



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA
EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**

Gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica,
periodo 2018 - 2020

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

AUTOR:

Huaman De la Cruz, Angel (ORCID: 0000-0002-7889-5946)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gerencias Funcionales

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

A:

Dios, por darme la oportunidad de seguir con vida, por iluminar mi mente. y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis Padres Lucila De La Cruz y José Huamán por ser guía fundamental en mi vida que me apoyaron en todo momento con ánimos para que terminara mi carrera profesional y a mi Esposa que siempre confió en mí y me brindo siempre su apoyo de manera incondicional.

Agradecimiento

Agradezco a todas las personas que hicieron posible el desarrollo de esta tesis, en mi vida y mis estudios, que me brindaron una guía en lo profesional y la ayuda necesaria en varios aspectos de mi vida.

Índice de contenidos

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	4
III. METODOLOGÍA	14
3.1. Tipo y diseño de investigación	14
3.1.1. Tipo de investigación	14
3.1.2. El diseño de la investigación	14
3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización	14
3.3. Escenario de estudio	15
3.4. Participantes	15
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	16
3.5.1. Técnicas de recolección de datos	16
3.5.2. Instrumentos de recolección de datos	17
3.6. Procedimiento	18
3.7. Rigor científico	19
3.8. Método de análisis de información	19
3.9. Aspectos éticos	20
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	21
V. CONCLUSIONES	35
VI. RECOMENDACIONES	36
REFERENCIAS	37
ANEXOS	46

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1: Categoría y subcategorías de la investigación	15
Tabla 2: Características de los participantes	16
Tabla 3: Características de la Guía de entrevista	18
Tabla 4: Consolidado de respuestas referente al objetivo general	66
Tabla 5: Consolidado de respuestas referentes al objetivo específico	67
Tabla 6: Consolidado de respuestas referentes al objetivo específico	68
Tabla 7: Consolidado de respuestas referentes al objetivo específico	69

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1: Análisis cualitativo de la categoría gestión de la rentabilidad – Nube de palabras	21
Figura 2: Red Hermenéutica del análisis de la categoría gestión de la rentabilidad	23
Figura 3: Red Hermenéutica del análisis de la subcategoría margen neto de utilidad	27
Figura 4: Red Hermenéutica del análisis de la subcategoría ratio de rentabilidad sobre las ventas	30
Figura 5: Red Hermenéutica del análisis de la subcategoría ratio de rentabilidad de la inversión	34

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito el desarrollo de una eficiente gestión de rentabilidad en función al uso de los indicadores financieros en la gestión agrícola de una empresa dedicada al sector agrícola, Ica durante el periodo 2018-2020.

El estudio tiene una investigación de enfoque cualitativo de tipo básico, donde se puede demostrar que la gestión de la rentabilidad está relacionada con el análisis financiero de los estados financieros, ingresos y egresos.

En el análisis financiero se pudo detectar que los resultados financieros para el periodo 2018 resulto negativo debido a un bajo incremento de las exportaciones de los productos agrícolas mientras que para el periodo 2019 y 2020 se reflejó una mejoría positiva en la utilidad neta debido a un crecimiento de participación de mercado extranjero y se mantuvo presencia en el mercado nacional. Debemos considerar que los indicadores financieros constituyen una herramienta importante para lograr una buena gestión en la rentabilidad de las empresas de cualquier sector siendo la base fundamental para la toma de decisiones y estrategias para la empresa.

Palabras clave: Gestión, indicadores financieros, rentabilidad.

ABSTRACT

The purpose of this research work is to develop efficient profitability management based on the use of financial indicators in the agricultural management of a company dedicated to the agricultural sector, Ica during the 2018-2020 period.

The study has a qualitative approach research of a basic type, where it can be shown that profitability management is related to the financial analysis of financial statements, income and expenses.

In the financial analysis, it was possible to detect that the financial results for the 2018 period were negative due to a low increase in exports of agricultural products, while for the 2019 and 2020 periods a positive improvement in net income was reflected due to growth foreign market share and maintained a presence in the domestic market. We must consider that financial indicators are an important tool to achieve good management in the profitability of companies in any sector, being the fundamental basis for decision-making and strategies for the company.

Keywords: Management, Financial indicators, profitability

I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales en el mundo y los tratados de libre comercio han permitido a muchos países poder establecer relaciones de comercio internacional duraderas no solo con intensificar sus ingresos como estado sino ir más allá de las fronteras de un país. (Ascencio, 2020). Las Mypes a nivel mundial constituyen diversos sectores emergentes de cada economía, porque muchas de ellas seguirán siendo grandes empresas en el futuro, mientras que otras pueden desaparecer, a todos estos detalles se suman un conjunto de trabajadores independientes en oficios menores, pequeñas tiendas, stand, bodegas, etc., para quienes su actividad es un último recurso, al no poder acceder a un empleo asalariado y ante la falta de apoyo por parte del Estado. (Andrés; Gómez 2019).

En la actualidad muchas empresas en el mundo fracasan por factores internos y externos que pueden ser; la racionalización de planes, costos y gastos, resultando en bajas ganancias, o simplemente se crean sin un plan de negocios. Por lo tanto, la baja rentabilidad en las empresas; es generado por varias causas que afectan la rentabilidad como son la falta de innovación tecnológica, sobreendeudamiento, baja rotación de cartera, la devaluación y revaluación de la tasa de cambio, todos estos factores influyen en los resultados de la rentabilidad, lo que quiere decir que se deben analizar e implementar estrategias para evitar estas causas y riesgos asociados. (Medina, at el, 2021).

A través de los años, la tasa de crecimiento con respecto a la producción agrícola a nivel mundial ha decaído, esto genero preocupaciones de que el mundo no podrá aumentar la producción de suficientes alimentos y otros productos para asegurar que la población futura reciba una nutrición adecuada. Sin embargo, la mayor parte del aumento de la producción agrícola en el futuro se logrará aumentando la producción. La última evaluación del Banco Mundial sobre el crecimiento económico futuro no es tan optimista como antes, pero continúa prediciendo que el ingreso per cápita entre 2000 y 2015 fue del 1,9%, que es más alta que el índice de crecimiento anual del 1,2% en el Década de 1990. FAO (La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 2015).

