



# ESCUELA DE POSGRADO Y ESTUDIOS CONTINUOS

GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR Y SU RELACIÓN CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA EN UNA EMPRESA AGROINDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DEL SANTA, 2020

Tesis para optar el grado de **MAESTRO** en:  
**FINANZAS CORPORATIVAS**

**Autor:**

Cesar Gervacio Agurto Crisanto

**Asesor:**

Dr. Edmundo Casavilca Maldonado

Lima - Perú

2021

## DEDICATORIA

Dedicado a toda mi familia por el apoyo incondicional, en especial a mi esposa e hija por su comprensión y paciencia, a todos los docentes y amigos por los gratos momentos y conocimientos compartidos que hicieron posible llegar hasta el final.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a dios por darme la fortaleza, paciencia y perseverancia para lograr este importante objetivo, así mismo a mi familia, docentes y amigos quienes me apoyaron a lo largo de este proyecto.

## ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE GENERAL	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA	9
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	11
1.2.1. Problema general	11
1.2.2. Problemas específicos	11
1.3. OBJETIVOS	11
1.3.1. Objetivo general	11
1.3.2. Objetivos específicos	11
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	12
2.1. ANTECEDENTES	12
2.2. BASES TEÓRICAS Y MARCO CONCEPTUAL	16
2.2.1. Gestión de la cadena de valor	16
2.2.2. Situación económica-financiera	21
CAPÍTULO III. Hipótesis	27
3.1. DECLARACIÓN DE LA HIPÓTESIS	27
3.1.1. Hipótesis general	27
3.1.2. Hipótesis específicas	27
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA	28
4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	28
4.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	28
4.3. POBLACIÓN	28
4.4. MUESTRA	28
4.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS	29
4.5.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
4.5.2. Análisis de datos	30

CAPÍTULO V. RESULTADOS	31
CAPÍTULO VI. DICUSIÓN Y CONCLUSIONES	38
6.1. DISCUSIÓN	38
6.2. CONCLUSIONES	42
Referencias	44
ANEXOS	48
Constancia de revisión del proyecto de tesis	49
Instrumentos de recolección de datos	50
Matriz de consistencia	55
Confiabilidad de los instrumentos	58
Ficha de reclutamiento	59
Cáculos y corrida en el software	60
Validez de los instrumentos	62

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla n.º 1. Evaluación de la gestión de la cadena de valor. ....	31
Tabla n.º 2. Evaluación de la situación económica-financiera. ....	31
Tabla n.º 3. Evaluación de los ratios de solvencia. ....	31
Tabla n.º 4. Evaluación de los ratios de liquidez. ....	32
Tabla n.º 5. Evaluación de los ratios de rentabilidad. ....	32
Tabla n.º 6. Evaluación de los ratios de gestión. ....	33
Tabla n.º 7. Correlación entre la dimensión logística de entrada y la variable situación económica-financiera. ....	33
Tabla n.º 8. Correlación entre la dimensión operaciones y la variable situación económica-financiera. ....	34
Tabla n.º 9. Correlación entre la dimensión logística de salida y la variable situación económica-financiera. ....	34
Tabla n.º 10. Correlación entre la dimensión marketing y ventas y la variable situación económica-financiera. ....	35
Tabla n.º 11. Correlación entre la dimensión servicio postventa y la variable situación económica-financiera. ....	35
Tabla n.º 12. Correlación entre las variables gestión de la cadena de valor y situación económica-financiera. ....	36

## RESUMEN

El presente estudio titulado: “Gestión de la cadena de valor y su relación con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la Provincia del Santa, 2020”, planteó como objetivo general: Determinar la relación de la gestión de la cadena de valor con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020. Para el logro del objetivo se administraron dos cuestionarios a 25 trabajadores, siendo un estudio aplicado, relacional, no experimental y transversal. El principal resultado fue: Existe una relación significativa entre las variables gestión de la cadena de valor y la situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,695, lo cual indica una relación positiva considerable. El principal resultado fue: La gestión regular realizada por la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa para desarrollar las actividades involucradas en cada uno de los procesos para obtener un producto y ponerlo en el mercado, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en el año 2020 y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentaron dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales.

**Palabras claves:** gestión de la cadena de valor, situación económica-financiera, ratios de solvencia, ratios de liquidez, ratios de rentabilidad.

## ABSTRACT

The present study entitled: "Management of the value chain and its relationship with the economic-financial situation in an agroindustrial company in the Province of Santa, 2020", proposed as general objective: To determine the relationship of the management of the value chain with the economic-financial situation in an agro-industrial company in the province of Santa, 2020. To achieve the objective, two questionnaires were administered to 25 workers, being an applied, relational, non-experimental and cross-sectional study. The main result was: There is a significant relationship between the variables management of the value chain and the economic-financial situation, since the bilateral significance was less than 0.05 (0.000). Furthermore, Spearman's Rho correlation coefficient was 0.695, which indicates a considerable positive relationship. The main result was: The regular management carried out by the agro-industrial company located in the province of Santa to develop the activities involved in each of the processes to obtain a product and put it on the market, was associated with its regular ability to generate benefits and surpluses in 2020 and its ability to face and attend to all financial liabilities and obligations that arose within the development of business activities.

Keywords: value chain management, financial economic situation, solvency ratios, liquidity ratios, profitability ratios.

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

La cadena de valor es una herramienta que dirige a las empresas en la organización de la red de actividades necesarias para transformar sus insumos en productos terminados con un costo más bajo, de modo tal que, el precio al que sean ofertados los bienes o servicios resulten mayores a los costos incurridos. Así mismo, puede considerarse a la cadena de valor como una herramienta que permite analizar todas aquellas fuentes de ventaja competitiva y ponerlas en marcha para ganar una posición en el mercado, todo lo cual a su vez puede posibilitar a las empresas un mejor desempeño que se ve reflejado en su ritmo de operaciones y los beneficios obtenidos a nivel económico y financiero (EPG Universidad Continental, 2020).

En América Latina, muchas de las empresas presentan problemas para gestionar su cadena de valor, especialmente en las áreas de logística, además, no disponen de la tecnología para dirigir sus operaciones, y muchas veces incluso su capital humano no se encuentra capacitado para ejecutar el marketing y las ventas, y posicionar a las empresas tanto en el mercado nacional como en el internacional, siendo también para algunas pequeñas empresas uno de los limitantes fundamentales su condición de informal, todo ello, ha generado un pobre crecimiento, especialmente en las pequeñas empresas, ya que, no poseen las herramientas que les provee la cadena de valor para lograr gestionar con mayor eficiencia sus costos y de esa manera efectivizar su gestión financiera que a su vez impacte en mejorar sus resultados económicos, logrando mantener su sostenibilidad dentro del mundo empresarial. Por ello, en la III Cumbre Empresarial de las Américas se manifestó la necesidad de incentivar la transformación, incentivar una nueva mentalidad del empresario para lograr una adecuada gestión de sus negocios, lo cual también impactará en la economía de la región (Mundo Marítimo, 2018).

En el ámbito nacional, en Perú, el panorama no es diferente al mostrado anteriormente, ya que, aún subsisten dentro del sector empresarial firmas que tienen problemas para gestionar sus finanzas, y muestran malos indicadores en cuanto a liquidez, ante lo cual se ven expuestas a múltiples riesgos de mercado que hacen peligrar su permanencia en el negocio, derivándose el problema en la mayoría de ocasiones de su falta de madurez y experiencia en el negocio, lo cual los lleva a actuar sin una previa planificación y gestión de sus actividades, tales como la gestión de sus operaciones, logística, la manera en que ejercen el marketing para ofrecer sus productos y servicios, y la manera en que gestionan la optimización de costos, impidiéndoles ello destacar su valor dentro del mercado, y limitando su crecimiento frente a las empresas poderosas que actúan y compiten con ferocidad (Conexión Esan, 2020).

En el plano local, se ha podido conocer el panorama de una empresa agroindustrial de la provincia del Santa, teniendo como principal fuente las conversaciones con trabajadores de la empresa y con el representante de la misma, los cuales indicaron que posiblemente la mala gestión que se realiza en el manejo logístico, tanto en los insumos como en los productos terminados, se manifiesta en la recepción y almacenamiento de insumos en malas condiciones o que se deterioran

por su mal almacenamiento, retrasos, confusiones en la entrega de los pedidos, y demoras para procesar las órdenes, así mismo, la empresa no posee planes de marketing para mejorar sus ventas, y no realiza estrategias para mantener una buena relación con los clientes y fidelizarlos para lograr la repetición de su compra, todo lo cual, puede considerarse como fallos en lo que se denomina la cadena de valor, los cuales estaría impidiendo un adecuado desempeño empresarial y su competitividad en el mercado. Todo ello podría estar relacionado o ser causa de que los trabajadores manifiesten que existen indicadores de deficiencias en cuanto a su situación económica y sus finanzas en el periodo 2020, ya que, las personas con las cuales se conversó manifestaron que la empresa no tiene una adecuada solvencia, en muchos casos le ha costado asumir con su liquidez sus obligaciones de corto plazo tales como el pago a proveedores, incrementándose sus cuentas por pagar, incluso teniendo que buscar financiamiento externo, así mismo, sus niveles de rentabilidad no han tenido el desempeño esperado, observándose lentos resultados de las inversiones realizadas en las actividades empresariales. La situación descrita anteriormente, es imprescindible de abordar, ya que, de continuar con dicha problemática podría desencadenar en el caso extremo en la falta de capacidad para operar de la empresa que la lleve a una quiebra rotunda, es por ello por lo que, se emprende la siguiente investigación.

La realización de la investigación resultó importante, ya que, permitió a la empresa conocer el panorama real de su situación económica financiera, con lo cual puede intervenir de manera adecuada para mejorar su desempeño, además, al conocer la incidencia de la gestión de la cadena de valor, se podrán gestionar cada uno de sus componentes dentro de la empresa, y de esa manera, lograr que los recursos humanos y financieros se alineen hacia el logro de los objetivos empresariales, su competitividad y sostenibilidad en el mercado.

Así mismo, en el campo metodológico esta investigación fue importante porque provee de un antecedente útil para orientar futuras investigaciones en la materia, además, de brindar un esquema metodológico de guía y un instrumento que puede adaptarse a futuras investigaciones.

Mientras que, para el mundo empresarial resultó importante puesto que fue una investigación que mostró hallazgos útiles para comprender la necesidad e importancia de gestionar adecuadamente la cadena de valor dentro de la empresa, y poder evidenciar cómo es que una inadecuada gestión conllevaría a deficiencias en el aspecto económico y financiera, de esa manera se pudieron brindar pautas para mejoras en la gestión empresarial.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cómo la gestión de la cadena de valor se relaciona con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?

### **1.2.2. Problemas específicos**

¿Cuál es la relación entre la gestión logística de entrada y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?

¿Cuál es la relación entre la gestión de operaciones y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?

¿Cuál es la relación entre la gestión logística de salida y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?

¿Cuál es la relación entre la gestión de marketing y ventas y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020?

¿Cuál es la relación entre la gestión del servicio postventa y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020?

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la relación de la gestión de la cadena de valor con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

Determinar la relación entre la gestión logística de entrada y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

Determinar la relación entre la gestión de operaciones y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

Determinar la relación entre la gestión logística de salida y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

Determinar la relación entre la gestión de marketing y ventas y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.

Determinar la relación entre la gestión del servicio postventa y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. ANTECEDENTES

Para llevar a cabo el propósito de investigación se ha realizado la revisión estudios previos en los cuales se ha abordado contenido con un propósito cercano al del presente estudio, de modo tal que, sirvan de base para orientar el análisis de las variables, hallándose dentro del ámbito internacional los siguientes:<sup>7</sup>

Patiño y Urrutia (2015) realizaron la investigación “Procesos de la cadena de valor y su efecto en la productividad en una industria de fabricación de cordones”. (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ambato, Ecuador. Teniendo como objetivo determinar los procesos de la cadena de valor para mejorar la productividad de una industria de fabricación de cordones. La metodología de la investigación asumió un enfoque mixto, tipo aplicada, nivel descriptivo-correlacional, y diseño no experimental. La muestra fueron 32 personas entre empleados, clientes y proveedores de la empresa Incalza S.A. Las técnicas de recolección de datos fueron la observación y la encuesta, y los instrumentos la guía de observación y el cuestionario. Llegando a concluir lo siguiente: La empresa Incalza S.A. manejaba de manera deficiente los recursos humanos, económicos y materiales, además no aprovechaba de manera óptima su capacidad instalada, se hizo evidente una inadecuada manipulación de los materiales en los procesos de producción, además de falta de información financiera, determinándose además que dentro de las actividades o procesos que pueden seguirse para desarrollar una cadena de valor que mejore los niveles de rentabilidad, se encuentra la logística de entrada, gestión de operaciones, logística de salidas, gestión de marketing y ventas, y los servicios postventa. Este antecedente es importante para el presente estudio porque menciona que la entidad no cuenta con una cadena de valor que le permita manejar de forma eficiente los recursos materiales, económicos y humanos, lo cual podría compararse con los resultados obtenidos.

Peralta (2016) realizó la investigación “Cadena de valor como estrategia de control gerencial y financiero en la MIPYME Lácteos Mendoza de la Ciudad de Estelí durante el año 2015”. (Tesis de postgrado). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Estelí, Nicaragua. La cual tuvo como objetivo analizar la incidencia de la cadena de valor en el control gerencial y financiero en la MIPYME “Lácteos Mendoza” de la Ciudad de Estelí durante el año 2015. La investigación bajo el tipo aplicada, nivel correlacional, y diseño no experimental de corte transversal. La muestra ocho trabajadores de diferentes áreas de la empresa. Las técnicas de recolección de datos fueron la entrevista, la observación y la encuesta, y los instrumentos, la guía de entrevista, la guía de observación, y el cuestionario. A partir de lo cual se concluyó lo siguiente: Los eslabones de la cadena de valor de la MIPYME Lácteos Mendoza que se han considerado son: La logística de entrada, operaciones, logística de salida, marketing y ventas, infraestructura, administración de recursos humanos, desarrollo tecnológico y aprovisionamiento. Además, se determinó que gracias a la adecuada gestión de los eslabones de la cadena valor se hace posible la planificación de estrategias adecuadas para permitir la eficiencia en las operaciones gerenciales y financieras. Este antecedente

es útil porque refleja la situación en que se encuentra la cadena de valor en la empresa, la cual por medio de la aplicación de estrategias adecuadas permite mejorar las operaciones financieras, por lo tanto, es un antecedente que puede ser comparado con los resultados obtenidos.

Moreno, Cevallos, y Balseca (2018) realizaron el estudio titulado “Diseño de un modelo de cadena de valor para las Pymes en la ciudad de Guayaquil”. (Artículo científico). Guayaquil, Ecuador. El objetivo fue analizar el diseño de un modelo de cadena de valor para las Pymes en la ciudad de Guayaquil. La investigación fue de tipo básica, nivel descriptivo y diseño no experimental. La muestra fueron 25 Pymes de la ciudad de Guayaquil. La técnica de recolección de datos fue la encuesta, y el instrumento el cuestionario, a partir de lo cual se concluyó lo siguiente: La cadena de valor de las Pymes presentaba un conjunto de irregularidades, por ende, se ejercía de manera deficiente, sin gestionar el adecuado desempeño de los componentes de la logística, las operaciones, y ventas, lo cual condicionaba la generación de múltiples deficiencias operativas que a su vez repercutían de manera decisiva en los indicadores económicos y financieros. Así mismo, se determinó que el diseño de cadena de valor debería estar conformado por un conjunto de tareas y acciones interconectados y estrechamente vinculados, con los cuales se direcciona hacia el logro de los objetivos empresariales, estando materializadas dichas actividades en: Logística de entrada, operaciones, logística de salidas, marketing y ventas, y servicio postventa. El antecedente es útil porque refleja la situación real que atraviesan diversas empresas como es la falta de una adecuada cadena de valor que le permita mejorar el desempeño logístico y por ende afecta a las ventas. Dicha situación puede ser contrarrestada con los resultados del presente estudio.

Andrés (2018) “Situación económico-financiera de los ayuntamientos leoneses (2016)”. (Tesis de pregrado). Universidad de León. León, España. Teniendo como objetivo analizar la situación económico-financiera de los ayuntamientos leoneses. La investigación fue de tipo básica, nivel descriptivo, y diseño no experimental. La muestra fueron 105 ayuntamientos. La técnica de recolección de datos fue el análisis documental, y el instrumento la guía de análisis documental. A partir de lo cual se llegó a concluir lo siguiente: El endeudamiento en muchos de los municipios tiene como una de sus principales fuentes a los gastos de personal, siendo los municipios de más de 5 000 habitantes los que muestran mayor endeudamiento, así también, los municipios no disponen de un adecuado nivel de solvencia, teniendo recursos para cubrir los servicios básicos de la población, y otros invertidos en proyectos desarrollados, además, los pequeños municipios situados en la montaña occidental leonesa y en la montaña oriental leonesa, junto con los grandes municipios con una población superior a 3 000 habitantes muestra una peor situación económico-financiera que aquellos municipios con población inferior a los 3 000 habitantes. El valor del antecedente para la investigación es que refleja la situación real en que se encuentra la institución respecto a su nivel financiero, dado que evalúa el grado de endeudamiento y solvencia, lo cual afecta al cumplimiento de sus actividades básicas. Dicho antecedente puede ser comparado con los resultados del presente estudio.

