



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA
EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**Gestión de la Rentabilidad en el Departamento de
Agronegocios, Callao, 2020**

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Maestro Administración de Negocios - MBA

AUTOR:

Cruz Sumarriva, Ysaac Wilber (ORCID: 0000-0002-5675-2485)

ASESOR:

Dr. Nolzco Labajos, Fernando Alexis (ORCID: 0000-0001-8910-222X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Habilidades Gerenciales

LIMA – PERÚ

2021

Dedicatoria

A mi madre y hermanos, mi familia que son el estímulo visible y a los docentes de la UCV, formadores de profesionales.

Agradecimiento

Al Señor Todopoderoso por ser bueno y misericordioso quien sustenta toda la creación, y al Dr. Fernando Nolzco, docente de la UCV, por su encomiable labor de guía y consejero para el logro de esta investigación.

Índice de contenidos

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	7
III. METODOLOGÍA	18
3.1. Tipo y diseño de investigación	18
3.2. Escenario de estudio	18
3.3. Participantes	19
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	20
3.5. Procedimiento	22
3.6. Método de análisis de información	22
3.7. Aspectos éticos	23
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	24
VI. CONCLUSIONES	33
VII. RECOMENDACIONES	34
REFERENCIAS	35
ANEXOS	1

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1. Participantes de la entrevista	20
Tabla 2. Guía de la entrevista	21

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Biociclo de la naturaleza	3
Figura 2. La pirámide de Carroll	12
Figura 3. Análisis de la Gestión de la rentabilidad y categorías apriorísticas y emergentes	24
Figura 4. Análisis de los estados financieros	26
Figura 5. Análisis de la rentabilidad de las ventas netas	27
Figura 6. Análisis de los indicadores financieros	28

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo el desarrollo de una eficiente gestión de rentabilidad en función al uso de los indicadores financieros en la comercialización de los fertilizantes líquidos del departamento de agronegocios, Callao, correspondiente al año 2020.

La investigación tiene un enfoque cualitativo de tipo básico, donde se encontró que la gestión de la rentabilidad estaba basada en los estados financieros, ingresos y egresos, solamente utilizaron un indicador el punto de equilibrio, desconociendo los otros indicadores financieros como el VAN (valor actual neto), TIR (tasa interna de retorno), BC (relación costo beneficio), ROE (rendimiento sobre el capital), y el ROA (retorno de inversión).

El resultado de los estados financieros y de los indicadores en la gestión del año 2020, fue negativo, principalmente por efecto de la pandemia del Covid-19, sin embargo, la empresa no puede prescindir del departamento a pesar de la utilidad negativa, por cuanto es un coproducto que forma parte del proceso de fermentación de la caña de azúcar para la obtención del glutamato monosódico, producto estrella de la empresa. Los indicadores financieros son la herramienta básica en toda gestión de rentabilidad para la toma de decisiones y estrategias de las empresas.

Palabras clave: Rentabilidad, indicadores financieros, estrategias.

Abstract

The present research work aims to develop an efficient management of profitability based on the use of financial indicators in the marketing of liquid fertilizers of the agribusiness department, Callao, corresponding to the year 2020.

The research has a qualitative approach of basic type, where it was found that the management of profitability was based on the financial statements, income and expenses, only used an indicator the breakeven point, ignorance of the other financial indicators such as the NPV (net present value), IRR (internal rate of return), BC (cost-benefit ratio), ROE (return on capital), and the ROA (return on investment).

The result of the financial statements and indicators was negative due to the effect of the Covid-19 pandemic, but the company cannot do without the department despite the negative utility, since it is a co-product that is part of the fermentation process of sugarcane to obtain monosodium glutamate, the company's flagship product. Financial indicators are the basic tool in all profitability management for decision-making and strategies of companies.

Keywords: Profitability, financial indicators, strategies.

I. INTRODUCCIÓN

La globalización ha permitido en los últimos años que el comercio sea percibido como una actividad externalizada que va más allá de las fronteras de un país, ha ampliado el mercado internacional, ha traído nuevos competidores y un escenario competitivo que ha beneficiado a las empresas y actividades comerciales que han identificado esta situación global. Sin embargo, es pertinente recalcar que existen factores que han condicionado que numerosas organizaciones empresariales no puedan competir (Bavorova, Bednarikova, Ponkina y Visser (2020). Así, la capacidad logística de proveedores es insuficiente aunado por el hecho de sus estados financieros y capital de inversión para un mayor número de usuarios ha llevado a que muchos empresarios se mantengan al margen del mercado global bajo el riesgo de no poder competir con sus pares comerciales y por ende la rentabilidad sea ínfima (Zsidisin y Ritchie, 2018).

Los grandes mercados internacionales como el asiático, la unión europea y el estadounidense se han convertido en ejes comerciales de inmenso valor. Diversos rubros compiten para obtener una mayor rentabilidad en concordancia con la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial. En ese sentido, la presencia de los negocios agrícolas constituye un referente comercial significativo, puesto que sus etapas productivas se encuentran delimitadas entorno a factores socio ambientales y constituyen una alternativa viable para numerosos empresarios emprendedores que tanto en los rubros frutícola, productos marinos, fertilizantes, forestales entre otros, han permitido afianzar una propuesta comercial local (Gitau Beth, 2021; Ogunu Ebiye y Ahiakwo, 2021).

En el ámbito latinoamericano, los empresarios agrícolas han priorizado actividades que generen una rentabilidad sustantiva, a pesar de las inestables circunstancias socio económicas políticas y ambientales de la mayoría de los países de este sector de las Américas. Así, los productores de nogal en la frontera mexicana estadounidense tienen que enfrentar la rivalidad de los carteles del Narcotráfico y el crimen organizado, logrando estabilizar su productividad a pesar de la emergencia sanitaria (Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicana, 2020).

En las zonas amazónicas colombianas los negocios agrícolas forestales para Finer y Mamani (2020) enfrentan la problemática ambiental, la tala indiscriminada y la carencia de medios de comunicación efectivos. Del mismo modo, en la zona costera del pacífico mesoamericano, Colombia y Ecuador, surgen alternativas como la crianza de productos marinos en granjas predispuestas, pero únicamente para el consumo local (García, Gil y Flórez, 2016; Reyes y Flores, 2012). Es importante acotar que los tratados comerciales han abierto la posibilidad de comercializar con grandes naciones, sin embargo, aun la competitividad es lejana y la inversión de capital que efectuarían no corresponderá a una rentabilidad deseada debido a los factores identificados.

En el caso peruano, los negocios agrícolas presentan dificultades en cuanto a la gestión de la rentabilidad, en las tres dimensiones concretas que se circunscriben a los estados e indicadores financieros, así como las ventas netas registradas. Así, tanto empresas grandes como pequeñas experimentan esta disyuntiva comercial. Para la presente investigación se dispuso abordar la comercialización de los fertilizantes líquidos del departamento de Agronegocios de la empresa Ajinomoto del Perú S.A, cuya planta de producción se encuentra en la Región Callao,; dicha actividad tienen un rango de acción correspondido en los principales valles de la Región Lima, en donde el cultivo de caña de azúcar representa el 75% de las ventas totales anuales, siendo el cliente principal el grupo Wong, representada por las azucareras Paramonga y Andahuasi (Ceferino 2017).

El departamento de Agronegocios cumple la función de comercializar el coproducto: fertilizantes líquidos, con el objetivo de contribuir proporcionando nutrientes para los suelos de los cultivos agrícolas de los valles de la región Lima, de donde viene la materia prima (mieles de caña de azúcar), desarrollándose un “Biociclo de la naturaleza”, y retornando con creces (fertilizantes enriquecidos con nutrientes principales para las plantas como son: nitrógeno, fosforo y potasio) lo que obtenemos de ella (Cilio 2015).

Figura 1.

Biociclo de la naturaleza



Nota: Ajinomoto del Perú S.A. (<https://www.ajinomoto.com.pe/categoria/biociclo-de-la-naturaleza-ajinomoto>).

El Perú no ha sido exento de la problemática socioeconómica causada por la pandemia del Covid-19, se tuvo un alto índice de crecimiento de contagio (en marzo 950 casos y agosto 397999) en la población, asimismo el PBI se vio afectado cerrando con una diferencia de -9,8% respecto al mes de agosto de 2020 pero en los meses de marzo y abril fue más crítico llegando hasta -39,9%, donde paralizaron muchas empresas y hubieron despidos del personal, incrementándose el desempleo y la informalidad, problema que ya estaba presente (Barrutia et al 2020).

Es preciso acotar que la actividad descrita no generó rentabilidad por los altos costos operativos: como los fletes y los costos de producción; el problema se agudizó por la coyuntura de la pandemia del Covid-19 adicionado a la condición de ventas estacionarias, que en época de estiaje (ausencia de lluvias y disminución del caudal hidrográfico), estos factores disminuyeron las ventas, porque la aplicación del fertilizante líquido es con el agua de riego, además, el clima invernal alarga los periodos de abonamientos parciales porque mantiene húmedo los suelos de los campos de caña de azúcar, siendo estos indicadores los causales de la poca rentabilidad.

Asimismo, la disminución de las ventas del fertilizante líquido tiende a paralizar la producción del sazoador Ajinomoto, que es el producto estrella de la empresa por décadas; debido a la poca capacidad de almacenaje, y a la competencia, es alta relacionado al mercado y comercio de los fertilizantes sintéticos por encima de los de origen orgánico (Ceferino, 2017). Los análisis financieros se encuentran basados de manera general de acuerdo con el resultado de los estados financieros, pero no sin hacer uso de los indicadores financieros para tener una idea concreta de la gestión efectiva para el proceso de toma de decisiones en relación con las estrategias viables para conseguir una rentabilidad sustantiva.

Por lo tanto, la gestión de la rentabilidad se predispone en gran medida en la formulación de estrategias, propuestas de innovación para afrontar las dificultades y vicisitudes frente a la competitividad comercial y en perspectiva con el mercado global, haciendo uso de todos los instrumentos entre los cuales los indicadores financieros juegan un rol principal, siendo relevante el diagnóstico situacional de la organización comercial para poder subsanarlo de forma óptima.

En cuanto a la problemática identificada entorno a la gestión de rentabilidad y sus categorías, es preciso acotar que la mayor dificultad se encuentra que los productos artificiales o sintéticos en el mercado nacional presentan una accesibilidad para comercializarse, siendo indispensable un cambio normativo de alza de las tasas fiduciarias para la venta de estos productos. Es indispensable una

moderada protección de la industria nacional como el caso de Ajinomoto que puede afectar a otros rubros. Del mismo modo, es importante que la organización predisponga un plan de acción para enfrentar esta problemática comercial de baja rentabilidad, puesto que la inacción llevaría a la desaparición de productos estrella como el sazónador nacional. Asimismo, la revisión de las ventas netas y formulación de propuestas que generen una mayor adquisición permitirá las mejoras comerciales y una evidenciable gestión de rentabilidad en la empresa mencionada (Chero, 2015).

La presente investigación es relevante y pertinente, debido que ha permitido analizar la situación comercial de una empresa nacional en cuanto a la gestión de rentabilidad. En ese sentido, se abordó el caso del departamento de Agronegocios de la empresa Ajinomoto del Perú S.A, organización que tiene años laborando en el mercado nacional y presenta una imagen de confiabilidad del producto estrella como es el sazónador. De esta manera, se analizó la situación en correspondencia con el mercado internacional con el propósito de formular una propuesta de mejora de la gestión de rentabilidad empresarial.

El problema general planteado se estipuló en: ¿Cuál es la situación de la gestión de la rentabilidad en el departamento de agronegocios Callao, 2020? En cuanto a los problemas específicos: (a) ¿Cuál es la situación de los estados financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020? (b) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad de las ventas netas en el departamento de agronegocios Callao, 2020? (c) ¿Cuál es la situación de los Indicadores financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020?

Esta investigación se desarrolló en base a teorías diseñadas sobre el tema de investigación, que servirán para brindar y ampliar los conocimientos de otras personas e investigadores. Por ello, el presente estudio se ha justificado en el aspecto teórico debido a que se ha elaborado una propuesta pertinente de gestión de rentabilidad para lograr estabilidad, bienestar organizacional con el propósito de aplicarse en consideración con los costos y beneficios para su implementación,

habiendo identificado la problemática de ausencia de estrategias comerciales viables para la mejora de la rentabilidad.

El aspecto práctico permitirá ampliar los conocimientos entorno a los procesos de gestión organizacional y por ende aplicarlos en el incremento sustantivo de la rentabilidad empresarial, poniendo en práctica estrategias viables para la mejora de los diversos aspectos comerciales que permitan para brindar un producto adecuado. En el aspecto metodológico se emplearon cuestionarios adaptados de acuerdo al contexto situacional empresarial que han sido validados por expertos y podrán ser utilizados por futuros investigadores en otros escenarios de estudio.

El objetivo general de la presente investigación consistió en analizar la situación de la Gestión de la rentabilidad en el departamento de agronegocios Callao, 2020. Del mismo modo, los objetivos específicos se establecieron en: (a) analizar la situación de los estados financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020. (b) analizar la situación de la rentabilidad de las ventas netas en el departamento de agronegocios Callao, 2020. (c) analizar la situación de los Indicadores financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020.

