

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Escuela de Posgrado

Maestría en Contabilidad: Auditoría

**LA NORMA GENERAL DE CONTROL INTERNO PARA EL COMPONENTE
DEL AMBIENTE DE CONTROL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO
EN LA EMPRESA AGROEXPORTADORA PROATACNA
S.A.C., AÑO 2010**

TESIS

PRESENTADA POR:

CPCC. MARÍA MARGARITA HUAYTA CHIPANA

Para optar el Grado Académico de:

**MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*)
CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA**

TACNA - PERÚ

2013

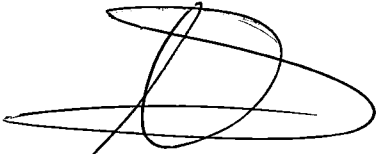
UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA

ESCUELA DE POSGRADO


MAESTRÍA EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

**LA NORMA GENERAL DE CONTROL INTERNO PARA EL
COMPONENTE DEL AMBIENTE DE CONTROL Y EL
DESARROLLO ECONÓMICO EN LA EMPRESA
AGROEXPORTADORA PROATACNA S.A.C.,
AÑO 2010**

**Tesis sustentada y aprobada el 13 de Julio del 2013; estando el
Jurado calificador integrado por:**

PRESIDENTE : 
Mgr. Teodosio Rubén Soto Huanca

SECRETARIO : 
Mgr. Fredy Laurente Gauna

MIEMBRO : 
Mgr. Moisés Ismael Escobedo Dueñas

ASESOR : 
Mgr. Elizabeth Luisa Medina Soto

DEDICATORIA

A mi querida familia por su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

A Dios por su inmenso amor.

CONTENIDO

	Pág
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
CONTENIDO	v
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	4
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.2.1. Problema General	5
1.2.2. Problemas Específicos	6
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.3.1. Justificación de la Investigación	7
1.3.2. Importancia de la investigación	8
1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES	8
1.4.1. Alcances	8
1.4.2. Limitaciones	8
1.5. OBJETIVOS	9

1.5.1. Objetivo General	9
1.5.2. Objetivos Específicos	9
1.6. HIPÓTESIS	10
1.6.1. Hipótesis General	10
1.6.2. Hipótesis Específicas	10
1.6.3. Variables	11

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	13
2.2 BASES TEÓRICAS	13
2.2.1 Control Interno	13
2.2.1.1 Definición	13
2.2.1.2 Objetivos del control interno	16
2.2.1.3 Elementos del control interno	16
2.2.1.4 Principios del control interno	26
2.2.1.5 Normas generales de control interno	27
2.2.2. El proceso de exportación	31
2.2.2.1 Definición	31
2.2.2.2 Importancia	31
2.2.2.3 Clases de exportación definitiva	31
2.2.2.4 Impuestos a las exportaciones	32
2.2.2.5 Documentos para exportar	32
2.2.2.6 Pasos para exportar	35
2.2.2.7 Documentos que se utilizan en la exportación	39
2.2.2.8 Requisitos para exportación en el Perú	47
2.2.2.9 Procesos operativos de exportación	49

2.2.2.10 Documentos que amparan las exportaciones	55
2.2.2.11 Forma de pago al beneficiario	59
2.2.3. Desarrollo económico	59
2.2.3.1 Definición	59
2.2.3.2 Teorías de desarrollo económico	61
2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS	117

CAPÍTULO III

ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

3.1. Breve descripción de la empresa	121
3.2. Organigrama de la empresa PROATACNA S.A.C.	124

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	126
4.1.1. Tipo de investigación	126
4.1.2. Diseño de la investigación	127
4.2. Población y muestra de estudio	128
4.2.1. Población	128
4.2.2. Muestra	128
4.3. Operacionalización de variables	129
4.4. Técnicas e instrumentos para recolección de datos	130
4.4.1. Técnicas	130
4.4.2. Instrumentos	130
4.5. Procesamiento y análisis de datos	131
4.5.1. Procesamiento de datos	131
4.5.2. Análisis de datos	133

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1 PRESENTACIÓN	135
5.2. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS Y ESCALA DE VALORACIÓN	135
5.3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	138

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

6.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS	167
6.2 CONTRASTACIÓN Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	167
6.3 HIPÓTESIS ESTADÍSTICA	169

CAPÍTULO VII

PROPUESTA DE MEJORA CONTINUA

7.1. INTRODUCCIÓN	172
7.2. OBJETIVOS	172
7.3. PROPUESTA DE MEJORA CONTINUA SOBRE EL CONTROL INTERNO COMPONENTE AMBIENTE DE CONTROL DE LA EMPRESA PROATACNA S.AC.	173

CONCLUSIONES	181
--------------	-----

RECOMENDACIONES	183
-----------------	-----

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	185
----------------------------	-----

ANEXOS	195
--------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág
Tabla 1: Operacionalización de variables.	129
Tabla 2: Escala de valoración en base a la Escala de Likert.	136
Tabla 3: Coeficiencia Alpha de Crombrach Estadística de Fiabilidad.	137
Tabla 4: Nivel de conocimiento respecto a los valores éticos.	139
Tabla 5: Los valores éticos son esenciales para el ambiente de control.	141
Tabla 6: Actitud de los empleados con respecto al apoyo permanente hacia el control interno con base a la integridad establecida en la empresa.	143
Tabla 7: Estructura orgánica de la empresa.	146
Tabla 8: La estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización.	148
Tabla 9: La estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos y operativos.	150
Tabla 10: La autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa.	153
Tabla 11: Los empleados de la empresa conocen claramente sus deberes y responsabilidades.	155
Tabla 12: Nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa.	157

Tabla 13:	El personal tiene suficientes conocimientos y habilidades necesarias para apoyar el logro de los objetivos de la empresa.	160
Tabla 14:	Políticas y prácticas del personal deben ser consistentes con los valores éticos de la empresa.	162
Tabla 15:	La competencia técnica en relación al logro de los objetivos de la empresa.	165
Tabla 16:	Tabla de contingencia Norma General Control Interno: ambiente de control & Desarrollo económico.	168
Tabla 17:	Pruebas de chi- cuadrado.	169

INDICE DE FIGURAS

	Pág
Figura 1: Organigrama de la Empresa PROATACNA S.A.C.	125
Figura 2: Nivel de conocimiento respecto a los valores éticos.	139
Figura 3: Los valores éticos son esenciales para el ambiente de control.	141
Figura 4: Actitud de los empleados con respecto al apoyo permanente hacia el control interno.	144
Figura 5: Estructura orgánica de la empresa.	146
Figura 6: La estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización.	148
Figura 7: La estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos.	151
Figura 8: La autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa.	153
Figura 9: Los empleados de la empresa conocen sus deberes y responsabilidades.	156
Figura 10: Nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa.	158
Figura 11: El personal tiene conocimientos y habilidades para apoyar al logro de los objetivos.	160
Figura 12: Políticas y prácticas consistentes con los valores éticos.	163
Figura 13: Competencia técnica.	165
Figura 14: Norma General Control Interno: ambiente de control y Desarrollo económico.	171

RESUMEN

El presente estudio, tiene como objetivo determinar si la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., año 2010. El estudio partió de la hipótesis que la Norma General de Control Interno para el Componente del ambiente de control influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. Para el trabajo de campo, se trabajó con una muestra por conveniencia de gerentes y funcionarios del departamento de Tacna, el cual se les aplicó un cuestionario. Como conclusión general del estudio se encontró que existe una relación de influencia significativa entre la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control y el desarrollo económico. El estudio realizado servirá de base para que otros investigadores universitarios y no universitarios continúen profundizando el tema, como fundamento de propuestas para una eficiente gestión privada que contribuya a brindar óptima calidad en el servicio al ciudadano de la provincia de Tacna.

ABSTRACT

The present study aims to determine the General Standard for Internal Control of the control environment component affects economic development in the agricultural export company Proatacna SAC year 2010. The study hypothesized that the General Standard for Internal Control Component control environment significantly influences economic development in the agricultural export company Proatacna SAC For field work, is working with a convenience sample of managers and officials of the department of Tacna, who answered a questionnaire. The overall conclusion of the study found that there is a significant influence from the General Standard for Internal Control component of the control environment between economic development. The study will provide the basis for other university and non-university researchers continue to deepen the theme as the basis for proposals for an efficient private help to provide optimal quality service to the citizens of the province of Tacna.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación titulada **“LA NORMA GENERAL DE CONTROL INTERNO PARA EL COMPONENTE DEL AMBIENTE DE CONTROL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN LA EMPRESA AGROEXPORTADORA PROATACNA S.A.C., AÑO 2010**, se realizó con el objetivo de determinar si la Norma General de Control Interno para el componente del Ambiente de Control incide en el Desarrollo Económico en la Empresa Agroexportadora PROATACNA S.A.C.

Tiene por objetivo describir, analizar los elementos más significativos para implantar la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control y el desarrollo económico en la empresa PROATACNA S.A.C., por lo que es necesario estudiar las principales consideraciones de un ambiente de control, cuyos mecanismos permitan mejorar la gestión administrativa de la empresa.

De la misma manera, para llegar a contrastar las variables planteadas y las hipótesis se despliega el trabajo de investigación en los siguientes capítulos:

El Capítulo I: Planteamiento del Problema, con la descripción, formulación, justificación e importancia de la investigación problema, alcances y limitaciones, objetivos e hipótesis.

El Capítulo II: Marco Teórico, se describen los antecedentes del estudio, bases teóricas y definición de términos.

El Capítulo III: Aspectos Generales de la Empresa y organigrama de la Empresa PROATACNA S.A.C.

El Capítulo IV: Marco Metodológico, se relata el tipo y diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos para recolección de datos y procesamiento y análisis de datos.

El Capítulo V: Resultados, donde se expone a manera de tablas y gráficos los resultados de la aplicación de los instrumentos de la investigación, donde se realiza el análisis e interpretación por variables.

El Capítulo VI: Discusión, se muestra los resultados estadísticos.

El Capítulo VII: Propuesta de mejora continua, para mejorar el control interno componente ambiente de control de la empresa.

Finalmente se realiza las conclusiones y recomendaciones alusivas al tema propuesto lo cual constituye el aporte del presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del Problema

En la ciudad de Tacna, se observa que no hay un óptimo desarrollo económico, debido a un deficiente control interno en las empresas agroexportadoras, específicamente en la empresa PROATACNA S.A.C. sector exportador, esencialmente de algunos productos agrícolas la mayoría de ellos no tradicionales, los mismos que a su vez por las ventajas comparativas que el clima y las condiciones que provee Tacna, lo convierten en principal productor de estos cultivos, los mismos que son necesarios potenciar.

Si tenemos en referencia que la cantidad de Hectáreas cultivadas en Tacna son aproximadamente 27310 (1.7% de la superficie total del departamento), los productos exportables de Tacna sólo ocupan el 14% de las tierras cultivables, siendo

limitante para cualquier pretensión agroexportadora. A pesar de esta extensión, la agricultura tacneña es altamente representativa a nivel nacional presentándose como la primera productora de olivo y segunda en cuanto a vid.

Pero la problemática va más allá de las condiciones de superficie y recursos, se suma a este también con la decisión del agricultor. Ante esto vale la pena mencionar el número de productores agropecuarios que están dispuestos a cultivar este tipo de productos para la exportación.

Se hace necesario entonces potencializar este sector. Incrementar la productividad aprovechando la diversidad de microclimas que Tacna posee y la convierte en zona privilegiada para producir diversos cultivos. Utilizar la mejor manera el recurso hídrico. Capacitación y organización de los productores para la exportación, garantizando el financiamiento por parte de las entidades financieras. De tal manera de hacerlo más atractivo al productor y al inversionista agrario. (Flores, 2004)

Específicamente, en la Empresa Agroexportadora PROATACNA, S.A.C., pareciera que no hay una adecuada implementación de la Norma General de Control Interno para el Componente del Ambiente de Control, por lo que provoca que no haya un óptimo desarrollo económico, ya que existe deficiencias en la integridad y los valores éticos, estructura orgánica, asignación de autoridad y responsabilidad, políticas para la administración para del personal.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., año 2010?

1.2.2 Problemas Específicos

- a) ¿Cómo la integridad y los valores éticos influyen en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010?

- b) ¿En qué medida la estructura orgánica influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010?

- c) ¿De qué manera la asignación de autoridad y responsabilidad influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010?

- d) ¿De qué forma las políticas para la administración del personal influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010?.

1.3 Justificación e importancia de la investigación

1.3.1 Justificación de la investigación

Se justifica el presente trabajo de investigación, debido a la importancia que ejerce la aplicación de las Normas Generales de Control Interno del ambiente de control. Asimismo, cabe referir que el control interno y el desarrollo económico tienen muchos significados, uno de ellos encargado de promover y optimizar la rentabilidad de la empresa.

Merece resaltar que, con el desarrollo económico, se logra mayores divisas para el país, hay mejores ofertas laborales, aumento de la capacidad adquisitiva de los agroexportadores mejorando así su calidad de vida.

Los resultados del presente trabajo de investigación contribuyen a detectar los factores que impiden una adecuada implementación del control interno en la referida empresa agroexportadora.

1.3.2 Importancia de la investigación

La investigación propuesta busca determinar la importancia que ejerce el proceso del control interno en el ambiente de control para lograr el desarrollo de las empresas agroexportadoras del Departamento de Tacna.

1.4 Alcances y limitaciones

1.4.1 Alcances

El presente trabajo de investigación trata del control interno, componente ambiente de control, de la empresa agroexportadora PROATACNA S.A. C.

1.4.2 Limitaciones

Para la realización del presente estudio se tuvo algunas limitaciones, como por ejemplo:

- Escasa bibliografía
- Escasos antecedentes de la investigación

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Determinar si la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye en el desarrollo económico en la empresa Agroexportadora PROATACNA S.A.C., año 2010.

1.5.2 Objetivos Específicos

- a. Analizar si la integridad y los valores éticos influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

- b. Verificar si la estructura orgánica influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

- c. Establecer si la asignación de autoridad y responsabilidad influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

- d. Determinar si las políticas para la administración del personal influye en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

- e. Proponer la implementación de control interno en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., para mejorar el desarrollo económico de la misma.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa Agroexportadora PROATACNA S.A.C., año 2010.

1.6.2 Hipótesis Específicas

- a. La integridad y los valores influyen significativamente en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

- b. La estructura orgánica influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

- c. La asignación de autoridad y responsabilidad influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

- d. La política para la administración del personal influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.

1.6.3 Variables

1.6.3.1 Identificación de variables

Variable Independiente:

X: La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control.

Indicadores

X₁: Integridad y valores éticos

X₂: Estructura orgánica

X₃: Asignación de autoridad y responsabilidad

X₄: Políticas para la administración del personal

Variable dependiente

Y: Desarrollo económico

Y₁: Alta rentabilidad

Y₂: Regular rentabilidad

Y₃: Baja rentabilidad

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

No se ha encontrado trabajos de investigación o tesis que se relacionen con las variables del problema planteado.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Control Interno

2.2.1.1 Definición

Comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para la protección de sus activos, la obtención de información financiera correcta y segura, la promoción de eficiencia de operación y la adhesión a las políticas prescritas por la dirección. (Bravo, 2000). Asimismo, El control interno puede definirse como un conjunto de procedimientos, políticas, directrices y planes de

organización los cuales tienen por objeto asegurar una eficiencia, seguridad y orden en la gestión financiera, contable y administrativa de la empresa (salvaguardia de activos, fidelidad del proceso de información y registros, cumplimiento de políticas definidas, etc.)

Es importante destacar que esta definición de control interno no sólo abarca el entorno financiero y contable sino también los controles cuya meta es la eficiencia administrativa y operativa dentro de la organización empresarial. (Aguirre, 2005). Por otro lado, el Control Interno es un proceso, ejecutado por la junta directiva o consejo de administración de una entidad, por su grupo directivo (gerencial) y por el resto del personal, diseñado específicamente para proporcionarles seguridad razonable de conseguir en la empresa las tres siguientes categorías de objetivos: i) Efectividad y eficiencia de las operaciones, ii) Suficiencia confiabilidad de la información financiera, y iii) Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. (Gaitán, 2006). Además, es necesario referir que el control interno comprende el plan de la organización y todos los métodos y medidas coordinados que se adoptan en un

negocio para salvaguardar sus activos, verificar la exactitud y la confiabilidad de sus datos contables, promover la eficiencia operacional y fomentar la adherencia de las políticas prescritas. (Mantilla & Cante, 2005)

Según el Informe COSO define el control interno como un proceso efectuado por la junta directiva, la gerencia y otro personal designado, diseñado para proporcionar seguridad razonable respecto del logro de objetivos en las tres categorías siguientes: i) eficacia y eficiencia de las operaciones, ii) confiabilidad de la información financiera, y iii) cumplimiento con leyes y regulaciones. (Claros & León, 2012). Por lo antes referido, el Control Interno es un proceso integrado a los procesos, y no un conjunto de pesados mecanismos burocráticos añadidos a los mismos, efectuado por el consejo de la administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar una garantía razonable para el logro de objetivos.

2.2.1.2 Objetivos del control interno

Son básicamente tres:

- a) La obtención de la información financiera correcta y segura;
- b) La protección de los activos del negocio y
- c) La promoción eficiencia de operación.

El control interno, en su concepto más amplio, no tiene como objeto evitar o reducir los fraudes. Es también una salvaguarda en contra del desperdicio, ineficiencia y promueve la seguridad de que las políticas de operación están siendo cumplidos por personal competente y leal. (Bravo, 2000).

2.2.1.3 Elementos del control interno

- Organización

Los elementos de control interno en que interviene la organización son:

- o **Dirección**, que asume la responsabilidad de la política general de la empresa y de las decisiones tomadas en su desarrollo.

- **Coordinación**, que adopte las obligaciones y necesidades de las partes integrantes de la empresa a un todo homogéneo y armónico; que prevea los conflictos propios de invasión de funciones o interpretaciones contrarias a las asignaciones de autoridad.

- **División de labores**, que defina claramente la independencia de las funciones de :
 - Operación (producción , ventas)
 - Custodia (caja, tesorería)
 - Registro (contabilidad, auditoría interna).

El principio básico del control interno es en este aspecto, según el I.A.C. (Instituto Americano de Contadores), que ningún departamento debe tener acceso a los registros contables en que se controla su propia operación.

El principio de división de funciones impide que aquellos depende la realización de

determinada operación pueda influir en la forma que ha de adoptar su registro o en la posesión de los bienes involucrados en la operación. Bajo este principio, una misma transacción debe pasar por diversas manos, independientes entre sí.

- **Asignación de responsabilidades**, que establezca con claridad los nombramientos, dentro de la empresa, su jerarquía, y delegue facultades de autorización congruentes con las responsabilidades asignadas.

El principio fundamental en este aspecto consiste en que no se realice transacción alguna sin la aprobación de alguien específicamente autorizado para ello. Debe, en todo caso existir constancia de esta aprobación, con la posible excepción de actividades rutinarias de menor importancia en que la aprobación claramente pueda entenderse como tácita. (Bravo, 2000)

- **Procedimiento**

La existencia de control interno no se demuestra con una adecuada organización, pues es necesario que sus principios se apliquen en la práctica mediante procedimientos que garanticen la solidez de la organización:

- **Planeación y sistematización.-** Es deseable encontrar en uso un instructivo general o, una serie de instructivos sobre funciones de dirección y coordinación; la división de labores; el sistema de autorizaciones y fijación de responsabilidades.

Estos instructivos usualmente asumen la forma de manuales de procedimientos y tienen por objeto asegurar el cumplimiento por parte del personal, con las prácticas que dan efecto a las políticas de la empresa; uniformar los procedimientos, reducir errores, abreviar el período de entrenamiento del personal y eliminar o reducir el número de órdenes verbales y decisiones apresuradas. (Bravo, 2000)

- **Registro y formas.-** Un buen sistema de control interno debe procurar procedimientos adecuados

para el registro completo y correcto de activos, pasivos, ingresos y gastos.

- **Informes.-** Desde el punto de vista de la vigilancia sobre las actividades de la empresa y sobre el personal encargado de realizarlas, el elemento más importante de control es la información interna. En este sentido, desde luego no es suficiente la preparación periódica de informes internos, sino su estudio cuidadoso (por personas con capacidad para juzgarlos y autoridad suficiente para tomar decisiones y corregir deficiencias).

Los informes contables constituyen en este aspecto un elemento muy importante del control interno, desde la preparación de balances mensuales, hasta las hojas de distribución de adeudos de clientes por antigüedad o de obligaciones por vencimientos.

Las actividades de producción y distribución pueden vigilarse de cerca, mediante informes periódicos, analíticos y comparativos, informes de ventas, de

costos, análisis de variaciones de eficiencia y tiempo ocioso, etc.

Un control interno de tipo más elevado probablemente incluirá informes periódicos sobre capital de trabajo, origen y aplicación de fondos, variaciones financieras, presupuestales, etc. (Bravo, 2000)

- **Personal**

Por sólida que sea la organización de una empresa, y adecuados los procedimientos implantados, el sistema de control interno no puede cumplir su objetivo si las actividades diarias de la empresa no se encuentran a cargo de personal capacitado.

Los elementos de personal que intervienen en el control interno son:

o **Entrenamiento**

Mientras mejores programas de entrenamiento se encuentran en vigencia, más apto será el personal encargado de los diversos aspectos del negocio.

El mayor grado de control interno logrado permitirá la identificación clara de las funciones y responsabilidades de cada empleado, así como la reducción de ineficiencia y desperdicio.

- **Eficiencia**

Luego del entrenamiento, la eficiencia dependerá del juicio personal aplicado a cada actividad. El interés del negocio por medir y alentar la eficiencia constituye un coadyuvante del control interno. Los negocios adoptan algún método para el estudio de tiempo y esfuerzo empleados por el personal que ofrecen al auditor la posibilidad de medir comparativamente las cifras representativas de los costos.

- **Moralidad**

Es obvio que la moralidad del personal es una de las columnas sobre las que descansa la estructura del control interno.

Los requisitos de admisión y el constante interés de los directivos por el comportamiento del personal son en efecto ayudas importantes al control. Las vacaciones periódicas y un sistema de rotación de personal deben ser obligatorios hasta donde lo permitan las necesidades del negocio. El complemento indispensable de la moralidad del personal como elemento del control interno se encuentra en las fianzas de fidelidad que deben proteger al negocio contra manejos indebidos.

- **Retribución**

Es indudable que un personal retribuido adecuadamente se presta mejor de realizar los propósitos de la empresa con entusiasmo y concentre mayor atención en cumplir con eficiencia que en hacer planes para defalcarse al negocio. Los sistemas de retribución al personal, planes de incentivos y premios, pensiones por vejez y oportunidad que se brinda para plantear sus sugerencias y problemas personales constituyen

elementos importantes del control interno. (Bravo, 2000)

○ **Supervisión**

No es únicamente necesario el diseño de una buena organización, sino también la vigilancia constante para que el personal desarrolle los procedimientos a su cargo de acuerdo con los planes de la organización. La supervisión se ejerce en diferentes niveles, por diferentes funcionarios y empleados y en forma directa e indirecta.

Una buena planeación y sistematización de procedimientos y un buen diseño de registros, formas e informes, permite la supervisión casi automática de los diversos aspectos del control interno.