En Perú a principios de los años 90, la región de Ica ha experimentado un desarrollo significativo, que es el resultado de una mayor inversión privada en la agroindustria y la producción textil relacionadas con la exportación (Ministerio Nacional de Agricultura, 2017). Debido a la integración con el mercado mundial, los cambios observados en Ica son significativos, un entorno macroeconómico estable, el uso de preferencias arancelarias en Estados Unidos y Europa, y una legislación favorable a las actividades agrícolas y exportaciones no tradicionales permitió el surgimiento de empresas modernas que puedan ingresar competitivamente al nivel internacional (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2017).

Uno de los problemas que aqueja a muchas empresas agrícolas de la región Ica y su desarrollo es la rentabilidad que muestran sus cultivos. Con el incremento de la mano de obra, el alza del dólar y el riesgo que corre la inversión privada dentro de este gobierno, está siendo cuestionado el futuro de la agricultura en la región, muchas de las empresas han empezado a reducir costos en sus distintas áreas, las cuales muchos jefes de cultivos e ingenieros están siendo obligados a mantener el rendimiento de sus cultivos, pero con presupuestos menores a campañas anteriores (Cardoza, 2018). Para ello las empresas han creado estrategias de trabajo que hacen que los obreros o trabajadores rindan más mediante horas extras o a destajo.

El presente estudio tiene por finalidad fortalecer el ámbito financiero y la gestión efectiva que las empresas del sector agrario deben considerar para controlar de forma más eficaz sus registros de actividad agraria de compraventa, para determinar costos y gastos incurridos en la inversión. (Pérez y Pilaguano (2020). Analizar la información derivada de un balance y estado de resultados, conocer las acciones que afectan a los mismos, utilizar los indicadores financieros a fin de evaluar el estado financiero de la empresa con las razones de solvencia, endeudamiento, rentabilidad y rotación; se establecen técnicas elementales para la toma de decisiones estratégicas. (Cano y Medranda 2018).

El problema general trazado se estipuló en: ¿Cuál es el impacto de la gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020? En cuanto a los problemas específicos: (a) ¿Cuál es el impacto del margen neto de utilidad en una

empresa agrícola en Ica, 2018-2020? (b) ¿Cuál es el impacto que genera las ratios de rentabilidad neta sobre ventas en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020? (c) ¿Cuál es el impacto que genera las ratios de la rentabilidad sobre la inversión de una empresa agrícola en Ica, 2018-2020?

Esta investigación se justifica en base a las teorías diseñadas sobre el tema de investigación, las cuales ayudarán a brindar y ampliar el conocimiento de otras personas e investigadores. Por ello, esta investigación es razonable en teoría, porque ha elaborado las recomendaciones relevantes de la administración de utilidades para lograr la permanencia y el bienestar organizacional, y su finalidad es considerar los costos y beneficios de su implementación, habiendo identificado la problemática de ausencia de estrategias comerciales viables para la mejora de la rentabilidad.

Asimismo, la justificación práctica para esta investigación permitirá ampliar el conocimiento sobre los métodos de gestión organizacional, por lo que aplicarlos al incremento sustancial de la rentabilidad empresarial, y poner en práctica estrategias factibles para mejorar diversos aspectos empresariales para brindar productos adecuados.

En cuanto a la justificación metodológica, se utilizó un cuestionario ajustado según los antecedentes de la situación 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 el impacto de la Gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020. Del mismo modo, los objetivos específicos se establecieron en: (a) analizar el impacto que generan las ratios de margen neta de utilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020. (b) analizar el impacto que generan las ratios de rentabilidad neta sobre ventas en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020. (c) analizar el impacto que generan las ratios de rentabilidad sobre la inversión en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.

II. MARCO TEÓRICO

Continuando con nuestro trabajo de investigación, buscamos antecedentes nacionales relacionados con nuestra investigación, por lo que contamos con Quintanilla (2019), cuyo objetivo fue establecer el grado de influencia de la gestión financiera afecta la rentabilidad de la Empresa de Transporte Rápido Ventanilla Callao S.A. durante 2019. El diseño de investigación en este trabajo es un experimento de tipo transacción o transversal porque la herramienta o análisis se aplica a la vez. El 36% de los encuestados cree que los activos de la empresa se gestionan adecuadamente y que estos activos generarán ingresos, por lo que el 36% dijo que no y el 11% cree que la gestión de activos ha sido buena. La conclusión es que la gestión financiera sí afecta la rentabilidad de la empresa porque está determinada por un nivel de significancia menor que 0.05, es decir existe la correlación entre variables. Además, el coeficiente muestra que la gestión financiera afecta al 58.5% en términos de rentabilidad, que es un nivel moderadamente positivo.

Del mismo modo, Ramírez (2018) tuvo como objetivo determinar la relación que se tiene entre la gestión empresarial y la rentabilidad de la comercialización del café. Para ello se utilizó un enfoque cuantitativo, aplicativo, correlacional y el uso de cuestionarios y encuestas realizadas al personal capacitado que es en este caso fueron los presidentes y gerentes de empresas o asociaciones. La relación que se tiene este antecedente con el presente estudio se basa en las buenas gestiones que realizan los grandes líderes de las empresas o compañías para incremento de la rentabilidad.

Por otro lado, la investigación realizada por Flores (2018), trazó como objetivo detallar la relación entre la rentabilidad y crecimiento financiero de Estación de Servicios RETA S.A.C. Piura, 2017 - 2017. Este estudio es de naturaleza descriptiva - transaccional. Los resultados muestran que el margen de utilidad neta en 2015 fue de 6.51%, en 2016 aumentó a 6.84% y en 2017 fue de 6.81%. Cómo podemos ver que no hay mucho cambio en tres años, pero si se obtiene una ganancia, podemos entender que por cada 100 soles la empresa obtiene 6.51% y 6, respectivamente, y 84% y 6.81% por cada año.

