ Este cuestionario es anónimo. Por favor responde con sinceridad.
- ✓ Lee detenidamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- ✓ Contesta a las preguntas marcando con una "X" en un solo recuadro que, según tu opinión.
- ✓ La escala, código y valoración de calificación es la siguiente:

Escala	Código	Valores
Nunca	N	1
Casi nunca	CN	2
Algunas veces	AV	3
Casi siempre	CS	4
Siempre	S	5

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Cuestionario para medir la variable Exportaciones

Nº	ITEMS	VALORACIÓN				
	EXPORTACIONES	1 N	2 CN	3 AV	4 CS	5 S
I	OFERTA EXPORTABLE					
1	¿Es política de la empresa trabajar con indicadores financieros?					
2	¿Se tiene establecido objetivos y metas para lograr una determinada Oferta Exportable?					
3	¿Se controla el costo de los inventarios de una manera permanente?					
4	¿Se utilizan procedimientos para prevenir casos de obsolescencia o deterioro de productos del almacén?					
5	¿Se evalúa los resultados económicos periódicamente y se actualizan indicadores como rotación, stock promedio, mermas, etc.?					
II	EXPORTACIONES FINANCIERA					
6	¿Se tiene establecido objetivos y metas para lograr una determinada Exportaciones financiera?					
7	¿Se realizan evaluaciones de control y organización de inventarios para tomar decisiones de carácter financiero?					
8	¿La política de compra de productos está alineada a la política de ventas, en cuanto a los plazos obtenidos y plazos otorgados?					
9	¿La empresa recurre a financiamiento externo para poder comprar mercadería?					
10	¿La empresa ha logrado estándares para autofinanciarse producto de las actividades comerciales?					
III	EXPORTACIONES COMERCIAL					
11	¿Se tiene establecido objetivos y metas para lograr una determinada Exportaciones comercial?					
12	¿El proceso de compra de productos se realiza en virtud a cotizaciones con proveedores buscando mejores precios y calidad?					
13	¿Utilizan estrategias para lograr mejores precios de compra de los productos, tales como compra por volúmenes o compras al contado?					
14	¿Se utiliza el punto de equilibrio como umbral para proyectar las utilidades a vender?					
15	¿El margen comercial por línea de productos es competitivo con otras empresas del rubro?					