II. MARCO TEÓRICO

En el ámbito nacional, la investigación realizada por Perfecto, Lavado, Mendoza y Oseda (2021) estuvo enfocada en los procesos de gestión de una organización dedicada a la comercialización de lubricantes en el interior del país. En ese sentido, el objetivo fue determinar la relación existente entre rentabilidad y gestión del talento humano en la mencionada empresa. El estudio fue básico, descriptivo, no experimental y contó con una muestra poblacional intencional de 40 trabajadores a quienes se le aplicó un cuestionario validado por expertos, luego del procesamiento de la información se obtuvieron los primeros resultados que evidenciaron una relación alta entre las variables de estudio. Por lo tanto, se concluyó que existe relación significativa entre ambas.

Del mismo modo, Pisco (2021) en su investigación efectuada en el contexto de la Región Cajamarca se dispuso en abordar los negocios agrícolas en concordancia con la competitividad. Así, el propósito del estudio fue analizar la gestión de innovación en concordancia con las dos variables mencionadas en la localidad de Bambamarca. La investigación tuvo un diseño no experimental, longitudinal correlacional, se pudo contar con una población de 50 participantes a quienes se le aplicó un cuestionario adaptado y validado que permitió recabar información verdadera que fue procesada posteriormente. Los resultados mostraron que la gestión de la innovación en los agronegocios tuvo una alta influencia con la competitividad. Por ello, se concluyó que la relación de ambas variables fue significativa.

Por otro lado, el estudio efectuado por Solano, Castro, Perales, Palau y Senesi (2021) entorno a una empresa agrícola de la ciudad de Trujillo se direccionó en la comercialización de la uva hacia el extranjero. De esta manera, el objetivo consistió en analizar la situación comercial del producto frutícola mencionado ante la demanda de consumo en los países del extremo oriente asiático. Tuvo un enfoque cualitativo descriptivo, puesto que utilizó el análisis documental de las fuentes bibliográficas, Se contó con una matriz para recabar el análisis. Asimismo, se entrevistó mediante una guía de entrevista a 20 colaboradores. Luego, se procedió a realizar la triangulación de la información para obtener los primeros hallazgos, que evidenciaron la predisposición de un comercio dinámico entorno a

las uvas debido a factores económicos, regímenes alimenticios y facilidades de adquisición del producto a los pobladores asiáticos. Por lo tanto, se concluyó que la venta de uvas al mercado exterior presenta oportunidades comerciales significativas para los productores locales.

La investigación de Díaz (2021) realizada en una empresa privada de la Región Tumbes estuvo enfocada en la elaboración de una propuesta viable que permita una mayor rentabilidad en el negocio comercial. En ese sentido, el propósito del estudio consistió en proponer un plan pertinente de responsabilidad social entorno a la mejora rentable de la comercialización del cultivo de camarón. Así, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo, tipo básica de diseño no experimental. Se pudo contar con una población de 97 colaboradores a quienes se le aplicó un cuestionario adaptado y validado por expertos sin ningún inconveniente. Luego, para el procesamiento de la información se contó con el apoyo del programa estadístico SPSS que permitió obtener los primeros hallazgos, que mostraron una significativa influencia entre las variables de estudio. Se concluyó, la relevancia de proponer una estrategia viable para el fomento de acciones de responsabilidad social en concordancia con las normativas empresariales para lograr una mayor rentabilidad en el negocio camaronero.

En el ámbito internacional, la investigación efectuada por Arboleda, Cervantes, Prado y Garzón (2021) en el ámbito comercial portuario ecuatoriano se direccionó a un negocio piscícola característico de la costa como es la crianza de peces artesanales para su venta al consumo humano. Así, el objetivo del estudio fue evaluar la gestión comercial del producto marino Tilapia Roja en la zona de El Oro del mencionado país sudamericano. Se utilizó una metodología mixta deductiva analítica, se empleó un cuestionario y entrevistas semiestructuradas validado que se aplicó a los pobladores mediante una muestra intencional de 240 participantes. Los resultados evidenciaron que el producto marino Tilapia Roja es el segundo mayor consumido en la localidad en un periodo de una vez semanal, presenta un precio acorde para la adquisición mayoritaria, así como la frescura al momento de su adquisición comercial. Se concluyó que la comercialización de este producto constituye una alternativa viable de negocio con una rentabilidad sustantiva para los pobladores de la zona ecuatoriana mencionada.

Por otro lado, es interesante el estudio de Rojas, Rossetti y Coronado (2021) realizado en la región mexicana de Sonora y estuvo enfocada en las acciones empresariales de los principales negocios de la localidad de Hermosillo. Así, el objetivo principal fue conocer el impacto de la gestión empresarial en concordancia con la responsabilidad social de los negocios agrícolas. Tuvo un enfoque cuantitativo y se contó con una muestra poblacional por conveniencia de 94 participantes a quienes se le pudo aplicar sin ningún inconveniente un cuestionario validado para poder recabar información valedera. Luego, se procedió al procesamiento para mostrar los primeros hallazgos que evidenciaron una correlación entre las variables del estudio. Por ello, se concluyó que el ímpetu y toma de decisiones han contribuido al impacto de las actividades comerciales lo que ha permitido una rentabilidad sustantiva en la localidad mexicana mencionada.

Del mismo modo, la investigación realizada por Retes, Moreno, Ibarra, Martín y Suarez (2021) en la zona fronteriza estadounidense mexicana, que constituye el lugar de la mayor productividad de nueces se predispuso en la información de los empresarios sobre este cultivo. Así, el propósito del estudio fue analizar la rentabilidad del cultivo de este producto en las regiones mexicanas fronterizas frente a su par estadounidense. Tuvo un enfoque cualitativo y se pudo utilizar tanto el análisis documentario de la productividad de los dos últimos trimestres, así como entrevistas a los principales empresarios del rubro mencionado. Del mismo modo, se contó con una matriz de análisis y un guion de entrevistas que se aplicaron sin ningún problema. Los resultados mostraron que ha habido incremento sustantivo de superficie plantada y que la productividad no ha disminuido a pesar del estado de emergencia sanitaria. Se concluyó que esta oportunidad comercial constituye un punto emergente para la reactivación de actividades y servicios afines debilitados en gran medida por la pandemia Covid 19.

Es preciso acotar que la propuesta de investigación de Barrera Puente (2021) se afianzó desde una perspectiva de enseñanza alternativa para afianzar las estrategias de rentabilidad en negocios relacionados con el sector agrícola en la zona mexicana de Coahuila. De esta manera, el propósito del estudio fue proporcionar una propuesta viable que permita la actualización formativa de los

empresarios emprendedores en perspectiva con un programa educativo de mejora de las competencias comerciales. Así, la presente investigación tuvo un enfoque mixto descriptivo, se contaron con 30 participantes y se utilizaron tanto las encuestas, guías de observación y entrevistas como instrumentos de recojo de información que una vez recabado los datos se procesaron, la encuesta con el programa SPSS, la guías con una matriz de análisis y las entrevistas con la triangulación respectiva. Los resultados mostraron que la inclusión de estrategias para el fortalecimiento de la innovación comercial fue significativa. Por ello, se concluyó que es indispensable la implementación de aspectos relacionados con responsabilidad y toma de decisiones en los empresarios como una propuesta de mejora de sus competencias comerciales y la rentabilidad respectiva.

El estudio de Camelo (2021) en el contexto rural colombiano se predispuso a una propuesta alternativa de sostenibilidad comercial que deben cumplir los principales negocios de la zona. Así, el propósito de la investigación consistió en diseñar una ficha técnica de monitoreo de los productores para que los recursos naturales del lugar no sean explotados sin ninguna consideración. El estudio tuvo un enfoque cualitativo, puesto que realizó un análisis documental sobre propuestas afines, se contó con una matriz para poder recolectar el análisis respectivo. Los resultados mostraron que la sostenibilidad es una práctica continua empresarial, pero sin apoyo normativo legal. Se concluyó en que las actividades de reforestación colectiva han permitido que los agronegocios forestales se establezcan y presenten una rentabilidad sustantiva.

En cuanto a la Gestión de Rentabilidad, para Contreras (2006) es la capacidad para poder generar beneficios económicos, lo provechoso es percibido como rentable al contar con mayores ingresos financieros en contraparte del gasto que son los egresos. De esta manera, es pertinente que la generación de utilidades gananciales se encuentre predisuestas con estrategias viables para obtener una sustantiva rentabilidad. Desde la perspectiva de Cueva y Rojas (2019), la gestión integral es percibida como la búsqueda de elementos cuantificables en concordancia con las acciones de mercadeo afianzados a las decisiones empresariales con el propósito de maximizar las utilidades organizacionales e

invertirlas en las actividades que surjan durante los procesos de gestión empresarial.

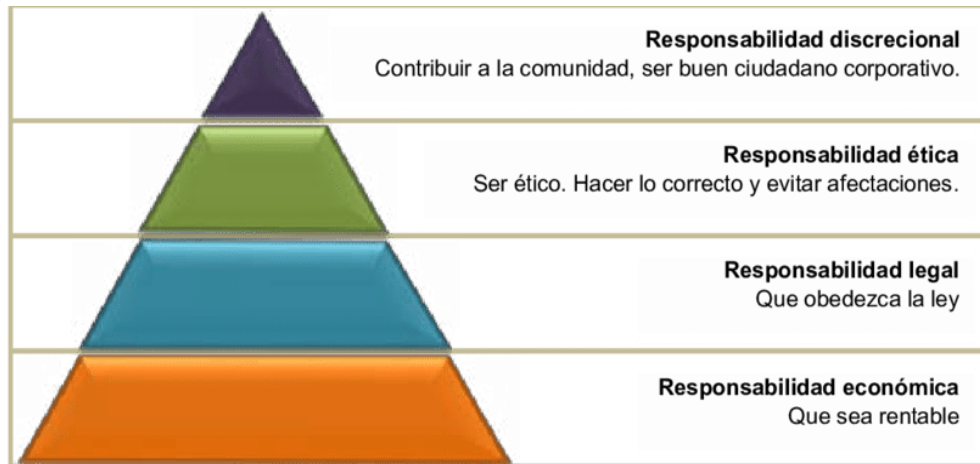
La gestión de rentabilidad presenta características relevantes en concordancia con el contexto globalizado y miden el éxito provechoso de un sector de la empresa, puesto que lo rentable aún mantiene la prioridad en el fortalecimiento de las estrategias de gestión organizacional con un propósito de generación de utilidades. En ese sentido, la rentabilidad se obtiene cuando evidencian ingresos altos a contraparte de sus gastos por costos determinados. Según Van Horne (2012), estos beneficios son el resultado de la exitosa inversión efectuada con antelación. De este modo, se podrá permitir el conocimiento de la capacidad institucional para asignar los recursos generados en el aspecto financiero y económico.

Es interesante lo manifestado por Muhammad, Rehman y Waqas (2016) que en lo económico se direcciona a un periodo temporal que suele puntualizar una hoja de ruta indicativa de la rentabilidad al evidenciar las posibilidades para posteriores inversiones. Por ello, sus indicadores se encuentran conformados por las utilidades activas en concordancia con las ventas producidas por la organización. En cuanto al aspecto financiero, es aquel beneficio utilitario de inversión que no incluye la deuda usada para obtener ganancias opuestas, los indicadores se predisponen entorno al índice de ventas activas, de utilidad ante impuestos referente a las ventas y en concordancia al apoyo colaborativo de los integrantes que laboran en la organización.

Las principales propuestas teóricas sobre gestión de rentabilidad se predisponen en primer lugar con la denominada Teoría social de Carroll (2016) o mejor conocida como la teoría de la pirámide que se ha enfocado en la responsabilidad social empresarial y en los cuatro tipos claramente delimitados como el aspecto económico, ético, reglamentario y facultativo que suelen acontecer en una organización y se articulan de acuerdo a la propuesta de este investigador en cuatro etapas o niveles tal como se puede visualizar en la siguiente figura:

Figura 2.

La pirámide de Carroll.



Nota: Fuente Carroll (2016); Van de Ven (2017).

De esta manera, se ha podido evidenciar que, en el nivel comprendido en la responsabilidad económica, que corresponde al aspecto monetario y tiene un propósito concreto que es la creación de beneficios rentables para que la organización continúe existiendo y pueda ejercer el sentido de responsabilidad social empresarial, así como otras acciones relacionadas con la rentabilidad (Acosta, 2013).

En cuanto al nivel de la responsabilidad legal o reglamentaria, corresponde a que todo accionar económico va respaldado del cumplimiento de las normativas legales, para Aguinis y Glavas (2012); Harris y Heyer (2010) son establecidas para que la organización empresarial pueda desarrollarse sin ningún inconveniente jurídico. Asimismo, las personas que conforman la institución y aquellos que guardan alguna interacción deben velar para que se mantenga el bien común amparados en las leyes por encima del beneficio individual. Los siguientes niveles sitúan a la responsabilidad ética en que la presencia de los valores como la equidad, honestidad, respeto se encuentran afianzados como componentes organizacionales fundamentales (Jamali y Mirshak, 2007). En el caso del último nivel, Meredith (2006) ha manifestado que las actividades benéficas voluntarias tienen como propósito el bienestar externo en concordancia con los asuntos empresariales.