Mientras que, en el plano nacional se encontraron los siguientes estudios antecedentes:

Inocente (2015) realizó una investigación titulada “Diseño e implementación de una cadena de valor viable y sostenible para productos alimenticios y cosméticos elaborados con extractos estabilizados de *Passiflora mollissima* L. (tumbo serrano)”. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú. La cual tuvo como objetivo analizar el diseño e implementar de una cadena de valor viable y sostenible para los productos alimenticios y cosméticos elaborados con extractos estabilizados de los frutos de *Passiflora mollissima* (tumbo serrano). La investigación se realizó con el tipo aplicada, nivel descriptivo, y diseño pre experimental. La muestra fue el acervo documentario, siendo la técnica de recolección de datos el análisis documental, y el instrumento la guía de análisis documental. A partir de lo cual se llegó a concluir lo siguiente: Se diseño una cadena de valor basada en los eslabones logística de entrada, operaciones, logística de salida, marketing, y servicio postventa, la cual resultó viable, ya que, logró reducir los costos de producción y lograr una mayor liquidez y rentabilidad. Esta investigación es de valor pues indica que al mejorar el diseño de una cadena de valor permite que exista una mayor liquidez y rentabilidad en la entidad, lo cual es útil para comparar con los resultados del presente estudio.

Ambrosio y Linárez (2015) realizó la investigación titulada “Implementación del proceso logístico para la mejora de la situación económica financiera de la empresa Corporación Moresa S.A.C., en Trujillo-2015”. (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú. La cual tuvo como objetivo determinar los efectos de la implementación del proceso logístico sobre la situación económica financiera de la empresa CORPORACIÓN MORESA S.A.C., en Trujillo- 2015. La investigación fue de tipo básica, nivel descriptivo correlacional, y diseño no experimental. La muestra fue el área logística de la empresa. La técnica de recolección de datos fue el análisis documental, y el instrumento la guía de análisis documental. A partir de lo cual se concluyó lo siguiente: La empresa CORPORACION MORESA S.A.C., a través de la implementación del proceso logístico ha logrado mejorar su situación económica financiera, presentando incrementos positivos en el rendimiento sobre el activo de hasta un 17%, ello apoyado por la gestión adecuada de las existencias, mejorando los ingresos gracias a la venta de objetos obsoletos, comprando solo lo necesario y disminuyendo los incumplimientos, se obtuvo un incremento del patrimonio de 14.3%, generando mejoras en la situación económica. Esta investigación es de valor pues indica que por medio de la implementación de un mejor proceso logístico la empresa puede tener una mejor situación económica-financiera; dichos resultados sirven de sustento para compararlo con los resultados propios del presente estudio.

Flores (2016) realizó una investigación titulada “La logística de Inventarios y su efecto en la Situación Económica y Financiera de la empresa Rapidcar S.A.C en la ciudad de Trujillo Año 2015”. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Trujillo, Perú. La cual tuvo como objetivo analizar el efecto de logística de inventarios sobre la situación económica y financiera de la empresa Rapidcar S.A.C en la ciudad de Trujillo año 2015. La investigación fue de tipo básica, nivel descriptivo correlacional y diseño no experimental de corte transversal. La muestra fue el área de logística y almacén de la empresa Rapidcar S.A.C. La técnica de recolección de datos fue la entrevista y el análisis documental, y el instrumento la guía de entrevista y la guía de análisis documental. A partir de lo cual se llegó a la siguiente conclusión: Existe relación significativa entre la logística de

inventarios y la situación económica financiera de la empresa Rapidcar S.A.C en la ciudad de Trujillo año 2015, además, en la empresa la gestión logística es deficiente, por lo cual se ha ocasionado un efecto negativo sobre la liquidez, la cual disminuyó en 2.55 veces al igual que su rentabilidad en un 5.25% con respecto a su margen bruto. Esta investigación es de valor pues indica que existe relación entre el proceso logístico de inventarios de la empresa y la situación económica-financiera; dichos resultados sirven de sustento para compararlo con los resultados propios del presente estudio.

Junco (2017) realizó un estudio titulado “Cadena de valor y ventaja competitiva de la quinua orgánica en la cooperativa agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016”. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional José María Arguedas. Andahuaylas, Perú. En el cual se tuvo como objetivo determinar la manera en que la cadena de valor se relaciona con la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016. La investigación fue de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo correlacional, y diseño no experimental de corte transversal. La muestra fueron 199 socios productores y administrativos de la cooperativa agroindustrial Machupicchu Ltda. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. A partir de lo cual se concluyó lo siguiente: Existe relación significativa entre la cadena de valor y la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016, así mismo, la logística de entrada, las operaciones, logística de salida, marketing y ventas, y el servicio postventa, tiene incidencia positiva y significativa sobre la ventaja competitiva. Esta investigación es de valor pues indica que existe relación entre la cadena de valor de la empresa y la ventaja competitiva; dichos resultados sirven porque brindan una idea sobre el comportamiento de las variables.

Delgado & Pañihuara (2019) realizaron la investigación titulada “La cadena de valor y la rentabilidad económica en la Institución Educativa Apu Torrechayoc período 2018”. (Tesis de pregrado). Universidad Andina del Cusco. Cusco, Perú. En la cual se tuvo como objetivo determinar la relación de la cadena de valor y la rentabilidad económica en la Institución Educativa Apu Torrechayoc de la provincia de Urubamba en el periodo 2018. La investigación se realizó bajo el enfoque cuantitativo, tipo básica, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental. La muestra fueron 16 docentes y 4 administrativos de la institución. Las técnicas de recolección de datos fueron la observación, el análisis documental, y la encuesta, y los instrumentos la guía de observación, la guía de análisis documental, y el cuestionario. A partir de lo cual se concluyó lo siguiente: La cadena de valor es deficiente, ya que, se tiene poco conocimiento de los administrativos para gestionar los recursos y mejorar la rentabilidad de los mismos, además, son deficientes las actividades logísticas, y los servicios postventa, no se cuenta con infraestructura moderna. Se cuenta con un deficiente desempeño rentable, acompañado de un débil seguimiento de los resultados de la rentabilidad económica. Finalmente se determinó que la incidencia significativa que tiene la cadena de valor sobre la rentabilidad económica de la institución. La investigación es de valor pues indica que existe relación entre la cadena de valor de la empresa y la situación de la rentabilidad; dichos resultados sirven de sustento para compararlo con los resultados propios del presente estudio y brinda una idea sobre el comportamiento de las variables.

Yarango (2019) realizó un estudio titulado “Gestión logística para mejorar la Situación Económica de la empresa Transportes Chiclayo S.A. 2018”. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Chiclayo, Perú. Planteando como objetivo determinar el diseño de un sistema de gestión logística para mejorar la situación económica de la empresa Transporte Chiclayo S.A. 2018. La metodología asumió el tipo aplicada, nivel descriptivo, y diseño no experimental. La muestra fueron los estados financieros de la empresa Transporte Chiclayo S.A. del periodo 2017. La técnica de recolección de datos fue la entrevista y el análisis documental, y los instrumentos la guía de entrevista y la guía del análisis documental. Obteniendo la siguiente conclusión: La empresa no disponía de programaciones y políticas para gestionar adecuadamente sus procesos de logística, lo cual ocasiona malas decisiones empresariales que al final impactan en la liquidez, impidiéndole cumplir con sus obligaciones con los proveedores y clientes, además, no cuenta con un control adecuado de la compra de materiales, lo cual le ha ocasionado deterioro y pérdidas que han impactado de manera negativa en sus niveles de rentabilidad. Por otro lado, se determinó que el sistema de gestión logística debería estar conformado por la gestión de compras y aprovisionamiento, y la gestión de almacén, con lo cual se lograría realizar adecuadamente el proceso de compras, clasificación de proveedores, estrategias de aprovisionamiento, planificación y organización, y la gestión de recepción y almacenamiento de mercaderías, con lo cual se impactaría positivamente en la situación económica. La investigación es de valor pues indica que la gestión logística de la empresa mejora la situación económica; también señala como debe de estar conformado un sistema de gestión logística para asegurar el incremento económico en la empresa.

## **2.2. BASES TEÓRICAS Y MARCO CONCEPTUAL**

Así mismo, para desarrollar el análisis de las variables se realizó la investigación de fuentes literarias con carácter científico, en base a lo cual se ha diseñado un marco teórico que se presenta a continuación:

### **2.2.1. Gestión de la cadena de valor**

#### **2.2.1.1. Definición**

La cadena de valor hace alusión a una herramienta de competitividad empresarial, en ese sentido, Pulido & López (2016), manifestaba que la cadena de valor se difundió a partir de 1985 por parte de Michael Porter en su investigación titulada “La ventaja competitiva: crear y mantener un rendimiento superior”, como una herramienta fundamental para desarrollar las actividades empresariales generando valor para el cliente y rendimiento superior para los empresarios en cuanto a la optimización de operaciones y costos. De esa manera, se entiende a la gestión de la cadena de valor como toda aquella organización de actividades dentro de la empresa a través de las cuales se gestionan cada uno de los procesos necesarios para obtener un producto o servicio y ponerlo en el mercado, de modo tal que con ellos se alcancen los fines comerciales y se logre posicionar dentro del mercado como una opción competitiva (p. 156).

Así mismo, desde el planteamiento de Padilla & Oddone (2016) se denomina cadena de valor a la serie de acciones que se da con la finalidad que un bien o servicio circule a través de cada una de las fases desde su inicio hasta la entrega final incluso hasta su disposición final luego de su uso. Teniendo como herramientas los llamados a la concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito de la mercancía, consumo y manejo, y reciclaje final, los cuales varían según sus valores según la industria y pueden ser ejecutados por una o varias empresas. Es por ello que, la gestión de la cadena de valor estaría orientada a la planeación, organización y ejecución de cada una de las acciones mencionadas, las cuales permiten operar con eficiencia y generar bienes o servicios que satisfagan tanto al consumidor como a los intereses empresariales (p. 17).

Por su parte, Vergui (2013) manifestaba que la gestión cadena de valor es un instrumento y modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial para generar valor al cliente final. Las actividades de valor se dividen en dos grandes grupos: primarias y de apoyo. Las primeras son las que intervienen en la creación física del producto, en su venta, y transferencia al cliente, así como en la asistencia o servicio posterior a la venta. Las actividades de apoyo respaldan a las primarias y viceversa, al ofrecer materias primas, tecnología, recursos humanos y diversas funciones globales (p. 19). Es así que, en base a lo señalado por los autores citados se entiende a la gestión de la cadena de valor como una de las herramientas de gestión empresarial que está orientada a brindar al cliente productos con un valor superior en el mercado y a su vez que dichos productos sean ofertados a un nivel de precio que resulte rentable y superior a los costos incurridos por los productores.

### **2.2.1.2. Importancia**

La gestión de la cadena de valor es importante en todas las empresas, ya que, permite desarrollar una serie de ventajas a la empresa para poder desempeñarse de manera óptima en el mercado, es así que, tal como señalaba Díaz, Pérez, Hernández, & Castro (2017), dentro de las ventajas de la cadena de valor se encuentran las siguientes:

- i. Permite desarrollar estrategias para lograr ventaja frente a su competencia, mediante la identificación de capacidades, discerniendo situaciones con la finalidad de lograr ventaja competitiva.
- ii. Resulta efectiva en cuanto a la reducción de costos, esto a través reconociendo productos de la competencia con lo cual obtiene una ventaja competitiva, haciendo hincapié en las fases de la cadena que se consideran importantes para ello se establece la contribución de cada fase al costo total del producto haciendo uso de la integración vertical o cual promueve el abastecimiento de materias primas, suministran componentes y servicios, además que se pueden establecer políticas de control de calidad lo cual potencializa al producto favoreciendo la rentabilidad de la empresa así como un mejor control sobre el producto.

Así mismo, Dilip & Rajeev (2016) señalaban que la cadena de valor proporciona una forma sistemática de examinar las actividades no solo de la empresa, sino también de las actividades de las empresas de componentes dentro de una cadena de suministro general, además, la gestión de la cadena de valor es una forma de reasignar, redistribuir el riesgo y proporcionar los servicios necesarios, todo lo cual ayuda a diferenciar los bienes o servicios de los competidores, mejorar la calidad de acuerdo con la demanda de los clientes y permiten aumentar la eficiencia de las actividades generales de las empresas (p. 77). Mientras que, Zamora (2016) señalaba que la cadena de valor se puede emplear como una herramienta para desagregar una empresa en actividades principales, permitiendo así la identificación de fuentes de ventaja competitiva, sobre las cuales se podrá trabajar para lograr el posicionamiento en el mercado, además, permite obtener mejores rendimientos económicos (p. 117). De esa manera se hace evidente que la gestión de la cadena de valor resulta muy importante para el buen desempeño y sostenibilidad empresarial.

Para llevar a cabo la gestión de la cadena de valor es necesario que en las empresas se desarrollen las condiciones óptimas que permitan una adecuada gestión, en la cual se abarquen factores claves para lograr desempeñar las actividades estratégicas necesarias para cada fin, es así que, Dilip & Rajeev (2016) señalaban que para realizar la gestión de la cadena de valor es necesario desglosar las actividades clave para evaluar el potencial de agregar valor a través de la ventaja de costos o la diferenciación, es importante enfocarse en aquellas actividades que permitan a la empresa alcanzar ventajas competitivas sostenibles, gestionar diversas actividades para optimizar el costo relativo de las actividades de la cadena de valor, incluyendo en la gestión a productores, proveedores de insumos, operación, procesadores, minoristas y compradores, conectar desde las actividades primarias hasta las actividades de apoyo (p. 74).

Mientras que, para Zamora (2016) gestionar la cadena de valor requiere el mapeo del mercado para rastrear y analizar la contribución de los diferentes actores de la cadena y las relaciones entre ellos, la comprensión de las interacciones dentro de una cadena de valor ayuda a identificar los factores que influyen en lo bien o mal que funciona la cadena, el mapa de mercado resultante define los actores de la cadena de valor, el entorno propicio y los proveedores de servicios, gestionar un entorno propicio incluye considerar a los factores críticos que crean las condiciones operativas dentro de las cuales opera la cadena de valor, como la infraestructura, las políticas y las regulaciones, así como las instituciones y los procesos que dan forma al ecosistema de mercado (p. 118).

La cadena de valor puede asumir diversas clases o tipos de acuerdo a diferentes indicadores que determinen sus fines, de acuerdo con Zamora (2016), una forma de clasificar las cadenas de valor es en términos de quién impulsa la cadena, según lo cual se pueden determinar los siguientes tipos de cadenas de valor:

- i. Cadenas impulsadas por el comprador: Son comunes en las industrias de bienes de consumo que requieren mucha mano de obra, donde los grandes minoristas, comerciantes y empresas comerciales desempeñan un papel central en el establecimiento de redes de producción, generalmente en países en desarrollo

(exportadores). Las cadenas impulsadas por el comprador son típicas en prendas de vestir, calzado, juguetes, artículos para el hogar y electrónica de consumo.

- ii. Cadenas impulsadas por los productores: Son características de las industrias intensivas en capital y orientadas a la tecnología dominadas por grandes corporaciones transnacionales que juegan un papel clave en la gestión de las redes de producción. Las cadenas impulsadas por el productor se observan en semiconductores, maquinaria eléctrica y automóviles. Sin embargo, independientemente de quién impulse la cadena, el valor agregado debe reflejarse a través de la secuencia natural de operaciones, de una etapa a otra.

### 2.2.1.3. Dimensiones

La gestión de la cadena de valor está conformada por un conjunto de actividades, dentro de las cuales, Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020), citando al planteamiento dado por Porter en el año 1985, mencionaba que existen actividades primarias, las cuales son el motor para lograr que las empresas puedan desarrollar una cadena de valor que les permita gestionar cada uno de los procesos para optimizar operaciones y costos que le permitan ser competitivas en el mercado, de modo tal que, dichas actividades se pueden considerar como las dimensiones a través de las que se puede evaluar la variable gestión de la cadena de valor, y son: La logística de entrada, operaciones, logística de salida, marketing y ventas, y servicio postventa (p. 402). Dichas dimensiones a través de las cuales se analizará la variable, son descritas a continuación:

- a) Logística de entrada: Acorde con Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020), se trata de todas aquellas actividades que se realizan en la empresa para gestionar y administrar todos aquellos procesos para recibir y almacenar los insumos que se necesitan para poder producir los bienes o servicios, así también, engloba la manera en que son tratados y distribuidos los materiales. Los indicadores a través de los cuales se materializa esta dimensión son los siguientes:
  - i. Selección de insumos: Implica la planificación y análisis para determinar la adquisición de los insumos necesarios y óptimos para el proceso productivo.
  - ii. Manipulación y traslado de insumos: Se trata de la recepción, la verificación de la calidad de los insumos, y el traslado seguro hasta el lugar de almacenamiento.
  - iii. Almacenamiento de insumos: Se requiere almacenar de manera adecuada los insumos, teniendo diferentes criterios para propiciar que los insumos se ubiquen en un lugar seguro y de fácil acceso para el personal determinado.
- b) Operaciones: Tal como señalaba Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020), las operaciones engloban a todas aquellas actividades llevadas para crear el producto, por tanto aborda desde el momento en el que se toman los insumos y se les convierte en un producto terminado a través de distintos procesos, dichas operaciones deberán ser realizadas con responsabilidad y dentro de los rangos de calidad y tiempo

establecidos, para lograr que los productos derivados sean óptimos. Dentro de los indicadores de esta dimensión se consideran los siguientes:

- i. Control de procedimientos sanitarios: Todos aquellos procesos que se realizan para garantizar que el uso de insumos bajo adecuados estándares sanitarios, y sean manejados en óptimas condiciones hasta derivar en el producto final.
  - ii. Control de inventarios y ventas: Implica analizar y llevar el control de las existencias, de modo tal que los inventarios sirvan para alcanzar las metas empresariales de ventas, y tengan adecuado ritmo de rotación en el mercado.
  - iii. Control de calidad: Llevar a cabo el control de los insumos, los procesos y productos, propiciando que los insumos empleados sean de buena calidad, los procesos de producción resulten adecuados, y en su conjunto logren la producción de bienes con adecuados estándares de calidad.
- c) Logística de salidas: De acuerdo con Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020), la logística de salidas está referida a la distribución de los productos, es decir, implica todo el conjunto de actividades y procedimientos a través de los cuales el producto es entregado a los mayoristas, a los distribuidores, y/o los consumidores finales. Por tanto, dentro de esta dimensión se encuentran los siguientes indicadores:
- i. Procesamiento de órdenes: Es la recepción de los pedidos, la gestión y coordinación para realizar las entregas acordes con lo solicitado y en un tiempo determinado.
  - ii. Traslado de productos: Es el traslado de productos desde almacén hasta el punto de distribución.
  - iii. Distribución de productos: Son los procesos que se realizan para llevar el producto a manos de quien lo demanda y lo adquiere previo pago o acuerdo.
- d) Marketing y ventas: Tal como señalaban Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020), esta dimensión engloba las actividades para promover la venta de los productos en el mercado, planteando una serie de estrategias que logren que los productos sean atractivos para los clientes en el mercado y logren ser competitivos para alcanzar los fines comerciales esperados. Dentro de esta dimensión se consideran los siguientes indicadores:
- i. Comunicación: Comunicación con el público, lo cual implica poder transmitir a través de la publicidad las características del producto y hacer que este sea conocido en el mercado.
  - ii. Promoción: Son todas las actividades por las cuales se oferta el producto en el mercado logrando destacar sus características que lo hagan atractivo ante los consumidores.
  - iii. Protocolo de negociación: Los pasos determinados para llegar a cerrar contratos o ventas con los clientes.