Según algunos autores, los requisitos de un Sistema de Control Interno son los siguientes:

- _ Los controles deben ser comprensibles.
- _ Los controles han de adaptarse a la forma de organización.

- _ Los controles han de registrar las desviaciones de manera rápida.
- _ Los controles han de ser apropiados.
- _ Los controles han de ser flexibles.
- _ Los controles han de ser económicos ; y
- _ Los controles han de tender a una acción correctiva.

Según (Bravo, 2000), entre los principales instrumentos de que se valen las empresas, podemos citar entre otros a los siguientes:

- Procedimientos,
- Informes y estadísticas,
- Métodos
- Estructura de organización adecuada,
- Objetivos y políticas,
- Normas de actuación,
- Registros,
- Plan de cuentas,
- Auditoría interna,
- Auditoría externa.
- Seguros, etc.

2.2.1.4 Principios del Control interno

Al respecto citaremos a los siguientes:

- Debe fijarse la responsabilidad si no existe una delimitación exacta de ésta, el control será ineficiente.
- La contabilidad y las operaciones deben estar separadas.
- Deben utilizarse todas las pruebas disponibles para comprobar la exactitud, con el objeto de tener la seguridad de que las operaciones y contabilidad se llevan en forma comercial.
- Ninguna persona individualmente debe tener completamente a su cargo una transacción comercial.
- Debe escogerse y entrenarse cuidadosamente el personal de la empresa.
- Si es posible, debe haber rotación entre empleados asignados a cada trabajo; debe imponerse la obligación de disfrutar de vacaciones, entre las personas que ocupan un puesto de confianza. La rotación reduce las oportunidades de cometer un fraude, indica la adaptabilidad de un empleado y

frecuentemente da por resultado nuevas ideas para la empresa.

- Las instrucciones de operaciones para cada puesto deben estar siempre por escrito.
- Los empleados deben tener póliza de fianza.
- No deben exagerarse las ventajas de protección que brinda el sistema de contabilidad de partida doble.
- Debe hacerse uso de las cuentas de control con la mayor amplitud posible. Estas cuentas prueban la exactitud entre los saldos de las cuentas y empleados segregados en diferentes ocupaciones. (Bravo, 2000)

2.2.1.5 Normas Generales de Control Interno

a) Norma General para componente el ambiente de Control

Se refiere al establecimiento de un entorno que estimule e influencie las tareas de las personas con respecto al control de sus actividades. El ambiente de control tiene influencia en la forma en que son

desarrolladas las operaciones, se establecen los objetivos y estiman los riesgos. También tiene relación con el comportamiento de los sistemas de información y con las actividades de monitoreo. (Bravo, 2000)

a.1 Elementos de ambiente de control

Según (Ladino, 2012), cita a los siguientes elementos de ambiente de control:

- **Integridad y valores éticos**

La autoridad superior del organismo debe procurar suscitar, difundir, internalizar y vigilar la observancia de valores éticos aceptados, que constituyan un sólido fundamento moral para su conducción y operación.

Tales valores deben enmarcar la conducta de funcionarios y empleados, orientando su integridad y compromiso personal.

Los valores éticos son esenciales para el Ambiente de Control. El sistema de Control Interno se sustenta en los valores éticos, que definen la conducta de

quienes lo operan. Estos valores éticos pertenecen a una dimensión moral y, por lo tanto, van más allá del mero cumplimiento de las Leyes, Decretos, Reglamentos y otras disposiciones normativas.

El comportamiento y la integridad moral encuentran su red de sustentación y su caldo de cultivo en la cultura del organismo. Esta determina, en gran medida, cómo se hacen las cosas, que normas y reglas se observan. Si se tergiversan o se eluden. En la creación de una cultura apropiada a estos fines juega un papel principal la Dirección Superior del organismo, la que con su ejemplo contribuirá a construir o destruir diariamente este requisito de control interno.

- **Estructura orgánica**

Se refiere a la estructura dentro de la cual una entidad planea, dirige, ejecuta, controla y supervisa sus actividades para el logro de sus objetivos.

- **Asignación de autoridad y responsabilidad**

Se refiere a la forma en que se asigna la autoridad y responsabilidad para la ejecución de actividades en la entidad. Ello implica igualmente, definir en forma clara los objetivos de la entidad de manera que las decisiones sean adoptadas por el personal apropiado. Incluye las políticas dirigidas a asegurar que el personal entienda los objetivos de la entidad.

- **Políticas para la administración del personal**

El personal de la entidad debe tener el conocimiento, habilidades y herramientas necesarias para apoyar el logro de los objetivos. Este aspecto tiene relación con la contratación, capacitación, evaluación, promoción y retribución por el trabajo. Las políticas y prácticas sobre personal deben ser consistentes con los valores éticos de la entidad, con el reconocimiento de la competencia técnica para realizar determinadas actividades, orientadas al logro de sus objetivos.

2.2.2 EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

2.2.2.1 Definición

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior. (Cosio, 2007)

2.2.2.2 Importancia

Las exportaciones son importantes en el contexto nacional. Es la apertura a grandes mercados y la generación directa e indirecta de empleos. (Escalante, 2006)

Permite identificar el nivel de inserción de la empresa en el comercio exterior. (Paredes, 2008)

2.2.2.3 Clases de exportación definitiva

- Exportaciones Comerciales

- Surge como consecuencia de una transacción de negocios entre ambas partes, en la cual se efectúa un pago por los productos exportados.

- **Exportación no Comercial**

- En este caso no existe una transacción de negocios definida, cuando el valor FOB de la mercancía a ser vendida es menor a los \$ 2000. (Santacruz & Coca, 2007)

2.2.2.4 Impuestos a las Exportaciones

Las exportaciones de mercaderías no están afectas al pago de tributo alguno. (Gonzales, 2012)

2.2.2.5 Documentos para exportar

De acuerdo al artículo 71 del Reglamento de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N. 121-96-EF, publicado el 24-12-96, los documentos utilizados en la exportación son:

• **Factura Comercial**

Es el documento que sirve para detallar las características de la mercancía objeto de la compra – venta. Normalmente, se expide en original y varias copias.

La información de la factura comercial debe coincidir con el contenido en los otros documentos de embarque y con las condiciones de la carta de crédito y/o contrato. Entre otros debe contener:

- Nombre o razón social del remitente.
- Número de Factura, lugar y fecha de su formulación.
- Número y de pedido (s) que se atiende(a).
- Número y fecha de la carta de crédito, si la hubiera.
- Nombre o razón social y domicilio legal del comprador.
- Marca y número de bultos, peso y clase de bultos.
- Descripción detallada de las mercancías y valor de cada una de ellas.
- Origen de las mercancías.
- Valor FOB unitario por medida, peso, unidad, etc.
- Otros datos requeridos por el comprador.

- **Conocimiento de embarque**

Es el documento que acredita el transporte internacional.

En el transporte marítimo es conocido como “conocimiento de embarque” (Bill of Lading); en el transporte aéreo: guía aérea; en el transporte terrestre:

guía o porte de transporte terrestre. En el documento debe cuidarse los siguientes aspectos:

Debe ser redactado en castellano y/o en el idioma solicitado por el comprador. La marca de los bultos debe concordar con la consignada en los demás documentos. (Santacruz & Coca, 2007)

- **Declaración Única de Exportación o Declaración Simplificada**

En caso de mercancías cuyo valor FOB no exceda de US\$ 2,000.00 (Dos mil dólares americanos) se utilizará la Declaración Simplificada. (Santacruz & Coca, 2007)

- **Orden de Embarque**

Se presenta a Aduanas una vez que se ha obtenido la numeración respectiva.

- **Hoja de autoliquidación y Guía de entrega de documentos cuando sea exigible.**

- **Recibo de pago del precinto de seguridad.**

- **Autorizaciones o certificaciones**

Uno de los principales es el Certificado de Origen, el cual acredita el origen de las mercancías, es decir, el lugar donde se ha producido, cultivado, ensamblado o se ha dado el último acabado de la mercancía.

Dependiendo del tipo de producto, existen otros:

-Certificado sanitario.

-Certificado de pesos y/o medidas. (Santacruz & Coca, 2007)

2.2.2.6 Pasos para Exportar

Primer Paso: Identificación del producto de exportación.

Segundo Paso: Registros de empresa obligatorios:

-Registro Único de Contribuyente.

-RUS

Tercer paso: Celebración del contrato comercial e incoterms.

_ Acuerdo previo sobre la condición de exportación: volumen, fecha, precio, calidad, presentación.

- _ Formalización del acuerdo: contrato, carta crédito, confirmación del pedido, orden de compra.
- _ Financiamiento; con recursos propios, con crédito financiero.
- _ Inicio de producción o adquisición de la mercancía a exportar: envases y embalaje, contrato de transporte, seguros.

Cuarto paso: Visitaciones y certificaciones previas de ser el caso, así como la preparación de todos los derechos de embarque o autorizaciones y visaciones:

- Exportación de productos Agrícolas y Agropecuarios.
- Exportación de especies animales.
- Exportación de productos pesqueros e hidrobiológicos.
- Exportación de alimentos y bebidas.
- Certificados de calidad de mercancía.
- Certificado textil.
- Certificado de origen.

Quinto paso: Embarque de la mercadería.

Sexto paso: Operaciones varias:

- Seguro de transporte.
- Operaciones bancarias: cobranza, el crédito documentario.

El despachador de Aduana transmitirá por vía electrónica a la Aduana de despacho, la información contenida en la Orden de Embarque (O/E) O Declaración Simplificada (D/S), utilizando la clave electrónica que le ha sido asignada, la misma que reemplaza a la firma manuscrita.

Los despachadores oficiales que opten por no transmitir electrónicamente su información, deberán presentar ante las ventanillas del Área de Exportaciones lo siguiente:

Documentos de Ejemplares

- Orden de embarque Nota: Formato aprobado por R.S. N.5523 del 02.08.91
- Declaración de Embarque Nota: Para exportaciones no comerciales en formato aprobado por R.S.No. 1564 del 09.12.93 para el reconocimiento físico de mercancías.

- Comprobante de Pago por precinto de seguridad
- Autorizaciones respectivas de acuerdo a la naturaleza de mercancía.

Documentos a presentar para exportar No Comerciales

Los exportadores que realicen directamente sus despachos mediante Declaración Simplificada (D/S), no están obligados a transmitir electrónicamente la información, debiendo presentarla para su numeración ante las ventanillas del área de exportaciones para ello es necesario entregar los siguientes documentos a la Aduana por donde se realizará el despacho.

Documentos ejemplares:

- Factura comercial.
- Conocimiento de Embarque, guía Aérea o Carta Porte.
- Autorizaciones especiales.

El SIGAD revisará los datos de la información transmitida por el Despachador de Aduana.

Si la información presentada por el Despachador de Aduanas es conforme, el SIGAD genera automáticamente el número correspondiente de la Orden

de Embarque (O/E) o Declaración Simplificada (D/S) para su presentación en la zona de primaria conjuntamente con la mercancía. (Santacruz & Coca, 2007)

2.2.2.7 Documentos que se utilizan en la exportación

Manifiesto de Carga

Contiene:

- Fecha de salida y sitio de embarque del vehículo o porteador.
- Datos de la carga.
- Clase, nacionalidad, porte y nombre del vehículo.
- Nombre del porteador, los remitentes y consignatarios de la mercancía.
- Número de los conocimientos de embarques, marcas, numeración de los bultos, clase, cantidad, peso y contenido, suma de los bultos.
- Firma del portador.

Manifiesto de Carga Terrestre

Contenido:

- Denominación o razón social del transportista.
- Nombres de la tripulación y licencias.
- Identificación del vehículo, número de matrícula y nacionalidad.
- Lugares de embarque y descarga.
- Nombres del remitente y consignatario.
- Cantidad, peso, volumen y contenido de los bultos.
- Fecha de misión y firma del porteador.

Conocimientos de embarque

Funciones:

- Contrato entre el exportador y la compañía marítima porteadora.
- Constancia de recibimiento de la mercancía por parte del porteador.
- Documento de responsabilidad de llevar la mercancía desde el puerto de embarque hasta el puerto destino y controlarla.

Contenido:

- Nombre del exportador y del buque.
- Tipo de mercancía, peso y medida.
- Número de paquetes y mareas.
- Destino y consignatario de la mercancía.

Conocimiento de Embarques

El documento en el cual el capitán y el cargador del buque tendrán la obligación de extender el conocimiento en el cual se expresará:

- a) Nombre y matrícula del buque.
- b) Nombre del capitán y su domicilio.
- c) Puerto de carga y descarga.
- d) El nombre del cargador.
- e) El nombre del consignatario (si fuera nominativo).
- f) Cantidad, número de bultos, peso bruto. Peso neto, marca de mercancías, etc.
- g) Conocimiento de embarque a la orden.

Vía aérea

- Manifiesto de carga.

- Guías aéreas.

Vía marítima

- Manifiesto de carga.
- Conocimiento de embarque.

Vía terrestre

- Manifiesto de carga o encomienda.
- Guía terrestre o guías de encomienda.

Los documentos señalados deberán ser firmados por el porteador o por el agente, o por el representante legal, en forma manuscrita, troquelada o perforada.

Los formularios del B/L son suministrados por la compañía marítima transportista. El tipo de formulario puede variar con el transportista, pero cada formulario contiene cláusulas indicando las condiciones bajo las cuales el transportista acepta la mercancía para transportar.

El valor de la mercancía indicada en la factura comercial normalmente no aparece en el B/L.

También como dato en el B/L, se puede suministrar la información del flete convenido y su monto. Si la mercancía o su empaque no está en óptimas condiciones, la compañía marítima transportista hará su anotación al respecto en el B/L, para protegerse contra reclamos por daños o averías.

B/L, expedidos por mercancía recibida por la compañía marítima transportista en buenas condiciones se llaman "limpios", Embarque bajo cartas de crédito usualmente requieren este tipo de B/L.

Los capitanes de buques deben presentar una copia de cada conocimiento de embarque a la capitanía de puerto antes del zarpe del vehículo. (Santacruz & Coca, 2007).

Clasificación de conocimientos de embarque

- **Al portador:** se usa rara vez, ya que cualquier persona en posición del documento puede reclamar la propiedad de la mercancía.

- **Negociable o hecho a la orden:** este documento de transporte puede ser traspasado, con simple endoso y por tanto la propiedad de la mercancía. Si el “Bill of Lading” es endosado en blanco, prácticamente se convierte en un “Bill of Lading” al portador.
- **No negociable o “Staihgt of lading”:** son aquellos donde el consignatario es el último propietario de la misma, y no puede traspasar el título a nadie.

Conocimiento de embarque terrestre

- Denominación o razón social del transportista y su dirección.
- Nombres y dirección del remitente.
- Lugar y fecha de embarque de la carga y lugar previsto para su descarga.
- Nombre y dirección del consignatario.
- Características de peligrosidad.
- Cantidad, peso, volumen y contenido de los bultos.
- Fletes y gastos suplementarios, valor declarado de la carga.

Guía aérea

- Nombre del transportista.
- Firma o autenticación del transportista o su agente.
- Descripción de la mercancía aceptada para su transporte.
- El aeropuerto de origen y destino como lo indica el crédito.

Factura Consular

Es el documento por el cual se suministra información detallada de las mercancías que han sido objeto de compra-venta, es preparado por el exportador haciendo constar la forma de venta, (F.O.B.), (C.I.F.), etc. El comerciante vendedor declara en ello bajo su palabra de honor la clase de mercadería que identifique el producto (marca, peso, número de bultos, etc.). El nombre del que remite y del que recibe en el lugar de destino una vez firmada por el comerciante el cónsul escribe la palabra "Certifico" y estampa el sello del consulado, anota además que han sido pagados, los derechos correspondientes. (Santacruz & Coca, 2007)

Factura Comercial

- Este documento se usa cuando se trata del comercio internacional y cuyos montos de exportación se colocan en moneda extranjera, dólares, marcos, libras esterlinas, etc., y en ella además de constar el valor de la exportación debe de incluir los gastos adicionales que origina; flete, seguros, tributos, derecho de aduana. (Santacruz & Coca, 2007)

Póliza de Seguro

Es un contrato especial que cubre el riesgo de una embarcación y los bienes de transporte. Para que este documento sea válido habrá de constar por escrito en póliza firmada por los contratantes y el documento deberá contener lo siguiente:

- Fecha de contrato con la expresión de la hora en que queda convenido.
- Nombres, apellidos y domicilio del asegurador y del asegurado.
- Nombre, puerto, pabellón y matrícula del buque aseguradas.

- Nombre, apellido y domicilio así capitán.
- Puerto en que han sido o deberán ser cargados las mercancías aseguradas.
- Puerto en que el buque debe cargar, descargar o hacer escalas por cualquier motivo.
- Naturaleza y calidad de los objetos asegurados.
- Época en que debe comenzar y terminar el riesgo.
- Cantidad asegurada.
- Precio convenido por el seguro y lugar, tiempo y forma de su pago. (Santacruz & Coca, 2007).

2.2.2.8 Requisitos para exportación en el Perú

Según (Santacruz & Coca, 2007) , los requisitos para exportar en el Perú son:

- **Empresa**
 Contar de preferencia con una empresa debidamente constituida y habilitada para exportar para lo cual se debe inscribir en el registro unificado.

Contar con el Registro Único de Contribuyente (RUC), que es normado a través del Decreto Ley No. 25732 de fecha 24.09.92.

El RUC es un registro computarizado, único y centralizado de los contribuyentes y/o responsables de los tributos que administra la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

- **El producto**

La empresa debe contar con productos de calidad debidamente garantizados. Así mismo tener la capacidad de producción de modo que garantice el cumplimiento del volumen suficiente y la continuidad en plazos y condiciones pactada por el comprador.

La determinación de la oferta exportable, debe ser complementada con la descripción del producto en cuanto a sus bondades, usos y tipos de presentación, tipos de envase y embalaje, marcas, código de barras internacional, denominación de origen.

Se requiere conocer la partida arancelaria del producto que se va a exportar.

Es conveniente contar con precios referenciales de modo que permita al exportador fijar precios competitivos, considerando que en el mercado internacional existen muchas empresas que compiten con productos similares.

- **Mercado**

Para exportar es necesario realizar una investigación de mercados, para lo cual se recurre a las instituciones promotoras de las exportaciones, gremios, cámaras de comercio, y otros medios de contacto indirecto que permitan conocer a los compradores en los mercados de destino.

2.2.2.9 Procesos operativos de exportación

- El exportador se contacta con el comprador directamente (por fax o correo electrónico), o por medio de un “bróker” o una comercializadora haciéndole llegar una cotización del producto que se desea vender. A continuación se le hace llegar muestras y listas de precios.

- El importador (comprador) acepta las condiciones si la considera ventajosa y normalmente la formaliza a través de un contrato de Compra Venta Internacional. (Santacruz & Coca, 2007).

Convenio del Contrato de Compra Venta Internacional

Es el documento que estipula los derechos y obligaciones de una de las partes contratantes (exportador – importador), con relación a determinado objeto, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y las transacciones absolutamente legales.

Es recomendable que este documento se ajuste a las necesidades de la empresa exportadora de acuerdo a su sector de negocio, especialmente a las condiciones de pago y de entrega. Los principales elementos del contrato son:

- Información de exportador e importador.
- Condiciones de entrega – INCOTERMS.
- Ley aplicable al contrato.
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario y total.
- Condiciones y plazos de pago.

- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.
- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro.
- Modalidad de transporte y pago de flete.
- Lugar de embarque y de desembarque.
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía para la obtención de documentos requeridos para la exportación.
- El importador (comprador) solicita a su banco (emisor – avisador), la apertura de crédito documentario que de preferencia debe ser una carta de crédito irrevocable, confirmado y a la vista. Los sujetos que intervienen son:
 - Datos del ordenante.
 - Datos del beneficiario.
 - Banco emisor.
 - Banco pagador.
 - Importe de crédito y la condición de la compra.
 - Lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos.
 - Forma en que debe ser avisado exterior.

Una carta de crédito irrevocable, confirmada y a la vista, se constituye en un compromiso del banco y es exigible el desembolso contra la entrega de los documentos de embarque.

- El banco que emite una carta de crédito generalmente solicita a un banco del país del vendedor que notifique el crédito beneficiario.
- El exportador envía a la agencia de aduanas los documentos comerciales de embarque exigidos por importador, que en la mayoría de los casos y de acuerdo a los productos son los siguientes:

Documentación requerida

Factura comercial: Redactada en inglés si el país de destino no es hispanohablante.

Lista de embarque o “parking list”; relación simple detallando el contenido de lo que se embarca.

Conocimiento de embarque (B/L, AWB, WB); documento que certifica que las mercancías han sido recibidas por el transportista.

Certificado de origen: documento que certifica que la mercancía ha sido elaborada en el Perú: permite acogerse a beneficios arancelarios en los países de destino.

Certificado Fitosanitario: documento que certifica que las plantas o vegetales frescos se encuentran libres de plagas.

Certificado Zoosanitario: documento que certifica que los animales o productos de origen animal son inocuos.

Certificado de calidad: emitidos a petición del importador y según el país de destino.

Certificado CITES: documento necesario para exportar madera, flora y fauna silvestre.

Certificado textil: también conocido como “visa textil”, es requerido para exportar confecciones a algunos países.

La agencia de Aduanas o despachador oficial en base a documentación recibida del exportador realiza los trámites ante Aduanas solicitando la numeración de la Orden de Embarque y la Declaración Única de Aduanas (DUA) que es el documento oficial para regularizar las salidas de las mercancías al exterior. Así mismo, la Agencia de Aduana solicita a la agencia de Carga el visto bueno de la orden de embarque y la numeración del Bill of Lading o airway Bill.

- La agencia de carga emite la numeración al conocimiento de embarque (Bill of Lading o airway Bill), y solicita a ENAPU o CORPAC los servicios de traslado del producto a la nave.

- La Agencia de Aduanas entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez los remita a su banco y vía courier a su importador.
- El banco del exportador (pagador) envía los documentos al banco emisor, si este los encuentra conforme y procede al desembolso a la cuenta del exportador. (Santacruz & Coca, 2007).

2.2.2.10 Documentos que amparan las exportaciones

- **Letras de Cambio o Instrumentos de Giro (Draft)**

La letra de cambio o instrumento de giro es una orden escrita e incondicional, emitida por una persona dirigido a otra: firmado por la persona que lo emite, requiriendo a la persona a quien está dirigido, a pagar, al momento solicitado, o una fecha programada o a una fecha en el futuro una suma determinada de dinero, para, o la orden de, o a una específica, o al portador. (Santacruz & Coca, 2007).

- **Factura Comercial (Comercial Invoice)**

La factura comercial es un documento contable por el cual el vendedor reclama el pago, por el valor de los bienes y/o servicios proveídos, al comprador.

Una factura comercial normalmente incluye la siguiente información:

- Nombre y dirección del vendedor.
- Fecha de emisión.
- Numero de factura.
- Nombre y dirección del comprador.
- Número de orden o contrato, cantidad y descripción de los bienes, precio unitario (y detalle de cualquier otro cargo efectuado no incluido es el precio unitario), y precio total de la factura.
- Nombre y número del transporte utilizado.
- Términos de envío y pago.
- Detalles de envío.
- Cualquier otra información requerida en el crédito documentario. (Santacruz & Coca, 2007).

- **Certificado de origen (Certificate Of. Origin)**

El certificado de origen es una declaración firmada por la autoridad designada, y otorga evidencia del origen de los bienes.