Así, la teoría propuesta por Carroll (2016) ha permitido que la responsabilidad social empresarial se circunscriba en los niveles legales y financieros con el entorno real enfocándose al proceso de toma de decisiones con una perspectiva de rentabilidad, lo que ha constituido en la actualidad la gestión empresarial ligado al desarrollo contextual y al bienestar general tanto de los usuarios como los integrantes de la comunidad en la que la empresa realiza sus actividades.

La teoría de la actuación social de la organización empresarial ha direccionado su accionar al contexto mediático, es decir cuando se priorizó las estrategias corporativas enmarcadas a los propósitos y valores de los grupos sociales por lo que la conducta estuvo enfocada a los efectos productivos para la sociedad de la época de acuerdo a lo propuesto por el financista Howard Bowen a mediados del siglo pasado (Meyer, 2004). Sin lugar a duda esta propuesta teórica afianzó la responsabilidad social empresarial en concordancia con el impacto hacia la sociedad. Asimismo, la inquietud empresarial ha llevado a la formulación de estrategias viables para el acercamiento con las personas, logrando a mediano y largo plazo que se predisponga la legitimización de sus acciones en una perspectiva social por encima de lo económico (Sanders, Altman y Apgar, 2012).

Por otro lado, el fortalecimiento de las actividades relacionadas con la responsabilidad social empresarial permitirá a la organización un desarrollo paulatino y adecuado interno encaminado a la externalización al brindar no solo confianza a sus colaboradores, usuarios, familiares con un propósito efectivo de mejora de la calidad de vida. Constituye un compromiso continuo de las empresas en concordancia con los valores y el comportamiento ético con el objetivo concreto de preservar aspectos organizacionales claves como socio económicos ambientales (Roji, 2004)

Esta propuesta teórica enfoca su proceder en la formulación de políticas viables para que bajo una normativa se vuelva una actitud cooperativa aun en situaciones difíciles como el estado de emergencia sanitaria. De este modo, la percepción de la ciudadanía será de una institución fortalecida con un rostro humano y dispuesta a afrontar los riesgos. Para Rivas Tovar (2009) las dimensiones internas y externas de una empresa son los protagonistas en los

procesos de gestión. En el caso del primero, constituyen el cumplimiento normativo, conducta transparente, identificación de los impactos organizacionales y el talento humano; en el segundo, se adecua a la proyección social entorno a la participación de los colaboradores en beneficio de la empresa (Prado, Martínez, Urdaneta de Galué, Morris y Rodríguez, 2018)

En el caso de la propuesta teórica de los recursos y capacidades sustentado por Barney (1991) en la explicación de las fortalezas y debilidades institucionales. Así, el fortalecimiento de las capacidades empresariales permitirá obtener una competitividad ventajosa. Del mismo modo, la priorización en ambos elementos ha tenido una presencia relevante en la predisposición de la identidad organizacional. Es preciso manifestar que el contexto presenta características de complejidad, incertidumbre, de amenaza, globalizado y las empresas identifican las principales necesidades que podrían satisfacer por encima de lo que quieren.

Para Barney (1991) las organizaciones tienen que ser heterogéneas en relación con los recursos que gestionan. Asimismo, estos recursos no deben ser móviles y asegurar la heterogeneidad en un rango temporal, debido que esta diversidad será la encargada de evidenciar las divergencias finales. En ese sentido, al abordar de manera analítica los recursos y capacidades organizacionales se vuelve un instrumento indispensable para la evaluación interna y la elaboración de estrategias de mejora. Esta propuesta teórica sustenta que las diversas organizaciones deben afianzar su interés y preocupación en estos elementos mencionados, puesto que son fortalezas en cuanto a la mantención de la ventaja competitiva en perspectiva con las estrategias empresariales. Por lo tanto, esta teoría afirma que una pertinente gestión de los recursos y capacidades evidenciará una organización fortalecida.

En cuanto a la propuesta formulada por Rumelt, Schendel y Teece (1991) conocida como la teoría de la agencia, propuesta a partir de su disgregación de las teorías organizativas y enfocado al sector privado. En ese sentido, se concibe que una teoría empresarial se encuentra dentro del aspecto organizacional. De esta manera, los autores que han formulado esta propuesta teórica se dirigen en el estudio de las diversas formas de optimización para el establecimiento formal entre

un agente y el principal, esta relación emerge cuando la persona depende del accionar del otro. Por otro lado, esta propuesta aborda la determinación conjunta entre individuos, organización e información que predisponga de forma eficiente el binomio principal-agente en concordancia al comportamiento del segundo.

Un agente para estos investigadores que han actualizado la definición formulada por Jensen y Meckling (1976) es percibido de manera genérica al directivo empresarial con la capacidad de acción autónoma, poder efectivo en la toma de decisiones a comparación de los otros directivos. De esta manera, los investigadores Rumelt, Schendel y Teece (1991) han considerado los costos de agencia y estos corresponden a la formalización que engloba a los contratos entorno al diseño y redacción; la supervisión, predispuesto al monitoreo para condicionar las acciones correspondientes; garantía, dados por el agente como aval de sus actos acordado a lo establecido previamente; la pérdida residual, como resultado de las decisiones que no han concordado con las acciones del agente en una situación. Por lo tanto, esta propuesta es pertinente para una empresa, puesto que permite la creación de mecanismos viables para que pueda desenvolverse el agente y percibir su actividad en favor de los propósitos organizacionales.

Los estados financieros son aquellos informes que según Carvalho (2010) evidencian el estado de una organización en un momento específico, en lo común es anual. Estos estados se componen de variada documentación que refleja la situación económica de un determinado negocio, permite recabar información clave de la empresa. Del mismo modo, Figueroa Delgado (2009), manifestó que los estados financieros o también conocidos como contables son registros de todas las actividades de gasto, ingresos organizacionales, es la información financiera estructurada que cada empresa ha catalogado en un periodo de tiempo. Por otro lado, son utilizados para el conocimiento de la situación empresarial y poder tomar las medidas necesarias en una mejor rentabilidad. Asimismo, son elaborados con una perspectiva prospectiva, es decir disponiéndose a que la actividad comercial continuara. Por ello, es evidente que la organización no pretende desaparecer o recortar sus actividades, y si en caso se diera esta intención, los estados financieros se registran sobre una base diferente a lo habitual.

En ese sentido, al referirse con los ingresos por venta, son las ganancias que en conjunto suman la totalidad del presupuesto organizacional, estos constituyen en las utilidades registradas e incluye el monto por la prestación de servicios. También, es considerada aquella partida de gastos no realizados. Con los ingresos de venta se puede conocer la situación contable de la organización (Vivas Perdomo, 2015). Asimismo, los egresos, para Carvalho (2010) son las partidas de salida financiera derivado de gastos específicos por parte de una empresa, son los gastos, inversiones o costos derivados de pagos por servicio o adquisición de bienes móviles e inmóviles que han permitido el incremento del patrimonio organizacional. Por lo tanto, los ingresos y egresos no pueden competir en un estado financiero, sino predisponerse en ventaja empresarial con los ingresos y de situación expectante con los egresos para lograr una mayor rentabilidad organizacional.

En cuanto a la rentabilidad de las ventas netas, De la Hoz, Ferrer y De la Hoz (2008) han manifestado que son el resultante de la división del beneficio total de las ventas producidas por una organización. De este modo, la rentabilidad se mide entorno a los precios de los productos vendidos o el costo del servicio ofrecido en concordancia con el gasto de producción generado. En ese sentido, los indicadores relacionados con la rentabilidad sirven para medir la pertinencia efectiva de la gestión empresarial con el propósito de supervisión y control de costos, gastos para su conversión en beneficiosas utilidades.

Los más utilizados son el margen bruto que está constituida por la relación entre la utilidad total o bruta y las ventas registradas que son los ingresos operacionales, es aquel porcentaje restante de los ingresos mencionados descontado el costo de venta. Así, a mayor se evidencie el índice, esta tendrá mayor posibilidad de subsanar los gastos de operaciones en concordancia con el uso financiero responsable de la empresa. En el caso del margen operativo, es aquella relación de las ventas totales y la utilidad operativa, tiende a medir el rendimiento de los activos organizacionales. Del mismo modo, se coteja con el costo ponderado de capital para poder evidenciar la rentabilidad empresarial (Gitman, 2013). Por lo tanto, estos indicadores adoptan variables financieras con el

propósito medible de la rentabilidad, su pertinente uso permitirá identificar mejoras sustantivas económicas organizacionales.

Los indicadores financieros, para Córdoba Padilla (2016) son aquellas herramientas contables que se han elaborado tomando en consideración la documentación económica organizacional que permite la medición de la estabilidad, endeudamiento, aspectos de liquidez, rendimiento óptimo y las ganancias registradas mediante la interpretación de los porcentajes. En ese sentido, se predisponen en mostrar la relación existente entre las diversas cuentas de los estados empresariales para el análisis de la situación financiera que facilitan el conocimiento de los diversos gastos ocurridos en el interior de la empresa (Knudsen, 2015).

Entre los principales indicadores financieros, se encuentra el Valor actual neto (VAN) que es la diferencia identificada entre el capital que ingresa a la organización y la cantidad que se ha invertido en una actividad afín, su propósito es conocer la viabilidad para la obtención de beneficios o utilidades. Del mismo modo, la Tasa interna de retorno (TIR) se relaciona con la rentabilidad que muestra una inversión determinada. Así, esta tasa es el porcentaje que puede ser beneficioso o pérdida ante una toma de decisión por la inversión, es característico en la evaluación de los proyectos que llevan a la organización en invertir una cantidad sustantiva. En cuanto al Punto de equilibrio (PE) es el nivel de actividad que predispone el pago de las cargas presupuestales en concordancia al margen identificado que involucra el nivel de ventas con los gastos acontecidos o fijos.

Es preciso acotar que la relación costo beneficio (BC) coteja de forma directa los beneficios y los costos de un proyecto formulado con el propósito de evidenciar su viable ejecución. Al referirse al Rendimiento sobre el capital (ROE) que es muy utilizado en la medición de rentabilidad organizacional y su cálculo se realiza por la división del beneficio neto obtenido por la empresa en concordancia a sus fondos establecidos. El Retorno de inversión (ROA) o rentabilidad económica permite medir la totalidad de los activos de la misma y su cálculo se obtiene entre el beneficio y el activo general (Banegas, Manzaneque y Albán, 2012)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación es de tipo básico definido por CONCYTEC 2018, presenta un enfoque cualitativo que, de acuerdo con Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero y Cassana (2019) permite un acercamiento al entorno subjetivo de los individuos mediante el conocimiento de la realidad problemática en concordancia con la significatividad de sus percepciones en relación con las vivencias, experiencias personales. Del mismo modo, para Hernández y Mendoza (2018) este enfoque enfatiza la descripción y entendimiento de lo particular en lugar de lo generalizable para la interpretación del entorno desde el significado y las intenciones de los individuos.

Asimismo, es analítico porque se predispone en la disgregación segmental de las partes de una totalidad general. También, se tiende a descomponer y diferenciar las diferentes partes de un todo, con una puntillosa precisión y revisión para poder identificar no solo las causas sino las implicancias que aborden durante el proceso de desarrollo del estudio.

En cuanto al estudio de caso que se ha predispuesto en esta investigación, según Yin (2009) se pretende la comprensión de las particularidades de los fenómenos que acontecen en los contextos y que no es indispensable un control determinado. En ese sentido, el estudio de caso se encuentra constituido por un evento, lugar, grupo, organización, proceso socio cultural, situación específica elaborado de un explícita, subjetiva postura empírica que conforma la problemática del estudio. Así, estas investigaciones focalizan de acuerdo a las peculiaridades una cantidad límite de eventos situacionales para desarrollarlo con mayor rigurosidad científica (Dooley, 2002).

3.2. Escenario de estudio

Al hacer mención del escenario de estudio se ha identificado al contexto que según Hennink, Hutter y Bailey (2011) en las investigaciones cualitativas están conformadas por una variedad de situaciones que incluyen el espacio tiempo y ubicación respectiva del lugar en donde se ha efectuado el estudio, y en algunos

casos se le considera contexto social puesto que aborda desde una perspectiva holística características propias de los grupos humanos. Para Tamayo (2009) el contexto se labora en perspectiva de las circunstancias que permiten el entendimiento comprensivo de un determinado mensaje. Así, dicha situación tiende a ser abstracta o concreta en relación con los grupos sociales. De la misma manera, Stake (1999) manifestó que el estudio de caso es un instrumento fundamental para poder aprender los efectos de una situación contextual en concordancia individualizada. Por ello, es relevante precisar que un caso intrínseco es seleccionado a contraparte de un instrumental, puesto que el estudio del caso o de los casos servirán en la medida de la significancia para el investigador.

En la presente investigación, el escenario ha correspondido al departamento de Agronegocios de la empresa Ajinomoto del Perú S.A, cuya planta de producción se encuentra en la región callao, dicho departamento tiene la actividad comercializadora de los fertilizantes líquidos que producen, subproducto derivado de los procesos controlados de la fermentación de la caña de azúcar para la obtención del glutamato monosódico, que comúnmente es llamado “sazonador Ajinomoto” el cual es el producto estrella de la organización empresarial.