- e) Servicio postventa: De acuerdo con Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020), se trata de la actividad final dentro de la cadena de valor, en la cual se busca mantener el contacto con el cliente luego que ha adquirido el bien o servicio, estar prestos a atender sus dudas o consultas, así como cualquier reclamo, brindándoles el apoyo necesario para que los clientes se encuentren satisfechos con su compra y generen confianza con el vendedor, llevando ello a mantener relaciones comerciales duraderas. Esta dimensión abarca los siguientes indicadores:
  - i. Atención al cliente: Estar dispuestos a atender las inquietudes del cliente, generar acceso para la comunicación y canales adecuados para que el cliente pueda hallar una respuesta rápida y adecuada a sus necesidades.
  - ii. Gestión de reclamos: Recibir los reclamos de los clientes con una comunicación efectiva, y darles un trato serio y justo, a fin de que, la solución se encuentre acorde a lo justo y conveniente para las partes implicadas.

## **2.2.2. Situación económica-financiera**

### **2.2.2.1. Definición**

La situación económica – financiera, tal como señalaba Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017) está referida a la capacidad o el nivel en que la empresa puede generar beneficios, y excedentes en un periodo determinado, la situación económica es considerada como el motor de la empresa, evidenciando el rendimiento de sus activos, mientras que, la situación financiera hace referencia a la capacidad de afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales (p. 109). Para Córdoba (2014), se trata de la capacidad que tiene la empresa en cuanto a recursos disponibles y la facultad de generar ingresos a partir de estos, en cuanto a la perspectiva económica y productiva, reconociendo ¿cuánto se tiene, cuáles son sus obligaciones o cual es la capacidad respecto al pago de deudas teniendo en cuenta los activos circulantes y contraponiendo estos con los pasivos tanto a corto como a largo plazo. Mientras que, Herrera, et al. (2016), señalaba que la situación económica y financiera refleja el estado contable de las actividades realizadas en la empresa en un determinado periodo de tiempo.

El análisis económico-financiero, tal como señalaba Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017), es el análisis de cada una de las cuentas financieras de la empresa, comprendiendo un conjunto de técnicas empleadas para diagnosticar la situación de la empresa, detectar reservas y tomar las decisiones que resulten adecuadas para el alcance de los objetivos empresariales y su salud financiera. El análisis económico - financiero por tanto implica el análisis de cada uno de los activos y pasivos, así como las inversiones de la empresa, realizando una planificación estratégica para la interpretación de los estados financieros, buscando evaluar la posición económica y la posición financiera de una empresa (p. 108).

### 2.2.2.2. Objetivos

Dentro de los objetivos del análisis financiero, Córdoba (2014), señalaba que destacan los siguientes:

- i. Tomar decisiones con relación a su financiamiento. Mediante la determinación de la positividad o negatividad de estas, discerniendo así la situación y futuro de la empresa.
- ii. Comprender elementos de análisis de razones financiera, así como diversas técnicas de análisis que se pueden dar en una empresa.
- iii. Analizar la liquidez de la empresa usando diversas razones.
- iv. Considerar las medidas que se deben tomar para la toma de decisiones.
- v. Analizar la relación existente entre el apalancamiento y endeudamiento que se presentan en los estados financieros.
- vi. Brindar información oportuna a los usuarios con referencia a la empresa, con la finalidad de conocer su situación.
- vii. Valorar los resultados de cada una de las actividades que se han realizado.
- viii. Evaluar la información acerca de cómo está encaminada la dirección del trabajo en la empresa.

Mientras que, para Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017), los principales objetivos del análisis económico estarían los siguientes:

- i. Permite realizar un adecuado diagnóstico para la toma de decisiones oportunas que permitan un adecuado nivel económico y financiero.
- ii. Mantener su funcionamiento a largo plazo, atendiendo los compromisos adquiridos.
- iii. Generar adecuados niveles de rentabilidad, con los cuales se pueda retribuir a los accionistas, financiar las inversiones y alcanzar el equilibrio entre la rentabilidad y la liquidez.
- iv. Incrementar sus operaciones y presencia en el mercado, logrando aumentar las ventas y los beneficios.
- v. Realizar la evaluación de la posición económica y la posición financiera de una empresa.

En tanto que, para Lavalle (2016) el análisis financiero tiene como finalidad brindar resultados y datos al proceso administrativo, con lo cual se puede presupuestar, y por ello evidenciarse mejoras en las proyecciones financieras, lo que clarificará el campo de desarrollo para una inversión como se llevará a cabo y el lugar donde se obtendrá la materia prima. Esto también implica la evolución de la competencia, así como las tendencias de posición financiera (p. 26).

### 2.2.2.3. Pasos para realizar el análisis financiero

De acuerdo con Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017), para realizar un adecuado análisis financiero es necesario seguir un conjunto de pasos, dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

- i. Definir el objetivo, con lo cual se pueda centrar la atención en la información recabar la información necesaria para el análisis y determinación del nivel económico y financiero empresarial.
- ii. Determinar la manera en que se realizará el análisis, determinando si se tratará de un análisis estocástico o dinámico.
- iii. Determinar el método de análisis, dentro de los cuales los empleados comúnmente utilizan, que son el cálculo de porcentajes (análisis vertical y análisis horizontal), el cálculo de ratios y el análisis de tendencias (representación gráfica).
- iv. Diagnóstico e interpretación, realizar la evaluación e interpreta de la situación económico-financiera de la empresa.

### 2.2.2.4. Importancia

Es relevante para toda empresa tener conocimiento pleno y real de su situación económica y financiera, ya que ello le permitirá redirigir o afianzar las actividades necesarias para tomar decisiones que propicien el adecuado desempeño empresarial, en ese sentido, Córdoba (2014) indicaba que la importancia radica en que permite tomar decisiones convenientes para el patrimonio de la empresa, con lo cual se puede corregir posibles fallas presentes o futuras con ello se podrán adoptar posiciones de inversión y financiación. Además, el análisis financiero permite comparar los negocios para facilitar la toma de decisiones de inversión y control de operaciones entre otros (p. 23). En otras palabras, se puede decir el análisis de la situación económico-financiera tiene una importancia fundamental al hacer un diagnóstico de la empresa, ya que con ello se puede detectar un síntoma negativo o positivo que presente la empresa.

Administrar la economía y finanzas de la empresa es una de las tareas fundamentales para lograr su adecuado funcionamiento y asegurar su sostenibilidad a largo plazo en el mercado, acorde con el planteamiento de Cabrera, Fuentes, y Cerezo (2017), la administración económico financiera hace referencia a la actividad dedicada a planificación de recursos económicos, los cuales son enfocados en mejorar las proyecciones financieras, para maximizar utilidades, su importancia radica en el alcance del correcto funcionamiento de la empresa ya que tienen que velar por la sostenibilidad de la misma y que tenga crecimiento económico, se encarga de planificar recursos económicos para que estos sean empleados en forma óptima. Se trata de una actividad para planificar, organizar, controlar, dirigir, monitorear y coordinar la administración de recursos financieros para generar mayores beneficios, se trata de asignar los fondos para los activos corrientes y los activos fijos, realizando diversas mezclas de alternativas de financiación y desarrollar una política de dividendos apropiada dentro del contexto de los objetivos empresariales (p. 224). De esa manera la

administración económica - financiera está relacionada de manera central en la gestión y ejecución de actividades para manejar los recursos financieros dentro de la empresa.

Acorde con el planteamiento de Pérez (2015) centro de las funciones de la administración económica – financiera se busca el adecuado funcionamiento empresarial, a través de los recursos económicos y financieros necesarios que le permitan desarrollar sus actividades en el mercado y realizar las inversiones necesarias para el alcance de sus objetivos, de modo tal, que la administración financiera está orientada a gestionar los siguientes aspectos

- i. Mejorar la rentabilidad mediante el aumento de la capacidad utilizada, es el incremento de la producción reduciendo de esta manera el costo del producto, esto permite diluir entre más unidades los costos.
- ii. Reducir el riesgo, debido a una mayor diversificación, tiende a favorecer el crecimiento de la empresa.
- iii. Reforzar la posición financiera, debido a que tiene la posibilidad de acceder a financiamientos mucho más elevado, esto permite una mayor credibilidad y exigencia.
- iv. Incrementar el beneficio, este cambia de acuerdo a los gastos que se realice, por tanto, es preciso optimizar los costos, además de analizar las inversiones que se realizarán y determinar la estructura de la inversión.
- v. Determinar la financiación, proceso por el cual una empresa capta fondos los cuales podrán utilizarse para solventar la adquisición de bienes.
- vi. Determinar la estructura financiera, el conjunto de recursos financieros que los socios o accionistas de la empresa ha conseguido reunir a fin de crear la estructura económica que les permite poner en marcha la actividad empresarial
- vii. Mejorar la liquidez en la empresa, logrando que se dispongan de los recursos necesarios para hacer frente a las obligaciones financieras a través de la rápida conversión de los activos en efectivo.

### **2.2.2.5. Dimensiones**

La situación económica – financiera, desde el planteamiento de Madrigal, Ayala, & Chavez (2015), es una evidencia del desempeño y logro de objetivos dentro de una empresa, determinándose su desempeño, está logrando materializar cada uno de sus objetivos trazados y está permitiendo salud financiera para desarrollar sus actividades en el mercado y poder ser sostenibles, a la vez que se generen beneficios sobre las inversiones realizadas y la seguridad que a futuro se obtendrán las utilidades necesarias para mantener el ritmo de las operaciones comerciales e incluso crecer en el mercado, es por ello que resulta determinante realizar la medición o evaluación de la situación económica –financiera, ya que, en base a ello se pueden tomar decisiones importantes para fortalecer la actuación empresarial, así mismo, para lograr llevarla a cabo dicha evaluación se pueden emplear dimensiones tales como los ratios de solvencia, ratios de liquidez, ratios de

rentabilidad, y los ratios de gestión (p. 221). A continuación, se detallan cada una de las dimensiones con sus respectivos indicadores:

- a) Ratios de solvencia: Con estas ratios se puede analizar el nivel y la estructura de la deuda contraída por una determinada empresa, así como su capacidad para hacer frente a sus compromisos contraídos con terceros (Madrigal, Ayala, & Chavez, 2015, p. 21). Dentro de los indicadores de solvencia se encuentran los siguientes:
  - i. Endeudamiento: Este indicador se encarga de la medición del porcentaje de las actividades que se han financiado con los recursos de terceros. Se calcula dividiendo el pasivo total entre el activo total (Madrigal, Ayala, & Chavez, 2015, p. 221).
  - ii. Apalancamiento financiero: Se trata de hacer uso del endeudamiento para financiar determinadas operaciones empresariales (Ayón, Pluas, & Ortega, 2020, p. 122).
- b) Ratios de liquidez: Representa la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, la capacidad de convertir en sus activos en efectivo en el corto plazo (Herrera, et al., 2016, p. 157). Dentro de esta dimensión pueden considerar a los siguientes indicadores:
  - i. Liquidez: Capacidad de la empresa para convertir sus activos a efectivo y cumplir con sus deudas en el corto plazo (Madrigal, Ayala, & Chavez, 2015, p. 221).
  - ii. Prueba ácida: Pone de manifiesto la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones sin hacer uso de sus inventarios (Madrigal, Ayala, & Chavez, 2015, p. 221).
  - iii. Ratio de caja: Mide la capacidad de la empresa para cumplir con su pasivo corriente haciendo uso del activo disponible en caja y bancos (Herrera, et al., 2016, p. 157).
- c) Ratios de rentabilidad: Las razones o ratios de rentabilidad son aquellas que hacen posible medir las ganancias obtenidas por la inversión realizada en determinadas actividades (Herrera, et al., 2016, p. 159). Dentro de los indicadores que pueden evidenciar la rentabilidad de la empresa se encuentran las siguientes:
  - i. Rentabilidad sobre activos: Determina el rendimiento generado por los activos de la empresa, es decir, se calcula dividiendo la utilidad neta entre el activo total (Madrigal, Ayala, & Chavez, 2015, p. 223).
  - ii. Rentabilidad sobre capital: Determina el rendimiento generado por el capital invertido, es decir, se calcula dividiendo la utilidad neta entre el capital (Madrigal, Ayala, & Chavez, 2015, p. 223).
  - iii. Rentabilidad neta: Determina el rendimiento generado por las ventas efectuadas, es decir, se calcula dividiendo la utilidad neta entre el total de ventas (Madrigal, Ayala, & Chavez, 2015, p. 223).

- d) Ratios de gestión: Hacen alusión a la rapidez con que determinadas cuentas pueden convertirse en ventas o efectivo, muestran los índices de eficiencia con que se desempeñan determinadas operaciones empresariales (Ayón, Plusas, & Ortega, 2020, p. 122). Dentro de los indicadores de esta dimensión se puede considerar a los siguientes:
- i. Rotación de cuentas por cobrar: Mide el periodo promedio de cobro de las cuentas por cobrar, se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio (Herrera, et al., 2016, p. 157).
  - ii. Rotación de cuentas por pagar: Es el tiempo promedio necesario para cumplir con el pago de las deudas, evidencia el tiempo que se demora la empresa para hacer efectivo el pago de su deuda (Herrera, et al., 2016, p. 157).
  - iii. Rotación del activo total: Representa la eficiencia de las empresas para generar ingresos con sus activos, es decir, le provee a la empresa la información referente al dinero, a través de las ventas, que generan sus activos (Herrera, et al., 2016, p. 158).

### **2.2.3. Relación entre la gestión de la cadena de valor y estados financieros**

Desde el punto de vista empresarial, es imprescindible que las entidades lleven una adecuada gestión y control de los procesos primarios que integran la cadena de valor de una institución, además contar con un buen proceso de gestión les permitirá a los gerentes ser responsables para la planificación, organización, dirección y monitoreo al personal que se encarga de las operaciones, también establece los diferentes procesos para garantizar que todas las partes de la institución funcionan de manera efectiva para el alcance de las metas generales de la entidad (Ochoa et al., 2020, p.287-288). Al mejorar la gestión de cadena de valor, entonces existirá una mejora en el análisis de la situación económica-financiera, que detecta las reservas de la empresa y permite la toma de decisiones adecuadas, es decir asegura la consecución de los objetivos que se determinan por medio de la planificación estratégica y control de los sistemas contables (Nogueira et al., 2017, p.108).

Por otro lado, la gestión de la cadena de valor se relaciona con la situación económica financiera porque permite mejorar los procesos de planificación, organización y evaluación de los resultados económico-financieros con la finalidad de alcanzar los objetivos de manera más eficiente y eficaz, también permite conocer la distribución correcta de los activos y pasivos de la empresa. De manera general, al existir una mejor gestión de la cadena de valor permite que exista una mejor decisión gerencial en el aspecto económico y financiero (Poma & Callohuanca, 2019, p.234).

## **CAPÍTULO III. Hipótesis**

### **3.1. DECLARACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

#### **3.1.1. Hipótesis general**

La gestión de la cadena de valor se relaciona positiva y significativamente con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

#### **3.1.2. Hipótesis específicas**

Ha1: Existe una relación significativa entre la gestión logística de entrada y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

Ha2: Existe una relación significativa entre la gestión de operaciones y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

Ha3: Existe una relación significativa entre la gestión logística de salida y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

Ha4: Existe una relación significativa entre la gestión de marketing y ventas y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.

Ha5: Existe una relación significativa entre la gestión del servicio postventa y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.

## **CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA**

### **4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La investigación fue realizada con el tipo aplicada, el cual, según el planteamiento de Pimienta, De la Orden, & Duarte, (2012), se trata de aquellas investigaciones en las cuales se lleva a cabo el análisis de una determinada problemática en base al conocimiento científico, determinando conclusiones válidas para poder intervenir sobre la problemática observada y tratar de gestionar mejoras de la misma, contribuyendo con ello a la mejora de una determinada área dentro de la sociedad (p. 9). De esa manera, al ser aplicada la presente investigación tuvo dentro de su propósito lograr abrir un panorama para posibilitar mejoras en la gestión de la cadena de valor y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa.

El nivel correspondió al descriptivo correlacional, siendo el nivel descriptivo, tal como señalaba Díaz (2009) aquel nivel en el que se estudian las características de la problemática con la finalidad de describir las mismas, y los aspectos relevantes inmersos en ellas (p. 122). Mientras que, el nivel correlacional es descrito por Caballero (2014) como aquel en el que se busca hallar las relaciones entre dos o más variables o las categorías de las mismas, de modo tal que a partir de conocer el comportamiento de una de ellas se puede determinar el comportamiento de la otra (p. 41). De esta manera, dentro del objetivo principal de la investigación se buscó determinar la relación entre la gestión de la cadena de valor y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa.