En muchos países el certificado de origen, si bien es preparado por el exportador o su agente, tiene que ser emitido en un formulario especial, con certificación de un organismo independiente por ejemplo la Cámara de Comercio.

El certificado de origen contiene detalles del embarque, origen de los bienes, y lleva la firma o sello del organismo que evidencia los hechos. (Santacruz & Coca, 2007).

- **Documento de Seguro (Insurance Document)**

Los documentos del seguro deben, ser expedidos y firmados por las compañías de seguros, por asegurados (underwriters) o por sus agentes.

Si el documento del seguro indica que se ha expedido en más de un original, deberán ser presentados todos los originales. (Santacruz & Coca, 2007).

- **Certificado de inspección (Inspection Certificate)**

El certificado de inspección es una declaración emitida y firmada por la autoridad competente, sea una compañía de inspección estatal o privada y otorga evidencia que los bienes fueron inspeccionados y se detalla el resultado de dicha inspección.

En muchos países el certificado de inspección es emitido por una compañía privada, contratada por el comprador o vendedor. Para determinada mercadería, especialmente commodities, o para ciertos países, dicho certificado debe ser emitido por una empresa estatal.

El certificado de inspección contiene los detalles de embarque, el resultado de la inspección y lleva la firma o sello del organismo que evidencia los hechos. (Santacruz & Coca, 2007).

2.2.2.11 Forma de pago al beneficiario (exportador)

- Pagadero a la vista contra entrega de los documentos de embarque;
- Pagadero a plazo (pago diferido), en este caso el beneficiario está financiando la venta y recibirá el pago al vencimiento del plazo pactado.

Modificaciones

Los términos y condiciones de Créditos Documentarios pueden ser modificados mediante autorización escrita del ordenante, firmada por sus personeros autorizados, y dirigidas al banco emisor. Estas modificaciones deben contar con la aceptación al beneficiario y el banco confirmante (si lo hay) en caso de un crédito irrevocable. (Santacruz & Coca, 2007).

2.2.3 DESARROLLO ECONÓMICO

2.2.3.1 Definición

Es el proceso de crecimiento del ingreso o del producto total y per cápita acompañado de cambios en la

estructura social y económica de un país, tales como importancia creciente de la producción industrial junto a la pérdida de significación de la producción agrícola y minera, migración de la población desde el campo a la ciudad, diversificación de importaciones y exportaciones, etc.

El proceso, además, trae aparejados mejoramientos en ciertos indicadores de bienestar social, como salud, educación, distribución del ingreso y la riqueza, etc.

Vale decir, corresponde a un proceso global de modernización de la economía y de la sociedad en su conjunto cuyo objetivo es elevar las condiciones de vida de la población

Además, también se considera que desarrollo económico es la transición de un nivel económico concreto a otro más avanzado, el cual se logra a través de un proceso de transformación estructural del sistema económico a largo plazo, con el consiguiente aumento de los factores productivos disponibles y orientados a su mejor utilización;

teniendo como resultado un crecimiento equitativo entre los sectores de la producción.

El desarrollo implica mejores niveles de vida para la población y no un crecimiento del producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos.

Se entiende como una condición social dentro de un país, en el cual las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales. La utilización de los recursos estaría basada en una tecnología que respeta los aspectos culturales y los derechos humanos. (Rendueles, 2010)

2.2.3.2 Teorías de Desarrollo Económico

a. Las Teorías Clásicas y Tradicionales del Desarrollo Económico

Se resume la literatura de las teorías de desarrollo económico que se originaron desde los años 30 con el trabajo de (Schumpeter, 1934) y los desarrollos posteriores de (Lewis, 1954), (Rostow, 1956), (Myint, 1958), (Nurkse,

1953), (Rosenstein-Rodan, 1961), (Fei & Ranis, 1961)entre otros. Las teorías desarrolladas por estos autores comparten dos aspectos.

El primer aspecto es el enfoque histórico del proceso de desarrollo desde sociedades pre-capitalistas hacia sociedades capitalistas. El segundo aspecto es la concepción dualista de una economía en desarrollo o menos desarrollada. Esta dualidad identifica a las teorías “clásicas o tradicionales” del desarrollo económico.

Para este grupo de teorías un país en desarrollo era un país definido con las siguientes características:

- La economía tiene dos sectores económicos claramente distinguidos. El primer sector pre-capitalista o sector de subsistencia, de baja productividad de los recursos humanos y en donde los “agentes” residentes en el sector explota algún recurso natural (principalmente la tierra) o usan su propia fuerza laboral. El segundo capitalista de mayor productividad de los recursos humanos y con una dotación de capital que permite a los

“agentes” residentes de este sector realizar actividades productivas;

- El “salario real” en el sector subsistencia, es determinado exógenamente por factores institucionales mientras que en el sector capitalista el salario real es determinado por las fuerzas de mercado. Los trabajadores del sector capitalista provenían del sector no capitalista y del crecimiento natural de la población. Las diferencias en el funcionamiento de los mercados laborales implicaba que el salario real en el sector capitalista sea determinado por el salario real de subsistencia;
- El proceso de desarrollo de la economía descansa en tres tipos “agentes”. Los ‘trabajadores’, con baja propensión al ahorro y que emplean su fuerza laboral en las actividades económicas derivadas de la explotación de los “recursos no humanos” de los sectores capitalistas y no capitalistas. Los ‘capitalistas’, con una más alta propensión al ahorro y dueños de los medios de producción (recursos naturales y no naturales) y el ‘gobierno’ cuyo papel se concentraba en: mantener el equilibrio en las cuentas macroeconómicas, proveer de

la dotación de los bienes públicos, e impulsar el proceso de desarrollo de la economía;

- Bajo la concepción clásica o tradicional el proceso de desarrollo económico consistía en el proceso mediante el cual la economía pasa de una situación inicial llamada de “subdesarrollo” (o “trampa de equilibrio de nivel bajo de ingreso”) a otra situación de desarrollo (y de “equilibrio”) con crecimiento sostenido, mayores niveles de ingreso por habitante y con plena utilización de los recursos humanos. En la situación de desarrollo, la economía en su totalidad funciona como una economía capitalista sin distorsiones sustantivas en los mercados y sectores.

Las causas principales que explicaban la situación “inicial” del subdesarrollo para los clásicos son:

- La insuficiencia de la demanda interna para absorber la mano de obra de los sectores no capitalistas;
- La ausencia de una significativa clase capitalista que permitiera generar la demanda vía ahorros e inversiones;

- El bajo desarrollo del sector financiero que no permitía canalizar los ahorros hacia inversiones productivas;
- La existencia de “indivisibilidades” en la producción; demanda y ahorros generadas por la existencia de economías de escala a nivel de la empresa.

Para los clásicos, o tradicionalista del desarrollo económico, para el cambio o lo que denominaremos “el salto cualitativo” desde la situación (inicial) de subdesarrollo hacia la situación final de desarrollo y crecimiento sostenido se requería de una serie de condiciones.

Entre ellas se destacan:

- La oferta de trabajo requiere responder a los incentivos “salariales” de mercado (esto es, oferta de trabajo precio elásticas) o que esta no sea “rígida” ante los cambios de los salarios y que el trabajador pueda movilizarse entre sectores económicos con bajos costos de migración;
- La existencia de cambios políticos, sociales, institucionales y culturales sustanciales a favor del cambio hacia la situación de desarrollo;

- La aparición e incremento de una clase empresarial innovadora, con altas propensiones a invertir y ahorrar. Esto implica relativamente altas elasticidades precio de la oferta de ahorro y de la demanda por capital;
- La expansión de los sectores e instituciones financieros que movilicen los recursos desde los ahorros hacia la inversión productiva;
- Incrementos sustantivos de los niveles de inversión y ahorros de la economía;
- La identificación y creación de demandas (internas o externas) que sostengan el desarrollo del conjunto de industrias domésticas;
- Intervenciones del Estado en diversas esferas. En primer lugar, en los sectores económicos donde existen indivisibilidades productivas y que además sirven como sectores de soporte para el desarrollo de industrias en otros sectores. En segundo lugar, en la redistribución (en el período de transición de desde la situación inicial hacia la de crecimiento sostenido) de los ingresos hacia los grupos sociales de mayores propensiones al ahorro y a la inversión. En tercer lugar, en un diseño fino e

inteligente de impuestos, subsidios, o transferencias que generen los recursos necesarios y suficientes para lograr tres objetivos definidos: la estabilidad macroeconómica; inversiones en los sectores de infraestructura o en aquellos donde las indivisibilidades obstaculicen la inversión privada; y la redistribución de ingresos hacia los grupos de propensiones al ahorro e inversión altos sin descuidar a la masa de población en situación de pobreza;

Los autores seguidores de los clásicos sostienen dos formas del cómo estas condiciones se vierten en el proceso del desarrollo de los sectores. La primera a través de un “crecimiento balanceado” (Rosenstein-Rodan, 1961) que implique que la inversión y el producto de todos los sectores de la economía crezcan de forma simultánea o a iguales o similares tasas de crecimiento (Lipton, 1962). La segunda, a través de un “crecimiento no balanceado” donde el crecimiento de los denominados sectores líderes arrastren o generen el crecimiento del resto de sectores. Bajo este tipo de crecimiento los “encadenamientos o eslabonamientos”

inter-sectoriales “hacia atrás” requieren ser de relativa mayor importancia que aquellos “hacia delante” (Hirschman, 1958).

Uno de los sectores líderes que los desarrollistas clásicos otorgaron un especial atención fue el sector exportador (usualmente ligado a la explotación de los recursos naturales y la producción de materias primas o productos primarios, (Myint, 1958)). Las exportaciones generadas por una demanda externa podría ser un elemento clave ante la insuficiente demanda interna por el bajo nivel de ingresos de las economías en desarrollo. El nivel de “apertura” de la economía requerida para el desarrollo del sector exportador originaba sin embargo dos efectos sobre el desarrollo del mercado interno. El primero, favorable al desarrollo de dicho mercado, causado por la generación de demanda -necesaria para el despegue o “take off” (Rostow, 1956) o “big push” (Rosenstein-Rodan, 1961), o “salto cualitativo” de la economía, y la reducción del tamaño de la inversión requerida para el despegue. El segundo de impredecibles efectos sobre la demanda interna debido

a los movimientos de los factores trabajo y capital entre países. Las migraciones de ambos factores, desde la economía menos desarrollada hacia las más desarrolladas, podrían deprimir a la economía menos desarrollada por la falta de capital, empresas, y potencial capital humano. Contrariamente, las migraciones de ambos factores desde las economías desarrolladas hacia las menos desarrolladas podría acelerar el proceso de desarrollo siempre y cuando la mano de obra externa sea de mayor grado de calificación que la mano de obra doméstica.

b. La Teoría Tradicional Neoclásica del Crecimiento Económico

Paralelo al desarrollo de las teorías de desarrollo económico de los años treinta, se desarrollaron las llamadas teorías de crecimiento económico neoclásico con los trabajos seminales de (Harrod, 1939), (Domar, 1946), (Solow, 1956) y (Corden, 1971). Desde (Schumpeter, 1934) existe una clara diferencia entre desarrollo y crecimiento económico.

Al respecto (Schumpeter, 1934) sostiene:

“[Mientras] que crecimiento económico es el proceso gradual de la expansión de la producción [de bienes y servicios], desarrollo económico es un proceso dramático de llevar a cabo nuevas combinaciones y medios o métodos de producción [de bienes y servicios en cantidad y número] con transformaciones de la organización de las industrias”.

Por su parte (Stiglitz, "Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes".

UNCTAD, Prebisch Lecture., 1998) afirma:

“Desarrollo representa una transformación de la sociedad, un movimiento de tradicionales: relaciones, formas de pensar, formas de abordar los problemas de salud y educación, y métodos de producción a otras formas modernas e [innovadoras]”.

Desde la perspectiva de la escuela de pensamiento del desarrollo económico tradicional, el crecimiento económico del producto es un elemento aunque no el único del proceso de desarrollo. Otros elementos del desarrollo económico tales como los

cambios: institucionales, políticos y sociales y en donde indicadores sociales, demográficos y de salud constituyen parte de los elementos y objetivos del proceso de desarrollo.

Desde la perspectiva de las teorías del crecimiento económico neoclásico tradicional, el objetivo de estas teorías es el establecimiento de las condiciones necesarias (pero no suficientes) e identificación de factores para que una economía alcance o se inserte, a través del tiempo, en aquel sendero de crecimiento sostenido del producto de la economía. De esta definición de las teorías de crecimiento resulta evidente que a diferencia de las teorías de desarrollo económico que analizan tanto los factores de oferta y de demanda para el desarrollo de las industrias de bienes y servicios, las teorías de crecimiento enfatizan el nivel y los cambios de los factores de la oferta o de la llamada “capacidad productiva” de la economía.

- La diferencia de los niveles de PBI real por habitante entre países es determinada por la diferencia en los niveles de la productividad factorial total (determinada

por la dotación de los factores intangibles) y los niveles de los factores tangibles por habitante de los países;

- La diferencia en las tasas de crecimiento del PBI real por habitante entre países está determinada por la diferencia en la tasa de variación (de un determinado período) de la productividad factorial total (PFT). En ausencia de cambios significativos en PFT en los países, la tasa de crecimiento del PBI real por habitante de cada país es cero y la economía de mercado produce convergencia en tasas de crecimiento cero del PBI real por habitante entre países, pero no necesariamente convergencia en los niveles del PBI per cápita de los países;
- Bajo idénticas: a) tecnologías; b) tasas de ahorro y depreciación de capital; c) tasas de crecimiento de la población y d) sin diferencias significativas en los otros factores fuentes de crecimiento, los países convergen en el nivel del PBI real por habitante y los países con menores niveles de factores por habitante (por ejemplo capital por personal) crecerán a un tasa

mayor del PBI real que aquellos países con mayores niveles de factores por habitante.

Las teorías neoclásicas de crecimiento económico no explican los cambios de la productividad factorial total de los países y en consecuencia no explican las diferencias de las respectivas tasas de crecimiento del PBI real por habitante. (Corden, 1971) extiende los modelos neoclásicos de crecimiento e incluye el sector externo o la apertura al mercado internacional de los países. Luego, (Feder, 1983) introduce los efectos de externalidades desde los sectores de exportación hacia los sectores domésticos en estos modelos neoclásicos. Ambas extensiones, en la medida que las externalidades desaparecen con el tiempo, solo producen efectos temporales sobre la tasa de crecimiento del PBI por habitante y en el equilibrio dinámico los resultados de la economía cerrada se extienden para el caso de economías abiertas al comercio internacional.

Otro potencial efecto del comercio en las teorías o modelos de crecimiento neoclásicos es el debido a la movilidad de los factores tangibles entre países. Las diferencias en las dotaciones de estos entre países generan diferencias de los retornos de dichos factores y estas diferencias pueden llevar a que movilidad de los factores entre países sea tal que las dotaciones de los factores móviles sean iguales entre países. La igualdad de factores, sin embargo, no necesariamente implica igualdad de los PBI reales (netos de los retornos de factores) de los residentes nacionales de los países.

De lo anterior se deduce que la relevancia de las teorías neoclásicas de crecimiento económico no radica en la explicación de las diferencias de crecimiento entre países pobres y ricos sino más bien en la identificación de ciertas variables/parámetros que inciden, cambian o alteran la trayectoria de una economía hacia al sendero del crecimiento sostenido. Las variables/parámetros enfatizadas por estas teorías son entre otros: i) la propensión al ahorro de los países (Galor, 1996) y el nivel de la tasa de ahorro que permite alcanzar al estado

estacionario del nivel de PBI (real); ii) el crecimiento de los factores tangibles por habitante; iii) la tasa de crecimiento poblacional; iv) la tasa de depreciación del capital; v) los recursos extranjeros provistos por los organismos internacionales (Mackinnon, 1964); (Chenery & Strout, 1966); (Gersovitz, 1982), para superar cuellos de botellas (tales como falta de reservas internacionales o de ahorro interno); y vi) la existencia de múltiples bienes (Deardoff, 2001).

c. El Modelo Neoliberal

El activo papel del Estado en casi todos los mercados de las economías en desarrollo (en particular en América Latina entre 1960 y finales de 1980) que condujo la estrategia dirigida hacia el desarrollo del mercado interno propulsada por el modelo ISI tuvo consecuencias negativas para los países que las implementaron. Por un lado y a nivel macroeconómico, originó: i) bajas y hasta negativas tasas de crecimiento del PBI real por habitante, ii) altas tasas de inflación (incluso llegando a niveles hiperinflacionarios); iii)

desequilibrios permanentes en las cuentas básicas de las economías (el fiscal, monetario y de pagos). De otro lado, la población en situación de pobreza y las desigualdades de ingresos se incrementaron (Little-Sitovsky-Scott, 1970); (Bhagwati-Krueger, 1973); (Bhagwati, 1978), (krueger, 1978), Tello, 1993; (Bruton, 1998). Estos hechos llevaron al resurgimiento del “pensamiento (neo) liberal” donde el principio del mercado libre de distorsiones (en particular las originadas por el activo rol del Estado en los mercados) y el énfasis en los llamados “fundamentos de la economía” requerían ser la base del desarrollo de las economías de la periferia.

El pensamiento liberal se basa en los siguientes principios:

- La asignación de recursos resultante de una economía con mercados perfectamente competitivos y sin distorsiones es Pareto Eficiente;
- Una predeterminada asignación de recursos Pareto Eficiente (supuestamente más equitativa en la distribución de la riqueza) puede ser alcanzada por la economía de mercado a través de una adecuado

sistema de instrumentos (tales como impuestos, subsidios, transferencias, etc.) implementados por el Estado;

- Bajo idénticas tecnologías y similares comportamientos de los agentes económicos, las economías de mercado convergerán “en el largo plazo o en el estado constante” hacia el mismo nivel de PBI real por habitante a través de los cambios de los fundamentos (dotación de recursos, tecnología y preferencias) y en ausencia de distorsiones generadas por las intervenciones del Estado en la economía.

El primer principio postula que la economía de mercados de competencia perfecta asigna mejor los recursos sin la necesaria intervención del Estado. En el modelo ISI dicha intervención producía ineficiencias en dicha asignación. El segundo principio postula la separación entre los criterios de eficiencia y equidad. Mientras el mercado conduce a la eficiencia en la asignación de los recursos el Estado pueden concentrarse en los problemas distributivos y de pobreza. El tercer principio postula que

bajo el modelo liberal las diferencias entre países pobres y ricos tenderán a desaparecer con un apropiado crecimiento y cambios de los fundamentos. El “nuevo modelo” liberal también trajo una nueva denominación a la eliminación de las distorsiones, las llamadas “reformas estructurales” (Williamson, 1990); (Rodrik, 1996). Estas reformas comprendían:

- El establecimiento de los programas de estabilización que eliminen o reduzcan los desequilibrios macroeconómicos de las principales cuentas (fiscales, monetarios y de pagos) y que se sostenga tasas de inflación a estándares internacionales. Estos programas, para los neoliberales, permiten establecer las condiciones necesarias para el despegue en crecimiento de las economías;
- La reforma comercial o la liberalización comercial que elimine o reduzca las distorsiones generadas por los instrumentos o barreras al comercio exterior (tales como aranceles, subsidios a la exportación, cuotas, etc);

- La reforma financiera o la liberalización financiera y del mercado de capitales que eliminen los controles de las tasas de interés y que permita el libre flujo de activos financieros en la economía;
- La reforma cambiaria que elimine las fijaciones o regímenes de cambio con alta intervención del estado y la existencia de múltiples tipos de cambio;
- La desregulación de la economía en aquellos sectores de donde existe control de precios;
- El establecimiento de entes reguladores en sectores de monopolios naturales;
- Establecimiento de un programa de privatizaciones en los sectores de control innecesario o inadecuado del Estado;
- Establecimiento de una reforma tributaria: transparente, eficiente, equitativa y simple;
- Establecimiento y seguridad de los derechos de propiedad;
- Un eficiente sistema de gastos dirigido a la provisión de los bienes públicos y servicios necesarios para la actividad privada y la eliminación de la situación de

pobreza de un grupo importante de la población de las economías en desarrollo.

Estas reformas, conjuntamente con los principios de la economía de mercado, fueron complementadas con el postulado papel del sector externo (las exportaciones) en el crecimiento de la economía (Edwards, 1993); (Balassa, 1989). Así, el pensamiento liberal postula que las exportaciones generan los siguientes efectos positivos para el crecimiento de las economías en desarrollo:

- Ampliación de los mercados y expansión de la demanda doméstica a través del crecimiento de la demanda externa;
- Explotación de las economías de escala y diversificación;
- Incremento de la capacidad de competir en el mercado internacional;
- Aprendizaje e innovación tecnológica de las empresas exportadoras debido a la competencia internacional;

- Generación de nuevos puestos de trabajos en sectores de exportación intensivos en recursos humanos (calificados y no calificados).

Paralelo del resurgimiento del modelo liberal de los años setenta, y a raíz del desarrollo formal de las teorías de la economía de información, incentivos y el nuevo institucionalismo, surgió también una renovada literatura del pensamiento clásico, tradicional del desarrollo y del crecimiento económico hacia inicios de los años ochenta. Este resurgimiento de las teorías de desarrollo y crecimiento económico en los años ochenta (luego de la disminución en el número de contribuciones en estas áreas ocurrida desde mediados de los años setenta) se origina con los seminales trabajos de (Romer, *Increasing Returns and Long-Run Economic Growth*, 1986); (Lucas, "On the Mechanism of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, 1988), (Stiglitz, "Markets, Market Failures and Development". "Economic Organization, Information, and Development"., 1988a, 1988b.), (North, *Structure and Change in Economic History*, "Institutions and Economic Growth: An

Historical Introduction, Institutions, Institutional Change and Economic Performance., 1981, 1986, 1990) y (Olson, 1982, 1996.). Estos trabajos iniciaron y establecieron la teoría moderna o las nuevas teorías del desarrollo y crecimiento económico.

d. Las Nuevas Teorías de Desarrollo y Crecimiento Económico

Los seminales trabajos de las nuevas teorías de crecimiento y desarrollo económico originaron dos grupos de literatura que si bien pueden ser vistos como complementarios cada uno de ellos tiene características distintas. El primer grupo denominado las 'Nuevas Teorías' o las 'Teorías Modernas' de desarrollo económico o 'el enfoque institucional o de la organización' y el segundo grupo denominado 'las Nuevas Teorías de Crecimiento Endógeno'. Aparte del mayor nivel de rigurosidad formal (y matemática) de las nuevas contribuciones de la literatura en el área (la cual explica la caída en la producción de trabajos sobre teorías del desarrollo en el período 1965-1979, de

acuerdo a (Krugman, Development, Geography and Economic Theory., 1995), la principal distinción entre la literatura tradicional del desarrollo y crecimiento económico y los dos grupos de literatura en las nuevas teorías es el enfoque micro-económico de las nuevas teorías con respecto al enfoque macroeconómico de las teorías tradicionales de desarrollo y crecimiento. Esta sección describe por separado los dos grupos de literatura de las nuevas teorías del desarrollo y crecimiento económico.

d.1 Instituciones, Organización y Desarrollo Económico

La siguiente afirmación tomada de (Stiglitz, "Markets, Market Failures and Development". The American Economic Review, 79, No.2, pp. 197-203, Mayo., 1988a) y de (Stiglitz & Hoff, "Modern Economic Theory and Development". , 2001) sintetiza las principales ideas de este grupo de literatura:

“Una pregunta central en el desarrollo económico es ¿cómo explicamos las diferencias del nivel y tasas de

crecimiento del ingreso por habitante entre los países ricos y pobres?. En los años cincuenta y setenta, la respuesta estándar era que los países pobres y ricos son similares, excepto en la dotación de factores o recursos [fuentes del crecimiento],..así la prescripción de política es el incrementar estos recursos [a través de medios internos tales como aumentar el ahorro o externo, los niveles de educación o a través de la ayuda extranjera]... hoy en día esta respuesta no parece convincente ante los hechos de que los países [pobres y ricos] no convergen en ingresos por habitante como la predicción neoclásica sugeriría ...como consecuencia las diferencias entre países pobres y ricos se deben a otras diferencias importantes...estas ... pueden ser diferencias en la organización económica, la interacción de los agentes [dueños de los factores fuentes de crecimientos], y en las instituciones que median estas interacciones.. Es muy conocida la existencia de fracasos del mercado [o distorsiones] en los países ricos..[Más aún] estos son mayores [en número] en los países pobres..[sin embargo] la eliminación de las distorsiones generadas

por los gobiernos aunque deseables no parecen ser necesarias o suficientes para el crecimiento sostenido [de una economía]...desarrollo no es visto solamente como un proceso de acumulación o incremento de los factores [fuentes del crecimiento] sino como un proceso de cambio organizacional...las áreas [nuevas] de desarrollo son las relacionadas a la economía de la información, la teoría de la coordinación y la economía de las instituciones [todas ellas resultantes de distorsiones o fracasos del mercado en los países pobres no necesariamente generados por los gobiernos de estos países]”.