3.3. Participantes

Para las investigaciones cualitativas se cuenta con la Unidad de análisis, que desde la perspectiva de Hernández, Fernández y Baptista (2014) es percibido como el objeto principal que suele direccionarse a las personas o grupos de individuos en un contexto, también abarca a las organizaciones en concordancia con los intereses del investigador. En ese sentido, ha estado conformado por el grupo de individuos entrevistados pertenecientes a la organización comercial mencionada: supervisores de venta y jefe de departamento.

Tabla 1*Participantes de la entrevista*

Participantes	estudios/titulo
Supervisor de ventas	Agronomía
Supervisor de ventas	Ingeniero agrónomo
Asistente gerencia comercial	Mg. producción agrícola

También es interesante lo sustentado por Valderrama (2015) al considerarlo como la principal entidad en la que puede analizarse el estudio respectivo, esto se direcciona a la persona o institución materia de la investigación. Sin lugar a duda en los estudios humanísticos y sociales se incluyen en primer término la participación efectiva de los individuos secundado por los grupos u organizaciones sociales.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La entrevista para Starr (2014) es una técnica semiestructurada propia de las investigaciones cualitativas en la que se efectúan las interacciones entre dos personas de manera voluntaria, alejados de la presión que significa un dialogo estructurados guiados por una guía indicativa para que la comunicación sea fluida y se pueda recabar información indispensable para el estudio. Para Báez y Pérez de Tudela (2015), las entrevistas predisponen la presencia de interrogantes emergentes durante el dialogo entre el emisor y el receptor.

En cuanto a la guía de entrevista, es según Mertens (2010) una ficha compuesta de ítems para poder efectuar una entrevista mutua por parte de un entrevistador con otro individuo. Así, esta guía constituye un instrumento básico para los estudios cualitativos, porque permite el recojo de información de aspectos concretos del entrevistado como hechos diarios, emociones, acciones meritorias pretéritas, percepciones, relaciones sociales u otros relacionados para fomentar un dialogo fluido.

La entrevista constara de 11 preguntas en 3 subcategorías: resultados de los estados financieros, rentabilidad de las ventas e indicadores financieros, según la presente tabla:

Tabla 2

Guía de la entrevista

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Estados financieros	1. ¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020?
2	Rentabilidad de las ventas	2. ¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020? 3. ¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar? 4. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?
3	Indicadores financieros	5. ¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021? 6. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce? 7. ¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión? 8. ¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020? 9. ¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión? 10. ¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020? 11. ¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?

3.5. Procedimiento

Los pasos para el desarrollo de la investigación cualitativa han partido desde la búsqueda pertinente de la información. En ese sentido, Hurtado de Barrera (2012) ha manifestado que una vez definido el planteamiento de la investigación se procede a indagar las fuentes relevantes indizadas que permitirán elaborar el marco teórico del presente estudio cualitativo. Del mismo modo, se procede a seleccionar los instrumentos de recojo de datos relevantes, puesto que Carrasco (2014) consideró que de acuerdo al enfoque de la investigación se procederá con la predisposición de los instrumentos y en el presente caso la guía de entrevistas. Luego, se realiza la validación de estos contando con el apoyo de expertos en investigación. Para aplicar el instrumento en el escenario seleccionado se solicitó la autorización a la empresa Ajinomoto Perú S.A. Posteriormente se interactuó con los participantes que conforman el grupo de estudio para la inducción y se les invocó su apoyo durante el tiempo que implicaría el desarrollo.

Una vez aplicado la guía de entrevista al entrevistado de manera virtual y/o presencial, son grabadas con el permiso formulado para su posterior procesamiento en el Atlas Ti. De este modo, el uso de los instrumentos ha permitido recabar información relevante que es ordenada para poder ser procesada de manera pertinente. En cuanto a la triangulación de los datos aplicando el Atlas ti, para Bringer, Johnston y Brackenridge (2016) El uso de este programa permite el procesamiento adecuado de las categorías de investigación, así como la triangulación respectiva para que el investigador pueda interpretarlo de manera pertinente en la obtención de los resultados del estudio cualitativo. Una vez evidenciados los resultados se podrán formular conclusiones viables en concordancia con las categorías y subcategorías de estudio de la temática de investigación. Por último, se elabora el informe final de la investigación, con el propósito de responder al planteamiento inicial y contribuir de forma académica a la comunidad científica con el presente estudio.

3.6. Método de análisis de información

El Atlas Ti 8 constituye un apoyo básico en el tratamiento de la información recabada de las entrevistas o los grupos focales, puesto que es una herramienta

tecnológica que permite la organización, interpretación de las categorías de estudios cualitativos (Lewins y Silver, 2017). Asimismo, este programa permite al investigador predisponer de manera ordenada la información en diferentes formatos informáticos. En cuanto al proceso de triangulación de los datos permite no solo la contrastación de los mismos, sino la fusión de los métodos utilizados en el estudio cualitativo. En ese sentido, esta técnica de análisis evidenciará el cruce de las categorías y subcategorías del estudio que servirán de insumo para la formulación de la discusión e interpretación de la investigación.

3.7. Aspectos éticos

Al referirse en los aspectos éticos, la investigación buscó contribuir a la mejora de la gestión de la rentabilidad comercial. Es por ello que se dispuso en la consulta y búsqueda virtual de referencias indicadas respetando los derechos de autor de las fuentes mediante el parafraseo académico de acuerdo al estilo APA 7, evitando de este modo cualquier forma de plagio académico. Asimismo, se consideró relevante durante el proceso de recojo de los datos reservar la confidencialidad de la información aportada y el anonimato de los participantes se indicó de manera clara que no se consigne información inexacta y alejada de la realidad sino enfocada a la rigurosidad académica. Del mismo modo, se cumplió con los trámites necesarios para el permiso de efectuar la investigación en la organización empresarial donde se aplicaron las entrevistas respectivas.

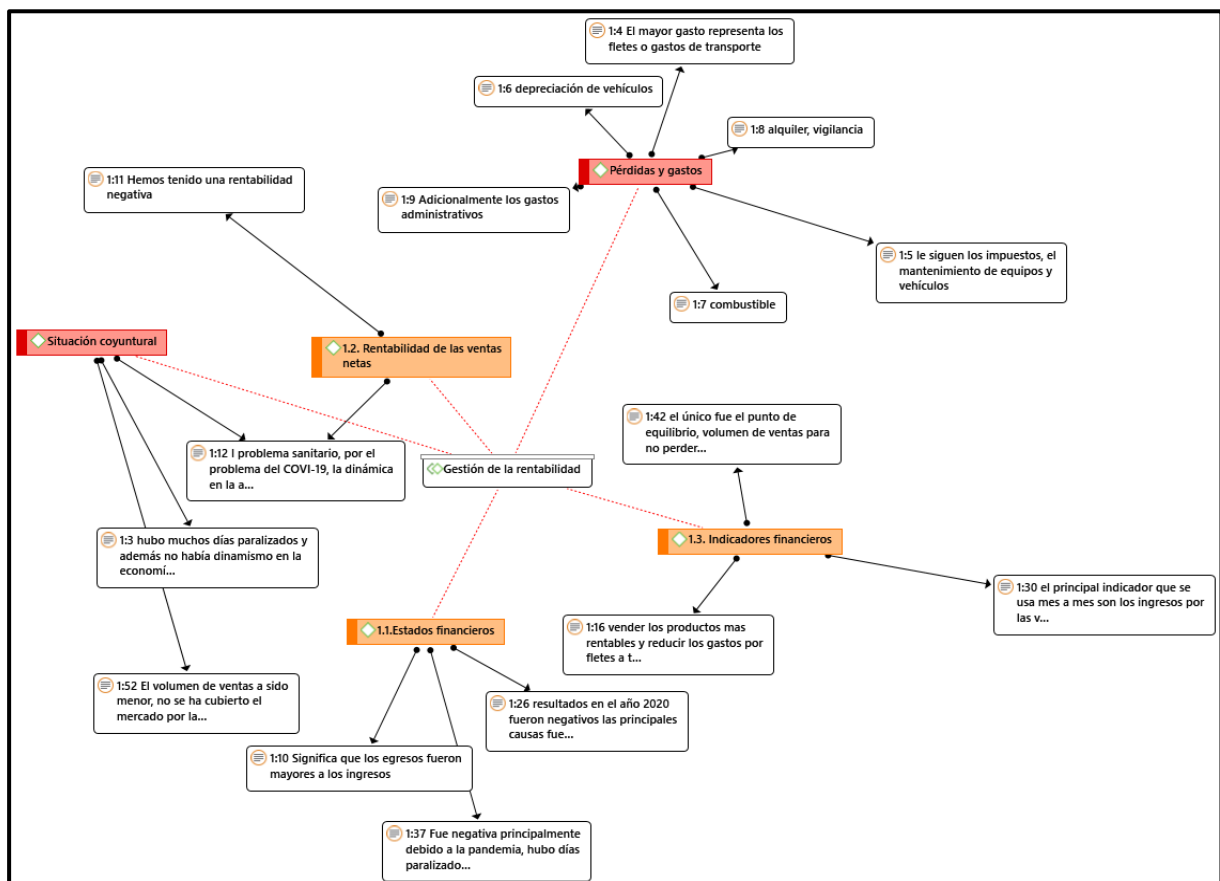
Se realizó un profundo análisis para llegar a una conclusión aproximativa del problema con una redacción acorde a los lineamientos de investigación evitando la similitud y utilizando el software turnitin para evidenciar un mínimo porcentaje en el estudio. El investigador se dispuso a las consideraciones éticas de la Universidad para poder realizar las acciones correspondientes.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Después de realizar las entrevistas se procesaron todas las preguntas en el Atlas ti 8 y se obtuvieron los siguientes resultados:

Figura 3.

Análisis de la Gestión de la rentabilidad y categorías apriorísticas y emergentes



Nota: Atlas ti 8

Interpretación

La gestión de la rentabilidad está basada en las tres categorías:

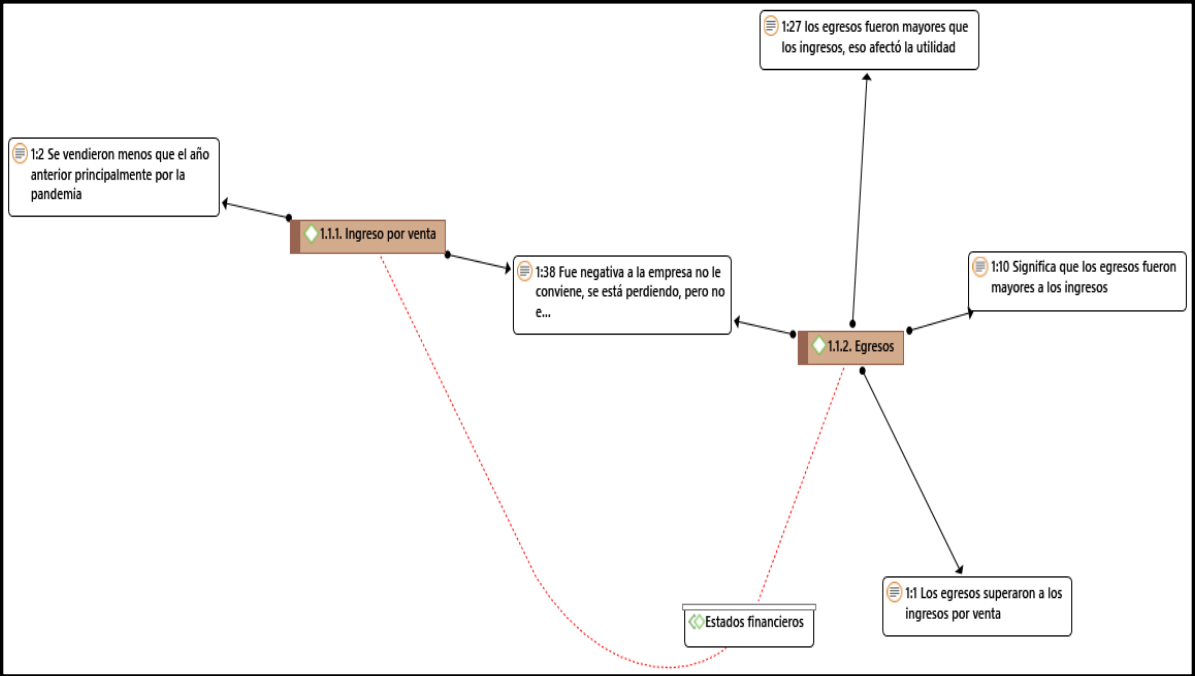
- Rentabilidad de las ventas: en el año fiscal 2020, fue negativo, principalmente por el problema de la pandemia del Covid-19; debido a la crisis socioeconómica originada, los clientes dejaron de comprar los fertilizantes líquidos por el bajo poder adquisitivo de la población consumidora.
- Estados financieros: los egresos resultaron mayores que los ingresos, debido a la pandemia se paralizaron las actividades, hubo días en que no se atendieron

a los clientes por no tener producción de fertilizante líquido, por tanto, disminuyeron las ventas, pero los costos operativos se mantuvieron y resultó en una utilidad negativa.