Por otro lado, Jiménez y Lozano (2017), tuvieron como objetivo investigar la relación entre la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa San José Inversiones SRL, Jaén 2017. El tipo de diseño de estudio se precisa relacionado y descriptivo, que trato de la asociación de dos variables. La conclusión que se puede sacar es que, si el 20% de las personas piensa que la decisión de la gerencia afectará la rentabilidad, por otro lado, el 80% de los entrevistados indicaron que la decisión es muy real y no afectará la rentabilidad de ninguna manera. La rentabilidad de una empresa es fundamental para su crecimiento y posicionamiento. Cuando se maximiza el valor de la empresa, la gestión financiera se considera eficaz, lo que se refleja en el aumento de la rentabilidad.

Así mismo, Altamirano y Larrea (2016), plantearon como objetivo diseñar un plan estratégico financiero con el fin de acrecentar los niveles de rentabilidad de la empresa agrícola el Roble S.A.C. El tipo de investigación de este estudio fue de tipo Analítica no experimental y descriptivo correlativo. Como conclusión, se argumenta que la rentabilidad neta de las inversiones, la rentabilidad del capital y la rentabilidad de los activos, según lo indicado por los índices de ganancias, han disminuido significativamente a medida que la empresa sufre debido a que su costo de ventas supera la pérdida del margen de utilidad bruta como causa; El fenómeno del Niño y los altos costos de producción, afectando su liquidez económica, no podrán afrontar a sus compromisos financieros a corto y largo plazo.

Por otro lado, entre los antecedentes internacionales, encontramos a Pérez y Pilaguano (2020), que tuvieron como objetivo analizar la gestión financiera para la toma de decisiones de la Asociación de Producción Agrícola de Cacao Nacional La Maná "ASOPROCANAM" de la Parroquia Guasaganda periodo 2017-2018. La metodología es cuantitativa de tipo descriptivo de forma analítica. Para el 2017 el capital invertido generó una utilidad, es decir que por cada \$100.00 invertidos se obtuvo una utilidad de \$14.00, y para el 2018 también fue desfavorable, ya que por cada \$100.00 invertidos se reflejó una pérdida de \$7.00 por dólar. Esto se debe a que en 2018 hubo un reparto de dividendos que supuso un cambio bastante significativo en el índice, lo que supuso una pérdida de inversión del - 0,07% Se pueden identificar deficiencias importantes, como estructura funcional

débil, falta de planes de marketing, falta de liquidez, etc., que afectan el crecimiento y trabajo de las acciones comerciales que cumple la empresa, traduciéndose en una reducción de su rentabilidad y pérdidas. Posicionamiento en el mercado.

Asimismo, Berrezueta (2018) tuvo como objetivo desarrollar metodologías que encuentren niveles óptimos de cuencas hidrográficas de capital de trabajo para mejorar la eficiencia de la gestión financiera para maximizar la rentabilidad de las empresas en el sector de producción de alimentos. Su metodología adopta métodos cuantitativos descriptivos relevantes. Como conclusión, al analizar 6 empresas del sector de producción de alimentos en los años 2014, 2015 y 2016, se puede concluir que la principal importancia del capital de trabajo es la gestión del flujo de caja, es decir, mantener períodos cortos de pago de los clientes, Además de reducir la cantidad de días para el reemplazo de inventario, y la suma de los dos es menor que los términos de pago a proveedores, porque la lenta rotación de los términos de pago a proveedores indica que las negociaciones se negocian acaloradamente y le da a las empresas más tiempo para reunirse. obligaciones y tener mayor liquidez.

Del mismo modo, Cano y Medranda (2018) cuyo objetivo fue analizar el impacto de la gestión financiera en el desarrollo económico de las asociaciones agrarias. La investigación se desarrolló desde un enfoque híbrido, aplicando métodos deductivos. Como resultado se obtuvo que el 18% de los encuestados catalogó como excelente el crecimiento económico de su organización, de manera superior el 39% de los integrantes de la Asociación Agrícola "Productores del Valle del Río Portoviejo" consideró bueno el desarrollo económico de su negocio, a su vez 29% lo denominó regular y el 14% deficiente. Se concluyó del mismo modo que las asociaciones agrarias "Productores de la cuenca del río Portoviejo" tienen deficiencias en la gestión por falta de conocimiento del control financiero.

De igual forma, Rúales (2017) planteó como objetivo determinar si el proceso aplicado logra los resultados planificados para establecer una herramienta de medición de procesos adecuada para proporcionar los resultados esperados. Por lo tanto, el 100% de los expertos consideró que la propuesta es muy completa en cuanto a organización, contenido y alcance, ya que cuenta con

todos los elementos necesarios para constituir la gestión por procesos, así como los indicadores básicos para determinar la eficacia del proceso. Lo mismo ocurre con la rentabilidad de la empresa. Se concluyó que la agencia de viajes “Esitour” carecía de un proceso claro y que los procesos existentes se realizaban de manera empírica, sin contar con un orden cronológico, esto aqueja de modo significativo a la utilidad de la empresa.

Finalmente, tenemos a Troncoso (2016), cuyo objetivo fue describir la gestión administrativa que realizan las medianas empresas agropecuarias en el cantón Valencia. Este estudio fue de manera descriptiva – exploratorio utilizando métodos de recojo de fuentes de información para realizar el diagnóstico situacional de las empresas. La metodología que se utilizó fue Deductivo, inductivo y analítico. Así mismo, tuvo resultado realizado en la encuesta sobre ¿La empresa dispone de un organigrama escrito, conocido y acatado por toda la organización? Se determinó que el 85% de las empresas no disponen de un organigrama escrito, en tanto que el 15% manifiesta si disponer de organigramas en su empresa. Se concluyó que las medianas empresas agropecuarias no disponen de planeación donde se reconozca los objetivos, visión, misión, estrategias y planes institucionales, lo que impide un mejor funcionamiento de la organización.