Cinco son los conceptos teóricos que distinguen a los modelos del enfoque de la organización e instituciones del desarrollo económico, de los modelos neoclásicos tradicionales (subyacentes en el modelo neoliberal presentado en la sección anterior) de crecimiento económico.

Los dos primeros conceptos son el de “Pareto Eficiente Restringido” y el de múltiples equilibrios (Stiglitz & Greenwald, "Externalities in Economies with Imperfect

Information and Incomplete Markets". *Quartely Journal of Economics*, 101-No. 2, pp. 229-264., 1986). Bajo el modelo liberal de mercado (con mercados perfectamente competitivos, sin distorsiones incluyendo aquellas originadas por el gobierno), este produce asignaciones 'Pareto eficiente' o "Pareto Eficiente Restringido" y el equilibrio de la economía es en general único. Como consecuencia, en el modelo neoclásico liberal las instituciones o la historia no importan y los fundamentos de la economía se circunscriben en la dotación de recursos, tecnologías y preferencias. Las intervenciones del gobierno en el aspecto económico sólo son requeridas para 'aliviar o reducir' los problemas de equidad resultantes de la asignación de recursos (específicamente los problemas de la desigualdad en la distribución de los ingresos y riqueza así como la población en situación de pobreza).

En la presencia de distorsiones o fracasos del mercado sin embargo, las asignaciones resultantes no son necesariamente "Pareto Eficiente Restringido" y además el equilibrio puede ser múltiple. Bajo equilibrios

múltiples, la asignación de recursos resultante de cada equilibrio no necesariamente es Pareto eficiente restringido. Más aún, es posible que el gobierno pueda diseñar un conjunto de impuestos y subsidios tal que cambie la asignación de recursos de un equilibrio con asignaciones de recursos ineficientes a otra asignación de equilibrio donde todos los individuos mejoren su bienestar. Esta nueva asignación del nuevo equilibrio se denomina una asignación "Pareto Mejorada".

En las teorías o modelos liberales de mercado y las teorías clásicas y neoclásicas tradicionales de desarrollo y crecimiento económico, la situación "inicial" de bajo nivel de PBI real por habitante es una situación "temporal" del proceso de desarrollo de la economía y en donde cambios (o incrementos) de los fundamentos de la economía permiten a esta alcanzar la situación de equilibrio única, Pareto eficiente y de crecimiento sostenido. En las nuevas teorías de desarrollo económico, la situación inicial de bajos niveles de PBI real por habitante de una economía es una situación de equilibrio Pareto ineficiente y los cambios en los

fundamentos no necesariamente cambiarán dicha situación en la presencia de distorsiones en los mercados. A este equilibrio se le denomina una “Trampa de equilibrio” o un “equilibrio de una economía menos desarrollada”.

Los clásicos del desarrollo tomaron en cuenta la posibilidad de estas trampas de equilibrio. Así, los conceptos de “take off” (Rostow, 1956); “big push” (Rosenstein-Rodan, 1961), “o la “oferta ilimitada de mano de obra” (Lewis, 1954) son conceptos relacionados a las “trampas de equilibrio o de pobreza”. Sin embargo, existen dos diferencias fundamentales entre el desarrollo de estos conceptos en las teorías tradicionales y aquellos de las teorías modernas del desarrollo. La primera es en el uso del aparato técnico (formal matemático) que incorpora los cinco conceptos de las teorías modernas versus la ausencia de estas técnicas en las teorías tradicionales. La segunda es que para los clásicos el proceso de desarrollo es un proceso “histórico” (basado en el análisis de la historia del

desarrollo de los países ricos) mediante el cual los países transitan en las diferentes “etapas de desarrollo”.

En las nuevas teorías de desarrollo, el proceso de desarrollo es un proceso de cambio organizacional y de procesos productivos no necesariamente comunes a todos países y en donde eventos accidentales históricos pueden explicar las diferencias en desarrollo entre países pobres y ricos (Stiglitz & Hoff, "Modern Economic Theory and Development". , 2001). Así, el despegue económico o lo que denominamos ‘salto cualitativo’, es el período de cambio de una situación de equilibrio de economía menos desarrollada a otro equilibrio de mayor grado de desarrollo y en la que todos los individuos están mejor (en el sentido de bienestar económico). Las condiciones del cambio o salto “cualitativo” no solo requieren cambios sustantivos en los fundamentos sino que además requieren “cambios institucionales” económicos, tecnológicos, sociales, políticos, etc. Así, el concepto de “instituciones” tiene una importancia central en las nuevas teorías.

Instituciones es el tercer concepto que distingue a las nuevas teorías de desarrollo. El proceso de desarrollo de una economía comprende dos tipos de procesos. El primero es el “proceso de crecimiento o incremento del estándar de vida de los habitantes de dicha economía”. El segundo es el proceso del cambio institucional tales como: i) cambio en el comportamiento y conducta de los agentes; ii) cambio en las interacciones entre agentes; iii) cambios en el papel político de los agentes; iv) cambios en los niveles de urbanización y comercialización, etc. A este segundo proceso se le denomina también “modernización”. Estos dos tipos de procesos están interrelacionados y cada uno de ellos puede acelerar o retardar al otro (Banerjee & Newman, 1998).

En el modelo liberal y el de crecimiento neoclásico, las transacciones económicas no incorporan a las instituciones y fundamentalmente están concentrados en el primer proceso. Las nuevas teorías de desarrollo económico incorporan ambos procesos. El proceso de cambio institucional se basa en el concepto de

instituciones. La definición de institución, usada para fines del presente trabajo, es la de (Nugent & Lin, 1995): “Una institución es un conjunto de reglas de comportamiento concebidas por los agentes que gobiernan y configuran las interacciones entre ellos en parte para que cada agente se forme expectativas del comportamiento del resto de agentes.

Restringiendo el comportamiento de los agentes, las instituciones dan origen a ciertos comportamientos regulares y a las normas.....Las instituciones pueden ser formales (tales como: las leyes, las constituciones, los contratos escritos, los intercambios de mercado, y organizaciones creadas por las leyes) e informales (tales como: valores, normas, costumbres, ética, ideología, etc.). En cada institución se requiere claridad sobre el conjunto de agentes y la duración del período sobre los cuales estas reglas de comportamiento se aplican....[También] es distinguir entre un arreglo institucional -definido como el conjunto de reglas de comportamiento que gobierna un específico dominio (o actividad) y una estructura institucional -definido como el

conjunto de arreglos institucionales (formales e informales) de una economía...El término de cambio institucional usualmente se refiere al cambio de arreglos institucionales...La función básica de las instituciones (o la razón del porqué existen) es la de economizar – permite que por lo menos un individuo mejore su bienestar sin perjudicar en bienestar al resto de individuos [o que la asignación con la institución sea ‘Pareto mejorada’ o se llegue a una asignación eficiente de los recursos. Alternativamente,] la de permitir que uno o más agentes obtengan mayores niveles de sus objetivos dentro de las restricciones que impone la institución. [En este caso, las instituciones no necesariamente conllevan a asignaciones Pareto eficiente restringido]” (pp. 2306-2307).

La literatura sobre la economía de las instituciones emergió a inicios del siglo XX. Las contribuciones de dicha literatura disminuyeron después de la segunda guerra mundial hasta finales de los años sesenta. En los años setenta, esta literatura ha recobrado su presencia en la profesión a través del denominado “Nuevo

Institucionalismo". Una gran parte de esta nueva corriente se origina por el análisis de: i) los costos de transacción de los derechos de propiedad (Coase, 1937); ii) contratos y iii) organizaciones. En esta corriente, las instituciones y los cambios institucionales sirven como entes que: i) reducen los costos de transacción, ii) reducen la incertidumbre; iii) interiorizan las externalidades; y iv) producen beneficios colectivos a través del comportamiento coordinado o cooperativo entre agentes (Rutherford, 2001). Estos efectos de las instituciones y sus cambios pueden conducir a asignaciones de recursos de un mayor nivel de eficiencia en el sentido de Pareto. Sin embargo, las instituciones también pueden generar asignaciones Pareto ineficientes (North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance. , 1990). Aunado al efecto sobre la asignación de recursos, la literatura empírica sobre la relación entre crecimiento económico a nivel de país e instituciones es extensa. De dicha literatura se destacan los trabajos de (Knack, "Institutions and the Convergence Hypothesis : The Cross-National Evidence".Public

Choice, No. 87-3/4, pp, 207-228., 1996), (Knack & Keefer, "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures". Economics and Politics, 7 (3), pp. 207-227., 1995) y (Aron, 2000).

Las instituciones demandan relaciones e interacciones entre individuos tal que estos llegan a un "acuerdo" respecto al conjunto de reglas de comportamiento, normas, etc. Estas relaciones, sin embargo, enfrentan una serie de dificultades, desavenencias o fricciones que la teoría económica (específicamente la economía de la información e incentivos) las ha analizado mediante el concepto de la agencia y los contratos derivados de ellas.

Así, la agencia y los contratos derivados de esta es el cuarto concepto que distingue a las nuevas teorías. Una agencia es una relación que existe entre dos o más agentes (o partes contratantes) y en donde un individuo (o grupo de individuos) denominado "agente" actúa en nombre, o en representación, y/o realiza actividades (trabajos o transacciones) en lugar de, el otro (grupo de) agente(s) denominado "principal" en un particular

dominio de problemas de decisión. La delegación de “facultades” del principal al agente se debe a que este último no puede (desea), no conoce, le es muy costoso realizar él mismo las ‘facultades delegadas’, o le es rentable delegar actividades al agente que las puede y sabe hacer y las realiza a un menor costo. Ejemplos de agencias son los contratos entre trabajadores y empleadores; los contratos de préstamos; los contratos de alquileres de bienes, servicios y recursos; las relaciones entre el gobierno y el sector privado, etc. (Ross, 1973). (Sappington, 1991) distingue cinco características que pueden originar desavenencias, fricciones y dificultades en la relación entre el agente y el principal. Una sexta característica es formulada por (Hoff, "Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective From the Economics of information". *Politics & Society*, vol. 24, No. 4, December, pp. 411-432., 1996). De acuerdo a cómo se establecen estas seis características, las asignaciones resultantes de las actividades (trabajos o transacciones) de la agencia pueden o no ser Pareto eficiente restringido:

- El grado de simetría de la información de los individuos que participan en la agencia. En general la información de la actividad y de su ejecución que realiza el agente no necesariamente la tiene el principal. Por ejemplo en el ejemplo de los préstamos, el prestatario conoce la probabilidad de éxito de un proyecto de inversión mientras que el prestamista no lo conoce;
- El grado de aversión al riesgo de los individuos de la agencia en la presencia de eventos inciertos o contingencias. En la medida que el agente tenga aversión al riesgo este desearía que en la agencia estos riesgos sean compartidos o asumidos por el principal;
- Los términos del contrato entre los individuos de la agencia. En general, el principal recibe un “pago” por el hecho de que las actividades (trabajos o transacciones) que reditúan algún beneficio para el agente son delegadas o son aprovechadas por el agente;

- El grado de compromiso de los individuos de la agencia, de realizar lo que a cada uno le corresponda (en el contrato). En una relación de trabajador-empleador, por ejemplo, el salario en un determinado período otorgado por el empleador (principal) es fijado para realizar un determinado trabajo por el trabajador (agente). Ambos asumen estos compromisos. Los compromisos en la práctica sin embargo no necesariamente son satisfechos de forma completa;
- El grado en que sea el principal puede identificar u observar el desempeño (producto o resultados) de las actividades (trabajos o transacciones) de los agentes. Si el desempeño puede ser medido, entonces el contrato establecido en la agencia es sujeto de ser cumplido. En caso contrario podrían existir problemas en hacer cumplir el contrato;
- La dotación de riqueza o activos de los individuos que participan en la agencia.

El objetivo del principal en la agencia es que el agente realice las actividades (trabajos y transacciones)

tal como si él las hubiese realizado (en el caso que tuviera el conocimiento la habilidad de poder hacerlas). El objetivo del agente en la agencia es maximizar su bienestar tomando en consideración los posibles resultados de sus actividades (trabajos, transacciones) y el pago al principal.

(Ross, 1973) y (Sappington, 1991) presenta las condiciones mediante las cuales la agencia produce asignaciones Pareto eficientes para una factible distribución de riqueza de los individuos que participan de la agencia. Algunas de estas condiciones se refieren: i) a la existencia de la información simétrica para los individuos de la agencia; ii) a que los individuos de la agencia sean neutrales en cuanto al riesgo; iii) a que el desempeño del agente pueda ser perfectamente monitoreado por el principal; iv) a que los individuos cumplan los compromisos del contrato establecido en la agencia.

En los modelos liberales y neoclásicos tradicionales de crecimiento, el mercado competitivo sin distorsiones que asume: i) no existencia de costos de

transacción; ii) que los mercados son completos; y iii)) perfecta información, las posibles dificultades en la agencia no existen y la asignación de recursos es Pareto eficiente restringido e independiente de los arreglos institucionales y los contratos de las agencias. Más aún, las instituciones y la distribución de la riqueza no importan para los resultados de la eficiencia de los mercados.

Esto es, con más o menos equidad en la distribución de la riqueza e independientemente de las instituciones, la asignación de recursos resultante del mercado es Pareto eficiente restringido. En las nuevas teorías de desarrollo, en la presencia de distorsiones - incluyendo la existencia de mercados incompletos y asimétrica información- la distribución de la riqueza y los arreglos institucionales afectan el grado de eficiencia de la asignación de recursos (Hoff, "Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective From the Economics of information".*Politics & Society*, vol. 24, No. 4, December, pp. 411-432., 1996); (Bowles & Gintis, 1996, 1995a, 1995b) , y (Bowles, Gintis, & Bardhan, 1998).

El quinto concepto que distingue a las nuevas teorías de desarrollo es el de la organización. Esta se define como un arreglo de un grupo de individuos que persiguen un objetivo común. A diferencia de los modelos neoclásicos tradicionales, donde el individuo es la unidad de análisis, en la economía de la organización ésta es la unidad de análisis.

Ejemplos de organizaciones son: las firmas o empresas, las corporaciones, cooperativas, asociaciones, mutuales, etc. Dos aspectos de las teorías de la economía de la organización son en primer lugar, las condiciones bajo las cuales las ganancias de la especialización, cooperación e interiorización (de las actividades) son mayores con la organización que sin ésta. En segundo lugar, la determinación de la estructura de la organización (Demsetz & Alchian, 1972). Al igual que el caso de las instituciones, las organizaciones exógena o endógenamente determinadas en la economía afectan a la asignación de recursos y al proceso de desarrollo de una economía (Boyd, Prescott, & Smith, 1988); (Drazen & Eckstein, 1988), (Stiglitz, "Economic

Organization, Information, and Development". Capítulo 5 del Handbook of Development Economic, Vol I, eds., H. Chenery y T.N. Srinivasan, North Holland. , 1988b). (Stiglitz & Hoff, "Modern Economic Theory and Development". , 2001) divide el enfoque organizacional de las nuevas teorías del desarrollo en tres áreas (o programas) de investigación interrelacionadas y donde estos cinco conceptos distintivos de las nuevas teorías son introducidos en el proceso de desarrollo económico. En estas tres áreas, el proceso de desarrollo y las diferencias entre países ricos y pobres, se explican por los cambios o diferencias en: los arreglos institucionales, la organización, y procesos productivos, los cuales producen múltiples equilibrios y en donde las asignaciones resultantes del mercado no son "Pareto eficiente restringido". Más aún, y a diferencia de los modelos liberales y neoclásicos-donde los criterios de eficiencia y equidad son analizados separadamente, la distribución de la riqueza así como los contratos de las agencias y los arreglos institucionales también afectan el grado de eficiencia en la asignación de recursos

resultantes del mercado. A continuación se describen estas tres áreas.

d.1.1 Instituciones, Organización, Capital Social y Desarrollo

Bajo los supuestos de asimetría en la información entre agentes y la existencia de mercados incompletos, la primera área o línea de investigación del enfoque organizacional de las nuevas teorías de desarrollo se concentran en la relevancia de las instituciones, organizaciones, y el capital social sobre: i) los equilibrios de pobreza (o trampas de pobreza o de subdesarrollo); ii) la asignación de recursos; y iii) la relación entre esta y la distribución de la riqueza resultante del funcionamiento de los mercados.

Entre los trabajos que destacan en esta línea de investigación se encuentra los trabajos de (Bowles, Durlauf, & Hoff, 2005), (Arnott & Stiglitz, 1991); (Banerjee & Newman, 1998), (Hoff, "Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective From the Economics of information".Politics & Society, vol. 24, No.

4, December, pp. 411-432., 1996) y (Kranton, 1996). Los siguientes son una muestra de resultados en esta área:

- Las formas contractuales entre el agricultor y el terrateniente para la explotación de las tierras y las respectivas dotaciones de riqueza importa para la determinación del nivel de producción del sector agrícola (Hoff, "Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective From the Economics of information".Politics & Society, vol. 24, No. 4, December, pp. 411-432., 1996);
- La tasa de migración de los agentes del sector tradicional al sector moderno puede ser menor a la óptima a pesar de que en este segundo sector existe un salario mayor. Este resultado se basa en las decisiones que tienen los agentes entre una mayor información y acceso a los créditos (informales) en el sector tradicional y un menor acceso a los créditos pero con mayores salarios en el sector moderno (Banerjee & Newman, 1998);
- Bajo decisiones familiares y no individuales, la diferencia de salarios entre el sector rural y urbano no

necesariamente es la relevante para las decisiones de las migraciones internas (Stiglitz, "Economic Organization, Information, and Development". Capítulo 5 del Handbook of Development Economic, Vol I, eds., H. Chenery y T.N. Srinivasan, North Holland. , 1988b).

d.1.2 Problemas de coordinación o el enfoque ecológico del desarrollo

La segunda área de investigación se refiere al "enfoque ecológico del desarrollo". A diferencia del enfoque liberal y neoclásico basados en modelos "físicos" de la dinámica de la economía y en donde las fuerzas del mercado conducen a las economías hacia la asignación de recursos de equilibrio, en el enfoque ecológico del desarrollo, la dinámica se basa en modelos "biológicos" y depende de: los procesos en evolución, los sistemas complejos, y de los eventos accidentales que originan diversos sistemas o equilibrios. La economía es como un "ecosistema" que de acuerdo a (Darwin, 1859) implica múltiples equilibrios (Stiglitz & Hoff, "Modern Economic Theory and Development". , 2001). Estos equilibrios

pueden ser obtenidos debido a distorsiones en el funcionamiento de los mercados. A diferencia de la primera área donde se enfatiza los problemas de información y mercados incompletos, en esta segunda área se enfatiza los efectos de las “externalidades” sobre la asignación de recursos y los problemas de coordinación que surgen de estos.

Los problemas de coordinación por efecto de las externalidades pueden surgir en aspectos relacionados a:

- Las actividades de Investigación y Desarrollo (R&D, Research and Development). Las firmas que realizan inversiones en R&D pueden tener efectos positivos, no incorporados en el mecanismo del mercado, sobre otras firmas. De otro lado, un mayor stock de R&D en un sector puede conllevar a una mayor rentabilidad de las empresas individuales en inversiones R&D. Contrariamente, bajos niveles en el stock de R&D de los sectores pueden conllevar a “equilibrios de subdesarrollo”, el cual es originado por el bajo incentivo de cada empresa en invertir en R&D (Krugman, Brezis, & Tsiddon, " Leapfrogging: a

Theory of Cycles in National Technological Leadership ". NBER, WP No. 3886-October., 1991); (Romer, " Increasing Returns and Long-Run Economic Growth". Journal of Political Economy., 1986);

- Los comportamientos de Burócratas; Rentistas y Ejecución Colectiva. Las externalidades también dependen del tipo de comportamiento de los agentes. Así por ejemplo, un burócrata (o rentista) tiene menores incentivos a innovar que un innovador. Trampas de equilibrio pueden resultar cuando la proporción de burócratas dominan la población de una economía (Stiglitz & Sah, "Sources of Technological Divergence between Developed and Less Developed Countries". En Calvo-Asociados, eds, Debt, Stabilizations and Development:_ Essay in Memory of Carlos Díaz Alejandro.Blackwell., 1989); (Murphy, Shleifer, & Vishny, "why is Rent Seeking so Costly to Growth?," American Economic Review, Vol. 83, pp.409-414., 1993). Los efectos del caso de la "ejecución colectiva" (cuando una agente castiga al

conjunto de agentes) versus la “ejecución individual” (cuando un agente castiga a otro agente de un conjunto de agentes) es analizada por (Greif, 1994). Con bajos niveles de desarrollo, el equilibrio es dominado por las acciones de ejecución colectiva. El equilibrio con ejecución individual permite la emergencia de ejecuciones formales delegadas al gobierno;

- La Distribución de la Propiedad. La distribución de esta puede afectar a la proporción de firmas que se establecen en una sociedad y la proporción de trabajadores. En equilibrio de niveles bajos de desarrollo, la proporción de la población que emprende actividades empresariales es baja por el bajo nivel de riqueza de los agentes (Hoff & Sen, "Homeownership, Community Interactions, and Segregation". Mimeo World Bank. Policy Research Working paper No. WPS 3316., 2004);
- Los eslabonamientos. La rentabilidad de una firma puede ser baja si hay una insuficiente demanda por dicho producto, pero este producto no será

demandado si existen pocas firmas que lo producen. Este resultado, puede originar limitaciones al proceso de industrialización. (Murphy, Shleifer, & Vishny, "Industrialization and the Big Push," *Journal of Political Economy*, Vol 97, No. 5., 1989). La apertura comercial y la demanda externa que esta genera no eliminan estas limitaciones en los casos que las empresas demanden insumos-no transables. Así, empresas del sector moderno que usan estos insumos no invertirán en este sector ante la insuficiente demanda y ésta no existirá mientras exista pocos empresarios en el sector. El desarrollo de este sector será entonces limitado (Helpman & Krugman, 1985); (Rodrik, 1996); (Rodríguez & Clare, 1996).