- Indicadores financieros: inicialmente manejaron el punto de equilibrio donde ya se conocía el volumen de venta aproximado para no perder o mantener una utilidad CERO, y poder superar los costos vendiendo los fertilizantes más rentables así los ingresos de las ventas podrán superar a los egresos o gastos totales entre los principales estaban los fletes o gastos de transporte, impuestos y gastos administrativos, entre otros.
- Situación coyuntural: la pandemia originada por el SARS Covid-19, causó grandes estragos en la economía del Perú, muchas empresas paralizaron actividades otras cerraron, muchos trabajadores estuvieron en la calle, incrementándose el desempleo y la informalidad, asimismo el departamento de Agronegocios paralizó sus actividades al no haber producción de fertilizantes líquidos debido al incremento del contagio de sus trabajadores, por tanto no se llegó al volumen de ventas proyectado para lograr la rentabilidad deseada en función a las estrategias planteadas para el año fiscal 2020.
- Perdidas y gastos: los gastos fijos como los de transporte, administrativos, impuestos, mantenimiento de vehículos y equipos, combustible, depreciación de vehículos y equipos, alquiler y vigilancia entre otros, sobrepasaron a los ingresos por ventas resultando pérdidas en las operaciones de la gestión del año fiscal 2020.

Figura 4.

Análisis de los estados financieros.



Nota: Atlas ti 8

Interpretación:

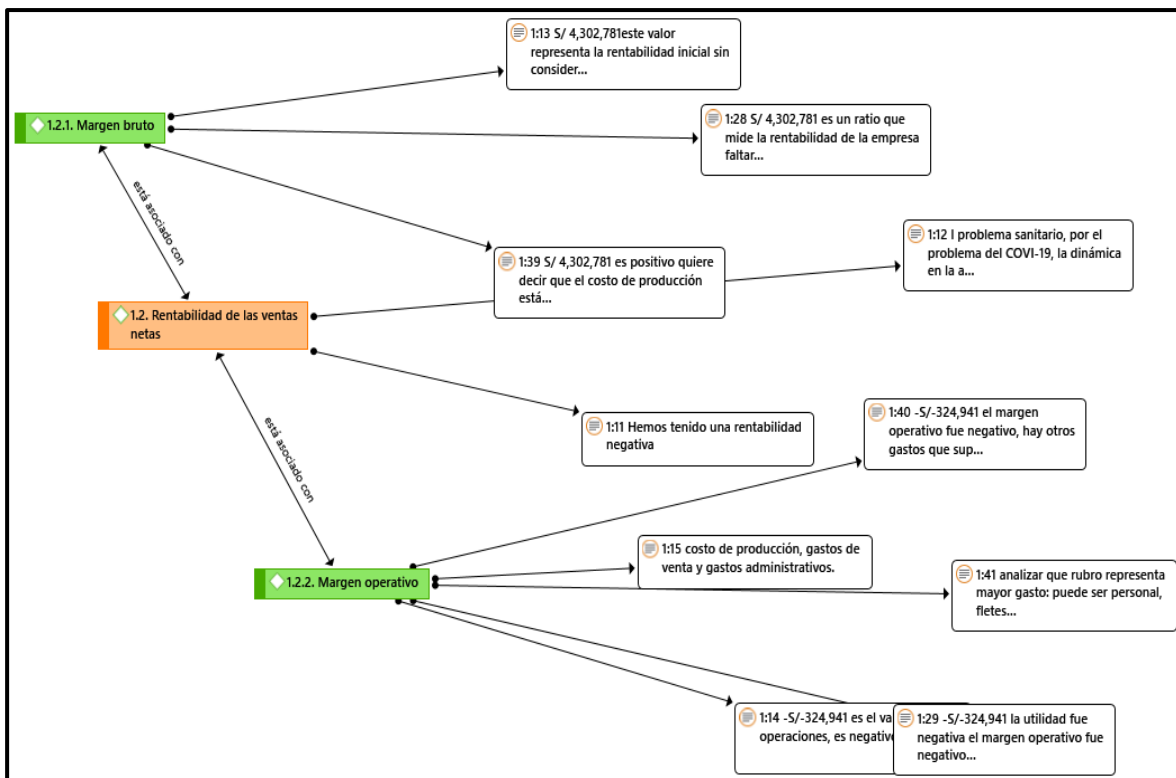
En cuanto a la categoría de los estados financieros:

- Ingresos por venta: las ventas del año fiscal 2020 fue menor al del año anterior a pesar de los resultados negativos la empresa no puede prescindir del departamento de Agronegocios por cuanto forma parte del proceso de producción del glutamato monosódico, producto estrella, los fertilizantes líquidos son coproductos beneficiosos para la agricultura, la empresa produce fertilizantes nitrogenados AJI-NO-FER (3,2%N), AJI.NOFER +N (5,5%N), fertilizantes enriquecidos con potasio AJI-NOFER NK (4%N-2,4%K₂O), AJI-NO-FER+K (3,2%N-3,2%K₂O) y fertilizante enriquecido con fosforo y potasio AJINOFER FOS (4,4%N-3,9%P₂O₅-1,2%K₂O), la disminución de las ventas fueron consecuencia de la pandemia del Covid-19 que afectó grandemente la economía de la población.

- Egresos: fueron mayores, superaron a los ingresos por venta, afectando la rentabilidad, la gestión del año fiscal del 2020 resultó en una utilidad negativa, definitivamente no conviene a la empresa, pero como los fertilizantes líquidos, como coproducto, forma parte del proceso de producción del producto estrella de la empresa, se espera superar en el siguiente año fiscal 2021 y poder contribuir con la rentabilidad deseada.

Figura 5.

Análisis de la rentabilidad de las ventas netas



Nota: Atlas ti 8

Interpretación

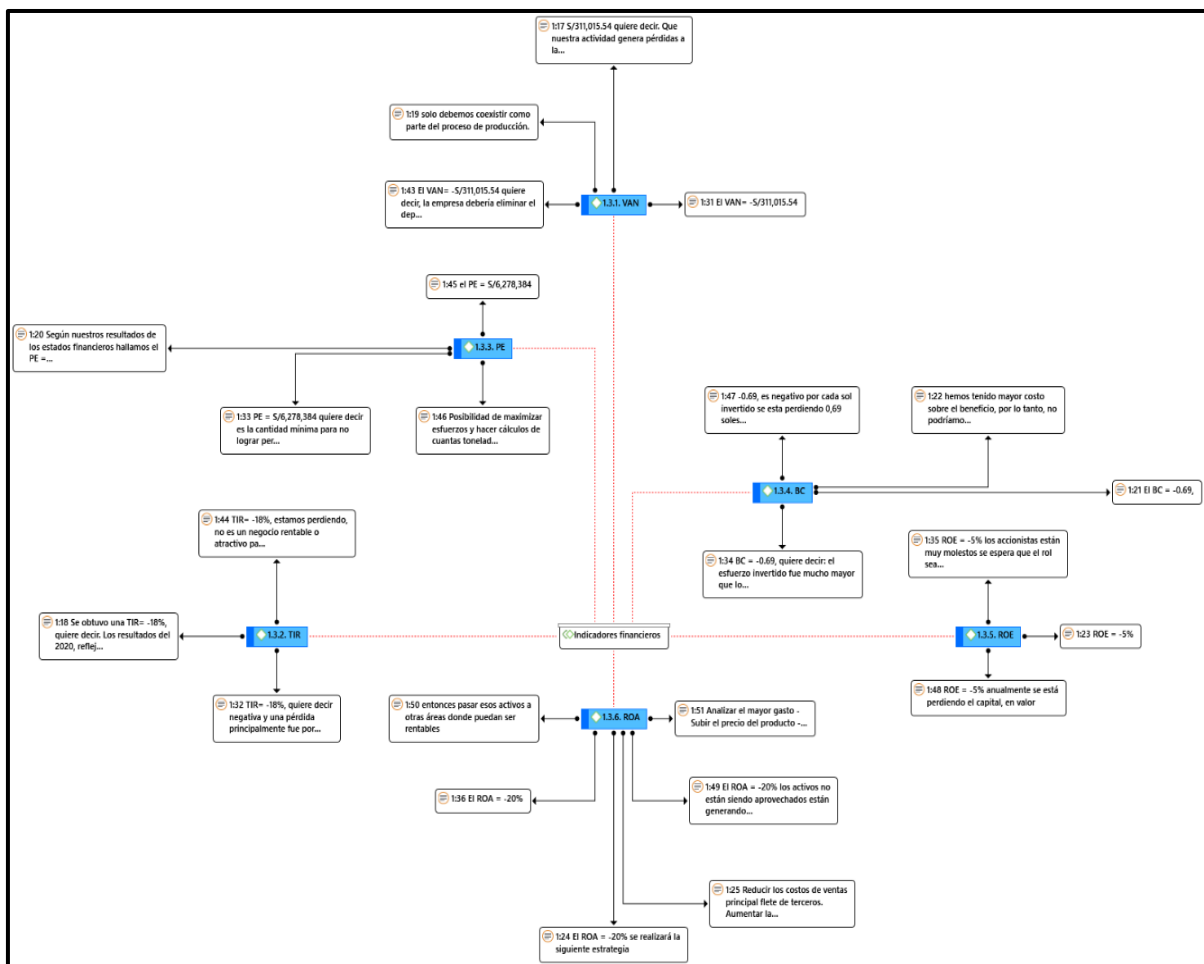
Sobre la rentabilidad de las ventas:

- Margen bruto: representa la rentabilidad inicial, es decir es un ratio que se obtiene de los ingresos por ventas menos los costos de producción no están considerados los otros gastos, cuanto mayor sea el volumen de las ventas mayor es el margen bruto debido a los costos marginales de producción, que fácilmente puede mantener los otros costos o gastos no contenidos en este ratio.

- Margen operativo: contiene o representa el resultado final de las operaciones es la utilidad neta, para el departamento de Agronegocios fue negativo, hubieron otros rubros o gastos que superaron a los ingresos por ventas, además de los costos de producción están los gastos de venta y administrativos, pero también tuvo un protagonismo importante la pandemia del Covid-19; este resultado nos ayuda en el análisis para realizar estrategias y direccionarlas en el siguiente periodo fiscal con la finalidad de revertir esta situación y poder obtener la rentabilidad proyectada en beneficio de la empresa.

Figura 6.

Análisis de los indicadores financieros.



Nota: Atlas ti 8

Interpretación

Sobre los indicadores financieros:

- Valor actual neto (VAN): fue negativo (-S/311 015,54), la gestión del departamento de agronegocios está generando pérdidas a la empresa, según el resultado la decisión de la empresa sería eliminar dicha actividad, pero no será posible deshacerse del subproducto por cuestiones ambientales y por el contenido de nutrientes que podrían ser utilizados por las plantas, adicionando las certificaciones ISO que han obtenido es necesario actuar responsablemente cuidando el medio ambiente, sin causar impactos negativos y sobre todo satisfaciendo una necesidad del cliente agrícola dándole la mejor atención, como objetivo de la empresa.
- Punto de equilibrio: se tiene la cantidad mínima de ingreso por venta para tener una utilidad igual a cero, da la posibilidad de maximizar esfuerzos y hacer los cálculos de volúmenes a vender, este valor sale de los resultados de los estados financieros.
- Tasa interna de retorno (TIR): el valor resultó negativo (-18%) quiere decir que la gestión de las operaciones del departamento de Agronegocios no fue un negocio rentable y no atractivo para la empresa, pero fundamentalmente fue causado por la pandemia Covid-19.
- Retorno de inversión (ROA): también resultó negativo (-20%), las operaciones y esfuerzos no superaron, decayó la eficiencia de las actividades, a pesar de tener un cliente grande que compra el 70% de la producción (grupo WONG, representado por las azucareras de Paramonga y Andahuasi), pero mayor efecto tuvo la pandemia del Covid-19, que paralizó en cierta medida a ambas empresas.
- Rendimiento sobre el capital (ROE): fue negativo (-5%), causó una pérdida en las operaciones y por ende en las utilidades netas de la empresa.
- Relación Costo Beneficio (B/C): es negativo (-S/0,69) al no tener los volúmenes de venta deseados, pues no se obtuvo una rentabilidad deseada, los gastos totales fueron mayores que los ingresos por ventas.

Discusión

La disminución de la rentabilidad de la comercialización de fertilizantes líquidos por parte del departamento de Agronegocios, afecta en la disminución de las utilidades o en los resultados de los estados financieros de la empresa a pesar de tener un cliente principal que compra el 70% de la producción anual, el grupo Wong, representado por las empresas azucareras en Andahuasi, Huaura y Paramonga. Las ventas bajas en los meses invernales condicionan la operatividad de la empresa, puede paralizar la producción del sazoador Ajinomoto, producto estrella de la organización, debido a la poca capacidad de almacenamiento del fertilizante líquido por ser un subproducto derivado de la producción del sazoador, proceso de fermentación de la melaza de caña. Aun no se ha realizado un análisis financiero considerando los respectivos indicadores para tomar las decisiones adecuadas para encontrar la rentabilidad en el departamento de Agronegocios. Es así que la empresa Ajinomoto del Perú no puede prescindir del departamento de agronegocios a pesar de los resultados negativos por cuanto el subproducto forma parte del proceso de producción del glutamato monosódico, principal producto o producto estrella de la organización.