Continuando con nuestro estudio hemos tomado en consideración varios autores que nos permiten comprender las teorías que se han desarrollado con relación a nuestra categoría gestión de la rentabilidad, como primera teoría tenemos la teoría clásica de la administración de Henry Fayol y Frederick Taylor (1916), la cual sostiene la importancia de la empresa como un ente global que forman una sola organización encaminadas en una sola visión y que para dirigir una empresa se debe requerir del uso de operaciones o funciones básicas que sustenten el cumplimiento de los objetivos planteados por las empresas. Para (Chiavenato, 2019; Galindo, 2000; Acucero y Chumaceiro, 2018) sostienen que de esta manera evitaremos el ocio o tiempo improductivo aumentando los niveles de productividad y cumpliendo con los objetivos propuestos por la organización.

Para Fayol, según (Chiavenato, 2019), considera que la característica de la teoría clásica es su enfoque normativo, que ordena los elementos de gestión (las funciones del administrador) y los principios generales que debe adoptar para

sus actividades. Este método de cómo los administradores deben comportarse en el trabajo es un hilo conductor en las teorías clásicas. Esta es una receta de pan antigua. Así mismo, afirmó Fayol (citado en Galindo, 2000) que, para dirigir una empresa simple o compleja, sin importar cuán grande o pequeña sea, es necesario utilizar y aplicar operaciones o funciones básicas, como: tecnología, negocios, finanzas, seguridad, contabilidad y administración. Estas operaciones ayudaran a la organización a llevar el control y cumplimiento de todo lo planificado.

Mientras que para Taylor (citado en Acucero y Chumaceiro, 2018), el departamento de gestión científica se apoya en "la investigación sistemática sobre las mejores condiciones laborales para mejorar la productividad del trabajador, combatir el abuso de las máquinas, eliminar el tiempo libre o improductivo y buscar buenas relaciones empleador-trabajadores".

Como segunda teoría tenemos la teoría del comportamiento organizacional, sustentadas de Robbins (1947) y Chiavenato (2009), la cual mencionan la importancia que presenta el rol del gerente como agente generador de cambio en la organización, desarrollando diversas competencias y habilidades que debe demostrar en el manejo eficiente de sus recursos con suma responsabilidad social en su entorno, un comportamiento ético con sus stakeholders, niveles de productividad y como resultado maximizar sus utilidades. Las acciones demostradas por el gerente demostraran un cambio organizacional favorable demostrado en una cultura integral (Robbins, 2009; Marco y Loguzzo, 2016; Chiavenato, 2009).

De otro lado, Stephen Robbins (2009) afirmaron que, en la mayoría de las organizaciones, los gerentes son los principales agentes de cambio. A través de las decisiones que toman y su comportamiento ejemplar, dan forma a la cultura de cambio de la organización. Por ello, Robbins y Coulter (citados en Marcó y Loguzzo, 2016), indicaron que, se cree que muchos métodos relacionados con la responsabilidad social se enfocan en las ventajas y desventajas en el comportamiento ético, y transforman estas ventajas, en términos de productividad y rentabilidad, continúan siendo analizadas desde una perspectiva social clásica. La responsabilidad es aumentar las ganancias.

Mientras que para (Chiavenato, 2019), señaló que para que un equipo demuestre un alto desempeño debe ser completo, esto debe incluir todas las

capacidades y competencias necesarias para la autosuficiencia y tener total autonomía para lograr sus objetivos de manera extraordinaria y lograr los objetivos planteados.

Y como tercera teoría, tenemos la Neoclásica sustentada por Arnoletto (2007), Drucker (1979) y Sánchez (2006), quienes mencionan que la importancia de aplicar la teoría en las empresas por motivos distintos, la primera es porque las empresas a través de sus clientes determinan su nivel de mercado, el segundo motivo es porque sustentan que los gerentes serán cada vez más exitosos si cumplen con cada uno de los objetivos propuestos y por último más importante es que para se cumpla todo lo antes indicado las empresas deben innovar en sus procesos y adaptarse a los cambios que el entorno genera.

Para Drucker (citado en Arnoletto, 2007), sostuvo que para comprender la naturaleza de una empresa hay que partir de su propósito y, en su opinión, esto no es más que "crear clientes". El mercado es la creación de emprendedores y las acciones de los emprendedores transforman las necesidades potenciales de las personas en necesidades efectivas. El cliente determina la naturaleza de la empresa, lo que producirá y como liderará su propio mercado. En otro de sus estudios Drucker (1979), agrego que la misión del gerente debe establecer las tareas que se deben ejecutar para conseguir los objetivos de la empresa. Debe ser una verdadera misión, capaz de hacer contribuciones visibles y, si es posible, claras y medibles al éxito de la empresa. Debe tener los permisos más amplios posibles antes que los más limitados; cualquier contenido que no esté excluido explícitamente debe considerarse bajo su autorización. Finalmente, el gerente debe ser guiado y controlado por el objetivo, no por su jefe.

Por lo tanto, Drucker (2006), insistió en que cualquier teoría económica con el equilibrio como objetivo ideal está desactualizada. El crecimiento económico es el concepto central sobre el que debería basarse la nueva teoría económica. Por tanto, la innovación debe considerarse el motor del crecimiento y los empresarios son los principales impulsores.

Se tiene como categoría de estudio en nuestro estudio de investigación a la gestión de la rentabilidad, la cual es definida como un ratio que define el margen de utilidad y que constituye el elemento dinámico que moviliza a todos los medios y

recursos esenciales de la empresa para sacrificarlos y traducirlos en resultados favorables denominada "utilidad", así mismo es uno de los indicadores más esperados por los inversionistas para la repartición de sus utilidades como resultado de un periodo de trabajo (Parada, 1988; Sánchez, 2002; Tiper, 2019).

Según Parada (1988), la rentabilidad está determinada por la relación retorno: inversión y se utiliza para evaluar la eficiencia de los recursos invertidos en términos de generación de beneficios. Este concepto es válido tanto en el espacio como en el tiempo, lo que significa que es una métrica que se vuelve válida cuando se compara en un campo particular y en un momento particular. La rentabilidad, por su parte, es un concepto que se aplica a cualquier actividad económica que moviliza recursos en materia prima, humanos y financieros orientados al cumplimiento de los objetivos propuestos. En el lenguaje económico, si bien la palabra rentabilidad se usa de muchas formas y existen muchos enfoques teóricos que inciden en uno u otro aspecto, en el sentido general se denomina capacidad de obtener ganancias en función del desempeño durante un período de tiempo determinado. Producen el capital utilizado allí. (Sánchez, 2002).