- Los costos de la búsqueda de trabajadores calificados. Las firmas que adoptan nuevas tecnologías requieren trabajadores con las calificaciones consistentes para la implementación de las mismas. Cuando la generación de nuevas tecnologías y la capacitación idónea para el uso del

trabajador se realizan dentro de la empresa estas dos actividades resultan rentables para la empresa. Cuando estas dos actividades se separan y los costos para las firmas y trabajadores son altos, entonces trampas de equilibrio con bajos niveles de calificación de la mano de obra y de innovación pueden ocurrir (Acemoglu, 1997);

d.1.3 Brecha de conocimientos

Esta tercera área trata de explicar las diferencia en desarrollo entre países pobres y ricos en función de la brecha de conocimientos y la falta de desarrollo e innovación tecnológica de los países. Entre los resultados principales de esta tercera área destacan los siguientes:

- Factores geográficos y del medio ambiente pueden evitar el flujo de personas con conocimientos.
- Las externalidades y características de ser un bien semipúblico de los conocimientos generan sub-inversiones en la acumulación de conocimientos.

- Barreras de información pueden evitar la adopción de nuevas tecnologías.

d.2 Los Modelos Endógenos de Crecimiento Económico

La principal distinción entre los modelos neoclásicos de crecimiento económico y los modelos endógenos de crecimiento, es que estos últimos tratan de explicar los cambios de la productividad factorial total generados por la acumulación de los factores intangibles. Los factores intangibles introducidos en esta corriente de literatura y que explican los cambios de A_t son:

- El capital humano en sus varias formas: stock, calidad y el generado por el aprendizaje por realizar las actividades (Lucas, "On the Mechanism of Economic Development". *Journal of Monetary Economic*. "Making a Miracle", *Econometría*, 61, No. 2, pp. 251-272, 1988,1993); (Romer, *Increasing Returns and Long-Run Economic Growth*, 1986);
- La producción y uso de ideas e innovaciones tecnológicas (Romer, "Endogenous Technological

Change". *Journal of Political Economy*, No. 98-5, pp. 71-102. "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas", 1990,1992);

- Instituciones (Aron, 2000), (Mauro, 1995); (Knack & Keefer, "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics*, 7(3), pp. 207-227, 1995) e Instituciones financieras (Huang & Chu, 1999), Khan-Sendhadji, 2000);
- Infraestructura (Pau Laun & Sin, 1997); (Aschauer, 1989); (Munnell, 1992);
- Otros determinantes de la Productividad Factorial total (Easterly & Levine, 2000).

Bajo las teorías endógenas de crecimiento endógeno, los países no necesariamente convergen en niveles y tasas de crecimiento del PBI por habitante debido a las diferencias de nivel, tasas de crecimiento, y los parámetros determinantes de A_t entre países.

e. Regiones, areas locales y la teoría del desarrollo económico a nivel de país

Algunos indicadores económicos, geográficos, demográficos, y sociales por departamentos del Perú del 2003. Estos indicadores comparten una característica común que es la de tener un alto grado de dispersión del indicador entre departamentos. Así:

- Se tiene departamentos (o regiones) de más altos de niveles de PBI por habitante como Lima y Moquegua y departamentos como Apurímac y Ayacucho de bajos niveles de PBI que representan entre el 9% y 24% del PBI por habitante de los dos departamentos con niveles más altos de PBI per cápita;
- La estructura productiva en particular la de los sectores primarios y secundarios difiere entre departamentos. Así: en el departamento de Lima cerca del 90% de producción de las actividades primarias y secundarias está concentrada en el sector manufacturero.

- En San Martín, el 89% de la producción de estas dos actividades corresponden al sector agropecuario y en Madre de Dios, el 85% de la producción de estas actividades corresponden al sector minero;
- Existe diferencias significativas en extensión geográfica de los departamentos. Esta extensión se relaciona a las dotaciones de recursos naturales. En el extremo superior, el departamento de Loreto destaca en el tamaño de dicha extensión con cerca del 30% del territorio peruano mientras que el extremo inferior Tumbes representa sólo el 0,4%;
- Existe alta dispersión en términos del tamaño de los recursos humanos. Por un lado, el departamento de Lima concentra el 32% de la población peruana mientras que por otro lado, Madre de Dios concentra el 0,4%;
- Existen diferencias en: a. los porcentajes de la población en situación de extrema pobreza; b. tasas de analfabetismo; y c. en índices de desarrollo humano. En el extremo inferior destacan los departamentos de Apurímac y Cajamarca con los

porcentajes más altos de población en situación de pobreza; altas tasas de analfabetismo y bajos índices de desarrollo humano. En el otro extremo superior destaca el departamento de Lima con la menor proporción de la población en pobreza; menores tasas de analfabetismo y mayores niveles de índices de desarrollo humano.

Esta heterogeneidad de indicadores entre departamentos al interior del Perú y de los países (desarrollados y en desarrollo) no ha sido incorporada en los análisis de las teorías de desarrollo y crecimiento económico a nivel de país. Así, los factores geográficos, de espacio o de localización relevantes para el desarrollo de las regiones o áreas geográficas locales al interior de los países requieren ser incorporados en el proceso de desarrollo de las regiones y de los países como un todo. De otro lado, los agentes económicos, sociales y políticos, sus comportamientos y formas de interacción que emergen en las regiones de alta disparidad económica, geográfica, social y demográfica –relevantes

también en el análisis del desarrollo de las regiones– no han sido incorporados en los modelos liberales y neoclásicos tradicionales de crecimiento económico exógeno y endógeno a nivel de país.

Estas características distinguen los análisis de las teorías de desarrollo económico a nivel de país de los análisis a nivel de áreas geográficas determinadas al interior de los países. El área de desarrollo económico local nace precisamente de la necesidad de los agentes residentes en áreas locales específicas al interior de los países (en particular de los desarrollados) de concentrarse en el desarrollo de estas áreas. Debido a las diferencia de agentes y comportamientos en estas áreas, el análisis de las teorías de desarrollo económico local tienen un carácter multidisciplinario.

La siguiente sección describe las principales teorías del desarrollo económico local y la sección IV presenta una discusión de la relevancia de estas teorías para los países en desarrollo.

f. Reflexiones Finales

Tres teorías de desarrollo no han sido incluidas en este breve recuento de las teorías de desarrollo a nivel de país.

Las teorías clásicas del desarrollo a nivel de país así como los modelos estático y dinámico de crecimiento neoclásicos y liberales no incorporan la heterogeneidad en los factores económicos, geográficos, demográficos y sociales al interior de las regiones de cada país ni las diversas interrelaciones entre los comportamientos de los agentes que afectan las actividades dentro de las regiones o áreas locales específicas al interior de los países. De otro lado, el enfoque macroeconómico de los modelos evita considerar aspectos micro-económicos del proceso de desarrollo de los países. En contraste, el enfoque micro-económico de las nuevas teorías de desarrollo y crecimiento económico permite una mayor profundización y entendimiento del proceso de desarrollo en las áreas geográficas locales y específicas al interior de los países.

Los aspectos geográficos, del espacio y el enfoque micro-económico son características que distinguen a las teorías del desarrollo económico local de las teorías (tradicionales y neoclásicas) de desarrollo económico a nivel de país. (Tello, 2008).

2.3 Definición de Términos

Aduana: Organismo responsable de la aplicación de la Legislación Aduanera y del control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos, encargados de aplicar, en lo que le concierne, la legislación sobre comercio exterior, general las estadísticas que ese tráfico produce y ejerce las demás funciones que las leyes le encomiendan. El término también designa una parte cualquiera de la administración de aduana, un servicio o una oficina.

Air Way Bill of Lading: Conocimiento de embarque aéreo.

Bill of Lading (B.L.) Conocimiento de embarque o póliza de carga. Recibo emitido por un transportador para que la mercadería sea entregada a una persona y en un lugar indicado.

Brokers: Corredores. Personas que tienen por profesión habitual al acercamiento de la oferta y la demanda, o sea, de los vendedores y compradores, de cualquier tipo de mercancía o servicio.

CIF (Cost, Insurance and Freight, coste seguro y flete)

Significa cuando el vendedor entrega la mercadería ésta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

Commodities: Mercancías, en el sentido de grandes productos.

Materias primas.

Empresa: Es una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

FOB (Free on Board, Franco a bordo)

La obligación del vendedor es entregar las mercancías del buque en el puerto convenido. El vendedor también se responsabiliza de los

trámites de aduana de exportación así como de la carga de las mercancías en el buque. Por su parte el comprador paga el flete y el seguro, además de correr con el riesgo de pérdida o daño, de las mercancías, cuando sobrepasa la borda del buque.

Incoterms: Reglas para la interpretación de los términos comerciales publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

Manifiesto de Carga: Documento en el cual se detalla la relación de la mercancía que constituyen carga de un medio o de una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías.

Mercado: Es el conjunto de consumidores capaces de comprar un producto o servicio.

Producto: Es todo aquello que la empresa o la organización realiza o fábrica para ofrecer al mercado y satisfacer determinadas necesidades de los consumidores.

SIGAD: Sistema Integrado de Gestión Aduanera.

Zona Primaria: Parte del territorio aduanero que comprende los recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres destinados o

autorizados para las operaciones de desembarque, embarque, movilización o depósito de las mercancías; locales o dependencias destinadas al servicio de una aduana; aeropuertos, predios o caminos habitados y cualquier otro sitio donde se cumplen normalmente las operaciones aduaneras.

CAPÍTULO III

ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

3.1 BREVE DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

PROATACNA S.A.C. se inicia como una empresa comercializadora, y productora de cebolla amarilla dulce que son exportados a mercados de EE.UU. por lo que aseguramos que dicho producto cumple con los estándares de producción.

Finalmente como empresa, personas y peruanos que somos nos sentimos orgullosos de buscar el progreso generando trabajo y desarrollo, teniendo la satisfacción de haber impulsado y promovido el comercio de cebollas, demostrando que nuestro país tiene grandes potenciales de comercialización.

Visión

Ser una empresa líder en la comercialización de productos agrícolas ofreciendo la más alta calidad a nuestros consumidores en el mercado internacional, sosteniendo un criterio empresarial con responsabilidad social.

Misión

Somos una empresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas, comprometidos a satisfacer a nuestros consumidores, cumpliendo así los estándares de calidad y excelencia mediante un concepto claro y objetivo de responsabilidad social.

Valores: Responsabilidad, confianza, liderazgo, excelencia y compromiso.

FODA

Fortaleza

- Condiciones climatológicas favorables.
- Ubicación estratégica para el desarrollo comercial.
- Compromiso, dedicación y profesionalismo.

- Presencia de empresas comercializadoras de productos de exportación.
- Riego tecnificado en zonas de potencial productivo para la exportación.

Oportunidad

- Beneficios tributarios en ZOFRATACNA.
- Ilo - Puerto.
- Demanda creciente.
- Demanda permanente de recursos agropecuarios y agroindustriales por países desarrollados.
- Existe actitud de cambio y progreso.

Debilidades

- Limitados volúmenes de producción para la exportación.
- Escasa organización de productores agropecuarios.
- Carencia de un puerto competitivo.
- Producción con reducido valor agregado
- Minifundio y parcelación de tierras, falta de titulación de las tierras.

Amenazas

- Inestabilidad económica y política.
- Cambios inesperados del clima.
- Competencia de países con gran oferta.
- Huelgas en los puertos.
- Disturbios en las carreteras.

3.2 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA PROATACNA S.A.C.

A continuación se adjunta el organigrama de la empresa.

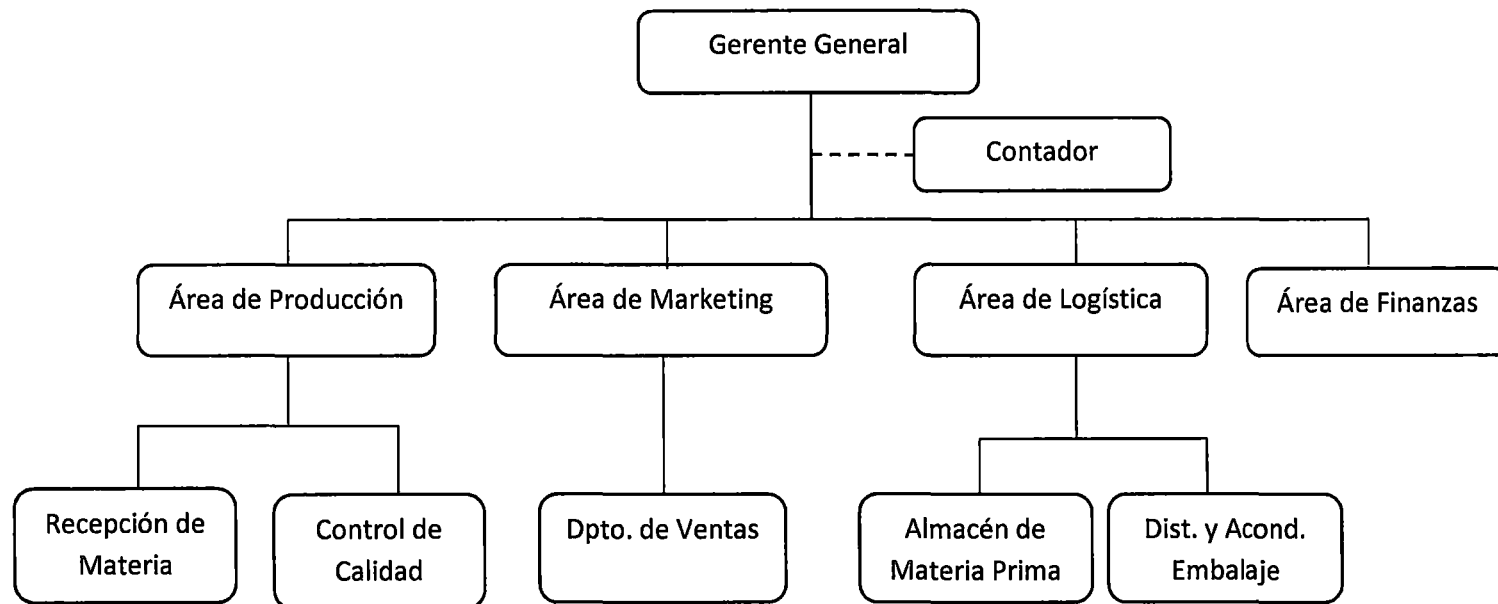


Figura 1: Organigrama de la Empresa

Fuente: Empresa PROATACNA S.A.C.

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1 Tipo y diseño de la investigación

4.1.1 Tipo de investigación

Tipo descriptivo.- “El propósito es describir situaciones y eventos. Decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Buscar especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga. Miden los conceptos o variables a los que se refieren. Se centran en medir con la mayor precisión posible”. La investigación descriptiva es adecuada cuando los objetivos de la investigación incluyen:

- Una descripción gráfica de las características de los fenómenos de mercados y determinación de la frecuencia con que se presentan;
- Una determinación del grado de asociación de las variables de mercados
- Una formulación de predicciones en cuanto a la ocurrencia de los fenómenos de mercados. (Hernández, Metodología de la Investigación, 2002)

Tipo Explicativo.- “Van mas allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos, están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales” (Bunge, 2002)

4.1.2 Diseño de la investigación

Para efectos de la contrastación de la hipótesis, se utilizó el diseño no experimental transeccional, descriptivo y correlacional, porque procura verificar la existencia de asociación significativa entre las variables. Responde a los diseños no experimentales porque no recurre a la manipulación de alguna de las variables en estudio, sino que

se analizan tal y como suceden en la realidad. Responde a los estudios transaccionales en tanto la información recogida corresponde a un solo periodo. Y responde a los estudios correlacionales ya que procura verificar la existencia de asociación significativa entre las variables. (Hernández & Fernández, Metodología de la Investigación. , 2010)

4.2 Población y muestra de estudio

4.2.1 Población

La población para el presente trabajo de investigación estuvo constituida por los gerentes y funcionarios de la empresa, siendo un total 25.

4.2.2 Muestra

Para el presente trabajo de investigación, no fue necesario obtener muestra, se trabajó con toda la población por ser pequeña.

4.3 Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE (V.I) LA NORMA GENERAL DE CONTROL INTERNO PARA EL COMPONENTE DEL AMBIENTE DE CONTROL	CONTROL INTERNO: Comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para la protección de sus activos, la obtención de información financiera correcta y segura, la promoción de eficiencia de operación y la adhesión a las políticas prescritas por la dirección. (Miguel H. Bravo Cervantes).	Acciones que permite un funcionamiento adecuado de los procesos en la gestión de la empresa agroexportadora Proatacna S.A.C. año 2010 que se traduce en la: -Integridad y valores. -Estructura orgánica. -Asignación de autoridad y responsabilidad. -Políticas para la administración del personal.	-Integridad y valores. -Estructura orgánica. -Asignación de autoridad y responsabilidad. -Políticas para la administración del personal.
VARIABLE DEPENDIENTE (V.D) DESARROLLO ECONÓMICO	DESARROLLO ECONÓMICO Implica mejores niveles de vida para la población y no sólo un crecimiento del producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. http://www.definición.org/desarrollo-económico	Es la capacidad de crear riqueza (rentabilidad ingresos, liquidez) a la empresa con el fin de promover o mantener la prosperidad o bienestar económico y social.	-Alta rentabilidad del desarrollo económico. -Reguilar rentabilidad del desarrollo económico. -Baja rentabilidad del desarrollo económico.

Fuente: Elaboración propia

4.4 Técnicas e Instrumentos para recolección de datos

4.4.1 Técnicas

4.4.1.1 Encuestas

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta para evaluar la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control y el desarrollo económico.

- Análisis Documental

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de análisis documental con la finalidad de evaluar el desarrollo económico.

4.4.2 Instrumentos

4.4.2.1 Cuestionario

Se utilizó el instrumento denominado cuestionario dirigido a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, quienes aportaron datos sobre la norma general de control interno

para el componente ambiente de control en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C.

4.4.2.2 Guía de análisis documental

Para el presente trabajo de investigación, se utilizó la guía análisis documental sobre la información referida al desarrollo económico de la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C.

4.5 Procesamiento y análisis de datos.

4.5.1 Procesamiento de datos

El procesamiento de datos se hizo de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaron:

- **El soporte informático SPSS 19 Edition**, paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales;
- **El Excel**, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones

específicas que facilitan el ordenamiento de datos. Las acciones específicas en las que se utilizaron los programas mencionados son las siguientes:

En lo que respecta a Excel:

- Registro de información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permitió configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.
- Elaboración de tablas de frecuencia absoluta y porcentual, gracias a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos estableciéndose para ello criterios predeterminados.
- Elaboración de los gráficos circulares que acompañan los cuadros que se elaborarán para describir las variables. Estos gráficos permitieron visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.
- Las tablas y gráficos elaborados en Excel, serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

En cuanto al SPSS 19 Edition.

- Elaboración de las tablas de doble entrada que permitió ver el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías y clases.
- Desarrollo de la prueba chi cuadrado (χ^2) y cálculo de la probabilidad asociada a la prueba.

Al igual que con Excel, las tablas y los análisis efectuados serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

4.5.2 Análisis de datos

Se utilizaron técnicas y medidas de la estadística descriptiva e inferencial.

En cuanto a la estadística descriptiva, se utilizaron:

- Tablas de frecuencia absoluta y relativa (porcentual). Estas tablas servirán para la presentación de los datos procesados y ordenados según sus categorías, niveles o clases correspondientes.
- Tablas de contingencia. Se utilizará este tipo de tablas para visualizar la distribución de los datos según las

categorías o niveles de los conjuntos de indicadores analizados simultáneamente.

En cuanto a la estadística inferencial, se utilizará:

Prueba Chi Cuadrado (χ^2): Esta prueba inferencial, que responde a las pruebas de independencia de criterios, se basa en el principio en que dos variables son independientes entre sí, en el caso de que la probabilidad de que la relación sea producto del azar sea mayor que una probabilidad alfa fijada de antemano como punto crítico o límite para aceptar la validez de la prueba. En este sentido, la prueba efectuada y la decisión para la prueba de hipótesis, se basa en el criterio del p – valor. Esto es: si p-valores mayor que alfa (α), entonces, las variables son independientes; en otras palabras, no hay relación ente las variables. Por el contrario, si p-valor es menor a alfa, entonces, para efectos del estudio, se asume que las variables están relacionadas entre sí. La prueba se ha efectuado mediante los procedimientos de Pearson y máxima verosimilitud o razón de verosimilitud.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1 PRESENTACIÓN

Este capítulo tiene como finalidad presentar el proceso que conduce a la demostración de la hipótesis propuesta en la investigación, la misma que es la siguiente:

La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa Agroexportadora PROATACNA S.A.C.

5.2 VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS Y ESCALA DE VALORACIÓN

Se determinan a continuación la relación de cada uno de los indicadores de la variable independiente con sus respectivos ítems, lo cual permite identificar una escala de valoración, se tiene:

5.2.1 Validación del instrumento y escala de valoración de la Norma general de Control Interno para el componente del ambiente de control

5.2.2 El instrumento para analizar la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control de la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., consta de 12 ítems, cuya relación con sus indicadores, es:

Tabla 2

Escala de valoración en base a la escala de likert.

VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS
La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control	Integridad y valores éticos	1, 2 y 3
	Estructura orgánica	4, 5 y 6
	Asignación de autoridad y responsabilidad	7, 8 y 9
	Políticas para la administración del personal	10, 11 y 12

Fuente: Elaboración propia

En base a la tabla 2, se define una escala de valoración en base a la Escala de Likert de un valor de 1 al 4, para evaluar de la Norma general de Control Interno para el componente del ambiente de control.

En base al Coeficiente de Confiabilidad Alpha de Crombach se determina la confiabilidad del instrumento, siendo su valor:

Tabla 3

Coeficiencia Alpha de Crombach estadística de fiabilidad

Alfa de Crombach N° de elementos
0,944 12

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Crombach si se elimina el elemento
Item1	23,42	57,092	0,790	0,672	0,937
Item2	23,47	59,295	0,734	0,627	0,939
Item3	23,31	56,694	0,814	0,745	0,936
Item4	23,49	56,986	0,754	0,762	0,938
Item5	23,50	58,394	0,722	0,688	0,939
Item6	23,44	58,701	0,673	0,585	0,941
Item7	23,40	59,427	0,706	0,700	0,940
Item8	23,36	60,206	0,656	0,507	0,941
Item9	23,31	57,117	0,725	0,733	0,939
Item10	23,51	59,577	0,697	0,626	0,940
Item11	23,44	56,955	0,797	0,734	0,937
Item12	23,46	56,421	0,814	0,720	0,936

Fuente: cuestionario: La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control

George y Mallery (1995) indican que si el alpha es mayor a 0,9 (el instrumento de medición es excelente), si cae en el intervalo 0,9 – 0,8 (el instrumento es bueno), si cae entre 0,8 -0,7 (el instrumento es aceptable), si cae en el intervalo 0,7 – 0,6 (el instrumento es débil), si cae entre 0,6 – 0,5 (el instrumento es pobre) y si es menor que 0,5 (no es aceptable).