La relación directa entre la rentabilidad y la gestión del talento humano conlleva al cumplimiento de los planes y metas proyectadas, además de la preparación ante situaciones de contingencia como la pandemia del Covid-19. Es necesario la innovación para ser más competitivos en el mercado. Esta afirmación coincide con los estudios de Pisco (2021) que expone la rentabilidad de los agronegocios y la competitividad de las personas de la empresa.

La pandemia del Covid-19, ha causado estragos en la economía del Perú sin embargo la agricultura era un sector que si podía operar durante este tiempo lo cual ayudo en parte para no reducir la rentabilidad a un nivel muy bajo. Los fertilizantes líquidos, como coproductos, que son comercializados por el departamento de Agronegocios han generado rentabilidad en la empresa, aprovechando la promoción de las bondades y ventajas competitivas. Forman parte del proceso de producción del glutamato monosódico, es por ello que, a pesar de

resultar negativo en sus estados financieros, el departamento de Agronegocios aún continúa desarrollando su actividad, pero con la meta de contribuir en la utilidad de la empresa. Estos resultados afirman lo expuesto por Retes, Moreno, Ibarra, Martín y Suarez (2021) que el producto en mención constituye un punto emergente para la reactivación de actividades y servicios afines debilitados en gran medida por la pandemia Covid 19.

La gestión de la rentabilidad definida por Contreras (2006) como la capacidad para poder generar beneficios económicos, lo provechoso es percibido como rentable al contar con mayores ingresos financieros en contraparte del gasto que son los egresos; propone estrategias e innovaciones para hacer frente a las dificultades en la competitividad comercial, o en el mercado global, utilizando instrumentos básicos como los indicadores financieros y diagnosticando el entorno. Toda gestión de rentabilidad no solamente busca beneficio, sino también es consecuente con el cumplimiento de las normas legales, de una cultura responsable y sobre todo para beneficio de la sociedad o comunidad.

Los estados financieros son una radiografía de la empresa, que refleja la situación económica así también es utilizado para la definición y análisis de estrategias para lograr una rentabilidad aceptable en el siguiente periodo. En ella se muestran los márgenes brutos y operativos. Los indicadores financieros tales como el VAN, TIR, Punto de equilibrio, relación costo beneficio, ROA y ROE entre otros, contribuyen en el análisis financiero para la toma de decisiones y para la definición de las estrategias viables, en resumen, ayudan a la gestión de rentabilidad. Las diversas cuentas de los estados empresariales son indispensables para el análisis de la situación financiera que facilitan el conocimiento de los diversos gastos ocurridos en el interior de la empresa (Knudsen, 2015).

La actividad financiera correspondiente al año fiscal 2020 del departamento de agronegocios, de la empresa Ajinomoto del Perú S.A., fue negativo, debido principalmente por la pandemia del Covid-19, donde tuvieron días paralizados sin realizar ventas, por falta de fertilizantes líquidos, disminución de áreas agrícolas por la crisis económica, adicionando el poco poder adquisitivo de la población agrícola consumidora (agricultores de la región Lima) quienes realizaron ajustes en sus

economías originando la disminución de la demanda de productos agrícolas: hortalizas, frutas, etc.

El departamento de agronegocios enfatiza su análisis financiero en base a los resultados de los estados financieros: ingresos y egresos, alguna vez aplicaron el punto de equilibrio, como punto de partida para el siguiente periodo, sin embargo, tiene estrategias generales como: reducción de gastos de aplicación por terceros, incrementar o direccionar las ventas de los fertilizantes agrícolas más rentables, disminuir los gastos de transporte, entre otros. Los subproductos pueden generar utilidad aplicando una buena gestión de rentabilidad o ganancia cero para no afectar a la organización. El no usar los indicadores financieros limitan en parte para la toma de decisiones o estrategias cuyo objetivo es lograr la rentabilidad deseada. Esto corrobora los estudios de Rojas, Rossetti y Coronado (2021) sobre las acciones empresariales que ha permitido una rentabilidad sustantiva en la localidad mexicana mencionada.

VI. CONCLUSIONES

PRIMERA: El departamento de agronegocios realiza la comercialización de los fertilizantes líquidos, coproducto que forma parte del proceso de obtención del glutamato monosódico, producto estrella de la empresa, desarrolla una gestión independiente para lograr con éxito los planes y metas trazados, buscando la rentabilidad y alineándose con la empresa en cuanto al cumplimiento del respeto del medio ambiente mediante el “Biociclo de la naturaleza”.

SEGUNDA: La pandemia originada por el Covid-19 afectó económicamente a las empresas, disminuyeron los ingresos por ventas y aumentaron los costos de distribución o transporte. Así también a la actividad económica del departamento de Agronegocios, que resulto negativo en S/ 324,941, mermando la utilidad de la empresa.

TERCERA: Los indicadores financieros son herramienta útiles y básicas para definir estrategias para el logro de los resultados positivos para el sostenimiento de la organización en el tiempo.

CUARTA: En toda actividad empresarial el objetivo es la rentabilidad del negocio de manera responsable satisfaciendo al cliente, cuya importancia es la realización de una buena gestión para estar preparados ante contingencias como la pandemia y poder ser sostenible en el tiempo.

VII. RECOMENDACIONES

PRIMERA: El departamento de agronegocios debe realizar una gestión de rentabilidad haciendo uso de los indicadores financieros para una mejor dirección en cuanto a las estrategias de ventas, gastos y afianzamiento de relaciones comerciales con el cliente principal.

SEGUNDA: El departamento de agronegocios debería afianzar la relación comercial con el grupo Wong, quien consume el 70% de la producción se debe formar una alianza estratégica buscando formas de ser eficientes y eficaces de manera conjunta, realizando trabajos de investigación: nuevos métodos de abonamiento, nueva formulación de fertilizante específico para sus campos de caña de azúcar, donde se busque un mayor rendimiento en toneladas por hectárea-año. Además de seguir la cultura de mejora continua y satisfaciendo al cliente principal.

TERCERA: Buscar nuevas tecnologías en la aplicación de los fertilizantes líquidos para disminuir los costos operativos (vehículos, tercerización, mantenimiento, etc.) y no depender del agua de riego, por ejemplo, las culti abonadoras de fertilizantes líquidos que son acopladas a los tractores agrícolas, estas pueden reemplazar a las empresas terceras que dan el servicio de aplicación.

CUARTA: Se sugiere seguir evaluando la gestión de rentabilidad para el periodo 2021 y analizar las decisiones y estrategias planteadas para contribuir con el beneficio de la organización.

REFERENCIAS

- Acosta, R. M. (2013). *Responsabilidad social corporativa en las cadenas hoteleras españolas: factores determinantes de su nivel de desarrollo y consecuencias*. [Tesis de Doctorado. Universidad de Huelva. España]. <http://hdl.handle.net/10272/7260>
- Aguinis, H., & Glavas, A. (2012), What We Know and Don't Know About Corporate Social Responsibility: A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 38(4), 932 – 968. <https://doi.org/10.1177/0149206311436079>
- Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Mexicana (2020). *Nogal pecanero*. https://nube.siap.gob.mx/cierre_agricola/.
- Arboleda Luzón, E. B., Cervantes Alava, A. R., Prado Carpio, E., & Garzón Montealegre, V.J. (2021). Gestión de agronegocios de la tilapia roja (*Oreochromis Spp. O*) y su comercialización. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(2), 58-67. <http://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/377>
- Báez y Pérez de Tudela, J. (2015). *Investigación cualitativa*. Madrid: ESIC.
- Banegas, R., Manzaneque, M., & Albán, P. (2012). *Stakeholders y riesgo empresarial desde la perspectiva de la información contable*. Ciudad Real: Universidad de Castilla
- Barney J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17, 39-61. [https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA545_Fall%202019/Barney%20\(1991\).pdf](https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA545_Fall%202019/Barney%20(1991).pdf)
- Barrera Puente, M. (2021). Formación integral del alumnado mediante proyectos productivos multimedia en el área de agronegocios. *Revista Actualidades Investigativas en Educación*, 21(1), 1-25. <http://dx.doi.org/10.15517/aie.v21i1.42572>

- Barrutia, I., Sánchez, R. y Silva, H. (2020). *Consecuencias económicas y sociales de la inamovilidad humana bajo COVID-19: caso de estudio Perú*. Lecturas de economía. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n94a344397>
- Bavorova, M., Bednarikova, Z., Ponkina, E., & Visser, O. (2020). Agribusiness social responsibility in emerging economies: Effects of legal structure, economic performance and managers' motivations. *Journal of Cleaner Production*, 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125157>
- Bringer, J. D., Johnston, L. H., & Brackenridge, C. H. (2016). Using Computer-Assisted Qualitative Data Analysis Software to Develop a Grounded Theory Project. *Field Methods*, 18(3), 245–266. <http://doi.org/10.1177/1525822x06287602>
- Camelo Mancilla, J. (2021). *Propuesta de un modelo de ficha de análisis de viabilidad técnica y financiera de proyectos de reforestación como un agronegocio sostenible para pequeños y medianos productores en Colombia* [Tesis de Master. Centro agronómico tropical de investigación y enseñanza. Costa Rica]. <http://hdl.handle.net/11554/10895>
- Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Cassana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil, Ecuador: UIDE.
- Carrasco, S. (2014). *Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: San Marcos.
- Carroll, A. (2016). La pirámide de RSE de Carroll: otra mirada. *Internacional Revista de Responsabilidad Social Empresarial*, 1-17. <https://doi.org/10.1186/s40991-016-0004-6>
- Carvalho, J. (2010). *Estados Financieros*. México: Ediciones ECOE
- Ceferino, P. (2017). *Aplicación de la metodología Kaizen en el proceso de ablandamiento del agua para mejorar la productividad del área de fuerza en la empresa Ajinomoto del Perú S.A. Callao 2017* [Tesis de Titulación. Universidad Cesar Vallejo. Lima]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/21883>

- Chero, M. (2015). *Análisis del marketing operativo de la empresa Ajinomoto agencia Piura 2015* [Tesis de Grado. Universidad Nacional de Piura. Perú]. <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/411>
- Cilio, E. (2016). Rendimiento del cultivo de papa solanum tuberosum L. (Variedad Única) aplicando fertilizante organico "ajinofer" a nivel de invernadero, huaraz 2015 [Tesis de Grado. Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo de Huaraz. Perú]. <http://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/2257>
- Contreras, I. (2006). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. *Visión Gerencial*, 1, 13-28. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>
- Córdoba Padilla, M. (2016). *Análisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cueva, J., & Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión del efectivo y rentabilidad de las empresas ecuatorianas: caso sectores construcción y transporte. *Digital Publisher, Universidad Técnica de Loja*, 4(5), 39-48. <https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.128>
- De La Hoz, B., Ferrer, M.A., De la Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo *Revista de Ciencias Sociales*, XIV, 1, 88-109. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- Diaz Oliva, L. (2021). *Gestión de la responsabilidad social para la rentabilidad del cultivo de camarón en la empresa Aquafood Perú – Tumbes* [Tesis de Maestro. Universidad Cesar Vallejo. Chiclayo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/53232>
- Dooley, L. (2002). Case Study Research and Theory Building. *Advances. Developing Human Resources*, 4, 335-354. <https://doi.org/10.1177/1523422302043007>
- Figueroa Delgado, L. (2009). Las finanzas personales. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 65, 123-144. <https://www.redalyc.org/pdf/206/20612980007.pdf>

- Finer M., & Mamani N. (2020). *Deforestación en la Amazonía Colombiana – 2020*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
- García, A., Gil, S., & Flórez, L. (2016). *Biocomercio: una práctica empresarial en el cultivo y exportación de la Tilapia Roja para mejorar el sector piscícola en Colombia, caso de estudio en el departamento del Huila 2005-2013*. [Tesis de grado. Universidad de La Salle. Colombia]. https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/151
- Gitau Beth N. (2021). Effect of Cost Management on Financial Performance of Agribusiness Enterprises in Kenya. *International Journal of Agricultural Economics*, 6(1), 33-38. <http://dx.doi.org/10.11648/j.ijae.20210601.14>
- Gitman, L. (2013). *Principios de Administración financiera*. Décima edición. México: Pearson
- Harris, W., & Heyer, J. (2010). *The Comparative Political Economy of Development*. NY: Routledge Pub.
- Hennink, M., Hutter, I., & Bailey, A. (2011). *Qualitative Research Methods. Structure of the discussion guide*. London: Sage Publications
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixtas*. México: Editorial Mc Graw Hill Education
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Hurtado de Barrera, J. (2012). *Metodología de la investigación, guía para una comprensión holística de la ciencia*. Bogotá: Ediciones Quirón - Syopal.
- Jamali, D., & Mirshak, R. (2007). Corporate Social Responsibility: Theory and practice in a developing country context. *Journal of Business Ethics*, 72(3), 243-262. <https://doi.org/10.1007 / s10551-006-9168-4>
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). The Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