### **4.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal. Siendo el diseño no experimental, tal como señalaba Díaz (2009), aquel en el que la recolección de datos se realiza sin manipular ninguna de las variables o condiciones del contexto de la muestra, es decir se recogen los datos tal y como ocurren (p. 121). Mientras que, acorde con Bernal (2010), los diseños transversales son los que caracterizan a aquellas investigaciones en las que la recolección de datos se realiza en un único periodo determinado (p. 118). De esa manera, la presente investigación se realizó sin ninguna intervención sobre las variables, y los datos fueron recogidos solo una vez dentro del cronograma de la investigación.

### **4.3. POBLACIÓN**

La población estuvo conformada por los trabajadores y estados financieros de la empresa.

### **4.4. MUESTRA**

El muestreo fue no probabilístico, el cual, es designado por Valderrama (2015) como aquel en el que la determinación de la muestra se realiza sin considerar ningún procedimiento de cálculo, sino que se hace en base a los criterios del investigador, quien hace uso de sus conocimientos y raciocinio para determinar aquellos elementos de la muestra que resulten representativos y adecuados para alcanzar los fines de la investigación (p. 193). Por otro lado, fue no probabilístico - por conveniencia, ya que el investigador tomo en consideración la disponibilidad de las personas

para integrar la muestra y la facilidad de acceso. En esta investigación considerando la muestra en base a los trabajadores implicados en las actividades de la gestión de la cadena de valor, y los documentos que contengan evidencia de la situación económica financiera de la empresa. Es así como, la muestra estuvo conformada por 25 trabajadores especialmente los que se encargan de manera directa de la logística y el área contable, además de los estados financieros de la empresa correspondientes al periodo 2019 y 2020.

#### **Criterios de inclusión**

- Trabajadores con más de 3 años trabajando en la empresa.
- Trabajadores que acepten formar parte del estudio.
- Trabajadores con disponibilidad para formar parte de la investigación.
- Trabajadores del área gerencia, recursos humanos, tesorería, planta, operaciones, logística y contable.

#### **Criterios de exclusión**

- Trabajadores con menos de 3 años trabajando en la empresa.
- Trabajadores que no acepten formar parte del estudio.
- Trabajadores sin disponibilidad para formar parte de la investigación.
- Trabajadores de otras áreas diferentes al área gerencia, recursos humanos, tesorería, planta, operaciones, logística y contable.

## **4.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS**

### **4.5.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para ejecutar la recolección de datos se asumieron dos técnicas, la encuesta, para el análisis de la variable gestión de la cadena de valor, y el análisis documental, para la variable situación económica – financiera. Dichos instrumentos se encuentran en el Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos.

Como instrumento para recoger los datos de la variable gestión de la cadena de valor se ha diseñado un cuestionario compuesto por 25 preguntas con escala de respuesta Likert, mientras que, para la variable situación económica – financiera, se ha diseñado una guía de análisis documental en el cual se buscó recoger los Ratios financieros de la empresa en el periodo 2019 y 2020. Ambos instrumentos fueron aplicados a una misma muestra que en este caso son los 25 trabajadores de la empresa agroindustrial. Cabe resaltar que la información obtenida de los análisis financieros permitió realizar una evaluación más real sobre la situación económica-financiera de la empresa antes de la pandemia (2019) y durante la pandemia (2020),

La validez de un instrumento, tal como señalaba Connell et al. (2018), designa a la propiedad de un instrumento, para medir lo que realmente está diseñado a medir, y con ello alcanzar los objetivos. Para la presente investigación la validez de los instrumentos fue determinada a través del juicio de expertos, para lo cual, se requirió la valoración de tres expertos profesionales con conocimientos en el tema abordado, los cuales validaron los cuestionarios en base a la valoración de: claridad, pertinencia y relevancia. Los expertos fueron: Gelimer Johan Villalobos Ayala, Ramírez Buztinza Benjamín y Osé Raúl Lévano Muchotrigo. (Ver anexo 6).

La confiabilidad, acorde con Ñaupás et al. (2018), es aquella propiedad de los instrumentos para asegurar que sus mediciones no tengan variaciones significativas al aplicarse en distintos contextos y a diferentes muestras. Para determinar la confiabilidad, según Corral (2009), se puede hacer uso del estadístico Alfa de Cronbach, el cual es un coeficiente de correlación entre los indicadores o del instrumento, obteniéndose un valor que se ubica entre de 0 a 1, el cual indica más confiabilidad mientras más cercano se encuentra a la unidad. En la presente investigación se determinó la confiabilidad del cuestionario realizando una prueba piloto a 20 sujetos, y con los datos de dicha prueba se realizó la prueba Alfa de Cronbach.

#### **4.5.2. Análisis de datos**

Para analizar los datos de la investigación en primer lugar se ordenaron oportunamente los datos en una hoja de Excel, para luego ser procesados en base a la estadística descriptiva e inferencial, en el caso de los datos descriptivos los resultados fueron presentados a través de tablas y gráficos de frecuencia, mientras que, para alcanzar los objetivos correlacionales se empleó la prueba Rho de Spearman o Pearson, acorde con los resultados de la prueba de normalidad realizadas a las variables, de esa manera, los resultados correlacionales permitieron inferir la manera en que la gestión de la cadena de valor puede estar relacionada con la situación económica - financiera en la empresa. Así mismo, se analizaron los resultados obtenidos con la guía de análisis documental respecto a la rentabilidad que se encuentra en el Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos en la selección Guía de análisis documental.

## CAPÍTULO V. RESULTADOS

A continuación, se analiza la situación de la gestión de la cadena de valor y la situación económica-financiera de una empresa agroindustrial ubicada en la Provincia del Santa de acuerdo a los resultados de la aplicación de los cuestionarios.

**Tabla n.º 1.**

*Evaluación de la gestión de la cadena de valor.*

	Desde	Hasta	Frecuencia	%
Deficiente	25	58	0	0,0%
Regular	59	92	17	68,0%
Eficiente	93	125	8	32,0%
<b>Total</b>			<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario

De acuerdo a la tabla n.º 1, la gestión de la cadena de valor en una empresa agroindustrial en la Provincia del Santa, se encontró en un nivel regular de acuerdo al 68,0% de los trabajadores encuestados. Este hallazgo se evidenció en el hecho que, algunas veces, el sistema o base de datos brinda la información oportuna con respecto a las ordenes registradas. Por otro lado, se encontró un nivel eficiente de acuerdo al 32,0% de los encuestados, dado que, este grupo de trabajadores concordó en que siempre se seleccionan los insumos de acuerdo a las prioridades de producción.

**Tabla n.º 2.**

*Evaluación de la situación económica-financiera.*

	Desde	Hasta	Frecuencia	%
Desfavorable	16	37	0	0,0%
Regular	38	59	21	84,0%
Favorable	60	80	4	16,0%
<b>Total</b>			<b>136</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario

De acuerdo a la tabla n.º 2, la situación económica-financiera de una empresa agroindustrial en la Provincia del Santa, se encontró en un nivel regular de acuerdo al 84,0% de los trabajadores encuestados. Este hallazgo se evidenció en el hecho que, algunas veces, se recibe el pago por las cuentas por cobrar con puntualidad en los plazos pactados. Por otro lado, se encontró un nivel favorable de acuerdo al 16% de los encuestados, dado que, este grupo de trabajadores concordó en que sus recursos financieros siempre son suficientes para cubrir sus pasivos de corto plazo.

Por otro lado, se realiza el análisis de la situación financiera-económica de la empresa a través del cálculo de diversos ratios en base a los estados financieros.

**Tabla n.º 3.**

*Evaluación de los ratios de solvencia.*

	2019	2020
Endeudamiento	0,685	0,780
Apalancamiento	3,177	4,552

Fuente: Estados financieros de la empresa

La tabla n.º. 3 muestra el estado de solvencia de la empresa a través de diversos ratios. En este sentido, el ratio de endeudamiento experimentó un ligero aumento en el año 2020 en relación al periodo anterior. De manera que, la empresa ha aumentado ligeramente su porcentaje de

actividades financiadas con recursos de terceros. Por otro lado, el apalancamiento también ha experimentado un incremento, es decir, la empresa ha incrementado el uso del endeudamiento para financiar sus operaciones empresariales. Asimismo, de acuerdo con la ratio de endeudamiento es superior a 0,50 para el 2019 y 2020, lo que significa que la empresa se encuentra altamente endeudada. Sin embargo, el apalancamiento es mayor a 1, por lo que la empresa puede endeudarse para incrementar la inversión.

**Tabla n.º 4.**

*Evaluación de los ratios de liquidez.*

	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Liquidez	1,141	1,013
Prueba ácida	0,631	0,549
Ratio de caja	0,018	0,039

Fuente: Estados financieros de la empresa

La tabla n.º. 4 muestra el estado de liquidez de la empresa a través de diversos ratios. En este sentido, el ratio de liquidez ha disminuido ligeramente en el periodo 2020, lo cual implica que, la empresa ha disminuido su capacidad para convertir sus activos a efectivo y así poder cumplir con sus deudas de corto plazo. Además, la liquidez es inferior a 1.50 lo que indica que la empresa no contó con solvencia para cubrir sus deudas en el corto plazo. Por otro lado, la prueba ácida también disminuyó su valor (pasó de 0,631 en el 2019 a 0,549 en el 2020), lo cual implica que, la empresa ha disminuido, ligeramente, su capacidad para cumplir con sus obligaciones sin contar con sus inventarios. La prueba ácida tuvo resultados menores a 1 para el 2019 y 2020, lo que significa que la empresa tuvo problemas para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Sin embargo, el ratio de caja aumento en el año 2020, es decir, la empresa aumentó su capacidad para cumplir con su pasivo corriente a través de su activo disponible en caja y bancos. El ratio de caja fue menor a 1 en el 2019 y 2020 lo que significó que la empresa no tuvo suficientes fondos disponibles para cancelar las deudas exigibles. Asimismo, se obtuvo una reducción del PBI agrícola en el sector agroindustrial de 2,7%, es decir dejó de producir 369 mil millones de dólares (La Cámara, 2020).

**Tabla n.º 5.**

*Evaluación de los ratios de rentabilidad.*

	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Rentabilidad sobre activos	4,80%	-7,50%
Rentabilidad sobre capital	15,2%	-34,1%
Rentabilidad neta	12%	-22%

Fuente: Estados financieros de la empresa

La tabla n.º. 5 muestra el estado de la rentabilidad de la empresa a través de diversos ratios. En este sentido, la rentabilidad sobre activos en el 2019 indica que, por cada sol invertido en los activos de la empresa, esta obtiene un retorno de 0,048 soles, lo cual se encuentra muy por debajo de los niveles promedio del sector de la actividad en donde opera la empresa y en el 2020 la empresa invirtió gran cantidad de capital en su producción y a la vez obtuvo bajos ingresos, esto debido a la crisis generada por la pandemia. Por otro lado, la rentabilidad sobre capital en el 2019 indica que las utilidades netas correspondieron al 15,2% del patrimonio, es decir que los socios tuvieron un rendimiento sobre su inversión del 15,2% y en el 2020 la empresa no obtuvo beneficio por cada sol

invertido. Finalmente, la rentabilidad neta pasó de 12% en 2019 a -22% en 2020, lo cual significa que, las ventas generadas por la empresa no generaron rendimiento, esto principalmente por la crisis económica generada por la pandemia. El gobierno estimó que el sector agropecuario tuvo una pérdida de S/ 1611 millones, además de un decrecimiento económico de la actividad agropecuaria del valor bruto de la producción de -2.1% (OmniaSolution, 2020).

**Tabla n.º 6.**

*Evaluación de los ratios de gestión.*

	2019	2020
Rotación de cuentas por cobrar	86	107
Rotación de cuentas por pagar	61	85
Rotación del activo total	0,396	0,348

Fuente: Estados financieros de la empresa

La tabla n.º. 6 muestra el estado de la gestión de la empresa a través de diversos ratios. En este sentido, el ratio de cuentas por cobrar en el 2019 indicó que la empresa tiene que esperar 86 días para cobrar a sus clientes, el cual siguió incrementado en el 2020, ya que el periodo promedio de cobro de las cuentas por cobrar se incrementó a 107 días. Por otro lado, la rotación de cuentas por pagar en el 2019 se obtuvo que la empresa paga sus deudas cada 61 días; mientras que en el 2020 se incrementó, implicando que, el tiempo promedio necesario para cumplir con el pago de las deudas fue cada 85 días. Finalmente, la rotación del activo total indicó que en el 2019 la empresa generó 0,396 soles de ingresos por cada sol invertido en activos, en cambio en el 2020 generó 0,348 soles.

### **Análisis inferencial**

A continuación, se presenta la relación entre las variables de acuerdo con los objetivos plantados en la presente investigación. Las correlaciones se realizaron según los datos obtenidos por medio de la aplicación de los cuestionarios de la gestión de la cadena de valor y la situación económica-financiera (Ver anexo 5).

**Tabla n.º 7.**

*Correlación entre la dimensión logística de entrada y la variable situación económica-financiera.*

		Logística de entrada	Situación económica-financiera
Rho de Spearman	Logística de entrada	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	0,673**
	Situación económica-financiera	N	0,000
		Coefficiente de correlación	25
		Sig. (bilateral)	0,673**
		N	1,000
			0,000
			25

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

De acuerdo a la tabla n.º. 7, existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión logística de entrada y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,673, lo cual indica una relación positiva y considerable. A

partir de este resultado, se puede inferir que, un desempeño regular en la gestión de la logística de entrada por parte de la empresa agroindustrial ubicada en la Provincia del Santa, está acompañado de un desempeño regular en la situación económica-financiera de la empresa.

**Tabla n.º 8.**

*Correlación entre la dimensión operaciones y la variable situación económica-financiera.*

			Operaciones	Situación económica-financiera
Rho de Spearman	Operaciones	Coeficiente de correlación	1,000	0,801**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N		25
	Situación económica-financiera	Coeficiente de correlación	0,801**	1,000
Sig. (bilateral)		0,000		
N		25		

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

De acuerdo a la tabla n.º. 8, existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión operaciones y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,801, lo cual indica una relación positiva muy fuerte. A partir de este resultado, se puede inferir que, el desempeño regular en la gestión de operaciones por parte de la empresa agroindustrial ubicada en la Provincia del Santa, está acompañado de un desempeño regular en la situación económica-financiera de la empresa.

**Tabla n.º 9.**

*Correlación entre la dimensión logística de salida y la variable situación económica-financiera.*

			Logística de salida	Situación económica-financiera
Rho de Spearman	Logística de salida	Coeficiente de correlación	1,000	0,582**
		Sig. (bilateral)		0,002
		N		25
	Situación económica-financiera	Coeficiente de correlación	0,582**	1,000
Sig. (bilateral)		0,002		
N		25		

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

De acuerdo a la tabla n.º. 9, existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión logística de salida y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,002). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,582, lo cual indica una relación positiva considerable. A partir de este resultado, se puede inferir que, un desempeño regular en la gestión de salida por parte de la empresa agroindustrial en la Provincia del Santa, está acompañado de un desempeño regular en la situación económica-financiera de la empresa.

**Tabla n.º 10.**

*Correlación entre la dimensión marketing y ventas y la variable situación económica-financiera.*

			Marketing y ventas	Situación económica-financiera
Rho de Spearman	Marketing y ventas	Coeficiente de correlación	1,000	0,519**
		Sig. (bilateral)		0,008
		N		25
	Situación económica-financiera	Coeficiente de correlación	0,519**	1,000
Sig. (bilateral)		0,008		
N		25		

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

De acuerdo a la tabla n.º. 10, existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión marketing y ventas y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,008). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,519, lo cual indica una relación positiva considerable. A partir de este resultado, se puede inferir que, un desempeño regular en la gestión de marketing y ventas por parte de la empresa agroindustrial en la Provincia del Santa, está acompañado de un desempeño regular en la situación económica-financiera de la empresa.

**Tabla n.º 11.**

*Correlación entre la dimensión servicio postventa y la variable situación económica-financiera.*

			Servicio postventa	Situación económica-financiera
Rho de Spearman	Servicio postventa	Coeficiente de correlación	1,000	0,731**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N		25
	Situación económica-financiera	Coeficiente de correlación	0,731**	1,000
Sig. (bilateral)		0,000		
N		25		

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

De acuerdo a la tabla n.º. 11, existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión servicio postventa y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,731, lo cual indica una relación positiva considerable. A partir de este resultado, se puede inferir que, un desempeño regular en la gestión de servicio postventa por parte de la empresa agroindustrial en la Provincia del Santa, está acompañado de un desempeño regular en la situación económica-financiera de la empresa.

**Tabla n.º 12.**

*Correlación entre las variables gestión de la cadena de valor y situación económica-financiera.*

			Gestión de la cadena de valor	Situación económica-financiera
Rho de Spearman	Gestión de la cadena de valor	Coeficiente de correlación	1,000	0,695**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N		25
	Situación económica-financiera	Coeficiente de correlación	0,695**	1,000
Sig. (bilateral)		0,000		
N		25		

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

De acuerdo a la tabla n.º. 12, existe una relación significativa entre las variables gestión de la cadena de valor y la situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,695, lo cual indica una relación positiva considerable. A partir de este resultado, se puede inferir que, un desempeño regular en la gestión de la cadena de valor por parte de la empresa agroindustrial en la Provincia del Santa, está acompañado de un desempeño regular en la situación económica-financiera de la empresa.