Asimismo, Tiper (2019), señaló que se entiende por rentabilidad como "el rendimiento que los inversores esperan de los sacrificios económicos que realizan al invertir dinero en alguna solución alternativa. Desde la perspectiva de la organización, se definirá como la medida de la productividad de los fondos comprometidos en ella. De esta manera, la rentabilidad es una medida que relaciona la rentabilidad de una empresa con las ventas, los activos o el capital. Este es un instrumento que le reconozca y mida la rentabilidad de su negocio en función de un cierto nivel de ventas, activos o inversiones del propietario. La importancia de esta métrica radica en la supervivencia de la empresa, al obtener suficientes ganancias. Por tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si la empresa quiere incrementar sus beneficios debe incrementar sus riesgos y viceversa, si quiere reducir riesgos, debe reducir su rentabilidad. (Gitman y Zutter, 2012).

Para Amat (2017), la rentabilidad es la probabilidad de que una determinada inversión genere un retorno del proyecto mayor que el retorno invertido después de esperar un período determinado. Es un componente esencial de la regulación económica y financiera, porque se entiende que ha dado buenos resultados. De

igual forma, Ortiz (2016) Enfatizando que la rentabilidad es un proceso económico llevado a cabo por diversos medios, recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener diferentes resultados, lo que quiere decir que la rentabilidad no es más que la ganancia que genera la secuencia de utilidades dentro de un periodo de ejercicio económico y financiero. Es una manera de describir las características del corredor que se liquidan para una acción en particular y el beneficio obtenido como resultado de esa acción.

En nuestra categoría de estudio hemos tomado en consideración subcategorías; como primera tenemos el Margen neto de utilidad que nos ayuda analizar cuál sería el volumen de producción que vamos a invertir, nos permite medir los riesgos que se pueden presentar considerando todos los costos y gastos incurridos deducidos para obtener dicho resultado que será repartido para sus accionistas (Tiper, 2019; Huamán, 2019; Aching, 2005).

Esta subcategoría tiene como indicadores a la utilidad neta; según Avalos (2011), para calcular la utilidad neta se considera el cálculo de la contradicción entre el ingreso y los egresos realizados dentro de un periodo. Mientras que Sánchez (2009) define al segundo indicador que son los costos variables como, aquellos en los que el costo total cambia en proporción al cambio en la cantidad o producción dentro del rango relevante, mientras que el costo unitario permanece sin cambios. Para Robles (2012), señaló el concepto del tercer indicador, costos fijos como el costo de mantener constante la báscula en un período de tiempo determinado, independientemente del volumen de producción o de ventas.

Como segunda subcategoría se tiene las ratios de rentabilidad neta sobre ventas, que nos indica el índice de ganancias, la cual en un cálculo matemático nos ayuda a comprender si los ingresos de la empresa son necesarios para cubrir sus gastos y brindar beneficios a sus propietarios. Así mismo, nos permite comparar los resultados de la empresa en diferentes partidas de pérdidas y ganancias. La rentabilidad comercial, es definida desde un punto de vista financiero, como una ratio de medición la calidad comercial en un corporativo, período de tiempo (Flores y Isuiza, 2015; Moya, 2016; Abanto, 2019).

Como indicadores de esta subcategoría tenemos a las ventas netas, que según Zevallos (2004) (citado en Bazán, E.), lo define como el resultado de los ingresos por ventas, devoluciones con descuento, rebajas, descuentos o

bonificaciones de bienes o servicios de una línea de negocio. Mientras que para Ochoa (2021), define el segundo indicador gastos operacionales como, un conjunto de gastos frecuentes correspondientes a las acciones diarias e inquebrantables de la empresa: salario, alquiler, devaluación y otros egresos operativos, como llamadas telefónicas y publicidad. Estos gastos operativos se deducen de la utilidad bruta para obtener la utilidad operativa. El tercer indicador gastos financieros para Medina (2011), sostiene que estos gastos incluyen los egresos incurridos por la compañía como resultado del uso de fondos externos (pasivos) para financiar sus activos. El banco incluye intereses, amortización de bonos de emisión, descuentos, comisiones, etc. Aquí, el paradero de las ganancias de los activos comenzó a recibir atención.

Y, como ultima subcategoría, tenemos el índice de rentabilidad de una inversión se encarga de medir la eficiencia de un activo comparando la utilidad neta y el patrimonio. Los porcentajes resultantes nos permiten entender la rentabilidad de los accionistas en relación con los recursos propios que poseen con lo invertido. Así mismo invertir en un proyecto resulta tener beneficio y riesgo para una compañía, por lo que, a la hora de preferir empezar esta acción, necesitan varios indicadores de rentabilidad que permitan a los líderes admitir decisiones objetivas. Del mismo modo la estimación financiera juega un papel importante en este ámbito debido a incluye consagrar todos los contenidos de la observación de la empresa: costes operativos, inversiones necesarias, impuestos, leyes aplicables, etcétera., para contar la inversión inicial que el genuino programa incrementará en decisión. (Millones, 2020; Ruiz ,2019; Córdova, 2018).

Como indicadores tenemos a, las inversiones totales, que según Medina (2011) indico que estos gastos incluyen los gastos incurridos por la empresa como resultado del uso de fondos externos (pasivos) para financiar sus activos. El banco incluye intereses, amortización de bonos de emisión, descuentos, comisiones, etc. Es donde estas inversiones empiezan a tener importancia en el resultado de sus utilidades. Mientras que Baca 2002, (citado en Cabrera, 2005), define el siguiente indicador el VAN que es el valor monetario obtenido restando la adición de los salidas disminuidos de la inversión inicial. Como criterio a efectos de evaluación, si el Valor Actual Neto (VAN) es mayor o igual a cero, se acepta la inversión, por el contrario, si el Valor Actual Neto (VAN) es menor que cero, se rechaza la

inversión. Este indicador será útil porque nos ayudará a establecer la viabilidad de un plan. Si realizamos la medición de los Si tras medir salidas menos los ingresos y descontamos la inversión inicial, nos queda alguna ganancia ello indicaría que el proyecto es viable. Tiene como objetivo reconocer si el plan realmente otorga beneficios.