- Knudsen, J. S. (2015). Why governments intervene: Exploring mixed motives for public policies on corporate social responsibility. *Public Policy and Administration*, 51-72. <https://doi.org/10.1177/0952076714536596>
- Lewins, A., & Silver, C. (2017). *Using Software in Qualitative Research. A Step-By-Step Guide*. London: Sage
- Meredith, G. (2006). *Financial Management of the Small Enterprise*. Sydney: McGraw- Hill,
- Mertens, D.M. (2010). *Research and evaluation in education and psychology: integrating diversity with quantitative, qualitative, and mixed methods*. (3rd ed.). California: Sage Publications.
- Meyer, K. (2004). Stakeholder influence and radical change: A coordination game perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 235-253. <http://dx.doi.org/10.1023 / B: APJM.0000024085.96792.44>
- Muhammad, H., Rehman, A. U., & Waqas, M. (2016). The Relationship between Working Capital Management and Profitability: A Case Study of Tobacco Industry of Pakistan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 3(2), 13–20. <https://doi.org/10.13106/ jafeb.2016.vol3.no2.13>.
- Ogunu Ebiye, U.G., & Ahiakwo, O. (2021). Agribusiness risks management and mitigation strategies. *Journal of Education, Arts, Science & Technology*, 4(1), 17-29. <https://coeasuomokujournals.org/index.php/coeasj/article/view/12>
- Perfecto Sosa, A., Lavado, C., Mendoza, M., & Oseda, D. (2021). Gestión del talento humano y rentabilidad en la empresa Kanazawa –Chanchamayo. *Dominio de las ciencias*, 7(3), 343-359. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i3.1922>
- Pisco Cueva, A. (2021). *Gestión de la innovación en agronegocios y su influencia en la competitividad de la cooperativa natufrutales en el distrito de Bambamarca* [Tesis de Maestro. Universidad Nacional de Cajamarca. Perú]. <http://repositorio.unc.edu.pe/handle/UNC/4173>

- Prado, E., Martínez, M., Urdaneta de Galué, F., Morris, A., & Rodríguez, C. (2018). Trends in knowledge management, intellectual capital and innovation in the supply chain of the bivalve mollusk industry "Anadara tuberculosa". *Innovation in Education and Inclusion*, 19-21
[Jhttp://www.laccei.org/LACCEI2018-Lima/full_papers/FP396.pdf](http://www.laccei.org/LACCEI2018-Lima/full_papers/FP396.pdf)
- Retes, R., Moreno, S., Ibarra, F., Martín, M., & Suarez, N. (2021). Cultivo de nogal pecanero en la costa de Hermosillo asociado a su rentabilidad, ciclo 2020. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 48, 714-723.
<https://ageconsearch.umn.edu/record/312363>
- Reyes, G., & Flores, J. (2012). *Plan de negocio para la producción y comercialización de Tilapia Roja (Oreochromis mossambicus X spp) en Managua, Nicaragua*. Zamorano. Honduras: Escuela Agrícola Panamericana. <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/909/1/AGN-2012-T027.pdf>
- Rivas Tovar, L. (2009). Evolución de la teoría de la organización. *Universidad & Empresa*, 11, 17, 11-32.
<https://www.redalyc.org/pdf/1872/187214467001.pdf>
- Rojas, I., Rossetti, S., & Coronado, M. (2021). Gestión del conocimiento y responsabilidad social empresarial en agronegocios, caso: Hermosillo, Sonora. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 48, 642-655.
<https://ageconsearch.umn.edu/record/312347>
- Roji, S. (2004). *La complejidad y la economía de la empresa*. Madrid: CIE.
- Rumelt, R., Schendel, D., & Teece, D. (1991). Strategies, Management and Economics. *Strategic Management Journal*, 12 (special issue), 5-29.
<https://www.jstor.org/stable/2486431>
- Sanders, D. R., Altman, I. J. & Apgar, G. A. (2012). Determinants of Profitability in niche swine production. *Journal of the American Society of Farm Managers and Rural Appraisers (ASFMRA)*, 20(1), 68–79.
<https://ageconsearch.umn.edu/record/190725>

- Solano, J., Castro, P., Perales, N., Palau, H., & Senesi, S. (2021). Sistema de agronegocios de la uva de mesa de Perú. Situación actual frente a la demanda del mercado asiático. *Revista Ciencia Norandina* 4(1), 25-36. <http://www.unach.edu.pe/rcnorandina/index.php/ciencianorandina/article/view/229/190>
- Soto, R. (2015). *La tesis de maestría y doctorado en 4 pasos*. Lima: Colección Nuevo Milenio.
- Stake, R. (1999). *Study Case and investigation*. Londres: Routledge
- Starr, M. (2014). Qualitative and mixed-methods research in economics: surprising growth, promising future. *Journal of Economic Surveys*, 28, 238-264. <https://doi.org/10.1111/joes.12004>
- Tamayo, M. (2009). *El proceso de investigación científica*. México: Noriega Editores ZZ.
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica cuantitativa, cualitativa y mixta*. (3a edición). Lima: San Marcos.
- Van de Ven, B. (2017). Competing responsibly. In Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics* 82 (2), 339-352. <https://doi.org/10.1007/s10551-008-9890-1>
- Van Horne, J. C. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Prentice Hall
- Vivas Perdomo, Á. (2015). *El análisis de los estados financieros para la toma de decisión en la gerencia pública*. Caracas: Ediciones UCV
- Yin, K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*. California: SAGE.
- Zsidisin, G.A & Ritchie, R. (2018). *Supply Chain Risk: A Handbook of Assessment, Management and Performance*. New York: Springer International.

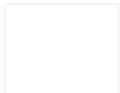
ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Categoría	Subcategorías	Técnicas	Instrumentos	Indicadores
¿Cuál es la situación de la gestión de la rentabilidad en el departamento de agronegocios Callao, 2020?	Analizar la situación de la Gestión de la rentabilidad en el departamento de agronegocios Callao, 2020.	Gestión de la rentabilidad	Resultados de los estados financieros	Entrevista semiestructura	Guía de entrevista	- ¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020? - ¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?
Problemas específicos	Objetivos específicos		Rentabilidad de las ventas netas			- ¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar? - ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?
a) ¿Cuál es la situación de los estados financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020? (b) ¿Cuál es la situación de la Rentabilidad de las ventas netas en el departamento de agronegocios Callao, 2020? (c) ¿Cuál es la situación de los Indicadores financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020?	(a) analizar la situación de los estados financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020. (b) analizar la situación de la Rentabilidad de las ventas netas en el departamento de agronegocios Callao, 2020. (c) analizar la situación de los Indicadores financieros en el departamento de agronegocios Callao, 2020.		Indicadores financieros	Participantes: Unidad de análisis	3 entrevistados: 2 supervisores 1 jefe asistente de gerencia	- ¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021? - ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce? - ¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión? - ¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020? - ¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión? - ¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020? - ¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?

Anexo 2: Operacionalización/ categorización de la variable

Código	Categoría	Código	Subcategoría	Código	Indicadores
c.1	Gestión de rentabilidad	c.1.1	Estados financieros	c.1.1.1	Ingresos por venta
				c.1.1.2	Egresos
		c.1.2	Rentabilidad de las ventas netas	c.1.2.1	Margen bruto
				c.1.2.2	Margen operativo
		c.1.3	Indicadores financieros	c.1.3.1	VAN (valor actual neto)
				c.1.3.2	TIR (tasa interna de retorno)
				c.1.3.3	PE (punto de equilibrio)
				c.1.3.4	BC (relación costo beneficio)
				c.1.3.5	ROE (rendimiento sobre el capital)
				c.1.3.6	ROA (retorno de inversión)



Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

Guía de entrevista

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	2 Supervisores y 1 Gerente
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (EntV.1)
Fecha	
Lugar de la entrevista	

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Estados financieros	1. ¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020??
2	Rentabilidad de las ventas	2. ¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?
		3. ¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?
		4. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?
3	Indicadores financieros	5. ¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?
		6. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?
		7. ¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?
		8. ¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?
		9. ¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?
		10. ¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?
		11. ¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020??	
2	¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?	
3	¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?	
4	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?	
5	¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?	
6	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?	
7	¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?	
8	¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?	
9	¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?	
10	¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?	
11	¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuales serían las estrategias?	



Anexo 4: Certificados de validación de expertos

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA A GERENTES, JEFES Y SUPERVISORES


N°.	Formulación del ítem/ preguntas abiertas	Pertinencia*		Relevancia*		Construcción gramatical*		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
	Subcategoría: Estados financieros								
1	¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020??	x		x		x			
	Subcategoría: Rentabilidad de las ventas								
2	¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?	x		x		x			
3	¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?	x		x		x			
4	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?	x		x		x			
	Subcategoría: Indicadores financieros								
5	¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?	x		x		x			
6	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?	x		x		x			
7	¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?	x		x		x			
8	¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?								
9	¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?	x		x		x			
10	¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?	x		x		x			
11	¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?	x		x		x			



OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Braulio Venancio Cruz Sumariva	DNI N°	40034638
Dirección domiciliaria	Jr. Río Huaura 5486 Urb. Villa del Norte – Los Olivos	Teléfono / Celular	993283324
Título profesional /Especialidad	Lic. Administración	Firma	
Grado Académico	Maestro en Administración de Negocios (MBA)		
Metodológico/ temático	Temático	Lugar y fecha	Lima, 03 de Agosto del 2021

*Pertinencia: El ítem corresponde a la categoría expuesta.

*Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o categoría específica del constructo.

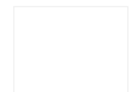
*Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la subcategoría.



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA A GERENTES, JEFES Y SUPERVISORES

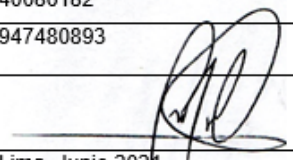
N°	Formulación del ítem/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
	Subcategoría: Estados financieros								
1	¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020??	x		x		x			
	Subcategoría: Rentabilidad de las ventas								
2	¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?	x		x		x			
3	¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?	x		x		x			
4	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?	x		x		x			
	Subcategoría: Indicadores financieros								
5	¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?	x		x		x			
6	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?	x		x		x			
7	¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?	x		x		x			
8	¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?								
9	¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?	x		x		x			
10	¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?	x		x		x			
11	¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?	x		x		x			



OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable []** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Nombres y Apellidos	Fernando Alexis Nolazco Labajos	DNI N°	40086182
Dirección domiciliaria	AV. Santa Ana 111	Teléfono / Celular	947480893
Condición	Catedrático en investigación	Firma	
Grado Académico	Doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Lima, Junio 2021

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde a la categoría expuesta.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o categoría específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la subcategoría.

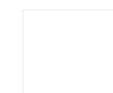


CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA A GERENTES, JEFES Y SUPERVISORES

+

N°.	Formulación del ítem/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
	Subcategoría: Estados financieros								
1	¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020??	x		x		x			
	Subcategoría: Rentabilidad de las ventas								
2	¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?	x		x		x			
3	¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?	x		x		x			
4	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?	x		x		x			
	Subcategoría: Indicadores financieros								
5	¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?	x		x		x			
6	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?	x		x		x			
7	¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?	x		x		x			
8	¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?								
9	¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?	x		x		x			
10	¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?	x		x		x			
11	¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?	x		x		x			

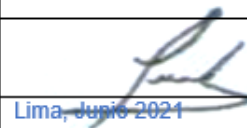
□

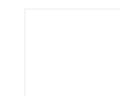


OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	Jaime Menacho Carhuamaca	DNI N°	40219932
Dirección domiciliaria	Pasaje 70 Lote I Retablo	Teléfono / Celular	999567988
Condición	Catedrático en investigación UCV	Firma	
Grado Académico	Doctor		
Metodólogo/ temático	Metodólogo	Lugar y fecha	Lima, Junio 2021

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde a la categoría expuesta.²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o categoría específica del constructo³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la subcategoría.

Anexo 5: Transcripción de la entrevista

ENTREVISTA 1:

Entrevistador

- 1. ¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020?**

Entrevistado

Se obtuvieron ingreso por las ventas un total de S/ 5,953,443 y los egresos fueron S/ 6,278384, resultando en una utilidad negativa de S/ 324,941; Significa que los egresos fueron mayores a los ingresos

Entrevistador:

- 2. ¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: Hemos tenido una rentabilidad negativa, por varios factores como: el problema sanitario, por el problema del COVID-19, la dinámica en la agricultura no fue normal se ha tenido muchas restricciones; el alza de los fletes de transportes por incremento de precio de los combustibles.

Entrevistador:

- 3. ¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?**

Entrevistado

RESPUESTA: S/ 4,302,781 este valor representa la rentabilidad inicial sin considerar otros gastos: de venta y administrativos

Entrevistador

- 4. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: -S/-324,941 es el valor real de las operaciones, es negativo porque los ingresos de las ventas generadas fueron menores a los gastos totales: costo de producción, gastos de venta y gastos administrativos.

Entrevistador

- 5. ¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?**

Entrevistado

RESPUESTA: Entre los indicadores fue: vender los productos mas rentables y reducir los gastos por fletes a terceros, mejorando la eficiencia de nuestra propia flota de vehículos.