#### **Análisis comparativo de la situación de la empresa en el 2019 y 2020**

De acuerdo con los resultados hallados en la investigación nos muestra que en el 2019 la empresa registró un elevado nivel de endeudamiento, sin embargo, todavía podía endeudarse, por lo que, en el 2020 con la presencia de la pandemia y la crisis económica generó que la empresa tenga la necesidad de incrementar su capacidad de inversión y por ende su endeudamiento, ya que para seguir operando tuvo que recurrir a la implementación de diversos protocolos de bioseguridad y cumplir con la protección laboral hacia sus trabajadores. Asimismo, la falta de una adecuada gestión de la cadena de valor en el 2019 no le permitió poder cubrir sus deudas en el corto plazo, situación que se agravó producto de la pandemia ya que se registró una disminución de los ingresos por la crisis económica a nivel nacional.

De la misma manera ocurrió respecto a la rentabilidad de la entidad, ya que el porcentaje de su rentabilidad fue baja en el 2019 debido a la falta de gestión de una cadena de valor, lo cual fue nula en el 2020 producto de la crisis económica ocasionada por el Covid-19. De forma general, se puede afirmar que la regular gestión de la cadena de valor sí tuvo un efecto en la situación económica-financiera del 2019, lo cual se agravó en el año 2020 producto de la crisis económica generada por la presencia de la pandemia a nivel nacional.

Se compara un año pre pandemia con uno pandemia, porque se busca identificar la situación de la empresa antes de la crisis económica y evidenciar las consecuencias que se generó durante la crisis económica. De tal manera que, con dicho análisis se pueda evidenciar si la empresa agroindustrial fue afectada o no con la pandemia, pese a ser una entidad que por el rubro al que

pertenece no pararon sus actividades u operaciones y por ende analizar su situación económica-financiera, permitió tener una visión amplia de los estragos generados del Covid-19 en el sector agroindustrial.

## CAPÍTULO VI. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 6.1. DISCUSIÓN

El presente estudio surgió a partir de la observación de diversas falencias asociadas a la situación económica-financiera de una empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa como la dificultad para asumir sus obligaciones de corto plazo como el pago a proveedores, incrementándose sus cuentas por pagar, incluso teniendo que buscar financiamiento externo, por lo que, sus niveles de rentabilidad no han tenido el desempeño esperado, observándose lentos resultados de las inversiones realizadas en las actividades empresariales. Dicha situación estaría siendo causada por la mala gestión que se realiza en el manejo logístico, manifestado en la recepción y almacenamiento de insumos en malas condiciones y en las demoras para procesar las órdenes. Dada la problemática descrita se planteó como objetivo general: Determinar la relación de la gestión de la cadena de valor con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.

Así mismo, para el logro del objetivo se administraron dos cuestionarios a 25 trabajadores de una empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa. Luego de su aplicación, se obtuvieron seis resultados en línea con los objetivos planteados.

En primer lugar, en relación al primer objetivo específico se halló que existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión logística de entrada y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,673, lo cual indica una relación positiva y considerable, es decir que, al existir un bajo nivel de logística de entrada, entonces el nivel de ratio de endeudamiento se incrementa considerablemente ya que en el 2020 registró un 0,780. Este resultado puede ser sustentado por lo hallado por Patiño y Urrutia (2015) quien señaló que la logística de entrada corresponde a actividades o procesos que pueden seguirse para desarrollar una cadena de valor que mejore los niveles de rentabilidad. Además, la investigación de Yarango (2019) encontró que la falta de un control adecuado de la compra de materiales ocasiona deterioro y pérdidas que impactan de manera negativa en los niveles de rentabilidad. Adicionalmente, cabe precisar que, Inocente (2015) diseñó una cadena de valor basada en los eslabones logística de entrada que logró reducir los costos de producción y lograr una mayor liquidez y rentabilidad en una empresa de productos alimenticios y cosméticos ubicada en Lima.

Por último, el hallazgo se asocia con los resultados del estudio de Junco (2017) el cual encontró que existe relación significativa entre la logística de entrada y la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas. Por otro lado, siguiendo a Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020) y a Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017) la gestión regular de todas las actividades que se realizan en la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa para administrar los procesos de recepción y almacenamiento de los insumos para la producción, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos

pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales.

Respecto al segundo objetivo específico, se encontró que, existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión operaciones y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,801, lo cual indica una relación positiva muy fuerte, es decir que, al existir un bajo nivel de operaciones, entonces el nivel de liquidez en la empresa también será bajo lo cual se vio reflejado en el 2020 cuyo ratio de liquidez indicaron la empresa no contó con solvencia para cubrir sus deudas u obligaciones en el corto plazo. Este resultado puede ser sustentado por lo hallado por Patiño y Urrutia (2015) quien señaló que la gestión de operaciones corresponde a actividades o procesos que pueden seguirse para desarrollar una cadena de valor que mejore los niveles de rentabilidad. Así mismo, Moreno, Cevallos, y Balseca (2018) hallaron que una gestión inadecuada de las operaciones condicionaba la generación de múltiples deficiencias operativas que a su vez repercutían de manera decisiva en los indicadores económicos y financieros de las Pymes en Guayaquil, Ecuador.

Adicionalmente, cabe precisar que, Inocente (2015) diseñó una cadena de valor basada en los eslabones operaciones que logró reducir los costos de producción y lograr una mayor liquidez y rentabilidad en una empresa de productos alimenticios y cosméticos ubicada en Lima. Finalmente, la investigación de Ambrosio y Linárez (2015) reveló que la empresa CORPORACION MORESA S.A.C., logró mejorar su situación económica financiera, presentando incrementos positivos en el rendimiento sobre el activo de hasta un 17%, a través de la implementación del proceso logístico apoyado por la gestión adecuada de las existencias. Específicamente, la empresa logró mejorar sus ingresos gracias a la venta de objetos obsoletos, comprando solo lo necesario y disminuyendo los incumplimientos, lo cual incrementó el patrimonio en 14.3%, generando mejoras en la situación económica.

Finalmente, se precisa el estudio de Junco (2017) el cual encontró que existe relación significativa entre las operaciones y la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas. Por otro lado, siguiendo a Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020) y a Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017) la gestión regular de las operaciones realizadas para crear el producto (desde el momento en el que se adquieren los insumos hasta que se les convierte en productos terminados) ubicada en la provincia del Santa, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales.

En relación al tercer objetivo específico se halló que existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión logística de salida y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,002). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,582, lo cual indica una relación positiva considerable, es decir que, al existir un bajo nivel de logística de salida, entonces el nivel de

rentabilidad en la empresa también será bajo lo cual se vio reflejado en el 2020 cuyos niveles de rentabilidad indicaron la empresa no contó con el retorno adecuado para cubrir la inversión generada. Este resultado puede ser sustentado por lo hallado por Patiño y Urrutia (2015) quien señaló que la logística de salidas corresponde a actividades o procesos que pueden seguirse para desarrollar una cadena de valor que mejore los niveles de rentabilidad.

Adicionalmente, cabe precisar que, Inocente (2015) diseñó una cadena de valor basada en los eslabones logística de salida que logró reducir los costos de producción y lograr una mayor liquidez y rentabilidad en una empresa de productos alimenticios y cosméticos ubicada en Lima. Por último, se precisa el estudio de Junco (2017) el cual encontró que existe relación significativa entre la logística de salida y la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas. Por otro lado, siguiendo a Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020) y a Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017) la gestión regular de las actividades y procedimientos a través de los cuales el producto es entregado a los mayoristas, a los distribuidores, y/o los consumidores finales parte de la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa, está asociado la capacidad regular de la empresa para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales.

Respecto al cuarto objetivo específico, se encontró que existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión marketing y ventas y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,008). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,519, lo cual indica una relación positiva considerable, es decir que, al existir un bajo nivel de marketing y ventas, entonces el nivel de rentabilidad en la empresa también será bajo lo cual se vio reflejado en el 2020 cuyos niveles de ratios de gestión indicaron que la empresa no contó con el rápido ingreso de dinero por las cuentas por cobrar, además las cuentas por pagar se realizaban cada 85 días y la inversión por cada sol solo obtuvo 0,348 de ingresos. Este resultado puede ser sustentado por lo hallado por Patiño y Urrutia (2015) quien señaló que la gestión de marketing y ventas son actividades o procesos que pueden seguirse para desarrollar una cadena de valor que mejore los niveles de rentabilidad. Así mismo, Moreno, Cevallos, y Balseca (2018) hallaron que una gestión inadecuada de las ventas condicionaba la generación de múltiples deficiencias operativas que a su vez repercutían de manera decisiva en los indicadores económicos y financieros de las Pymes en Guayaquil, Ecuador.

Adicionalmente, cabe precisar que, Inocente (2015) diseñó una cadena de valor basada en los eslabones marketing que logró reducir los costos de producción y lograr una mayor liquidez y rentabilidad en una empresa de productos alimenticios y cosméticos ubicada en Lima. Por último, se precisa el estudio de Junco (2017) el cual encontró que existe relación significativa entre el marketing y ventas y la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas. Por otro lado, siguiendo a Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020) y a Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017) la gestión regular de las estrategias para lograr que los productos sean atractivos y competitivos a los clientes en el mercado por parte de la

empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales.

En relación al quinto objetivo específico se halló que existe una relación significativa entre la variable gestión de la cadena de valor en su dimensión servicio postventa y la variable situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,731, lo cual indica una relación positiva considerable, es decir que, al existir un bajo nivel de servicio postventa, entonces el nivel de rentabilidad en la empresa también será bajo lo cual se vio reflejado en el 2020 cuyos niveles de ratios de gestión indicaron que la empresa no contó con el cobro oportuno de las cuentas por cobrar. Este resultado puede ser sustentado por lo hallado por Patiño y Urrutia (2015) quien señaló que los servicios postventa, son actividades o procesos que pueden seguirse para desarrollar una cadena de valor que mejore los niveles de rentabilidad. Adicionalmente, cabe precisar que, Inocente (2015) diseñó una cadena de valor basada en los eslabones servicio postventa que logró reducir los costos de producción y lograr una mayor liquidez y rentabilidad en una empresa de productos alimenticios y cosméticos ubicada en Lima.

Por último, se precisa el estudio de Junco (2017) el cual encontró que existe relación significativa entre el servicio postventa y la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas. Por otro lado, siguiendo a Vásquez, Bastos, y Mogrovejo (2020) y a Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017) la gestión regular del contacto con los clientes luego de haber adquirido los productos a través de la atención de sus dudas o consultas y reclamos y mediante el apoyo necesario para que los clientes se encuentren satisfechos con su compra y generen confianza con el vendedor, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales.

Finalmente, respecto al objetivo general, se encontró que existe una relación significativa entre las variables gestión de la cadena de valor y la situación económica-financiera, dado que, la significancia bilateral resultó menor a 0,05 (0,000). Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,695, lo cual indica una relación positiva considerable, es decir que, al existir un bajo nivel de gestión de la cadena de valor, entonces el nivel de situación económica-financiera en la empresa también será bajo lo cual se vio reflejado en el 2020 cuyos niveles fueron negativos para cada uno de los ratios analizados. Este resultado puede ser sustentado en el estudio de Peralta (2016) quien encontró que una adecuada gestión de los eslabones de la cadena valor se hace posible la planificación de estrategias adecuadas para permitir la eficiencia en las operaciones gerenciales y financieras. Además, el hallazgo coincide con lo encontrado por Moreno, Cevallos, y Balseca (2018) quienes hallaron que las irregularidades en la cadena de valor de las Pymes en

Guayaquil, Ecuador condicionaba la generación de múltiples deficiencias operativas que a su vez repercutían de manera decisiva en los indicadores económicos y financieros.

En el plano nacional, el resultado se respalda en el estudio de Delgado & Pañihuara (2019) quienes hallaron que la cadena de valor tiene una incidencia significativa sobre la rentabilidad económica en una institución ubicada en el Cusco. Así mismo, Flores (2016) encontró que existe una relación significativa entre la logística de inventarios y la situación económica financiera de la empresa Rapidcar S.A.C en la ciudad de Trujillo. Así mismo, el estudio de Yarango (2019) encontró que falta de programaciones y políticas para gestionar adecuadamente los procesos de logística, ocasiona malas decisiones empresariales que al final impactan en la liquidez, impidiéndole cumplir con sus obligaciones con los proveedores y clientes. Así mismo, cabe precisar el estudio de Inocente (2015) el cual diseñó una cadena de valor que logró reducir los costos de producción y lograr una mayor liquidez y rentabilidad en una empresa de productos alimenticios y cosméticos ubicada en Lima.

Finalmente, el hallazgo se relaciona con el estudio de Junco (2017) el cual encontró que existe relación significativa entre la cadena de valor y la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas. Por otro lado, siguiendo a Pulido & López (2016) y a Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina (2017) la gestión regular de las actividades involucradas en cada uno de los procesos para obtener un producto y ponerlo en el mercado, de modo tal que con ellos se alcancen los fines comerciales y se logre posicionar dentro del mercado como una opción competitiva, realizada por la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales.

## **6.2. CONCLUSIONES**

1. La gestión regular de todas las actividades que se realizan en la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa para administrar los procesos de recepción y almacenamiento de los insumos para la producción, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de sus actividades empresariales. Lo cual se sustenta por medio de significancia bilateral menor a 0,05 (0,000) y el coeficiente correlacional de 0,673, lo cual indica una relación positiva y considerable.
2. La gestión regular de las operaciones realizadas para crear el producto realizada por la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa (desde el momento en el que se adquieren los insumos hasta que se les convierte en productos terminados), se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales. Lo cual se sustenta por medio de significancia bilateral menor a 0,05 (0,000) y el coeficiente correlacional de 0,801, lo cual indica una relación positiva muy fuerte.

3. La gestión regular de las actividades y procedimientos a través de los cuales el producto es entregado a los mayoristas, a los distribuidores y a los consumidores finales realizada por la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales. Lo cual se sustenta por medio de significancia bilateral menor a 0,05 (0,000) y el coeficiente correlacional de 0,582, lo cual indica una relación positiva considerable.
4. La gestión regular de las estrategias para lograr que los productos sean atractivos y competitivos a los clientes en el mercado realizada por la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales. Lo cual se sustenta por medio de significancia bilateral menor a 0,05 (0,000) y el coeficiente correlacional de 0,519, lo cual indica una relación positiva considerable.
5. La gestión regular realizada por la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa para mantener el contacto con los clientes luego de haber adquirido los productos a través de la atención de sus dudas o consultas y reclamos y mediante el apoyo necesario para que se sientan satisfechos con su compra, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en un periodo determinado y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentan dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales. Lo cual se sustenta por medio de significancia bilateral menor a 0,05 (0,000) y el coeficiente correlacional de 0,731, lo cual indica una relación positiva considerable.
6. La gestión regular realizada por la empresa agroindustrial ubicada en la provincia del Santa para desarrollar las actividades involucradas en cada uno de los procesos para obtener un producto y ponerlo en el mercado, se asoció a su capacidad regular para generar beneficios y excedentes en el año 2020 y a su capacidad para afrontar y atender a todos pasivos y obligaciones financieras que se presentaron dentro del desenvolvimiento de las actividades empresariales. Lo cual se sustenta por medio de significancia bilateral menor a 0,05 (0,000) y el coeficiente correlacional de 0,695, lo cual indica una relación positiva considerable.