Por último, el tercer indicador de estudio, TIR que para Brealey, 1993, (citado en Cabrera, 2005), menciona que el estándar de TIR evalúa el proyecto con base en una tasa única de retorno en cada período. Todos los ingresos actualizados son exactamente iguales al gasto en la moneda actual. Representa la tasa de interés más alta que los inversionistas pueden pagar sin perder dinero. Todos se tomarán prestados los fondos utilizados para el financiamiento de inversiones.

Asimismo, hace referencia que la aplicación de este indicador está en función a determinar los ingresos y la rentabilidad que nos traerá cualquier nuevo proyecto después de la inversión. A través del análisis de parámetros como el flujo de caja y el período de tiempo, estos dos indicadores nos brindarán una visión importante para el éxito de nuevos proyectos. Es útil para la empresa cuando quiere determinar niveles de rentabilidad y realización del plan. La TIR maneja el flujo de caja neto estimado y el monto de inversión del proyecto. Sin embargo, si compara la rentabilidad de dos proyectos diferentes, esta fiabilidad se verá reducida porque no tiene en cuenta la diferencia entre las dos dimensiones. En síntesis, la tasa interna de rendimiento es el porcentaje de ganancia o pérdida que se puede obtener de una inversión.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de Investigación

El tipo de diseño que predominó en la investigación fue de tipo básica.

Según Ñaupas at el. (2018). “es primordial por que sirve de principio a la investigación aplicada o técnica; y elemental porque es esencial para el desarrollo de la ciencia”.

Esta investigación esa vinculada a un estudio cualitativo de tipo estudio de caso, debido a que nos permite conocer y comprender la particularidad de una situación para distinguir cómo funcionan las partes y las relaciones con el todo. De igual forma nos permite realizar un análisis profundo y consistente en base a una amplia recopilación de la información. Según Bisquerra at el. (2009) nos dice que el estudio de caso se centra en las experiencias personales subjetivas de los miembros del estudio, lo que nos ayuda a comprender el fenómeno en profundidad y aprender lecciones de él (Bisquerra at el., 2009).

3.1.2. El diseño de investigación

El diseño de investigación fue fenomenológico hermenéutica.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), “se trata de explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y describir los elementos en común de esas vivencias”.

Los estudios fenomenológicos se preocupan por determinar el sentido dado por los fenómenos, descubrir el significado y la forma como las personas describen su experiencia acerca de un acontecimiento concreto. (Bisquerra,2009). Por lo tanto, este diseño es coherente y riguroso que pretende el entendimiento inmediato, intenta ver desde el punto de vista de otro absteniéndose a realizar juicio crítico, es descriptivo y reflexivo según las situaciones el investigador debe tener una actitud natural.

3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización.

Dentro de las categorías y subcategorías que se utilizaron en la presente investigación fueron:

Tabla 1:

Categorías y subcategorías de la investigación

Categorías	Subcategorías
Gestión de la rentabilidad	Margen neto de utilidad Ratios de rentabilidad sobre ventas Ratios de rentabilidad de la inversión

Elaboración propia

La matriz de consistencia que se utilizó para la investigación se fue formando durante el proceso de estudio. (ver anexo 1).

Así mismo se creó una matriz de codificación de las categorías y subcategorías para fines de interpretación de datos. (ver anexo 2).

3.3 Escenario de estudio

Con referencia al contexto, según Hennik, Hutter y Bailey (2019) “en una investigación cualitativa abarca situaciones que incluyen el espacio - tiempo y la ubicación del lugar donde se realizó la investigación.

El estudio se realizó en la Empresa Agrícola Hoja Redonda –San Miguel Global, en el departamento de Ica, provincia de chincha, distrito de Chincha Baja, la empresa tiene presencia internacional y sus áreas de producción, empresa privada dedicada a la producción de cítricos para la exportación con presencia nacional e internacional. Tiene más de 300 hectáreas de diversos cultivos como cítricos.

3.4 Participantes

La muestra no se consideró superior por poder presentar un criterio de saturación y poder obtener datos y detalles que considerare.

Para Eisenhardt (citado en Castro, 2010) “objeta que el número de casos apropiados depende del juicio existente, del tema y de la información que se pueda obtener a través del consenso de estudios de casos adicionales”. Asimismo,

Hernández, Fernández y Baptista (2014) sostiene que para un estudio de caso se debe tener como mínimo 6 casos a 10 casos, si son de profundidad esto puede variar de 3 casos a 5 casos.

Los participantes de esta investigación fueron 3 profesionales (2 licenciados y 1 ingeniero), profesionales que cuentan con la experiencia y conocimiento necesario por los años de labor que vienen ejerciendo en la empresa.

Así también, su elección se realizó de manera dirigida por su relación directa con la realidad del objetivo de estudio y de acuerdo a los principios éticos de confidencialidad, salvaguardo la identidad de los entrevistados, asignándoles un código de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 2

Características de los participantes

Código	Cargo	Profesión
E1	Jefe de área contable	Lic. en Contabilidad
E2	Administrador	Lic. en Administración
E3	Ingeniero de producción	Ing. Agrónomo

Elaboración propia

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1. Técnicas de recolección de datos

Se utilizó como técnica las entrevistas.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), “en las entrevistas cualitativas se plantean preguntas basadas a la experiencia, opiniones, valores y creencias, emociones, sentimientos, hechos, historias de vida, percepciones, entre otros”. Así mismo Ávila (2006), “la entrevista es una excelente técnica para la recolección de información, los ítems están basados en listas y las respuestas obtenidas se pueden registrar por medios escritos o electrónicos”.

Por tal motivo se utilizó la guía de entrevista, material utilizado en la técnica de entrevista, que se basa en una simple hoja impresa o no impresa que contiene las preguntas formuladas al entrevistado, en un orden establecido.