El reporte del SPSS 19, dio un valor Alpha de Crombach de 0,800; lo cual, implica que el instrumento aplicado es bueno, ello se refuerza con el análisis de ítem por ítem, donde los valores obtenidos son adecuados, que permite definir que ninguna pregunta debe ser eliminada.

5.3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

5.3.1 La Norma general de Control Interno para el componente del ambiente de control

INDICADOR: INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS.

1. ¿Cuál es su nivel de conocimiento respecto a los valores éticos, que constituyan un sólido fundamento moral para su conducción y operación sobre control interno?

Tabla 4

Nivel de conocimiento respecto a los valores éticos.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Malo	4	16,0	16,0
Regular	15	60,0	76,0
Bueno	5	20,0	96,0
Muy bueno	1	4,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

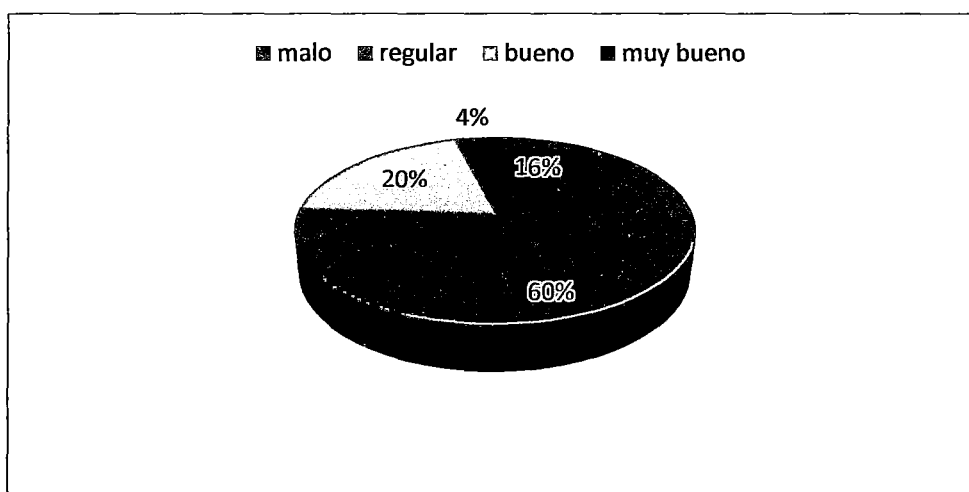


Figura 2

Nivel de conocimiento respecto a los valores éticos.

Fuente: Tabla 4

Análisis e Interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 4, 15 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 60% de este conjunto, consideran que es regular el nivel de conocimiento respecto a los valores éticos. Asimismo, 4 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 16% del grupo, considera que es malo el nivel de conocimiento respecto a los valores éticos. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 76% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a el nivel de conocimiento respecto a los valores éticos.

En contraste, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 20% de este grupo, consideran bueno el nivel de conocimiento respecto a los valores éticos, mientras que 1 gerente y funcionario de las empresas agroexportadoras

del departamento de Tacna, que representan el 4% del conjunto, juzga que es muy bueno.

2. ¿Considera usted que los valores éticos son esenciales para el ambiente de control?

Tabla 5

Los valores éticos son esenciales para el ambiente de control.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	16,0	16,0
A veces	17	68,0	84,0
Frecuentemente	2	8,0	92,0
Siempre	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

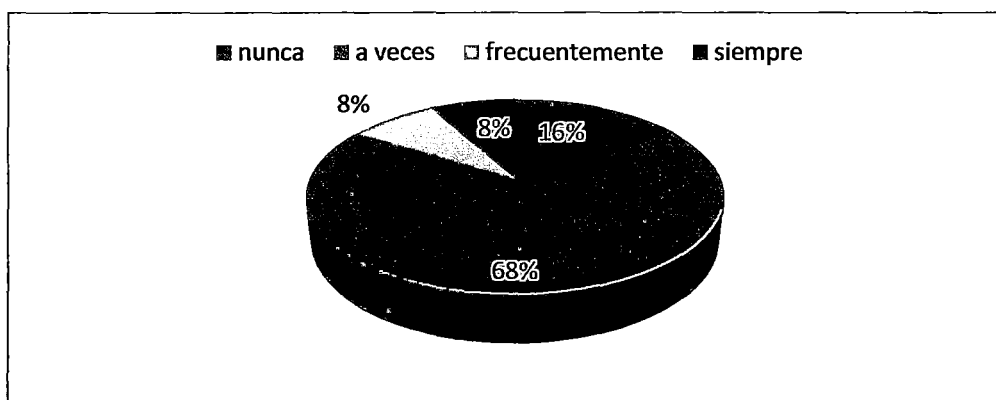


Figura 3

Los valores éticos son esenciales para el ambiente de control.

Fuente: Tabla 5

Análisis e interpretación de Resultados:

Como se observa en la tabla 5, 17 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 68% de este conjunto, consideran que a veces los valores éticos son esenciales para el Ambiente de Control. Asimismo, 4 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 4% del grupo, considera que nunca los valores éticos son esenciales para el Ambiente de Control. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 84% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a los valores éticos son esenciales para el Ambiente de Control.

En contraste, 2 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 8% de este grupo, consideran que frecuentemente los valores éticos son esenciales para el Ambiente de Control, mientras que sólo 2 gerentes y funcionarios de las

empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga que siempre se da tal situación.

3. ¿Cómo considera usted la actitud de los empleados con respecto al apoyo permanente hacia el control interno con base a la integridad establecida en la empresa?

Tabla 6

Actitud de los empleados con respecto al apoyo permanente hacia el control interno.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	4	16,0	16,0
Poco adecuado	14	56,0	72,0
Adecuado	5	20,0	92,0
Muy adecuado	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

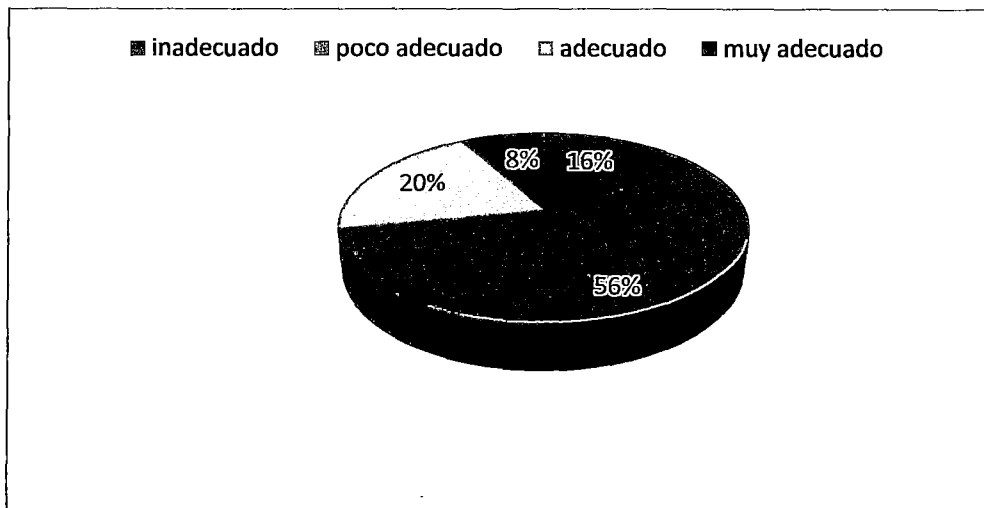


Figura 4

Actitud de los empleados con respecto al apoyo permanente hacia el control interno.

Fuente: Tabla 5

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 6, 14 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 56% de este conjunto, consideran poco adecuado la actitud de los empleados con respecto al apoyo permanente hacia el control interno con base en la integridad establecidos en la empresa. Asimismo, 4 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 16% del grupo, considera que es inadecuado la actitud de los empleados con respecto al apoyo

permanente hacia el control interno con base en la integridad establecidos en la empresa. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 72% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a lo indicado anteriormente.

En contraste, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 20% de este grupo, consideran adecuado la actitud de los empleados con respecto al apoyo permanente hacia el control interno con base en la integridad establecidos en la empresa; mientras que sólo 2 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga que es muy adecuado.

INDICADOR: ESTRUCTURA ORGÁNICA

4. ¿Cómo considera usted la estructura orgánica de la empresa?

Tabla 7

Estructura orgánica de la empresa.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	6	24,0	24,0
Poco adecuado	13	52,0	76,0
Adecuado	5	20,0	96,0
Muy adecuado	1	4,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

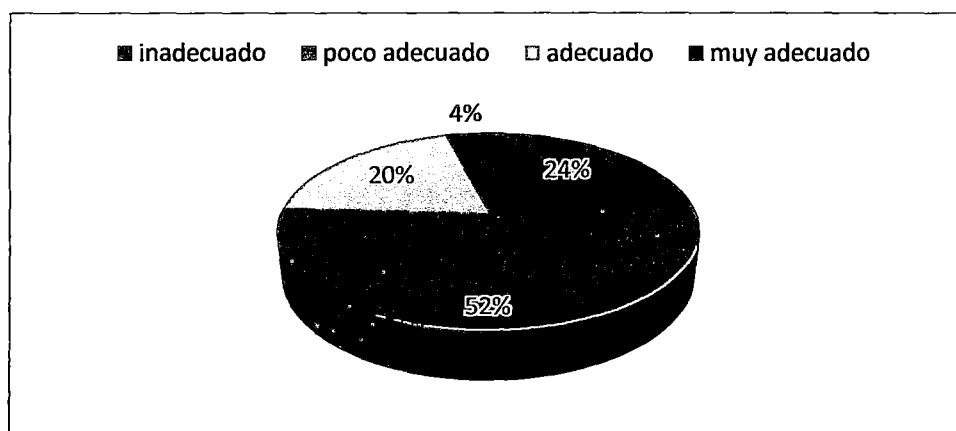


Figura 5

Estructura orgánica de la empresa.

Fuente: Tabla 7

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 7, 13 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 52% de este conjunto, consideran que es poco adecuado la estructura orgánica de la empresa. Asimismo, 6 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 24% del grupo, considera que es inadecuado la estructura orgánica de la empresa. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 76% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a la estructura orgánica de la empresa.

En contraste, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 20% de este grupo, consideran adecuado la estructura orgánica de la empresa, mientras que 1 gerente y funcionario de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 4% del conjunto, juzga que es muy adecuado.

5. ¿Considera usted que la estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización?

Tabla 8
La estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	9	36,0	36,0
A veces	10	40,0	76,0
Frecuentemente	5	20,0	96,0
Siempre	1	4,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

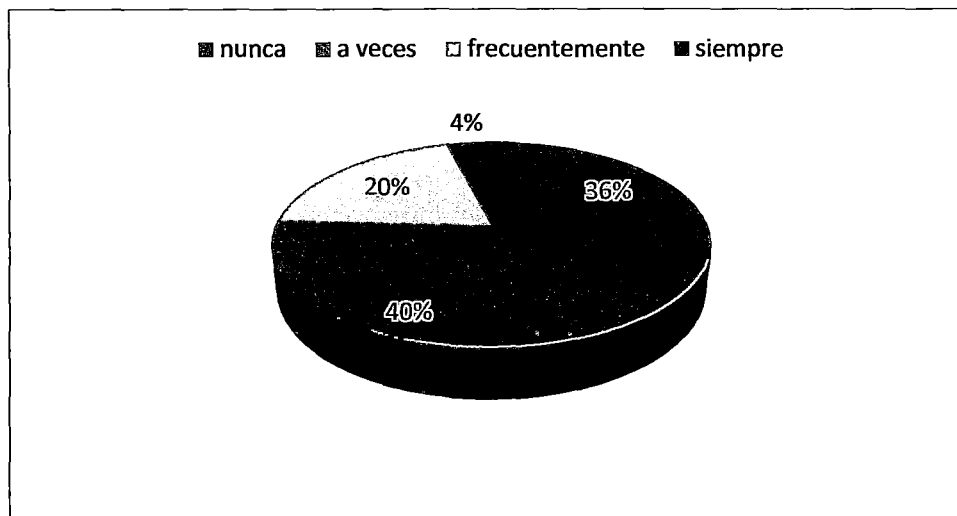


Figura 6
La estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización.

Fuente. Tabla 8

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 8, 10 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 40% de este conjunto, consideran que a veces la estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización. Asimismo, 9 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 36% del grupo, considera que nunca la estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 76% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a la estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización.

En contraste, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 20% de este grupo, consideran que frecuentemente la estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización, mientras que 1 gerente y funcionario

de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 4% del conjunto, juzga que siempre se da tal situación.

6. ¿Considera usted que la estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos y operativos?

Tabla 9

La estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	7	28,0	28,0
A veces	11	44,0	72,0
Frecuentemente	5	20,0	92,0
Siempre	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

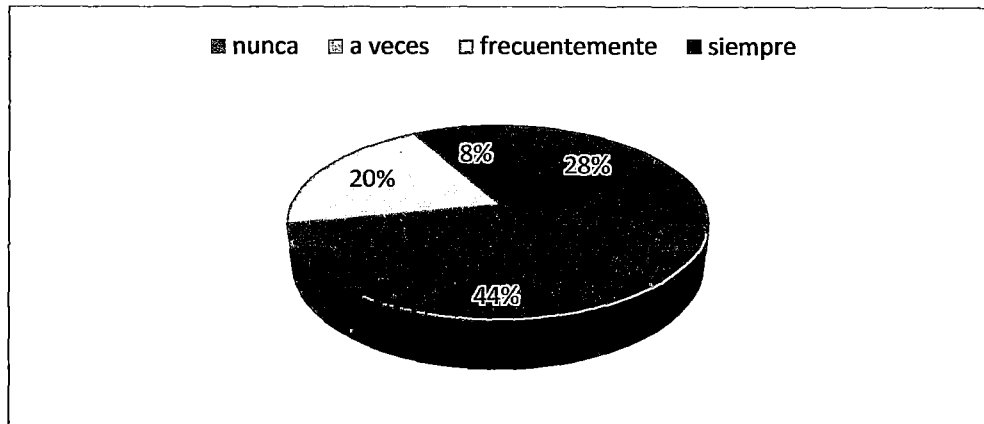


Figura 7

La estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos.

Fuente: Tabla 9

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 9, 11 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 44% de este conjunto, consideran que a veces la estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos y operativos. Asimismo, 7 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 28% del grupo, considera que nunca que la estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos y operativos. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas

agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 72% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a que si la estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos y operativos.

En contraste, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 20% de este grupo, consideran que frecuentemente la estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos y operativos, mientras que 2 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga que siempre se da tal situación.

INDICADOR: ASIGNACIÓN DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

7. ¿Considera usted que la autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa?

Tabla 10

La autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	6	24,0	24,0
Poco adecuado	13	52,0	76,0
Adecuado	4	16,0	92,0
Muy adecuado	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

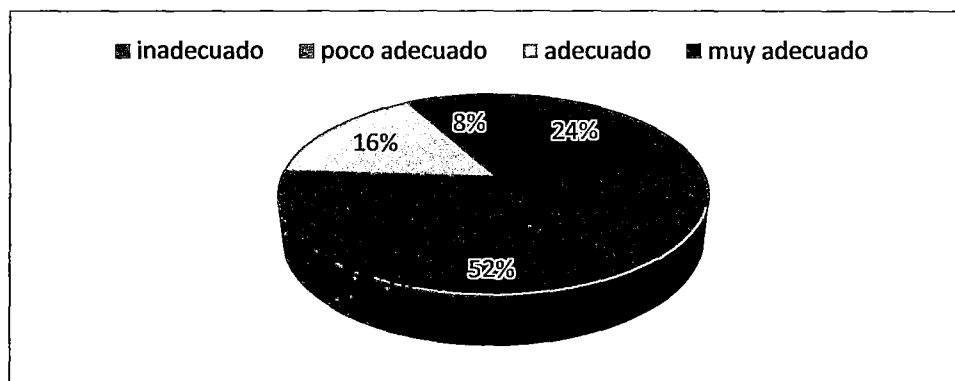


Figura 8

La autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa.

Fuente: Tabla 10

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 10, 13 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 52% de este conjunto, consideran poco adecuado que la autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa. Asimismo, 6 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 24% del grupo, considera inadecuado que la autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 76% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a que la autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa.

En contraste, 4 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 16% de este grupo, consideran adecuado que la autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa, mientras que sólo 2 gerentes y funcionarios de

las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga muy adecuado tal situación.

8. ¿Considera usted que empleados de la empresa conocen claramente sus deberes y responsabilidades?

Tabla 11

Los empleados de la empresa conocen sus deberes y responsabilidades.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
No conocen	8	32,0	32,0
Conocen poco	9	36,0	68,0
Conoce	6	24,0	92,0
Conocen bastante	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

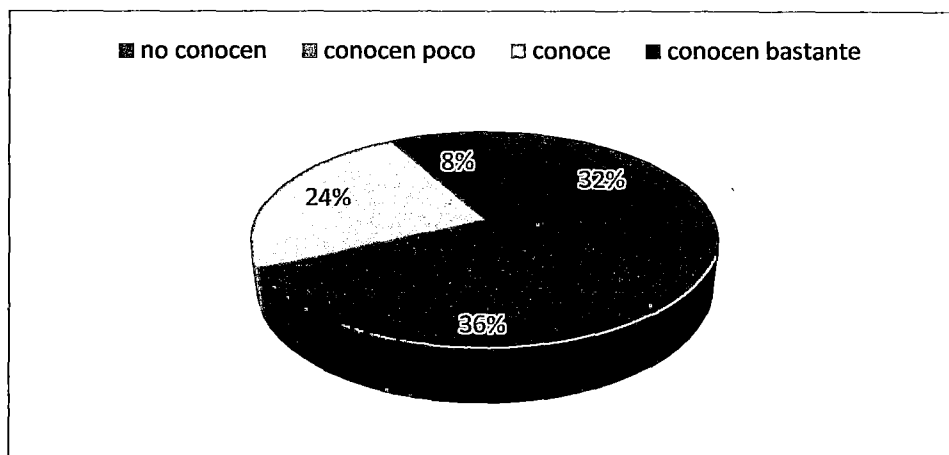


Figura 9

Los empleados de la empresa conocen sus deberes y responsabilidades.

Fuente: Tabla 11

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 11, 9 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 36% de este conjunto, consideran que los empleados de la empresa conocen poco sus deberes y responsabilidades. Asimismo, 8 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 32% del grupo, consideran que los empleados de la empresa no conocen sus deberes y responsabilidades. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en

estas dos categorías representan el 68% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a que empleados de la empresa conocen claramente sus deberes y responsabilidades.

En contraste, 6 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 24% de este grupo, consideran que los empleados de la empresa conocen claramente sus deberes y responsabilidades, mientras que sólo 2 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga que conocen bastante.

9. ¿Cómo considera el nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa?

Tabla 12

Nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Malo	5	20,0	20,0
Regular	14	56,0	76,0
Bueno	4	16,0	92,0
Muy bueno	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

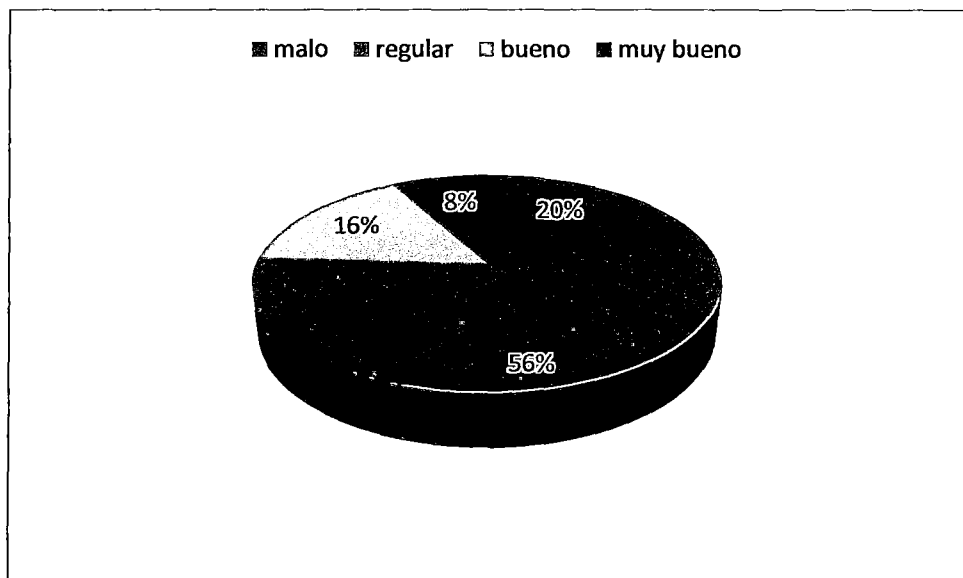


Figura 10

Nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa.

Fuente: Tabla 12

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 12, 14 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 56% de este conjunto, consideran que es regular el nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa. Asimismo, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 20% del grupo, considera que es malo el nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de

la empresa. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 76% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a el nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa.

En contraste, 4 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 16% de este grupo, consideran bueno el nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa, mientras que sólo 2 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga que es muy bueno.

INDICADOR: POLÍTICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL

10. ¿Considera usted que el personal tiene suficientes conocimientos y, habilidades necesarias para apoyar el logro de los objetivos de la empresa?

Tabla 13

El personal tiene conocimientos y habilidades para apoyar el logro de los objetivos.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	8	32,0	32,0
A veces	10	40,0	72,0
Frecuentemente	6	24,0	96,0
Siempre	1	4,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

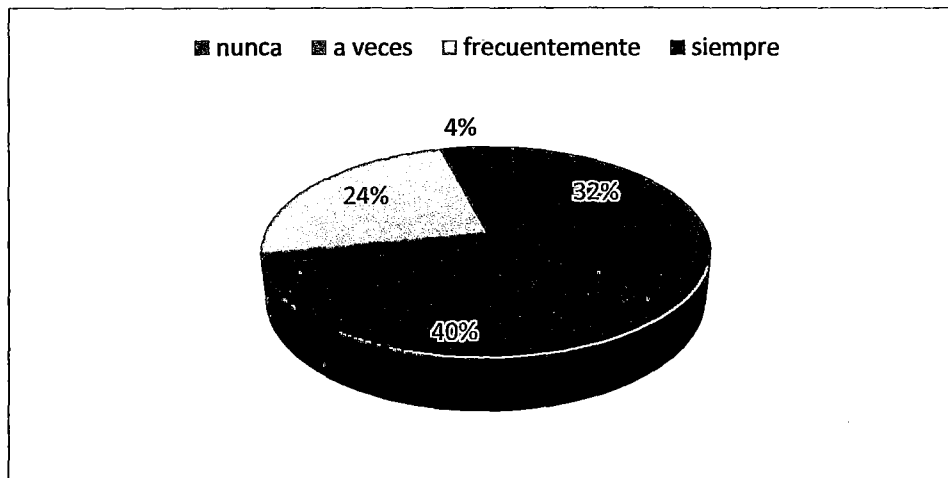


Figura 11

El personal tiene conocimientos y habilidades para apoyar al logro de los objetivos.