## Referencias

- Ambrosio, F., & Linárez, K. (2015). *Implementación del proceso logístico para la mejora de la situación económica financiera de la empresa Corporación Moresa S.A.C., en Trujillo-2015*. Trujillo: Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6235/Ambrosio%20Cruzado%2c%20Fresia%20Katerine%20-%20Lin%c3%a1rez%20D%c3%adaz%2c%20Katheryn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Andrés, S. (2018). *Situación económico-financiera de los ayuntamientos leoneses (2016)*. León: Universidad de León. Obtenido de [https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/8487/TFG%20Sheila%20Andr%c3%a9s%20Lago\\_julio2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/8487/TFG%20Sheila%20Andr%c3%a9s%20Lago_julio2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arroba, J., Arce, G., & Chancay, M. (2018). Cuentas por pagar y su incidencia en los estados financieros de la empresa Tecnovías S.A. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1(1), 1-12. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/estados-financieros-tecnoviassa.html>
- Ayón, G., Pluas, J., & Ortega, W. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas. *FIPCAEC*, 5(17), 117-136. doi:<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.188>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación. administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis. La metodología del cómo formularlos*. Santa Fe: CENGAGE Learning.
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220-232. doi:<https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/683>
- Colmenares, L., Valderrama, Y., Jaimes, Y., & Colmenares, K. (2016). Control de materiales como herramienta de gestión de costos en empresas manufactureras. *Sapienza Organizacional*, 3(5), 55-78. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5530/553057362004/html/index.html>
- Conexión Esan. (22 de abril de 2020). *Empresas con problemas de liquidez: ¿a qué conflictos se enfrentan?* Obtenido de Conexión Esan: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/04/problemas-liquidez-conflictos/>
- Connell, J., Carlton, J., Grundy, A., Taylor, E., Keetharuth, A. D., Ricketts, T., & Brazier, J. (2018). The importance of content and face validity in instrument development: lessons learnt from service users when developing the Recovering Quality of Life measure (ReQol). *Quality of Life Research*, 27(7), 1893-1902. Obtenido de <https://sci-hub.tw/10.1007/s11136-018-1847-y>
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=\\_dvDDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT23&dq=situaci%C3%B3n+econ%C3%B3mico+-](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=_dvDDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT23&dq=situaci%C3%B3n+econ%C3%B3mico+-)

- +financiera+&ots=TftY9TfmNS&sig=LJOKe\_7X5zDsYbMUOlw8qp31yRE#v=onepage&q=situaci%C3%B3n%20econ%C3%B3mico%20-%20financiera&f=false
- Corral, Y. (2009). Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos. *Revista ciencia de la educación*, 228-247.
- Delgado, P., & Pañihuara, L. (2019). *La cadena de valor y la rentabilidad económica en la Institución Educativa Apu Torrechayoc período 2018*. 2019: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de [http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/3413/1/Paola\\_Liz\\_Tesis\\_bachiller\\_2019.pdf](http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/3413/1/Paola_Liz_Tesis_bachiller_2019.pdf)
- Díaz, A., Pérez, A., Hernández, J., & Castro, M. (enero-julio de 2017). Impacto de la cadena de valor en el margen de utilidad bruta en la producción de destilados de agave. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 40(1), 551-560. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14152127004.pdf>
- Díaz, V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago: Ril.
- Dilip, K., & Rajeev, P. (2016). Value chain: A conceptual framework. *International Journal of Engineering and Management Sciences*, 7(1), 74-77. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Dilip\\_Kumar102/publication/325110680\\_Value\\_Chain\\_A\\_Conceptual\\_Framework/links/5bb48d1945851574f7f7789c/Value-Chain-A-Conceptual-Framework.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Dilip_Kumar102/publication/325110680_Value_Chain_A_Conceptual_Framework/links/5bb48d1945851574f7f7789c/Value-Chain-A-Conceptual-Framework.pdf)
- Durán, J. (2011). *Diccionario de Finanzas*. Madrid: Ecobook. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=iMcUnfvdJsoC&oi=fnd&pg=PA4&dq=qu%C3%A9+son+los+activos+y+pasivos+en+finanzas&ots=V2fWiRoxCQ&sig=0iBysQA8gbvmq uJ2A2AL5LCKJE#v=onepage&q=pasivos&f=false>
- EPG Universidad Continental. (17 de diciembre de 2020). *¿Por qué es importante la cadena de valor de una empresa?* Obtenido de Universidad Continental: <https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/por-que-es-importante-la-cadena-de-valor-de-una-empresa>
- Flores, E. (2016). *La logística de Inventarios y su efecto en la Situación Económica y Financiera de la empresa Rapidcar S.A.C en la ciudad de Trujillo Año 2015*. Trujillo: Universidad César Vallejo. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/348/flores\\_ve.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/348/flores_ve.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- González, E., Sanabria, S., & Zúñiga, A. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revisra de Investigación Valor Contable*, 3(1), 58-74. doi:<https://doi.org/10.17162/riu.v5i2.975>
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, C. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 24(46), 151-160.
- Inocente, M. (2015). *Diseño e implementación de una cadena de valor viable y sostenible para productos alimenticios y cosméticos elaborados con extractos estabilizados de Passiflora*

- mollissima L. (tumbo serrano)*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtenido de [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/4197/Inocente\\_cm%282%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/4197/Inocente_cm%282%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Junco, P. (2017). *Cadena de valor y ventaja competitiva de la quinua orgánica en la cooperativa agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016*. Andahuaylas: Universidad Nacional José María Arguedas. Obtenido de [http://repositorio.unajma.edu.pe/bitstream/handle/123456789/293/Pool\\_Tesis\\_Bachiller\\_2017.pdf?sequence=2&isAllowed=y](http://repositorio.unajma.edu.pe/bitstream/handle/123456789/293/Pool_Tesis_Bachiller_2017.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- Lavalle, A. (2016). *Análisis financiero*. UNID. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=RuE2DAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=situaci%C3%B3n+econ%C3%B3mico+-+financiera+&ots=o1IEQyCTMk&sig=PtyZKn2brqhljfy17t3T7KBS25A#v=onepage&q=situaci%C3%B3n%20econ%C3%B3mico%20-%20financiera&f=false>
- Madrigal, F., Ayala, S., & Chavez, L. (marzo de 2015). Análisis e interpretación de estados financieros en condiciones de incertidumbre. *Revista Administracion & Finanzas*, 2(2), 216-227. Obtenido de [https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Administracion\\_y\\_Finanzas/vol2num2/Administracion\\_Finanzas\\_Vol2Num2.pdf#page=200](https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Administracion_y_Finanzas/vol2num2/Administracion_Finanzas_Vol2Num2.pdf#page=200)
- Monclús, R., & Vidal, M. (2008). Los activos y pasivos financieros en la nueva economía. Adaptación contable en el caso español. *Contaduría Universidad de Antioquía*, 53(1), 81-101. Obtenido de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/cont/article/view/2205/1776>
- Moreno, C., Cevallos, D., & Balseca, N. (2018). Diseño de un modelo de cadena de valor para las Pymes en la ciudad de Guayaquí. *Universidad y Sociedad*, 10(5), 301-312. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n5/2218-3620-rus-10-05-301.pdf>
- Mundo Marítimo. (13 de abril de 2018). *Cadenas de valor en Latinoamérica se complican por burocracia y logística*. Obtenido de Mundo Marítimo: <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/cadenas-de-valor-en-latinoamerica-se-complican-por-burocracia-y-logistica>
- Nogueira, D., Medina, A., Hernández, A., Comas, R., & Medina, D. (enero-abril de 2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación. *Ingeniería Industrial*, 38(1), 106-115. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rii/v38n1/rii100117.pdf>
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa - Cualitativa y Retadación de la Tesis*. México: Ediciones de la U.
- Padilla, R., & Oddone, N. (2016). *Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40662/S1601085\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40662/S1601085_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Patiño, T., & Urrutia, M. (2015). *Procesos de la cadena de valor y su efecto en la productividad en una industria de fabricación de cordones*. Ambato: Pontificia Universidad Católica del

- Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1141/1/75674.pdf>
- Peralta, Y. (2016). *Cadena de valor como estrategia de control gerencial y financiero en la MIPYME Lácteos Mendoza de la Ciudad de Estelí durante el año 2015*. Estelí: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/3114/1/17631.pdf>
- Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid: ESIC. Obtenido de [https://books.google.es/books?id=WJ16CgAAQBAJ&dq=situaci%C3%B3n+econ%C3%B3mico+-+financiera+&lr=&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.es/books?id=WJ16CgAAQBAJ&dq=situaci%C3%B3n+econ%C3%B3mico+-+financiera+&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Pimienta, J., De la Orden, A., & Duarte, A. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Pearson Educación.
- Pulido, J., & López, Y. (2016). La cadena de valor del destino como herramienta innovadora para el análisis de a sostenibilidad de las políticas turísticas. El caso de España. *Innovar*, 26(59), 155-176. doi:10.15446/innovar.v26n59.54369
- Valderrama, S. (2015). *pasos para elaborar proyectos de investigacion cientifica*. Lima: Editorial San Marcos.
- Vásquez, E., Bastos, L., & Mogrovejo, J. (2020). Metodología para la evaluación interna de una cadena de valor. *Clío América*, 14(27), 401-408. doi:<http://dx.doi.org/10.21676/23897848.3685>
- Vergui, J. (2013). La cadena de valor como herramienta de gestión para una empresa de servicios. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*, 16(1), 17-28. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/307181637\\_La\\_cadena\\_de\\_valor\\_como\\_herramienta\\_de\\_gestion\\_para\\_una\\_empresa\\_de\\_servicios](https://www.researchgate.net/publication/307181637_La_cadena_de_valor_como_herramienta_de_gestion_para_una_empresa_de_servicios)
- Yarango, K. (2019). *Gestión Logística para mejorar la Situación Económica de la empresa Transportes Chiclayo S.A. 2018*. Chiclayo: Universidad César Vallejo. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36582/Yarango\\_RKA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36582/Yarango_RKA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Zamora, E. (2016). Value chain analysis: A brief review. *Asian Journal of Innovation and Policy*, 5(2), 116-128. Obtenido de <https://www.koreascience.or.kr/article/JAKO201627939359571.pdf>

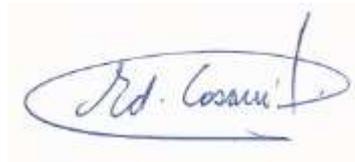
## ANEXOS

## **Anexo 1. Constancia de revisión del proyecto de tesis**

El asesor CASAVILCA MALDONADO EDMUNDO, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de Economía, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo del proyecto de investigación del(os) estudiante(s):

- AGURTO CRISANTO CÉSAR GERVACIO

Por cuanto, **CONSIDERA** que el proyecto de investigación titulado: **Gestión de la cadena de valor y su relación con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del santa, 2020** para aspirar al grado de maestro por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al(los) interesado(s) para su presentación.



---

Dr. CASAVILCA MALDONADO EDMUNDO

Asesor

## Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

### Cuestionario de la variable gestión de la cadena de valor

Estimado(a) colaborador(a), el presente cuestionario tiene como objetivo recoger datos referentes a la manera en que se gestiona la cadena de valor en la empresa que usted labora, los mismos que servirán para alcanza fines netamente de investigación, por lo cual se solicita su colaboración con el llenado de las respuestas con total sinceridad posible.

Variable 1 Gestión de la cadena de valor						
Escala		Nunca	Rara vez	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
Ítems Descripción		Respuestas				
<b>Dimensión 1 Logística de entrada</b>						
1	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	1	2	3	4	5
2	Se seleccionan los insumos de acuerdo a las prioridades de producción.	1	2	3	4	5
3	Existe un personal designado para controlar la manipulación y traslado de insumos.	1	2	3	4	5
4	Se verifica que los medios utilizados para el traslado de los insumos sean adecuados.	1	2	3	4	5
5	Los almacenes se encuentran en condiciones óptimas para asegurar el buen resguardo de los insumos y mantener intactas sus propiedades.	1	2	3	4	5
6	Se designa lugares de almacenamiento de los insumos de acuerdo a sus características.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 2 Operaciones</b>						
7	Existen protocolos sanitarios para el desarrollo de las actividades de producción.	1	2	3	4	5
8	Los procesos de producción, y los productos son analizados por un personal para establecer su seguridad sanitaria.	1	2	3	4	5
9	Se revisan periódicamente los inventarios disponibles.	1	2	3	4	5
10	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	1	2	3	4	5
11	Se evalúa que los insumos empleados sean de buena calidad.	1	2	3	4	5

12	Existe personal que se encuentra en constante revisión de la calidad de los productos terminados.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 3 Logística de salidas</b>						
13	El sistema o base de datos brinda la información oportuna con respecto a las ordenes registradas.	1	2	3	4	5
14	Todas las ordenes se procesan cumpliendo las condiciones comprometidas con los clientes.	1	2	3	4	5
15	Se verifica que las los productos salientes se encuentren en conformidad con las órdenes.	1	2	3	4	5
16	Se cumple con los tiempos programados para la entrega de pedidos.	1	2	3	4	5
17	Se dispone de documentos o sistemas que permitan dar seguimiento a la entrega de pedidos.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 4 Marketing y ventas</b>						
18	Se utilizan canales de comunicación como las redes sociales para fidelizar a tu cliente.	1	2	3	4	5
19	Conoce el personal de ventas las características y bondades del producto para comunicarles a los clientes.	1	2	3	4	5
20	Se ha incrementado las ventas con las promociones de los productos a los clientes.	1	2	3	4	5
21	Se cumplen con los protocolos para efectuar las negociaciones con nuestros clientes.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 5 Servicio postventa</b>						
22	Los servicios y canales de atención postventa han logrado fidelizar a los clientes.	1	2	3	4	5
23	Después de la venta el cliente está satisfecho con su compra.	1	2	3	4	5
24	Se realiza un seguimiento oportuno a todos los reclamos de los clientes.	1	2	3	4	5
25	Se solucionan todos los reclamos efectuados por lo clientes.	1	2	3	4	5

## Questionario de la variable situación económica-financiera

Estimado(a) colaborador(a), el presente cuestionario tiene como objetivo recoger datos referentes a la manera en que se gestiona la cadena de valor en la empresa que usted labora, los mismos que servirán para alcanza fines netamente de investigación, por lo cual se solicita su colaboración con el llenado de las respuestas con total sinceridad posible.

<b>Variable 2 Situación económica – financiera</b>						
<b>Escala</b>		Nunca	Rara vez	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
<b>Ítems Descripción</b>		<b>Respuestas</b>				
<b>Dimensión 1 Ratios de solvencia</b>						
1	Sus recursos financieros son suficientes para cubrir sus pasivos de corto plazo.	1	2	3	4	5
2	Sus activos son financiados con recursos de terceros a largo plazo.	1	2	3	4	5
3	Utiliza financiamiento externo para desarrollar las operaciones empresariales.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 2 Ratios de liquidez</b>						
4	La empresa dispone de recursos financieros para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.	1	2	3	4	5
5	Puede cumplir con sus obligaciones solo con sus recursos financieros sin hacer uso de sus inventarios.	1	2	3	4	5
6	El dinero disponible en caja le permite a la empresa asumir las obligaciones que se presentan en el día a día.	1	2	3	4	5
7	Dispone de recursos financieros para destinarlos a caja.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 3 Ratios de rentabilidad</b>						
8	Los activos de la empresa generan utilidades adecuadas para permitir un buen desempeño financiero.	1	2	3	4	5
9	Considera que el capital invertido ha logrado ampliar sus utilidades.	1	2	3	4	5
10	El desempeño de las ventas ha permitido incrementar paulatinamente sus utilidades.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 4 Ratios de gestión</b>						
11	Se recibe el pago por las cuentas por cobrar con puntualidad en los plazos pactados.	1	2	3	4	5
12	Se cumplen con las políticas de cobranza.	1	2	3	4	5

13	La empresa logra cubrir con el pago de sus cuentas en los plazos pactados.	1	2	3	4	5
14	Utiliza el apalancamiento de los proveedores sin afectar la imagen de la empresa	1	2	3	4	5
15	Cumple con los objetivos la inversión realizada en sus activos.	1	2	3	4	5
16	Se ha incrementado las utilidades en cada periodo de acuerdo con los objetivos estratégicos de la empresa.	1	2	3	4	5

**Guía de análisis documental**

Nombre de la empresa	EMPRESA AGROINDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DEL SANTA
Fecha	2020
Responsable del levantamiento de datos	Agurto Crisanto, Cesar Gervacio

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	PERIODO 2019	PERIODO 2020
Situación económica - financiera	Ratios de solvencia	Endeudamiento	0,685	0,780
		Apalancamiento	3,177	4,552
	Ratios de liquidez	Liquidez	1,141	1,013
		Prueba ácida	0,631	0,549
		Ratio de caja	0,018	0,039
	Ratios de rentabilidad	Rentabilidad sobre activos	4,80%	-7,50%
		Rentabilidad sobre capital	15,2%	-34,1%
		Rentabilidad neta	12%	-22%
	Ratios de gestión	Rotación de cuentas por cobrar	86	107
		Rotación de cuentas por pagar	61	85
		Rotación del activo total	0,396	0,348

**Anexo 3. Matriz de consistencia**

ANEXO: MATRIZ DE CONSISTENCIA						
<b>AUTOR: Cesar Agurto Crisanto</b>						
<b>TÍTULO: Gestión de la cadena de valor y su relación con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020</b>						
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	Dimensiones	Indicadores	METODOLOGÍA
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	V. Independiente			<b>1. Tipo de Investigación</b> Aplicada <b>2. Nivel de Investigación</b> Descriptivo-correlacional <b>3. Método:</b> Hipotético deductivo <b>4. Diseño de la Investigación:</b> No experimental de corte transversal <b>5. Marco Muestral:</b> Probabilístico <b>6. Población:</b> Trabajadores y estados financieros de la empresa. <b>6. Muestra:</b> Trabajadores y estados financieros de la empresa.
¿Cómo la gestión de la cadena de valor se relaciona con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?	Determinar la relación de la gestión de la cadena de valor con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.	La gestión de la cadena de valor se relaciona positiva y significativamente con la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.	<b>Gestión de la cadena de valor</b>	Logística de entrada	Selección de insumos	
					Manipulación y traslado de insumos	
					Almacenamiento de insumos	
				Operaciones	Control de procedimientos sanitarios	
					Control de inventarios y ventas	
					Control de calidad	
				Logística de salida	Procesamiento de órdenes	
					Traslado de productos	
				Marketing y ventas	Distribución de productos	
					Comunicación	
Servicio postventa	Promoción					
	Protocolo de negociación					
				Servicio postventa	Atención al cliente	
					Gestión de reclamos	

2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	2. HIPOTESIS ESPECÍFICAS	V. Dependiente			7. Técnicas: Encuesta Observación
<p>¿Cuál es la relación entre la gestión logística de entrada y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?</p> <p>¿Cuál es la relación entre la gestión de operaciones y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?</p> <p>¿Cuál es la relación entre la gestión logística de salida y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020?</p> <p>¿Cuál es la relación entre la gestión de marketing y ventas y la situación económica- financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020?</p> <p>¿Cuál es la relación entre la gestión del servicio postventa y la situación</p>	<p>Determinar la relación entre la gestión logística de entrada y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.</p> <p>Determinar la relación entre la gestión de operaciones y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.</p> <p>Determinar la relación entre la gestión logística de salida y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.</p> <p>Determinar la relación entre la gestión de marketing y ventas y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.</p> <p>Determinar la relación entre la gestión del</p>	<p>Ha1: Existe una relación significativa entre la gestión logística de entrada y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.</p> <p>Ha2: Existe una relación significativa entre la gestión de operaciones y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.</p> <p>Ha3: Existe una relación significativa entre la gestión logística de salida y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa, 2020.</p> <p>Ha4: Existe una relación significativa entre la gestión de marketing y ventas y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.</p> <p>Ha5: Existe una relación significativa entre la gestión del servicio postventa y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.</p>	<p><b>Situación económica-financiera</b></p>	Ratios de solvencia de	Endeudamiento Apalancamiento	<p><b>8. Instrumentos:</b> Cuestionario Guía de observación</p> <p><b>9. Dimensiones:</b> <b>Gestión de la cadena de valor</b> - Logística de entrada - Operaciones - Logística de salidas - Marketing y ventas - Servicio postventa</p> <p><b>Situación económica – financiera</b> - Ratios de solvencia - Ratios de liquidez - Ratios de rentabilidad - Ratios de gestión</p>
Ratios de liquidez de	Liquidez Prueba ácida Ratio de caja					
Ratios de rentabilidad de	Rentabilidad sobre activos Rentabilidad sobre capital Rentabilidad neta					
Rotación de	cuentas por cobrar Rotación de					
Rotación de	cuentas por pagar					
Ratios de gestión de	Rotación del activo total					

económica- financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020?	servicio postventa y la situación económica-financiera en una empresa agroindustrial en la provincia del Santa 2020.					
---	--	--	--	--	--	--