3.5.2. Instrumentos de recolección de datos

El instrumento que se utilizó fue la guía de entrevistas. Según Troncoso y Amaya (2016) “la entrevista, es una herramienta para la recolección de datos más utilizadas en la investigación cualitativa, permite la obtención de datos o información del sujeto de estudio mediante la interacción oral con el investigador”. Así mismo lo clasifica de la siguiente manera:

- a) Entrevistas estructuradas, las cuales plantean preguntas con anterioridad y tienen una estructura definida que se mantiene al momento de ser realizada, lo que podría limitar la opinión del sujeto estudiado; por esta razón son menos recomendadas para este tipo de investigación.
- b) Entrevistas semiestructuradas, de mayor flexibilidad pues empiezan con una pregunta que se puede adaptar a las respuestas de los entrevistados.
- c) Entrevistas no estructuradas, se adaptan más a condicionantes de la conversación investigativa. Esto último puede conllevar preguntas que no siempre responde a los objetivos de estudio, lo cual exige más experiencia técnica por parte del investigador.

Por tal motivo el instrumento que se utilizó fue de preguntas abiertas, estructuradas programadas, la cual se estructuró según las subcategorías que están planteadas en la matriz de categorización. (Anexo 2)

Tabla 3*Características de la Guía de Entrevista*

Instrumento	Guía de Entrevista: Gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica, periodo 2018 - 2019
Autor	Angel Huamán De la Cruz
Año	2021
Extensión	La guía de entrevista constó de 10 preguntas
Administración	Individual
Ámbito de aplicación	Empresa Privada
Duración	Tiempo aproximado fue de 20 a 25 min.

Elaboración propia

3.6 Procedimiento

Los procedimientos para este estudio incluyeron seguir una estrategia metodológica de recolección de datos.

En primer lugar, se diseñó una guía de entrevista semiestructurada para validar sistemáticamente las categorías y subcategorías a analizar.

En segundo lugar, se envió carta de presentación a la UCV y solicitar autorización para realizar entrevistas cualitativas.

En tercer lugar, una vez que se aprobó la autorización, se identificó a los participantes expertos y se les pidió que aceptaran entrevistas individualizadas de acuerdo con las pautas, mientras se les informaba que sus entrevistas anteriores serían grabadas y privadas. Luego solicitó una entrevista oral en línea.

Cuarto, luego de las entrevistas, los datos obtenidos son interpretados y analizados para identificar subcategorías de análisis.

Quinto lugar, se identificó las métricas para cada subcategoría.

Sexto, se obtuvo la selección de los participantes que aplicaron las guías de entrevista estructurada.

Séptimo, los resultados de las entrevistas se cotejaron y codificaron con Microsoft Word 2016.

Octavo, se analizó y se procesaron los datos, utilizando el software Atlas ti 8 para clasificar y sistematizar la información recopilada.

Noveno, se realizó una triangulación múltiple de los resultados. Décimo, se contrastó y comparó los resultados con los datos de fondo.

Onceavo, se determinaron ciertas conclusiones y luego se establecieron recomendaciones.

3.7. Rigor Científico

Durante el desarrollo del presente estudio se aplicó y sustentó el rigor científico garantizando la calidad de la investigación. Según Arias y Giraldo (2011), nos dice que “el rigor surge como concepto fundamental de la investigación científica basada en el paradigma newtoniano”. Los criterios que garantiza la rigurosidad de la investigación son:

- a) Confidencialidad: se garantizó que la información que se obtuvo se resguardó en la más estricta reserva, la información obtenida a través de la entrevista fue protegida, aplicando los principios éticos de debe poseer un profesional: Justicia, no maleficencia, beneficencia y autonomía.
- b) Credibilidad: La información obtenida de los responsables del área de contabilidad, administración y producción no fue alterada, ni fue modificada.
- c) Auditabilidad: Los resultados que se obtuvieron de la información recopilada se dieron de manera concreta y precisa, debido a que las empresas vienen siendo auditados sus estados financieros.
- d) Objetivación: El instrumento utilizado intenta recabar información sobre su situación actual, ya que se registró, se realizó una entrevista oral y por lo tanto neutral y no hubo lesiones personales.

3.8 Método de análisis de información

Los datos que se obtienen de las entrevistas, se deben procesar, analizar e interpretar y luego proseguir a las conclusiones.

Para realizar el análisis de datos teniendo las manifestaciones verbales se llevó a la codificación de dichas categorías. Según Monge (2015) “es un término que abarca el proceso sistemático y riguroso de análisis y conceptualización a través del cual las aplicaciones y estrategias culminan en el surgimiento de categorías centrales cuyas características se expresarán en términos de teorías

emergentes. Nuevamente, de las entrevistas realizadas los datos obtenidos se tratan de datos no estructurados, que el investigador estructura e interpreta según las categorías propuestas según su estudio del caso (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

En este contexto, el análisis de información de los resultados brindados por las entrevistadas se realizó según la triangulación de datos, que permite, comparar los datos, analizarlos y seleccionar a una mejor descripción de los resultados. Finalmente se aplicó el rigor científico bajo los principios de credibilidad, transferencia, dependencia y confirmabilidad, lo que sustentó la calidad de la investigación. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Finalmente se utilizó el software de Atlas ti Vs 8, para el análisis, la categorización y sistematización de la información recogida.

3.9 Aspectos éticos

Tanto el tema de investigación como el diseño tuvieron en cuenta aspectos éticos y obtuvieron resultados de manera ética siempre que fue posible. Para ellos, es necesario considerar los principios bioéticos, la Declaración de Helsinki, el consentimiento informado y los mandatos institucionales, entre otros. (Arispe, C. et al. 2020)

Se obtuvo aspectos éticos requeridos en la investigación, se realizó un proceso de confiabilidad, mediante la aplicación de una entrevista piloto a un empleado de la empresa con los individuos de la muestra consolidada de la empresa Agrícola hoja redonda, la cual se basó en elementos, preguntas, que fueron necesarios para lograr los objetivos del estudio, aplicándolos así a los colaboradores.