Fuente: Tabla 13

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 13, 10 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 40% de este conjunto, consideran que a veces el personal tiene suficientes conocimientos y, habilidades necesarias para apoyar el logro de los objetivos de la empresa. Asimismo, 8 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 32% del grupo, considera que nunca el personal tiene suficientes conocimientos y, habilidades necesarias para apoyar el logro de los objetivos de la empresa. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 72% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a si el personal tiene suficientes conocimientos y, habilidades necesarias para apoyar el logro de los objetivos de la empresa.

En contraste, 6 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 24% de este grupo, consideran que frecuentemente el personal tiene suficientes

conocimientos y, habilidades necesarias para apoyar el logro de los objetivos de la empresa, mientras que solo 1 gerente y funcionario de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 4% del conjunto, juzga que siempre se da tal situación.

11. ¿Considera que las políticas y prácticas del personal deben ser consistentes con los valores éticos de la empresa?

Tabla 14

Políticas y prácticas consistentes con los valores éticos.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	5	20,0	20,0
A veces	13	52,0	72,0
Frecuentemente	5	20,0	92,0
Siempre	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

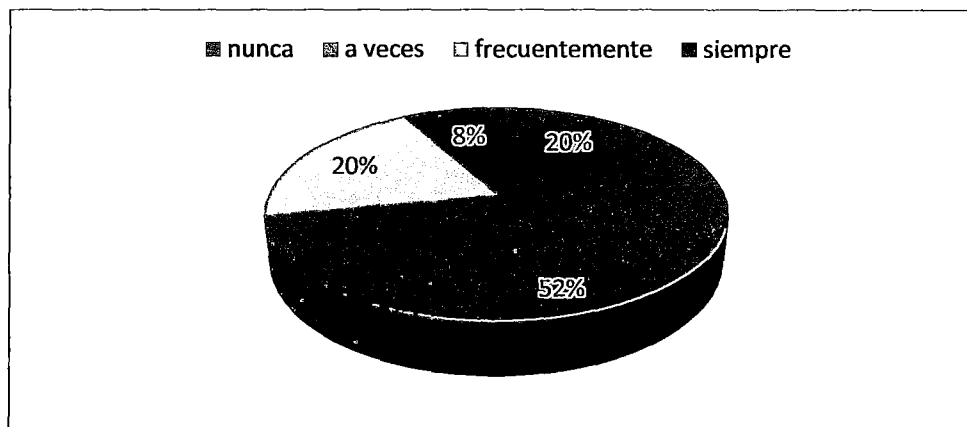


Figura 12

Políticas y prácticas consistentes con los valores éticos.

Fuente: Tabla 14

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 14, 13 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 52% de este conjunto, consideran que a veces las políticas y prácticas del personal deben ser consistentes con los valores éticos de la empresa. Asimismo, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 20% del grupo, considera que nunca las políticas y prácticas del personal deben ser consistentes con los valores éticos de la empresa. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías

representan el 72% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a las políticas y prácticas del personal deben ser consistentes con los valores éticos de la empresa.

En contraste, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 20% de este grupo, consideran que frecuentemente las políticas y prácticas del personal deben ser consistentes con los valores éticos de la empresa, mientras que sólo 2 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga que siempre se da tal situación.

12. ¿Cómo considera usted la competencia técnica en relación al logro de los objetivos de la empresa?

Tabla 15
Competencia técnica.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ineficiente	7	28,0	28,0
Poco eficiente	11	44,0	72,0
Eficiente	5	20,0	92,0
Muy eficiente	2	8,0	100,0
Total	25	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de datos

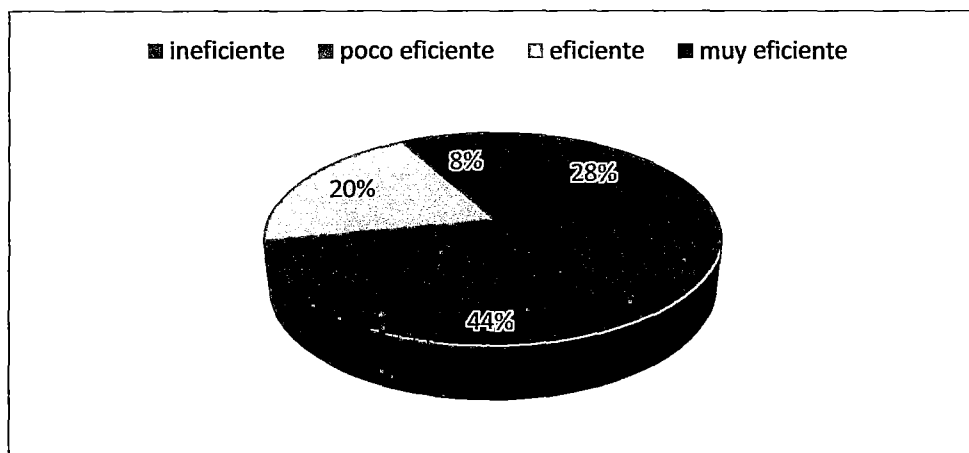


Figura 13

Competencia técnica.

Fuente: Tabla 15

Análisis e interpretación de resultados:

Como se observa en la tabla 15, 11 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 44% de este conjunto, consideran poco eficiente la competencia técnica en relación al logro de los objetivos de la empresa. Asimismo, 7 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 28% del grupo, considera ineficiente la competencia técnica en relación al logro de los objetivos de la empresa. En otras palabras, el conjunto de los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que se distribuyen en estas dos categorías representan el 72% de muestra seleccionada, lo que supone un cuadro de insatisfacción generalizada, en lo que respecta a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna en relación a la competencia técnica en relación al logro de los objetivos de la empresa. En contraste, 5 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que conforman el 20% de este grupo, consideran eficiente la competencia técnica en relación al logro de los objetivos de la empresa, mientras que solo 2 gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, que representan el 8% del conjunto, juzga muy eficiente tal situación.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

6.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo con los resultados estadísticos se evidenció que la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control tiene una influencia poco favorable en el desarrollo económico de la empresa.

6.2 CONTRASTACIÓN Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

De lo hasta aquí desarrollado a lo largo de la presente investigación, con la información doctrinaria expuesta y la información de la encuesta aplicada a los gerentes y funcionarios de las empresas agroexportadoras del departamento de Tacna, se ha demostrado la hipótesis planteadas al inicio del presente trabajo como respuesta tentativa a esta investigación.

El análisis y contrastación de la variable independiente y dependiente correspondiente a la hipótesis general objeto de la presente tesis, nos permitió determinar lo siguiente:

La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C.

Tabla 16

Tabla de contingencia NG Control Interno: ambiente de control *
Desarrollo económico

Recuento

NG Control Interno: ambiente de control	Desarrollo económico			Total
	Bajo	Regular	Alto	
Inadecuada	17	2	1	20
Poco adecuada	1	32	1	34
Adecuada	4	4	10	18
Total	22	38	12	72

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	71,234 ^a	4	0,000
Razón de verosimilitudes	69,206	4	0,000
Asociación lineal por lineal	27,074	1	0,000
N de casos válidos	72		

Fuente: Elaboración propia

6.3 HIPÓTESIS ESTADÍSTICA

1º Formulación de Hipótesis

Hipótesis nula

Ho: NG Control Interno: ambiente de control no influye significativamente en el desarrollo económico.

Hipótesis alterna:

H₁: NG Control interno: ambiente de control influye significativamente en el desarrollo económico.

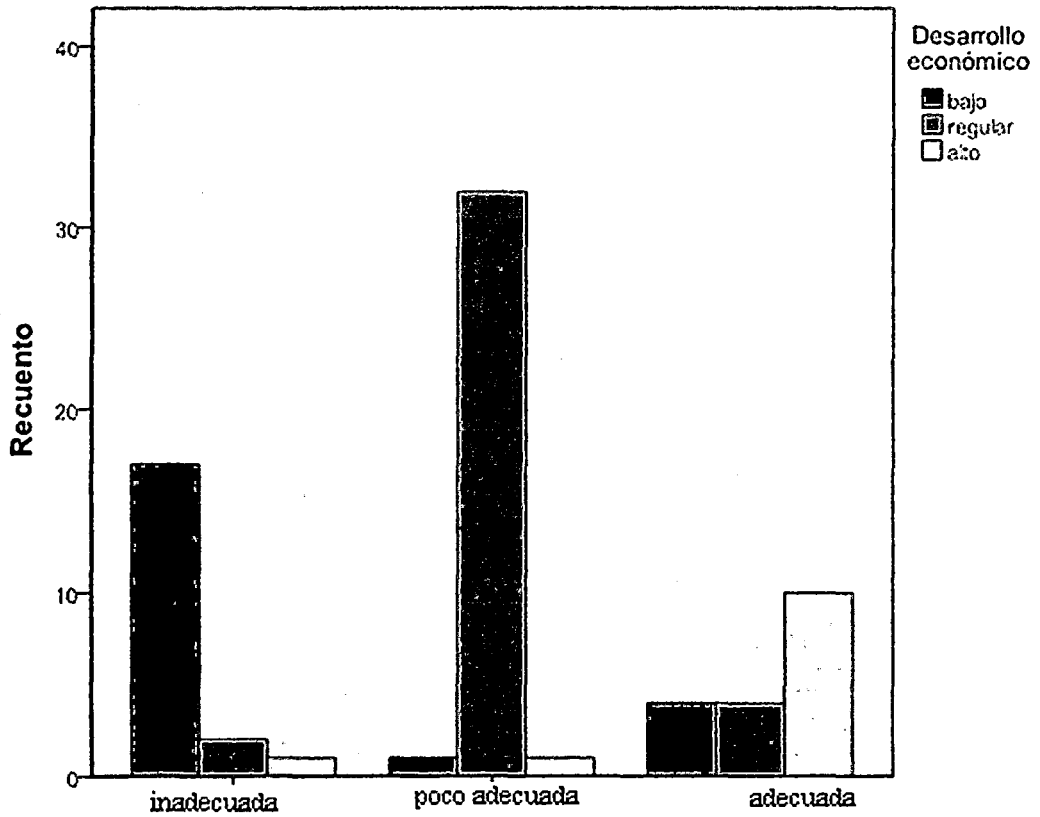
2º Nivel de significancia

$\alpha = 0,05$

3° Conclusión:

Dado que el p-valor es menor que 0,05 entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye: La Norma General de Control Interno ambiente de control influye significativamente en el desarrollo económico de la empresa.

Es decir, en la siguiente figura, se observa que hay una tendencia que ilustra que cuando la Norma General de Control Interno ambiente de control es poco adecuado es posible que el desarrollo económico sea bajo. Pero si la Norma General de Control Interno ambiente de control es adecuado, entonces es posible que el nivel de desarrollo económico sea alto.



Norma General de Control Interno: ambiente de control

Figura 13

Norma general control interno ambiente de control y desarrollo económico.

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO VII

PROPUESTA DE MEJORA CONTINUA

7.1 INTRODUCCIÓN

En base al diagnóstico realizado, a continuación se presenta una serie de propuestas partiendo de las observaciones previas. Mejorar el control interno para el componente de ambiente de control.

7.2 OBJETIVOS

7.2.1 General

Diseñar una propuesta de mejora continua, que permita mejorar el control interno en la empresa PROATACNA S.A.C

7.2.2 Específicos

- a. Fortalecer el ambiente de control, mediante la propuesta de código de ética para la empresa PROATACNA S.A.C.

- b. Fortalecer la estructura orgánica y la asignación de autoridad y responsabilidad, mediante la propuesta de un manual de organización y funciones.
- c. Implementar las políticas de administración para la administración del personal, mediante la propuesta de manual de procedimientos de selección de personal para la empresa.

7.3 PROPUESTA DE MEJORA CONTINUA SOBRE EL CONTROL INTERNO COMPONENTE AMBIENTE DE CONTROL DE LA EMPRESA PROATACNA S.A.C.

7.3.1 INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS

El ambiente de control busca establecer un entorno organizacional favorable para el ejercicio de prácticas, valores, conductas y reglas que sensibilicen a los miembros de la organización, generando una cultura de control interno.

Propuesta: Debe implementarse un código de ética que servirá como guía a todo el personal que labora en la empresa.

Contenido:

Este código de ética contendrá principalmente lo siguiente:

La ética de accionistas o propietarios en el ejercicio de sus derechos de propiedad, deben: configurar a la empresa como un instrumento al servicio de la creación de riqueza.

- Buscar un justo equilibrio entre el capital y el trabajo de modo que los trabajadores reciban a través de sus salarios la justa contraprestación por su trabajo.

Administradores y Directivos en relación con sus funciones de dirección:

- Informar puntualmente y con exactitud a los propietarios o accionistas de la situación y perspectivas de la empresa.
- Cumplir y hacer cumplir las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados y establecer los sistemas internos y externos de control y gestión adecuados a las características de la empresa.
- Mantener los libros y registros de la empresa con exactitud y honestidad, de modo que permitan la

obtención de información y la toma de decisiones de forma responsable.

Con los Proveedores y clientes de la empresa:

- Relacionarse con los proveedores de bienes y servicios de forma ética y lícita.
- Seleccionar a los proveedores en base a la idoneidad de sus productos o servicios, así como de su precio, condiciones de entrega y calidad.
- Buscar la excelencia de los bienes y servicios de la empresa de modo que sus clientes y consumidores obtengan la satisfacción esperada de aquellos.

Con los competidores de la empresa:

- No abusar de una posición dominante o privilegiada en el mercado.
- Competir lealmente con otras empresas cooperando a la consecución de un libre mercado basado en el respeto mutuo entre competidores.

Con los empleados de la empresa:

- Tratar con dignidad, respeto y justicia a los empleados.

- No discriminar a los empleados por razón de raza, religión, edad, nacionalidad, sexo o cualquier otra condición personal o social.
- Vincular la retribución y promoción de los empleados a sus condiciones de mérito y capacidad.

En relación con la sociedad civil:

- Respetar los derechos humanos y las instituciones democráticas y promoverlos donde sea posible.
- Mantener el principio de neutralidad política, no interfiriendo políticamente en las comunidades donde desarrolle sus actividades, como muestra además de respeto a las diferentes opiniones y sensibilidades de las personas vinculadas a la empresa.

7.3.2 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y ASIGNACIÓN DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Es un instrumento normativo de la gestión administrativa, se precisan en total concordancia con la estructura orgánica y funciones, la descripción de los cargos que la integran, las líneas de autoridad, responsabilidad y coordinación.

Propuesta: Elaboración de un Manual de Organización y Funciones

Mediante este manual cada funcionario y trabajador, deberá conocer sus funciones y su ubicación dentro de la estructura general de la organización, con el fin de participar, de manera integral, en el logro de los principales objetivos de la empresa

Contenido:

Cuenta con la siguiente estructura orgánica:

1. **Alta Dirección:** Gerencia General es la unidad responsable de la administración y gestión de la empresa.
2. **Órgano de Apoyo:** encargado de administrar los recursos administrativos y financieros de la empresa.
3. **Órgano funcional:** órgano encargado de planificar, programar y ejecutar las estrategias necesarias para el logro de los objetivos propios del giro del negocio.

7.3.3 POLÍTICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL

El proceso de selección de personal representa al interior de la empresa una herramienta que le permite al gerente elegir al candidato idóneo de acuerdo a sus necesidades particulares, buscando predecir quien es el más competente para un determinado trabajo.

Propuesta: Elaboración de Manual de Selección de Personal

Este manual aplica a todo el proceso de selección y vinculación de los trabajadores de la empresa.

Contenido:

Análisis del cargo: consiste en determinar los requerimientos de personal con base en las características, dimensiones, necesidades de la organización para desarrollar eficientemente sus actividades.

Perfil del Cargo: consiste en la descripción del mismo, el análisis determina las labores, responsabilidades, habilidades y conocimientos del cargo.

Convocatoria: tiene por finalidad invitar a los candidatos a presentar su hoja de vida y la documentación pertinente de acuerdo a unos plazos determinados.

Estudio de las hojas de vida: se debe tener en cuenta el nivel de educación, experiencia laboral acumulada, especialidad, grado de responsabilidad, certificación de competencias laborales.

Entrevista: se sugiere iniciarla con aspectos referentes a temas de la vida cotidiana, diferentes al laboral, con el fin de establecer una buena relación interpersonal y disminuir los temores del entrevistado.

Evaluación de las competencias laborales: el diseño de la prueba escrita se realizará dependiendo de las características del cargo, se busca con su aplicación tener una percepción de los conocimientos, las aptitudes físicas, intelectuales y de la personalidad.

Selección y contratación: efectuadas las entrevistas y evaluaciones correspondientes se procederá a contratar al candidato.

Inducción previa: es un proceso mediante el cual se da a conocer a la persona que ingresa a la empresa, aspectos generales sobre la misma y algunas herramientas necesarias para su desempeño dentro de la empresa.

Inducción al cargo: el cual se da a conocer a la persona que va a ocupar un cargo, todos los aspectos relacionados con este, como son funciones, responsabilidades y todo aquello que le permita desarrollar las actividades rutinarias del cargo a desempeñar.

CONCLUSIONES

Primera

La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control tiene una influencia poco favorable en el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., ya que la integridad y los valores éticos, la estructura orgánica, la asignación de autoridad y responsabilidad, y las políticas del personal no se implementan adecuadamente.

Segunda

La integridad y los valores éticos tiene una influencia poco favorable en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., ya que no ha implementado eficazmente un código de conducta dentro de la empresa.

Tercera

La estructura orgánica no está alineada a la misión y objetivos de la empresa, por lo que la misma no logra optimizar sus objetivos.

Cuarta

La asignación de autoridad y responsabilidad tiene una influencia poco favorable en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., ya que los empleados de la empresa conocen poco sus deberes y responsabilidades y el nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa, es insuficiente.

Quinta

Las políticas para la administración del personal influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., ya que los conocimientos y, habilidades del personal son poco suficientes para apoyar el logro de los objetivos de la empresa. Así como, las políticas y prácticas del personal no son tan consistentes con los valores éticos de la empresa.

RECOMENDACIONES

Primera

Para mejorar la implementación de la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control, se recomienda se diseñe una propuesta de mejora continua de la implementación del mismo, con el propósito de optimizar el desarrollo económico en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C.

Segunda

Proponer la implementación del componente del ambiente de control, se recomienda se diseñe una propuesta de mejora continua del control interno que involucre la integridad y valores éticos, mediante un código de conducta dentro de la empresa.

Tercera

Para una apropiada implementación del componente del ambiente de control, se recomienda se diseñe una propuesta de mejora continua del control interno, en la que considere la estructura orgánica y esté alineada a la misión y objetivos de la empresa.

Cuarta

Es conveniente la implementación del componente del ambiente de control, se recomienda se diseñe una propuesta de mejora continua del control interno que involucre La asignación de autoridad y responsabilidad.

Quinta

Instaurar la implementación del componente del ambiente de control, se recomienda se diseñe una propuesta de mejora continua del control interno el cual debe optarse las políticas para la administración del personal, para esto se fortalezca los conocimientos y habilidades del personal para apoyar el logro de los objetivos de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. (1997). " *Technology, Unemployment and Efficiency*". *European Economic Review*, No.41, pp. 525-533.
- Aguirre, J. (2005). *Auditoría y Control Interno*. Madrid: Cultural, S.A.
- Arnott, R., & Stiglitz, J. (1991). " *Moral Hazard and Nonmarket Institutions: Dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring*". *American Economic Review*, March 1991, v.. 81. iss. 1, pp. 179-90.
- Aron, J. (2000). *Institution and Growth: A review of the literature and Evidence*.
- Aschauer, D. (1989). " *Is Public Expenditure Productive?*". *Journal of Monetary Economics*, No. 23, pp. 177-200.
- Balassa, B. (1989). " *Outward Orientation*", Chenery-Srinivasan, eds, *Handbook of Development Economics*, Vol.II.
- Banerjee, A., & Newman, A. (1998). " *Information, The Dual Economy and Development*". *The Review of Economic Studies*, Vol. 65, No. 4, pp. 631-653.
- Bhagwati, J. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Vol XI.
- Bhagwati-Krueger. (1973). " *Exchange Control, Liberalization and Economic Development*", *American Economic Review*, pp.419-427. May.

- Bowles , S., Durlauf, S., & Hoff, K. (2005). *Poverty Traps*. Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- Bowles, H., & Gintis, S. (1996,1995a,1995b). *Efficient redistribution: New rules for markets, states, and communities*. *Politics & Society*, Dec96, Vol. 24 Issue 4, p307, 36p, 4 charts, 1 graph.
- Bowles, S., Gintis, H., & Bardhan, P. (1998). "Wealth Inequality, Wealth Constraints and Economic Performance".A.B. Atkinson, F. Bourguignon, eds, *Handbook of Income Distribution, Volume I*. Elsevier Science & Technology.
- Boyd, J., Prescott, E., & Smith, B. (1988). "Organizations in Economic Analysis". *Canadian Journal of Economics*. No. XXVI-3. Canada.
- Bravo, M. (2000). *Control Interno* . Lima: San Marcos.
- Bruton, H. (1998). "A Reconsideration of Import Substitution". *Journal of Economic Literature*, No. XXXVI, PP. 903-936.
- Bunge, M. (2002). *La Ciencia su Método y su Filosofía*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Chenery, H., & Strout, A. (1966). "Foreign Assistance and Economic Development". *The American Economic Review*, Sept, pp. 679-733.
- Claros, R., & León, O. (2012). *El Control Interno como Herramienta de Gestión y Evaluación*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Coase, R. (1937). "The Nature of the Firm". *Economica*, No. 4-6, pp. 386-405. WP, Yale University.

- Corden, W. (1971). *"The Effects of Trade on the Rate of Growth"*. En J. Bhagwati y Asociados, *Trade, Balance of Payments and Growth*. En J. Bhagwati y Asociados.
- Cosio, F. (2007). *Procedimiento de Exportación*. Lima: Instituto Pacífico.
- Darwin, C. (1859). *The Origins of Species by Means of Natural Selection*. Random House.
- Deardoff, A. (2001). *"Rich and Poor Countries in Neoclassical Trade and Growth"*. *The Economic Journal*, No. 111-Abril, pp.277-294. .227-294.
- Demsetz, H., & Alchian, A. (1972). *"Production, Information Costs. and Economic Organization"*. *The American Economic Review*, No.62-5, pp.777-795.
- Domar, E. (1946). *"Capital Expansion, Rate of Growth and Employment"*, *Econometrica*. Abril, pp.137-147. *Econometrica*.
- Drazen, A., & Eckstein, Z. (1988). *"On the Organization of Rural Markets and the Process of Economic Development"*. *The American Economic Review*, No. 78-3, pp. 431-443.
- Easterly, W., & Levine, R. (2000). *"It is not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models"*. World Bank, mimeo.
- Edwards, S. (1993). *"Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries"*. *Journal of Economic Literature*.
- Escalante, E. (2006, Febrero 14). *www.invesca.com*. Extraído Abril 14, 2012, <http://www.invesca.com>

- Feder, G. (1983). *On Exports and Economic Growth*, *Journal of Development Economics*.
- Fei, J., & Ranis, G. (1961). "A theory of Economic Development", *American Economic Review*, Septiembre.
- Flores, J. (2004). *Economía del desierto*. Tacna: UNJBG.
- Gaitán, E. (2006). *Control Interno y Fraudes*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Galor, O. (1996). "Convergence?: Inference from Theoretical Models". *Economic Journal*, No. 106-Julio, pp. 1056-1069.
- Gersovitz, M. (1982). "The Estimation of the Two-Gap Model". *Journal of International Economics*, 12, pp. 111-124.
- Gonzales, Y. (2012). *Aprende Fácil a Exportar e Importar*. Lima: Editora Marco E.I.R.L.
- Greif, A. (1994). "Cultural Beliefs and the Organization of the Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies". *Journal of Political Economy*, Vol.102, No.5, pp.912-950.
- Harrod, R. (1939). "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, 49, pp. 14-33.
- Helpman, E., & Krugman, P. (1985). *Market Structure and the International Economy*. MIT.
- Hernández, R. (2002). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill INTERAMERICANA EDITORES S.A. de C.V.