## Anexo 4. Confiabilidad de los instrumentos

### Variable 1. Gestión de la cadena de valor

#### Fiabilidad

#### Escala: ALL VARIABLES

##### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,960	25

### Variable 2. Situación económica – financiera

#### Fiabilidad

#### Escala: ALL VARIABLES

##### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,860	16

### Anexo 4. Ficha de reclutamiento

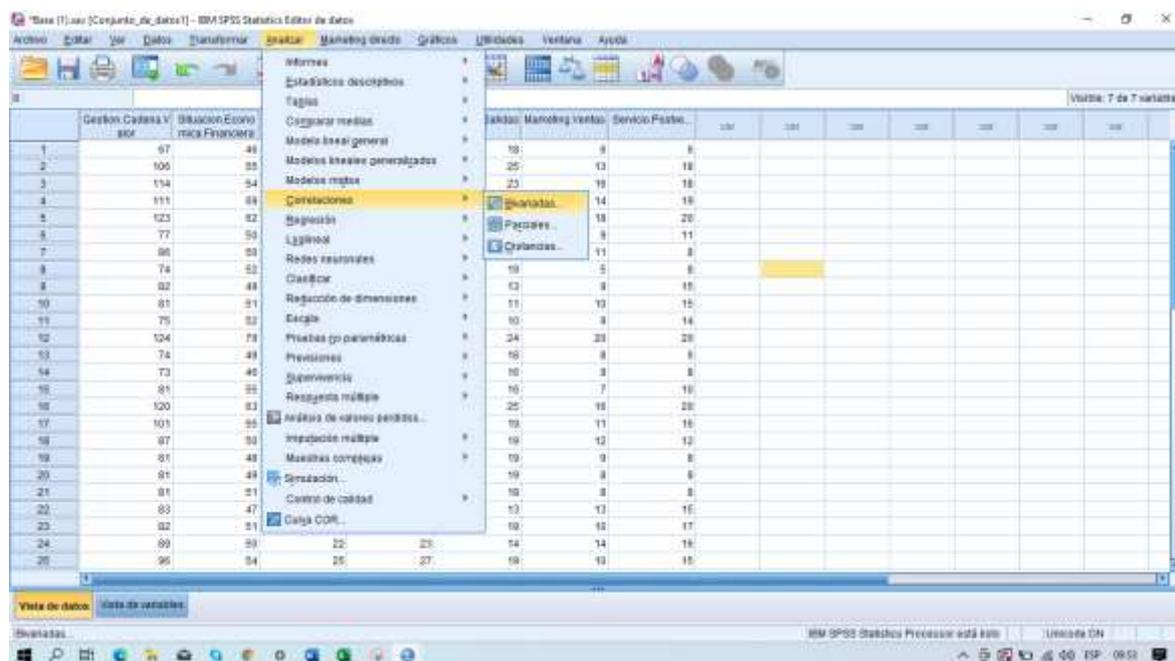
<b>Muestra</b>	<b>Nombres</b>	<b>Área</b>	<b>Cargo Del Trabajador</b>
Trabajador 1	Ciudad, Juan	Contabilidad	Analista Principal de Contabilidad y Costos
Trabajador 2	Otiniano, Anibal	Contabilidad	Contador General
Trabajador 3	Muro, Renzo	Gerencia	Gerente
Trabajador 4	Montoya, Edgar	Gerencia	Gerente Finanzas
Trabajador 5	Marchena, Patricia	Comercio	Jefe de Comercio Exterior
Trabajador 6	Montoya, Gianfranco	Planta	Jefe de Planta
Trabajador 7	Roldan, Carlos	Operaciones	Sub Gerente de Planeamiento Y Control
Trabajador 8	Guerra, Ivonne	Contabilidad	Analista Contable
Trabajador 9	Briceño, Gladys	RR HH	Jefe de Recursos Humanos Y Administración de Personal
Trabajador 10	Juárez, Darwin	Sistemas	Jefe de Sistemas
Trabajador 11	Peña, Elayne	Contabilidad	Asistente de Contabilidad
Trabajador 12	Pardo, Raisa	Planta	Supervisor de Sistemas Integrados de Gestión
Trabajador 13	Tamariz, Saira	Planta	Inspector de Producción
Trabajador 14	Norabuena, Yuriko	Certificaciones	Jefe de Certificaciones
Trabajador 15	Baca, Tania	Contabilidad	Asistente de Contabilidad
Trabajador 16	Liberato, Laura	Planta	Supervisor de Empaque
Trabajador 17	Montenegro, Ana	Comercio	Asistente Comercial
Trabajador 18	Gil, Lisbet	Tesorería	Jefe de Tesorería
Trabajador 19	Vásquez, Janet	RR HH	Técnico Administrativo de Recursos Humanos
Trabajador 20	Vidal, Miguel	Logística	Jefe de Logística
Trabajador 21	Salazar, Sheivy	Contabilidad	Analista Tributario
Trabajador 22	Pino, Stheisy	Contabilidad	Técnico Contable
Trabajador 23	Moreno, Rubén	Logística	Analista de Compras
Trabajador 24	Pastor, Shelby	Tesorería	Analista de Finanzas
Trabajador 25	Aguirre, Joselyn	Contabilidad	Analista Tributario

### Anexo 5. Cálculos y corrida en el software

IBM SPSS Statistics Editor de datos

	Gestion.Cadena.V alor	Situacion.Econo mica.Financiera	Logistica.Entrada	Operaciones	Logistica.Salidas	Marketing.Ventas	Servicio.Postve...	var	va
1	67	46	18	19	18	8	8		
2	106	55	26	24	25	13	18		
3	114	54	27	30	23	16	18		
4	111	69	26	29	23	14	19		
5	123	62	30	30	25	18	20		
6	77	50	23	15	19	9	11		
7	86	50	22	23	22	11	8		
8	74	52	21	21	19	5	8		
9	82	49	25	20	13	9	15		
10	81	51	25	20	11	10	15		
11	75	52	21	21	10	9	14		
12	124	79	30	30	24	20	20		
13	74	49	23	19	18	8	6		
14	73	46	21	19	16	9	8		
15	81	55	24	24	16	7	10		
16	120	63	29	30	25	16	20		
17	101	55	29	26	19	11	16		
18	87	50	22	22	19	12	12		
19	81	48	24	21	19	9	8		
20	81	49	24	22	19	8	8		
21	81	51	24	23	18	8	8		
22	83	47	22	20	13	13	15		
23	82	51	17	19	19	10	17		
24	89	50	22	23	14	14	16		
25	96	54	25	27	19	10	15		

En primer lugar, se trasladan la sumatoria de las variables gestión de cadena de valor y situación económica-financiera, además de las sumatorias de las dimensiones de la primera variable mencionada.

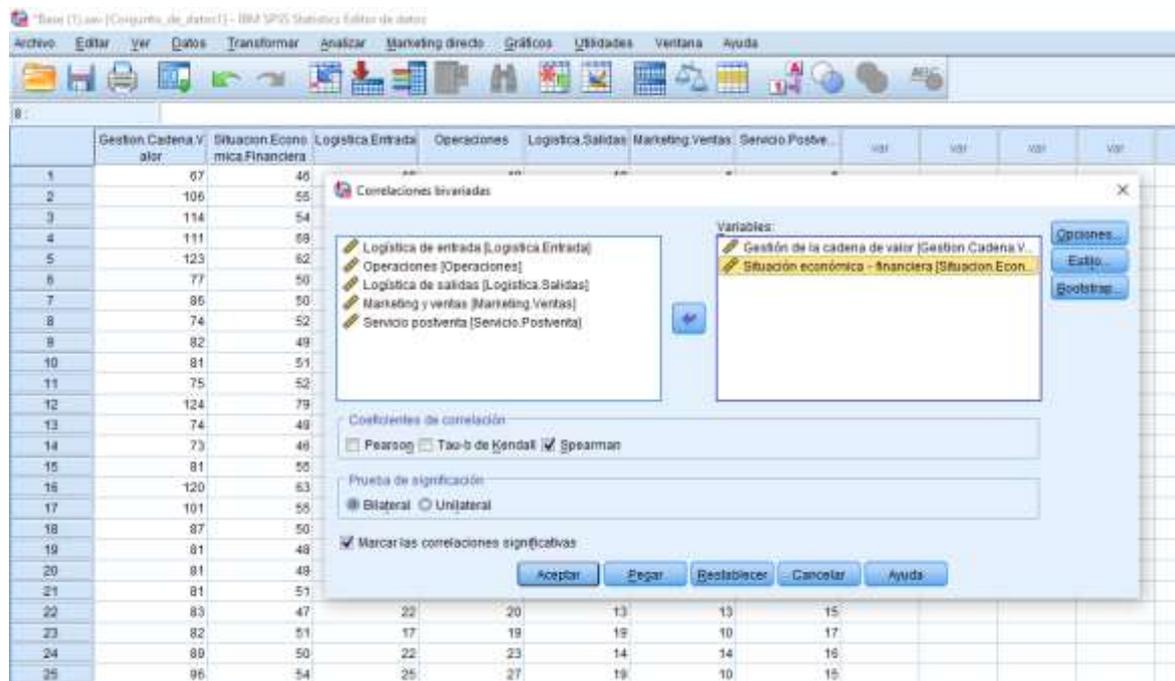


IBM SPSS Statistics Editor de datos

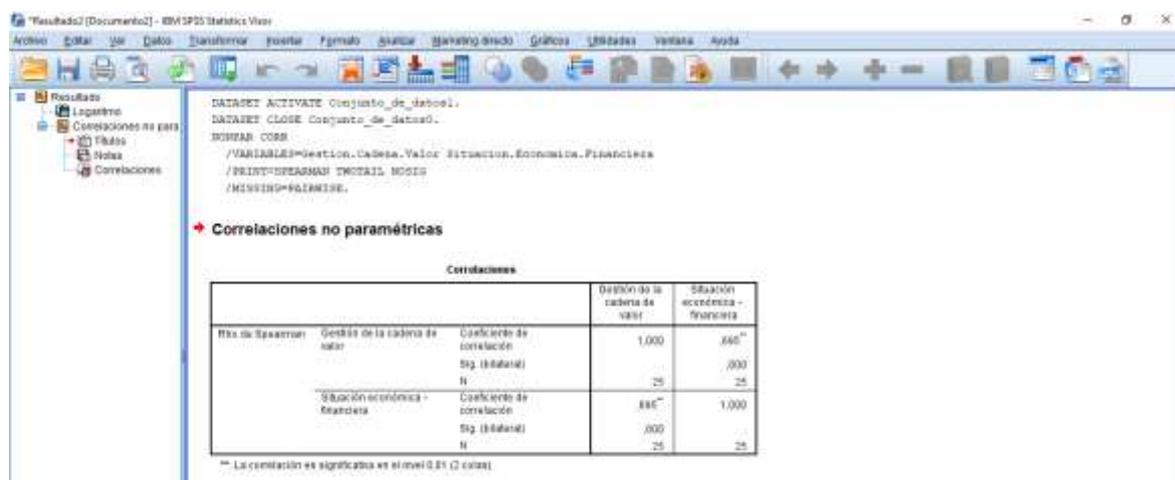
Menú: **Análisis** > **Correlaciones**

- Correlaciones
  - Correlación
  - Parciales...
  - Canónicas...

Posterior a ello, se va a la sección de analizar, luego correlaciones y biviadas.



En este punto las variables a correlacionar se trasladan en el segundo recuadro, se selecciona el coeficiente de correlación a utilizar, que en este caso es Spearman y luego se acepta.



Luego de ello, aparece otra ventana con los resultados de cada una de las correlaciones realizadas, dichas tablas se trasladan en el trabajo de investigación y se presentan de acuerdo con el orden de los objetivos específicos.

## Anexo 6. Validez de los instrumentos

Lima, 20 de setiembre del 2021

Señor(a) **GEIMER JOHAN VILLALOBOS AYALA**

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

Por medio de la presente me dirijo a usted, expresándole mi saludo y consideración, así mismo hacerle de su conocimiento, que siendo egresado en Post Grado de la UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE de la especialidad FINANZAS CORPORATIVAS, requiero validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información para desarrollar mi investigación titulada:

**"GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR Y SU RELACIÓN CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA EN UNA EMPRESA AGROINDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DEL SANTA, 2020"**.

Siendo de vital importancia contar con la aprobación de expertos, acudo a usted por su experiencia profesional y laboral a fin de validar las definiciones, dimensiones, indicadores y preguntas relacionados a las variables de la investigación.

Agradeciendo de antemano su gentil atención, quedo atento de usted.

Se adjunta:

- Matriz de investigación
- Instrumento de Investigación
- Ficha de validación de instrumento

Atentamente



DNI:42999645

César G. Agurto Crisanto



**Johan Villalobos Ayala**  
Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas  
Pc. 310 Surto 216, Jazca 02, Santiago de Surco  
Tel: 011 980 090 1000 - Anexo 211  
Móvil: 011 980 090 100  
www.etna.edu.pe

**II. FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

VARIABLE N° 1: GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Logística de entrada	1	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	X		X		X		
	2	Se seleccionan los insumos de acuerdo a las prioridades de producción.	X		X		X		
	3	Existe un personal designado para controlar la manipulación y traslado de insumos.	X		X		X		
	4	Se verifica que los medios utilizados para el traslado de los insumos sean adecuados.	X		X		X		
	5	Los almacenes se encuentran en condiciones óptimas para asegurar el buen resguardo de los insumos y mantener intactas sus propiedades.	X		X		X		
	6	Se designa lugares de almacenamiento de los insumos de acuerdo a sus características.	X		X		X		



Johan Villalobos Ayala  
 Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas  
 Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
 Telf: (011) 521-6000 / Anexo 221  
 Movil: (01) 960-325 100  
 www.etna.com.pe

Operaciones	7	Existen protocolos sanitarios para el desarrollo de las actividades de producción.	X		X		X		
	8	Los procesos de producción, y los productos son analizados por un personal para establecer su seguridad sanitaria.	X		X		X		
	9	Se revisan periódicamente los inventarios disponibles.	X		X		X		
	10	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	X		X		X		
	11	Se evalúa que los insumos empleados sean de buena calidad.	X		X		X		
	12	Existe personal que se encuentra en constante revisión de la calidad de los productos terminados.	X		X		X		
Logística de salida	13	El sistema o base de datos brinda la información oportuna con respecto a las ordenes registradas.	X		X		X		
	14	Todas las ordenes se procesan cumpliendo las condiciones comprometidas con los clientes.	X		X		X		



Johan Villalobos Ayala  
 Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas  
 Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
 Telf: (011) 521-6000 / Anexo 221  
 Movil: (01) 960-325 100  
 www.etna.com.pe

Logística de salida	15	Se verifica que las los productos salientes se encuentren en conformidad con las órdenes.	X		X		X		
	16	Se cumple con los tiempos programados para la entrega de pedidos.	X		X		X		
	17	Se dispone de documentos o sistemas que permitan dar seguimiento a la entrega de pedidos.	X		X		X		
Marketing y ventas	18	Se utilizan canales de comunicación como las redes sociales para fidelizar a tu cliente.	X		X		X		
	19	Conoce el personal de ventas las características y bondades del producto para comunicarles a los clientes.	X		X		X		
	20	Se ha incrementado las ventas con las promociones de los productos a los clientes.	X		X		X		
	21	Se cumplen con los protocolos para efectuar las negociaciones con nuestros clientes.	X		X		X		
Servicio post venta	22	Los servicios y canales de atención postventa han logrado fidelizar a los clientes.	X		X		X		



Johan Villalobos Ayala  
Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas  
Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
Tel: (511) 521-6000 / Anexo 221  
Movil: (51) 965 305 100  
www.etna.com.pe

Servicio post venta	23	Después de la venta el cliente está satisfecho con su compra.	X		X		X		
	24	Se realiza un seguimiento oportuno a todos los reclamos de los clientes.	X		X		X		
	25	Se solucionan todos los reclamos efectuados por lo clientes.	X		X		X		

**Observaciones (Precisar si hay suficiencia):** NINGUNA

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable ( **X** ) Aplicable después de corregir (.....) No aplicable (.....)