Entrevistador

- 6. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?**

Entrevistado

RESPUESTA: El VAN fue igual a -S/311,015.54 quiere decir, que nuestra actividad genera pérdidas a la corporación, sin embargo, no podemos rechazar o cancelar esta actividad ya que formamos parte de una cadena de producción, donde nuestra participación es de vital importancia.

Entrevistador

- 7. ¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?**

Entrevistado

RESPUESTA: Se obtuvo una TIR= -18%, quiere decir, los resultados del 2020, reflejan que no hay utilidad mas todo lo contrario perdida y estos valores analizados con indicadores financieros siempre nos dará como resultado perdidas, y teniendo una logia no deberíamos seguir con el negocio o realizar cambios extremos como en producción, insumos, etc.; pero no tenemos esa potestad solo debemos coexistir como parte del proceso de producción.

Entrevistador

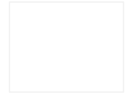
- 8. ¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: Según nuestros resultados de los estados financieros hallamos el PE = S/6,278,384 quiere decir es la cantidad mínima para no lograr perdidas o utilidad negativa, lo que siempre buscamos como departamento para no afectar a la empresa Ajinomoto del Perú.

Entrevistador

9. ¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?



Entrevistado

RESPUESTA: La Relación Costo – Beneficio (B/C) fue igual a -0.69, quiere decir, que hemos tenido mayor costo sobre el beneficio, por lo tanto, no podríamos sostenernos en el futuro con esta tendencia, para revertir estos resultados se vienen desarrollando algunas estrategias, ya que no podemos inferir directamente en el proceso de producción.

Entrevistador

10. ¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?

Entrevistado:

RESPUESTA: [Rendimiento sobre capital (ROE), fue de -5%.

Entrevistador

11. ¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?

Entrevistado

RESPUESTA: El Retorno de inversión fue de -20%, se realizará las siguientes estrategias:

- Reducir los costos de ventas principal flete de terceros.
- Aumentar la eficiencia de nuestra flota.
- Incrementar los volúmenes de venta de productos más rentables.

ENTREVISTA 2:

Entrevistador

1. **¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: Los resultados en el año 2020 fueron negativos perdimos S/ 324,941, las principales causas fue la pandemia, se dejó de vender un tiempo y eso ocasiono un menor ingreso

Entrevistador

2. **¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: fue negativa porque los egresos fueron mayores que los ingresos, eso afectó la utilidad.

Entrevistador

3. **¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?**

Entrevistado

RESPUESTA: S/ 4,302,781 es un ratio que mide la rentabilidad inicial de la empresa faltarían datos para determinar la utilidad.

Entrevistador

4. **¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: -S/-324,941 la utilidad fue negativa, el margen operativo fue negativo, es bajo, es malo está causando pérdidas

Entrevistador

- 5. ¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?**

Entrevistado

RESPUESTA: el principal indicador que se usa mes a mes son los ingresos por las ventas sea mayor que los costos los egresos, el financiero se manejó un indicador solamente las ventas del fertilizante más rentable sea mayor o igual que la venta de los otros productos

Entrevistador

- 6. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?**

Entrevistado

RESPUESTA: El VAN salió -S/311,015.54 quiere decir, en este caso ya sería pérdida para la empresa.

Entrevistador

- 7. ¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?**

Entrevistado

RESPUESTA: Se obtuvo una TIR igual a -18%, quiere decir negativa y una pérdida básicamente no previsible, fue empujado por la pandemia.

Entrevistador

- 8. ¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?**

Entrevistado

RESPUESTA; Según nuestros resultados de los estados financieros hallamos el PE = S/6,278,384 quiere decir es la cantidad mínima para no lograr pérdidas o utilidad negativa, lo que siempre buscamos como departamento para no afectar a la empresa Ajinomoto del Perú.



Entrevistador

9. ¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?

Entrevistado

RESPUESTA: La Relación Costo – Beneficio fue igual a -0.69, quiere decir: el esfuerzo invertido fue mucho mayor que los que se ha obtenido en la actividad o eficiencia

Entrevistador

10. ¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?

Entrevistado

RESPUESTA: El Rendimiento sobre capital fue negativo igual a -5%, los accionistas están muy molestos se espera siempre que el ROE sea por encima del 0%

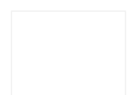
Entrevistador

11. ¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?

Entrevistado

RESPUESTA: El Retorno de inversión obtenido fue -20%, resultó negativo, lo que se espera el siguiente año para mejorar ese valor, para esto se sugiere las siguientes estrategias:

- Mejorar los ingresos, vendiendo productos más rentables
- Disminuir venta de productos que generen perdida o poca rentabilidad
- Sacar ventaja de la coyuntura actual (subida de fertilizantes) y llegar a nichos que antes no teníamos ingreso. Lo cual se aumentará nuestros ingresos.
- Controlar nuestros gastos, principalmente mejorando nuestro sistema de control de vehículos y el flete por transporte de fertilizante.



ENTREVISTA 3:

Entrevistador

- 1. ¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: Fue negativa se tuvo una pérdida de S/ 324,941, principalmente debido a la pandemia, hubo días paralizados donde no se pudo satisfacer la demanda.

Entrevistador

- 2. ¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: Fue negativa a la empresa no le conviene, se está perdiendo, pero no es la actividad principal de la empresa, es una actividad secundaria.

Entrevistador

- 3. ¿Cuál fue el margen bruto de las ventas del departamento de Agronegocios del último año fiscal FY2020 y que opinión podría dar?**

Entrevistado

RESPUESTA: S/ 4,302,781 es positivo quiere decir que el costo de producción está por debajo de las ventas, hay un inicial margen de ganancia porque los ingresos por ventas son superiores a los costos de producción.

Entrevistador

- 4. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en el departamento de Agronegocios en el FY2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: -S/-324,941 el margen operativo fue negativo, hay otros gastos que superan los ingresos y se puede ajustar algunos gastos, analizar el rubro que representa mayor gasto para disminuir y evaluar la importancia, analizar que rubro representa mayor gasto: puede ser personal, fletes o combustible, para ver la posibilidad de eliminar o disminuir para ser positivo.

Entrevistador

- 5. ¿Cuáles son los indicadores financieros que ayudaron a la definición de las estrategias en el departamento de Agronegocios para el siguiente año fiscal 2021?**

Entrevistado

RESPUESTA: el que utilizamos fue el punto de equilibrio, volumen de ventas para no perder es un punto de partida para el siguiente año

Entrevistador

- 6. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN del FY2020, como lo traduce?**

Entrevistado

RESPUESTA: El Valor actual neto fue de -S/311,015.54 quiere decir, la empresa debería eliminar el departamento, pero sería más caro deshacerse del subproducto, debería costearse la eliminación del subproducto, cuanto costaría eliminar el subproducto.

Entrevistador

- 7. ¿Cuál fue el valor resultado de la tasa interna de retorno o TIR del año FY2020, y cuál es su opinión?**

Entrevistado

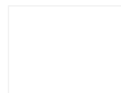
RESPUESTA Se obtuvo una Tasa interna de retorno igual a -18%, estamos perdiendo, no es un negocio rentable o atractivo para los accionistas.

Entrevistador

- 8. ¿Cuál fue el valor del punto de equilibrio o PE del año fiscal 2020?**

Entrevistado

RESPUESTA: Según nuestros resultados de los estados financieros hallamos el punto de equilibrio igual a S/6,278,384, nos ayuda en la posibilidad de maximizar esfuerzos y hacer cálculos de cuantas toneladas de fertilizante liquido vender para superar el monto del punto de equilibrio: dividir el monto entre el precio promedio, y distribuir en todos los productos, ayuda a definir tu volumen de venta, si puedes producirlo y también si tienes mercado



Entrevistador

9. ¿Cuál fue el valor de la relación costo-beneficio o BC del año fiscal 2020 y cuál su opinión?

Entrevistado

RESPUESTA: La Relación Costo – Beneficio fue, igual a -0.69, es negativo por cada sol invertido se está perdiendo 0,69 soles, es fuerte lo que se pierde, pero no se puede prescindir del departamento por lo anteriormente expuesto, es más con este rubro ni siquiera se puede pedir préstamo al banco porque es negativo se va a perder.

Entrevistador

10. ¿Cuál fue el valor del rendimiento sobre el capital ROE del año fiscal 2020?

Entrevistado

RESPUESTA: El Rendimiento sobre capital: fue igual a -5% anualmente se está perdiendo el capital, en valor.

Entrevistador

11. ¿Cuál fue el resultado del retorno de inversión (ROA) del año fiscal 2020 y cuáles serían las estrategias?

Entrevistado

RESPUESTA: El Retorno de inversión resultó -20% los activos no están siendo aprovechados están generando pérdidas, entonces pasar esos activos a otras áreas donde puedan ser rentables, por ejemplo, los camiones cisternas distribuidores pasarlos al área de alimentos como furgones para la distribución de productos alimenticios. Si tengo otra forma de eliminar o disminuir el subproducto entonces se puede redireccionar los activos a otras áreas donde generen rentabilidad

Se realizará la siguiente estrategia para reinvertir esta situación:

- Analizar el mayor gasto
- Subir el precio del producto
- Vender fertilizantes más rentables
- El volumen de ventas ha sido menor, no se ha cubierto el mercado por la pandemia, el PE es el punto de partida, en comparación con otros años.



Anexo 6: Pantallazo de software de turnitin

Anexo 7: Dictamen de la sustentación de tesis

Anexo 8: Evidencias

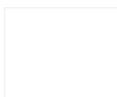
Entrevistado #1



Entrevistado #2



Entrevistado #3



Evidencias del Atlas ti

The screenshot displays the Atlas software interface. The main window shows a document titled "D.1. ANÁLISIS DE DOCUMENTO Y ENTREVISTAS" with the following content:

Utilidad neta a beneficios operativos
348,807 - 324,941 = 23,866

La empresa perdió \$ 324,941 soles en el año fiscal 2020.

Los egresos superaron a los ingresos por venta
 Se vendieron menos que el año anterior principalmente por la pandemia, hubo muchos días paralizados y además no habla dinamismo en la economía.

El mayor gasto representa los fletes o gastos de transporte, si siguen los impuestos, el mantenimiento de equipos y vehículos, depreciación de vehículos, combustible, alquiler, vigilancia, entre otros. Adicionalmente los gastos administrativos.

ENTREVISTA 1

Estados financieros

1. ¿Cuáles fueron los resultados de los estados financieros del departamento de Agronegocios en el año fiscal 2020?

INGRESOS	5,953,443
EGRESOS	6,278,384
UTILIDAD	-324,941

Significa que los egresos fueron mayores a los ingresos

Rentabilidad de las ventas

2. ¿Cómo fue la rentabilidad de las ventas en el departamento de Agronegocios en el último año fiscal, FY2020?

RPTA:

- Hemos tenido una rentabilidad negativa por varios factores como el problema sanitario, por el problema del COVID-19, la demanda en la agricultura no fue normal se ha tenido muchas restricciones, el alza de los fletes de transportes por incremento de precio de los combustibles.

3. ¿Cuál es el mayor gasto de Agronegocios del departamento de Agronegocios en el último año fiscal FY2020?

On the right side of the interface, there is a navigation pane with various filters and a main content area showing a flowchart or diagram related to financial analysis.

The screenshot displays the "Administrador de códigos" (Code Administrator) window in the Atlas software. It shows a list of codes with the following columns: Nombre, Enlazamiento, Densidad, Grupos, Creado por, Modificado por, Creado, and Modificado.

Nombre	Enlazamiento	Densidad	Grupos	Creado por	Modificado por	Creado	Modificado
1.1.1. Ingreso por venta	2	0	[Estados financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.1.2. Egresos	4	0	[Estados financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.1. Estados financieros	3	0	[Gestión de la rentabilidad]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.2. Rentabilidad de las ventas netas	2	2	[Gestión de la rentabilidad] [Indicadores financieros] [Rentabilidad de las]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.2.1. Margen bruto	3	1	[Rentabilidad de las ventas netas]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.2.2. Margen operativo	5	1	[Rentabilidad de las ventas netas]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.3. Indicadores financieros	3	0	[Gestión de la rentabilidad] [Indicadores financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.3.1. MGN	4	0	[Indicadores financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.3.2. TR	3	0	[Indicadores financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.3.3. PE	4	0	[Indicadores financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.3.4. RC	4	0	[Indicadores financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.3.5. ROE	3	0	[Indicadores financieros]	User	User	7/08/2021 13:44	7/08/2021 13:44
1.3.6. RDA	6	0	[Indicadores financieros]	User	User	7/08/2021 13:56	7/08/2021 13:57
Gestión de la rentabilidad	0	0	[Gestión de la rentabilidad]	User	User	7/08/2021 13:42	7/08/2021 13:42
Perdidas y gastos	6	0	[Gestión de la rentabilidad]	User	User	7/08/2021 13:47	7/08/2021 13:47
Situación coyuntural	3	0	[Gestión de la rentabilidad]	User	User	7/08/2021 13:45	7/08/2021 13:45

At the bottom of the window, there is a message: "No se han seleccionado ítems (o se ha seleccionado más de un ítem)."