- Hernández, R., & Fernández, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. . México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Hirschman, A. (1958). *Strategy of Economic Development*. Yale University. Yale University.
- Hoff, K. (1996). "Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective From the Economics of information". *Politics & Society*, vol. 24, No. 4, December, pp. 411-432.
- Hoff, K., & Sen, A. (2004). "Homeownership, Community Interactions, and Segregation". *Mimeo World Bank. Policy Research Working paper No. WPS 3316*.
- Huang, H., & Chu, X. (1999). "Institutions, Innovation and Growth". *American Economic Review*, No. 89-2.
- Knack, S. (1996). "Institutions and the Convergence Hypothesis : The Cross-National Evidence". *Public Choice*, No. 87-3/4, pp, 207-228.
- Knack, S., & Keefer, P. (1995). "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics*, 7(3), pp. 207-227.
- Knack, S., & Keefer, P. (1995). "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics*, 7 (3), pp. 207-227.
- Kranton, R. (1996). " Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System ". *American Economic Review*, 86(4) September: 830-851.

- Krueger, A. (1978). *Foreign Trade Regime and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*.
- Krugman, P. (1995). *Development, Geography and Economic Theory*. MIT Press.
- Krugman, P., Brezis, E., & Tsiddon, D. (1991). " *Leapfrogging: a Theory of Cycles in National Technological Leadership* ". NBER, WP No. 3886-October.
- Ladino, E. (2012, Abril 15). *Control Interno, Informe Coso*. Extraído Mayo 15, 2012, <http://www.ilustrados.com/Tema/2036/control-interno-Inforna-Coso.html>.
- Lewis, A. (1954). " *Economic Development wiht Unlimited Supplies of Labor*", *Manchester School of Economics*. Manchester.
- Lipton, M. (1962). " *Balanced and Unbalanced Growth in Underdeveloped Countries*". *The Economic Journal*, N.72-287, pp.641-657. .641-657.
- Little-Sitovsky-Scott. (1970). *Industry and Trade in Some Development Countries*. Oxford.
- Lucas, R. (1988,1993). " *On the Mechanism of Economic Development*". *Journal of Monetary Economic*. " *Making a Miracle*", *Econométrica*, 61, No. 2, pp. 251-272.
- Lucas, R. (1988). " *On the Mechanism of Economic Development*". *Journal of Monetary Economics*. *Journal of Monetary Economics*.
- Mackinnon, R. (1964). " *Foreign Exchange Constraints in Economic Development and Efficient Aid Allocation*", *Economic Journal*.

- Mantilla, S., & Cante, S. (2005). *Auditoría del Control Interno*. Bogotá: Esfera Editores Ltda.
- Mauro, P. (1995). "Corruption and Growth". *Quarterly Journal of Economics*, 110, Agosto, pp. 681-712.
- Munnell, A. (1992). "Infrastructure Investment and Economic Growth". *Journal of Economic Perspective*, No. 6-4; pp. 189-198.
- Murphy, M., Shleifer, A., & Vishny, R. (1989). "Industrialization and the Big Push," *Journal of Political Economy*, Vol 97, No. 5.
- Murphy, M., Shleifer, A., & Vishny, R. (1993). "why is Rent Seeking so Costly to Growth?," *American Economic Review*, Vol. 83, pp.409-414.
- Myint, H. (1958). "The Classical Theory of International Trade and Underdevelopment Countries".*Economic Journal*. Economic Journal.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. . Cambridge University Press.
- North, D. (1981,1986,1990). *Structure and Change in Economic History, "Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction,Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Norton.
- Nugent, J., & Lin, J. (1995). "Institutions and Economic Development". *Behrman-Srinivasan, eds, Handbook of Economic Development, Vol. III-A. Elsevier*.

- Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Blackwell.
- Olson, M. (1982, 1996.). *The Rise and Decline of Nations, Big Bills Left on the Sidewalk*. Harvard: Yale University Press.
- Paredes, D. (2008, Abril 14). *www.promperu.gob.pe*. Extraído Mayo 14, 2012, <http://www.promperu.gob.pe>
- Pau Laun, S., & Sin, C. (1997). "Public Infrastructure and Economic Growth: Time Series Properties and Evidence". *Economic Record*, No. 73-221, pp, 125-135.
- Rendueles, M. (2010). *Desarrollo económico y social en el marco de la responsabilidad social universitaria*. Cuba: Universitaria.
- Rodríguez, & Clare, D. (1996). "The Division of Labor and Economic Development". *Journal of Development Economic*, No. 49, pp. 3-32.
- Rodrik, D. (1996). "Understanding Economic Policy Reforms". *Journal Economic Literature*, 35. No. 1.
- Romer, P. (1986). "Increasing Returns and Long-Run Economic Growth". *Journal of Political Economy*.
- Romer, P. (1990,1992). "Endogenous Technological Change". *Journal of Political Economy*, No. 98-5, pp. 71-102. "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas".
- Romer, P. (1986). *Increasing Returns and Long-Run Economic Growth*. *Journal of Political Economy*.

- Rosenstein-Rodan, P. (1961). "Notes on the Theory of the Big Push". En *Ellis-Willich, eds, Economic Development for Latin America, St Martín*. St Martin.
- Ross, S. (1973). "The Economic Theory of the Agency: The Principal's Problem". *The American Economic Review*, Vol. 63-2, pp. 134-139.
- Rostow, W. (1956). "The Take-Off into Self-Sustained Growth". *Economic Journal*, Marzo. Economic Journal.
- Rutherford, M. (2001). "Institutional Economics: The and Now". *Journal of Economic Perspectives*, No. 15-3, pp. 173-194.
- Santacruz, A., & Coca, L. (2007). *Contabilización de Costos de Importación y Exportación*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Sappington, D. (1991). "Incentives in Principal-Agent Relationship". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5-2; pp. 45-66.
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry, Profits, Capital, Interest and the Business Cycle*. Harvard: University Press.
- Solow, R. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70. Febrero, pp.65-94.
- Stiglitz, J. (1988b). "Economic Organization, Information, and Developmet". *Capítulo 5 del Handbook of Developmet Economic, Vol I, eds., H. Chenery y T.N. Srinivasan, North Holland*. . Holanda.
- Stiglitz, J. (1988a). "Markets, Market Faailures and Development". *The American Economic Reviero*, 79, No.2, pp. 197-203, Mayo.

- Stiglitz, J. (1988a, 1988b.). *"Markets, Market Failures and Development"*.
"Economic Organization, Information, and Development".
 Srinivasan, North Holland.
- Stiglitz, J. (1998). *"Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes"*. UNCTAD, *Prebisch Lecture*. UNCTAD, Prebisch Lecture.
- Stiglitz, J., & Greenwald, B. (1986). *"Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets"*. *Quartely Journal of Economics*, 101-No. 2, pp. 229-264.
- Stiglitz, J., & Hoff, K. (2001). *"Modern Economic Theory and Development"*. . Oxford: Univesity Press.
- Stiglitz, J., & Sah, R. (1989). *"Sources of Technological Divergence between Developed and Less Developed Countries"*. En Calvo-Asociados, eds, *Debt, Stabilizations and Development: _ Essay in Memory of Carlos Díaz Alejandro*. Blackwell.
- Tello, M. (2008). *Desarrollo Económico Local, Descentralización y Clusters: Teoría, Evidencia y Aplicaciones*. Lima: Proyecto Editorial.
- Williamson, J. (1990). *Latin America Adjustment, Institute of International Economics*.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA NORMA GENERAL DE CONTROL INTERNO PARA EL COMPONENTE DEL AMBIENTE DE CONTROL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN LA EMPRESA AGROEXPORTADORA PROATACNA S.A.C., AÑO 2010

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	TIPO DE INVESTIGACIÓN	VARIABLES	DEFINICIÓN DE VARIABLES	TIPO DE VARIABLE
1. PROBLEMA PRINCIPAL	1. OBJETIVO GENERAL	1. HIPÓTESIS GENERAL		VARIABLE INDEPENDIENTE		
¿De qué manera la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye en el desarrollo económico en la empresa agro exportadora PROATACNA S.A.C., año 2010?	Determinar si la Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye en el desarrollo económico en la empresa Agroexportadora PROATACNA S.A.C., año 2010.	La Norma General de Control Interno para el componente del ambiente de control influye significativamente en el desarrollo económico en la empresa Agroexportadora PROATACNA S.A.C., año 2010.	* APLICADA * CORRELACIONAL	VARIABLE INDEPENDIENTE El control interno	Comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para la protección de sus activos, la obtención de información financiera correcta y segura, la promoción de eficiencia de operación y la adhesión a las políticas prescritas por la dirección. (Bravo, 2000).	CUALITATIVA
¿Cómo la integridad y valores éticos influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.	Analizar si la integridad y valores éticos influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.	La integridad y valores influye significativamente en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.		VARIABLE DEPENDIENTE Desarrollo Económico	El desarrollo implica mejores niveles de vida para la población y no sólo un crecimiento del producto, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. Las expresiones fundamentales del desarrollo económico son: aumento de la producción y productividad per-cápita en las diferentes ramas económicas, y aumento del ingreso real-per -cápita. (Económico, 2009)	

<p>¿En qué medida la estructura orgánica influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.</p>	<p>Verificar si la estructura orgánica influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.</p>	<p>La estructura orgánica influye significativamente en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.</p>				
<p>¿De qué manera la asignación de autoridad y responsabilidad influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.</p>	<p>Establecer si la asignación de autoridad y responsabilidad influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.</p>	<p>La asignación de autoridad y responsabilidad influye significativamente en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.</p>				
<p>¿De qué forma las políticas para la administración del personal influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010.</p>	<p>Determinar si las políticas para la administración del personal influye en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010. Proponer la implementación de control interno en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C., para mejorar el desarrollo económico de la misma.</p>	<p>La política p ara la administración del personal influye significativamente en el desarrollo económico, en la empresa agroexportadora PROATACNA S.A.C. en el año 2010</p>				

ANEXO 2
CUESTIONARIO

INDICADOR: INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS

1. ¿Cuál es su nivel de conocimiento respecto a los valores éticos que constituyen un sólido fundamento moral para su conducción y operación sobre control interno?
 - a) Muy bueno (4)
 - b) Bueno (3)
 - c) Regular (2)
 - d) Malo (1)

2. ¿Considera usted que los valores éticos son esenciales para el Ambiente de Control?
 - a) Siempre (4)
 - b) Frecuentemente (3)
 - c) A veces (2)
 - d) Nunca (1)

3. ¿Considera usted que los empleados mantienen una actitud de apoyo permanente hacia el control interno con base en la integridad establecidos en la empresa?
 - a) Muy adecuado (4)
 - b) Adecuado (3)
 - c) Poco adecuado (2)

d) Inadecuado (1)

INDICADOR: ESTRUCTURA ORGÁNICA

4. ¿Cómo considera usted la estructura orgánica de la empresa?

a) Muy adecuado (4)

b) Adecuado (3)

c) Poco adecuado (2)

d) Inadecuado (1)

5. ¿Considera usted que la estructura orgánica está alineada a las estrategias de la organización?

a) Siempre (4)

b) Frecuentemente (3)

c) A veces (2)

d) Nunca (1)

6. ¿Considera usted que la estructura orgánica contribuye al logro de los objetivos de los planes estratégicos y operativos?

a) Siempre (4)

b) Frecuentemente (3)

c) A veces (2)

d) Nunca (1)

INDICADOR: ASIGNACIÓN DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

7. ¿Considera usted que la autoridad y responsabilidad definen los objetivos de la empresa?

a) Muy adecuado (4)

b) Adecuado (3)

c) Poco adecuado (2)

d) Inadecuado (1)

8. ¿Considera usted que los empleados de la empresa conocen claramente sus deberes y responsabilidades?

a) conocen bastante (4)

b) conocen (3)

c) conocen poco (2)

d) no conocen (1)

9. ¿Cómo considera usted el nivel de conocimiento del personal sobre los objetivos de la empresa?

a) Muy bueno (4)

b) Bueno (3)

c) Regular (2)

d) Malo (1)

INDICADOR: POLÍTICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL

10. ¿Considera usted que el personal tiene suficiente conocimiento y, habilidad para apoyar el logro de los objetivos de la empresa?

- a) Siempre (4)
- b) Frecuentemente (3)
- c) A veces (2)
- d) Nunca (1)

11. ¿Considera usted que las políticas y prácticas del personal deben ser consistentes con los valores éticos de la empresa?

- a) Siempre (4)
- b) Frecuentemente (3)
- c) A veces (2)
- d) Nunca (1)

12. ¿Cómo considera usted la competencia técnica en relación al logro de los objetivos de la empresa?

- a) Muy eficiente (4)
- b) Eficiente (3)
- c) Poco eficiente (2)
- d) Ineficiente (1)

ANEXO 3



Fig.1 Cultivo de la Cebolla amarilla-dulce- 2010.

Fuente: Foto Empresa PROATACNA S.A.C. Yarada.

ANEXO 4

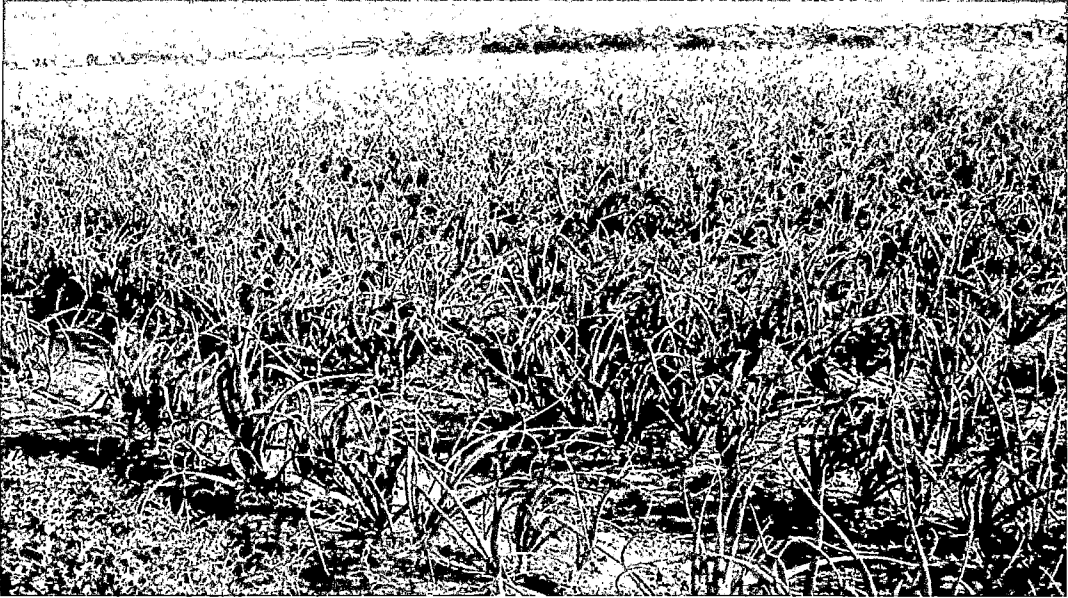


Fig.2 Crecimiento y fertilización de la cebolla amarilla- dulce- 2010.

Fuente: Foto Empresa PROATACNA S.A.C. Yarada.

ANEXO 5



Fig.3 Control fitosanitario de la cebolla amarilla- dulce- 2010

Fuente: Foto Empresa PROATACNA S.A.C. Yarada.

ANEXO 6

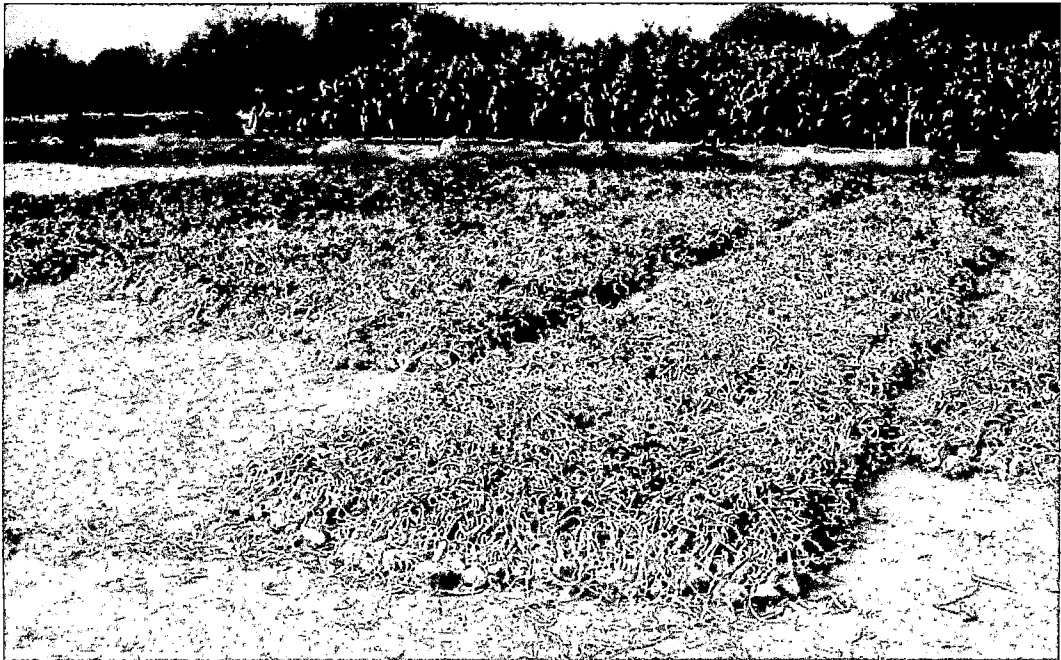


Fig.4 Cosecha y secado de la cebolla amarilla- dulce – 2010.

Fuente: Foto Empresa PROATACNA S.AC. Yarada.

ANEXO 7

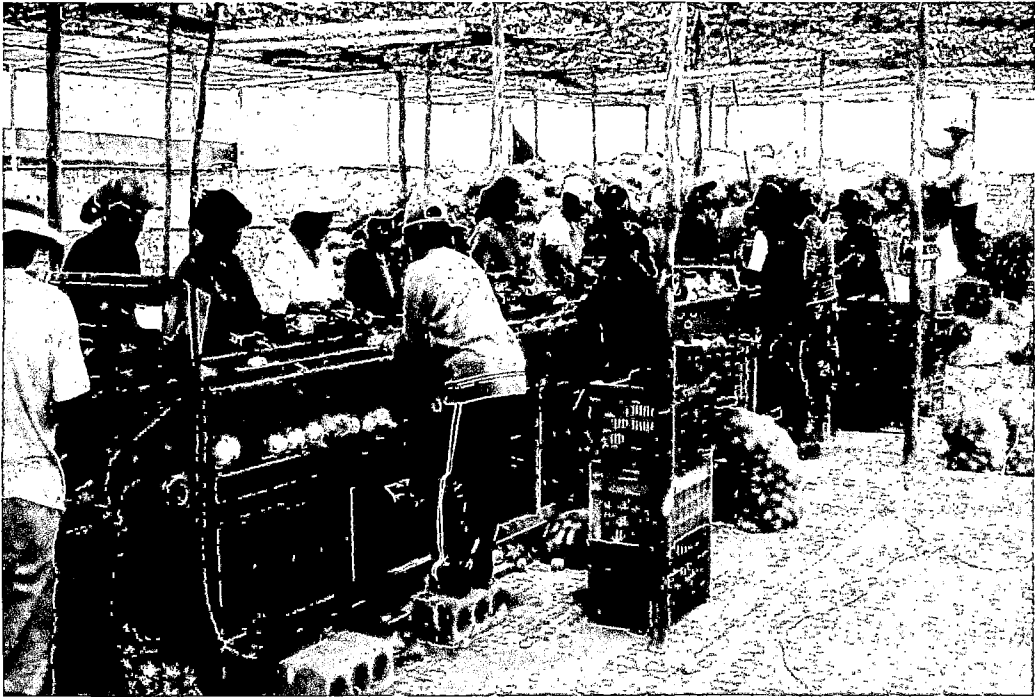


Fig.5 Selección y envasado de cebolla amarilla -dulce – 2010

Fuente: Foto Empresa PROATACNA S.AC. Yarada.

ANEXO 8

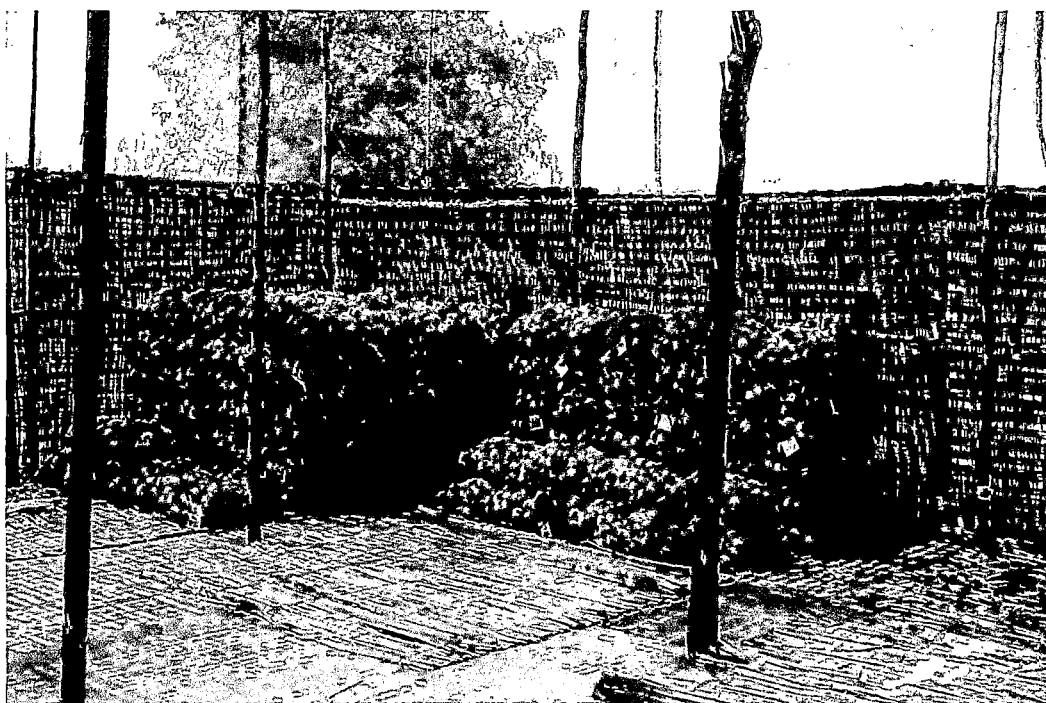


Fig.6 Almacenamiento de la cebolla amarilla-dulce en mallas para la exportación – 2010.

Fuente: Foto Empresa PROATACNA S.AC. Yarada.