**Apellidos y nombre del juez evaluador:** GELIMER JOHAN VILLALOBOS AYALA

**N° DNI:** 42574230 **Especialidad:** Finanzas

**Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado, es conciso, exacto y directo

**Pertinencia:** El enunciado pertenece a la dimensión

**Relevancia:** El enunciado es apropiado para representar a la dimensión específica

**Nota: Suficiencia,** Cuando los enunciados planteados son suficientes para medir la dimensión




Johan Villalobos Ayala  
Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas  
Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
Tel: (511) 521-6000 / Anexo 221  
Movil: (51) 965 305 100  
www.etna.com.pe

VARIABLE N° 2: Situación económica- Financiera									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Ratios de Solvencia	1	Sus recursos financieros son suficientes para cubrir sus pasivos de corto plazo.	X		X		X		
	2	Sus activos son financiados con recursos de terceros a largo plazo.	X		X		X		
	3	Utiliza financiamiento externo para desarrollar las operaciones empresariales.	X		X		X		
Ratios de liquidez	4	La empresa dispone de recursos financieros para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.	X		X		X		
	5	Puede cumplir con sus obligaciones solo con sus recursos financieros sin hacer uso de sus inventarios.	X		X		X		
	6	El dinero disponible en caja le permite a la empresa asumir las obligaciones que se presentan en el día a día.	X		X		X		
	7	Dispone de recursos financieros para destinarlos a caja.	X		X		X		



Johan Villalobos Ayala  
Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas

Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
Tel: (51) 521-4000 / Anexo 221  
Móvil: (51) 965 305 109  
[www.etna.com.pe](http://www.etna.com.pe)

Ratios de rentabilidad	8	Los activos de la empresa generan utilidades adecuadas para permitir un buen desempeño financiero.	X		X		X		
	9	Considera que el capital invertido ha logrado ampliar sus utilidades.	X		X		X		
	10	El desempeño de las ventas ha permitido incrementar paulatinamente sus utilidades.	X		X		X		
Ratios de gestión	11	Se recibe el pago por las cuentas por cobrar con puntualidad en los plazos pactados.	X		X		X		
	12	Se cumplen con las políticas de cobranza.	X		X		X		
	13	La empresa logra cubrir con el pago de sus cuentas en los plazos pactados.	X		X		X		
	14	Utiliza el apalancamiento de los proveedores sin afectar la imagen de la empresa	X		X		X		
	15	Cumple con los objetivos la inversión realizada en sus activos.	X		X		X		
	16	Se ha incrementado las utilidades en cada período de acuerdo con los objetivos estratégicos de la empresa.	X		X		X		



Johan Villalobos Ayala  
Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas

Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
Tel: (51) 521-4000 / Anexo 221  
Móvil: (51) 965 305 109  
[www.etna.com.pe](http://www.etna.com.pe)

VARIABLE N° 2: Situación económica- Financiera									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Ratios de solvencia	1	Endeudamiento	X		X		X		
	2	Apalancamiento	X		X		X		
	3	Ratio de deuda	X		X		X		
Ratios de liquidez	4	Liquidez	X		X		X		
	5	Prueba ácida	X		X		X		
	6	Ratio de caja	X		X		X		
Ratios de rentabilidad	7	Rentabilidad sobre activos	X		X		X		
	8	Rentabilidad sobre capital	X		X		X		
	9	Rentabilidad neta	X		X		X		
Ratios de rentabilidad	10	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	11	Rotación de cuentas por pagar	X		X		X		
	12	Rotación del activo total	X		X		X		



Johan Villalobos Ayala  
Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas  
Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
Tel: (511) 521-8000 / Anexo 221  
Mail: (51) 965 305 109  
www.etna.com.pe

**Observaciones (Precisar si hay suficiencia):** Ninguna

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable (X) Aplicable después de corregir (.....) No aplicable (.....)

**Apellidos y nombre del juez evaluador:** GELIMER JOHAN VILLALOBOS AYALA

**N° DNI:**42574230 **Especialidad:** Finanzas

**Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado, es conciso, exacto y directo

**Pertinencia:** El enunciado pertenece a la dimensión

**Relevancia:** El enunciado es apropiado para representar a la dimensión específica

**Nota: Suficiencia,** Cuando los enunciados planteados son suficientes para medir la dimensión




Johan Villalobos Ayala  
Jefe de Tesorería y Créditos & Cobranzas  
Av. El Derby 254, piso 22, Santiago de Surco  
Tel: (511) 521-8000 / Anexo 221  
Mail: (51) 965 305 109  
www.etna.com.pe

Lima, 20 de setiembre del 2021

Señor(a) **RAMÍREZ BUZTINZA BENJAMÍN**

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUCIO DE EXPERTO

Por medio de la presente me dirijo a usted, expresándole mi saludo y consideración, así mismo hacerle de su conocimiento, que siendo egresado en Post Grado de la UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE de la especialidad FINANZAS CORPORATIVAS, requiero validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información para desarrollar mi investigación titulada:

**"GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR Y SU RELACIÓN CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA EN UNA EMPRESA AGROINDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DEL SANTA, 2020"**.

Siendo de vital importancia contar con la aprobación de expertos, acudo a usted por su experiencia profesional y laboral a fin de validar las definiciones, dimensiones, indicadores y preguntas relacionados a las variables de la investigación.

Agradeciendo de antemano su gentil atención, quedo atento de usted.

Se adjunta:

- Matriz de investigación
- Instrumento de Investigación
- Ficha de validación de instrumento

Atentamente



DNI:42999845

César G. Agurto Crisanto

**II. FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

VARIABLE N° 1: GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Logística de entrada	1	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	X		X		X		
	2	Se seleccionan los insumos de acuerdo a las prioridades de producción.	X		X		X		
	3	Existe un personal designado para controlar la manipulación y traslado de insumos.	X		X		X		
	4	Se verifica que los medios utilizados para el traslado de los insumos sean adecuados.	X		X		X		
	5	Los almacenes se encuentran en condiciones óptimas para asegurar el buen resguardo de los insumos y mantener intactas sus propiedades.	X		X		X		
	6	Se designa lugares de almacenamiento de los insumos de acuerdo a sus características.	X		X		X		

Operaciones	7	Existen protocolos sanitarios para el desarrollo de las actividades de producción.	X		X		X		
	8	Los procesos de producción, y los productos son analizados por un personal para establecer su seguridad sanitaria.	X		X		X		
	9	Se revisan periódicamente los inventarios disponibles.	X		X		X		
	10	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	X		X		X		
	11	Se evalúa que los insumos empleados sean de buena calidad.	X		X		X		
	12	Existe personal que se encuentra en constante revisión de la calidad de los productos terminados.	X		X		X		
Logística de salida	13	El sistema o base de datos brinda la información oportuna con respecto a las ordenes registradas.	X		X		X		
	14	Todas las ordenes se procesan cumpliendo las condiciones comprometidas con los clientes.	X		X		X		

Logística de salida	15	Se verifica que los productos salientes se encuentren en conformidad con los órdenes.	X		X		X	
	16	Se cumple con los tiempos programados para la entrega de pedidos.	X		X		X	
	17	Se dispone de documentos o sistemas que permitan dar seguimiento a la entrega de pedidos.	X		X		X	
Marketing y ventas	18	Se utilizan canales de comunicación como las redes sociales para fidelizar a tu cliente.	X		X		X	
	19	Conoce el personal de ventas las características y bondades del producto para comunicarles a los clientes.	X		X		X	
	20	Se ha incrementado las ventas con las promociones de los productos a los clientes.	X		X		X	
	21	Se cumplen con los protocolos para efectuar las negociaciones con nuestros clientes.	X		X		X	
Servicio post venta	22	Los servicios y canales de atención postventa han logrado fidelizar a los clientes.	X		X		X	

Servicio post venta	23	Después de la venta el cliente está satisfecho con su compra.	X		X		X	
	24	Se realiza un seguimiento oportuno a todos los reclamos de los clientes.	X		X		X	
	25	Se solucionan todos los reclamos efectuados por lo clientes.	X		X		X	

**Observaciones (Precisar si hay suficiencia):** NINGUNA

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable ( **X** ) Aplicable después de corregir (.....) No aplicable (.....)

**Apellidos y nombre del juez evaluador:** RAMÍREZ BUZTINZA BENJAMÍN

**N° DNI:** 06092336 **Especialidad:** CPC Contador Público

**Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado, es conciso, exacto y directo

**Pertinencia:** El enunciado pertenece a la dimensión

**Relevancia:** El enunciado es apropiado para representar a la dimensión específica

**Nota: Suficiencia,** Cuando los enunciados planteados son suficientes para medir la dimensión

VARIABLE N° 2: Situación económica- Financiera									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Ratios de Solvencia	1	Sus recursos financieros son suficientes para cubrir sus pasivos de corto plazo.	X		X		X		
	2	Sus activos son financiados con recursos de terceros a largo plazo.	X		X		X		
	3	Utiliza financiamiento externo para desarrollar las operaciones empresariales.	X		X		X		
Ratios de liquidez	4	La empresa dispone de recursos financieros para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.	X		X		X		
	5	Puede cumplir con sus obligaciones solo con sus recursos financieros sin hacer uso de sus inventarios.	X		X		X		
	6	El dinero disponible en caja le permite a la empresa asumir las obligaciones que se presentan en el día a día.	X		X		X		
	7	Dispone de recursos financieros para destinarlos a caja.	X		X		X		

Ratios de rentabilidad	8	Los activos de la empresa generan utilidades adecuadas para permitir un buen desempeño financiero.	X		X		X		
	9	Considera que el capital invertido ha logrado ampliar sus utilidades.	X		X		X		
	10	El desempeño de las ventas ha permitido incrementar paulatinamente sus utilidades.	X		X		X		
Ratios de gestión	11	Se recibe el pago por las cuentas por cobrar con puntualidad en los plazos pactados.	X		X		X		
	12	Se cumplen con las políticas de cobranza.	X		X		X		
	13	La empresa logra cubrir con el pago de sus cuentas en los plazos pactados.	X		X		X		
	14	Utiliza el apalancamiento de los proveedores sin afectar la imagen de la empresa	X		X		X		
	15	Cumple con los objetivos la inversión realizada en sus activos.	X		X		X		
	16	Se ha incrementado las utilidades en cada periodo de acuerdo con los objetivos estratégicos de la empresa.	X		X		X		

VARIABLE N° 2: Situación económica- Financiera									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Ratios de solvencia	1	Endeudamiento	x		x		x		
	2	Apalancamiento	x		x		x		
	3	Ratio de deuda	x		x		x		
Ratios de liquidez	4	Liquidez	x		x		x		
	5	Prueba ácida	x		x		x		
	6	Ratio de caja	x		x		x		
Ratios de rentabilidad	7	Rentabilidad sobre activos	x		x		x		
	8	Rentabilidad sobre capital	x		x		x		
	9	Rentabilidad neta	x		x		x		
Ratios de rentabilidad	10	Rotación de cuentas por cobrar	x		x		x		
	11	Rotación de cuentas por pagar	x		x		x		
	12	Rotación del activo total	x		x		x		

**Observaciones (Precisar si hay suficiencia):** Ninguna

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable (X) Aplicable después de corregir (.....) No aplicable (.....)

**Apellidos y nombre del juez evaluador:** RAMÍREZ BUZTINZA BENJAMÍN

**N° DNI:** 06092336 **Especialidad:** CPC Contador Público

**Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado, es conciso, exacto y directo

**Pertinencia:** El enunciado pertenece a la dimensión

**Relevancia:** El enunciado es apropiado para representar a la dimensión específica

**Nota: Suficiencia,** Cuando los enunciados planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 20 de setiembre del 2021

Señor(a) **JOSÉ RAÚL LÉVANO MUCHOTRIGO**

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUCIO DE EXPERTO

Por medio de la presente me dirijo a usted, expresándole mi saludo y consideración, así mismo hacerle de su conocimiento, que siendo egresado en Post Grado de la UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE de la especialidad FINANZAS CORPORATIVAS, requiero validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información para desarrollar mi investigación titulada:

**"GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR Y SU RELACIÓN CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA EN UNA EMPRESA AGROINDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DEL SANTA, 2020".**

Siendo de vital importancia contar con la aprobación de expertos, acudo a usted por su experiencia profesional y laboral a fin de validar las definiciones, dimensiones, indicadores y preguntas relacionados a las variables de la investigación.

Agradeciendo de antemano su gentil atención, quedo atento de usted.

Se adjunta:

- Matriz de investigación
- Instrumento de Investigación
- Ficha de validación de instrumento

Atentamente



DNI: 42999845

César G. Agurto Crisanto

## II. FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

VARIABLE N° 1: GESTIÓN DE LA CADENA DE VALOR									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Logística de entrada	1	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	X		X		X		
	2	Se seleccionan los insumos de acuerdo a las prioridades de producción.	X		X		X		
	3	Existe un personal designado para controlar la manipulación y traslado de insumos.	X		X		X		
	4	Se verifica que los medios utilizados para el traslado de los insumos sean adecuados.	X		X		X		
	5	Los almacenes se encuentran en condiciones óptimas para asegurar el buen resguardo de los insumos y mantener intactas sus propiedades.	X		X		X		
	6	Se designa lugares de almacenamiento de los insumos de acuerdo a sus características.	X		X		X		

Operaciones	7	Existen protocolos sanitarios para el desarrollo de las actividades de producción.	X		X		X		
	8	Los procesos de producción, y los productos son analizados por un personal para establecer su seguridad sanitaria.	X		X		X		
	9	Se revisan periódicamente los inventarios disponibles.	X		X		X		
	10	Se realiza un seguimiento al desempeño de las ventas mensuales de la empresa.	X		X		X		
	11	Se evalúa que los insumos empleados sean de buena calidad.	X		X		X		
	12	Existe personal que se encuentra en constante revisión de la calidad de los productos terminados.	X		X		X		
Logística de salida	13	El sistema o base de datos brinda la información oportuna con respecto a las ordenes registradas.	X		X		X		
	14	Todas las ordenes se procesan cumpliendo las condiciones comprometidas con los clientes.	X		X		X		

Logística de salida	15	Se verifica que los los productos salientes se encuentren en conformidad con las órdenes.	X		X		X		
	16	Se cumple con los tiempos programados para la entrega de pedidos.	X		X		X		
	17	Se dispone de documentos o sistemas que permitan dar seguimiento a la entrega de pedidos.	X		X		X		
Marketing y ventas	18	Se utilizan canales de comunicación como las redes sociales para fidelizar a tu cliente.	X		X		X		
	19	Conoce el personal de ventas las características y bondades del producto para comunicarles a los clientes.	X		X		X		
	20	Se ha incrementado las ventas con las promociones de los productos a los clientes.	X		X		X		
	21	Se cumplen con los protocolos para efectuar las negociaciones con nuestros clientes.	X		X		X		
Servicio post venta	22	Los servicios y canales de atención postventa han logrado fidelizar a los clientes.	X		X		X		

Servicio post venta	23	Después de la venta el cliente está satisfecho con su compra.	X		X		X		
	24	Se realiza un seguimiento oportuno a todos los reclamos de los clientes.	X		X		X		
	25	Se solucionan todos los reclamos efectuados por lo clientes.	X		X		X		

**Observaciones (Precisar si hay suficiencia):** NINGUNA

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable ( **X** ) Aplicable después de corregir (.....) No aplicable (.....)

**Apellidos y nombre del juez evaluador:** JOSÉ RAÚL LÉVANO MUCHOTRIGO

**N° DNI:** 21873892 **Especialidad:** DOCENTE UNIVERSITARIO

**Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado, es conciso, exacto y directo

**Pertinencia:** El enunciado pertenece a la dimensión

**Relevancia:** El enunciado es apropiado para representar a la dimensión específica

**Nota: Suficiencia,** Cuando los enunciados planteados son suficientes para medir la dimensión



VARIABLE N° 2: Situación económica- Financiera									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Ratios de Solvencia	1	Sus recursos financieros son suficientes para cubrir sus pasivos de corto plazo.	X		X		X		
	2	Sus activos son financiados con recursos de terceros a largo plazo.	X		X		X		
	3	Utiliza financiamiento externo para desarrollar las operaciones empresariales.	X		X		X		
Ratios de liquidez	4	La empresa dispone de recursos financieros para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.	X		X		X		
	5	Puede cumplir con sus obligaciones solo con sus recursos financieros sin hacer uso de sus inventarios.	X		X		X		
	6	El dinero disponible en caja le permite a la empresa asumir las obligaciones que se presentan en el día a día.	X		X		X		
	7	Dispone de recursos financieros para destinarlos a caja.	X		X		X		

Ratios de rentabilidad	8	Los activos de la empresa generan utilidades adecuadas para permitir un buen desempeño financiero.	X		X		X		
	9	Considera que el capital invertido ha logrado ampliar sus utilidades.	X		X		X		
	10	El desempeño de las ventas ha permitido incrementar paulatinamente sus utilidades.	X		X		X		
Ratios de gestión	11	Se recibe el pago por las cuentas por cobrar con puntualidad en los plazos pactados.	X		X		X		
	12	Se cumplen con las políticas de cobranza.	X		X		X		
	13	La empresa logra cubrir con el pago de sus cuentas en los plazos pactados.	X		X		X		
	14	Utiliza el apalancamiento de los proveedores sin afectar la imagen de la empresa	X		X		X		
	15	Cumple con los objetivos la inversión realizada en sus activos.	X		X		X		
	16	Se ha incrementado las utilidades en cada periodo de acuerdo con los objetivos estratégicos de la empresa.	X		X		X		

VARIABLE N° 2: Situación económica- Financiera									
Dimensión	N°	Preguntas	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Observaciones
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Ratios de solvencia	1	Endeudamiento	X		X		X		
	2	Apalancamiento	X		X		X		
	3	Ratio de deuda	X		X		X		
Ratios de liquidez	4	Liquidez	X		X		X		
	5	Prueba ácida	X		X		X		
	6	Ratio de caja	X		X		X		
Ratios de rentabilidad	7	Rentabilidad sobre activos	X		X		X		
	8	Rentabilidad sobre capital	X		X		X		
	9	Rentabilidad neta	X		X		X		
Ratios de rentabilidad	10	Rotación de cuentas por cobrar	X		X		X		
	11	Rotación de cuentas por pagar	X		X		X		
	12	Rotación del activo total	X		X		X		

**Observaciones (Precisar si hay suficiencia):** Ninguna

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable (X) Aplicable después de corregir (.....) No aplicable (.....)

**Apellidos y nombre del juez evaluador:** JOSÉ RAÚL LÉVANO MUCHOTRIGO

**N° DNI:** 21873892 **Especialidad:** DOCENTE UNIVERSITARIO

**Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado, es conciso, exacto y directo

**Pertinencia:** El enunciado pertenece a la dimensión

**Relevancia:** El enunciado es apropiado para representar a la dimensión específica



**Nota: Suficiencia,** Cuando los enunciados planteados son suficientes para medir la dimensión