La investigación intenta Mejorar la gestión empresarial. Por eso tiende a dejarse llevar Consulta virtual y búsqueda de materiales de referencia designados, respete sus derechos. Ser considerado relevante durante la recopilación de datos para retener Confidencialidad de la información proporcionada y anonimato de los participantes Muestra claramente que la información inexacta no se registra y se mantiene alejada de Realista, pero centrado en el rigor académico.

En cuanto al objetivo general: *Analizar el impacto de la gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018 – 2020.*

Encontramos diversas respuestas entre las que destaca la entrevistada (E2) que refirió lo siguiente: *“Los resultados que se obtuvieron en el periodo 2018 fue de S/. – 30,489,170; Para el periodo 2019 fue S/. – 9,226,892.00; y para el 2020 fue de S/. - 6,628,753. Las acciones que se realizaron fueron la reorganización del área operativo, se implantaron área de investigación y se regularon los costos en áreas poco productivos”.* (ver tabla 3)

En el contexto también encontramos respuestas similares de los entrevistados resaltando que se observa coincidencia en las respuestas en cuanto a los resultados obtenidos en los periodos 2018 – 2020, la cual no fueron favorables debido a que no se tuvo utilidades. Para ello se muestra las distintas acciones que permitieron reducir las pérdidas generando impacto en la empresa en cuanto a los resultados. Dentro de ellas se tiene los buenos manejos de campo y reducción de los costos, reorganización del área operativo, creación de nuevas áreas que ayudan a desarrollar ensayos de efectividad de insumos usados en la producción de la fruta, la cual tiene mucho impacto en el costo de producción. Para ello el incremento de los volúmenes de fruta tuvo mucha participación en las ventas y obtención de las utilidades. Este hallazgo se enmarca dentro de lo identificado por (Ortiz, 2016) la cual enfatiza que la rentabilidad es el procedimiento económico en el que se mueven diversos medios, materiales, recursos humanos y financieros con el objetivo de obtener resultados diferentes, lo que significa que la rentabilidad no es más que la ganancia que genera la secuencia de capital en un período de tiempo determinado. Así mismo se ha puesto en evidencia la falta de desarrollo de gestión por parte de los líderes de la empresa, para ello la reorganización en el área operativo permitió generar cambios y ante ello resultados que son reflejados en los periodos analizados. Por lo tanto, se contrasta con lo enunciado por (Gitman y Zutter, 2012) donde sostiene que la rentabilidad es una medida que relaciona la rentabilidad de una empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta es una herramienta que le permite medir la rentabilidad de su negocio en función de un cierto nivel de ventas, activos o inversiones del propietario. La importancia de esta

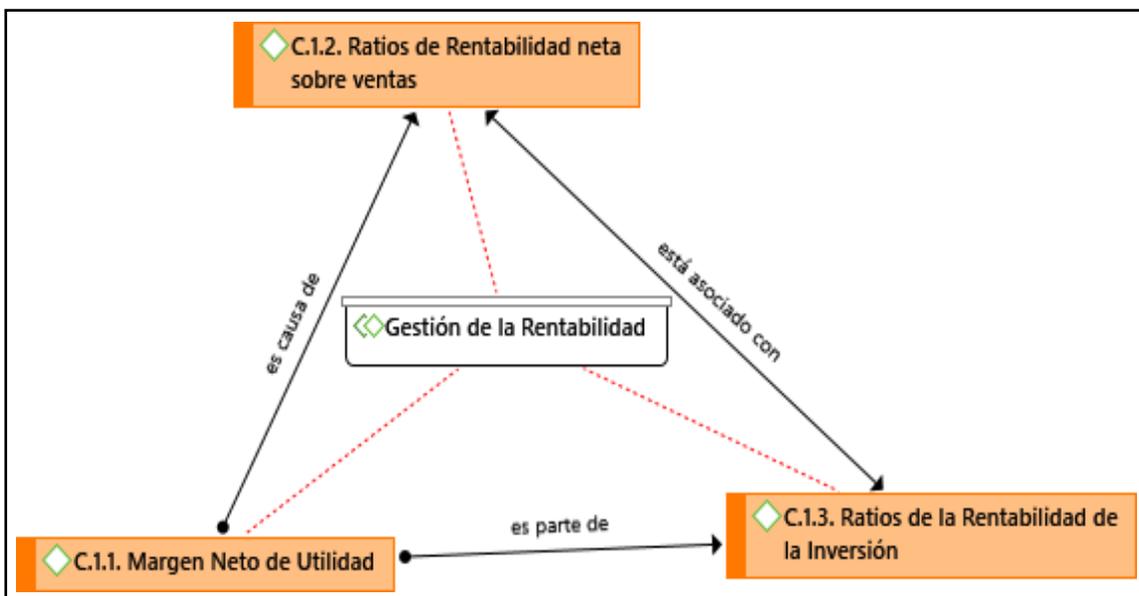
métrica radica en la supervivencia de la empresa, al obtener suficientes ganancias. Por ende, la rentabilidad está claramente relacionada con el peligro, si la organización quiere incrementar sus beneficios debe incrementar sus riesgos y viceversa, si quiere reducir riesgos, debe reducir su rentabilidad.

Ante esta situación Henry Fayol y Frederick Taylor (1916), sostuvo la teoría clásica de la administración, la cual sostiene la importancia de la empresa como un ente global que forman una sola organización encaminadas en una sola visión y que para dirigir una empresa se debe requerir del uso de operaciones o funciones básicas que garanticen el cumplimiento de los objetivos planteados por la compañía.

De acuerdo a las respuestas obtenidas se identifican las subcategorías de margen neto de utilidad, ratios de rentabilidad neta sobre ventas y ratios de la rentabilidad de la inversión. Se utiliza el software para investigaciones cualitativas Atlas. Ti 8, en dónde se relacionan las sub categorías obtenidas en el estudio. (ver figura 2)

Figura 2.

Red hermenéutica del análisis ideográfico de la categoría gestión de la rentabilidad.



Nota: Análisis tomados de base de datos Atlas ti Vs 8.

Después del análisis de las respuestas emitidas por las entrevistas se relacionan las subcategorías con las siguientes relaciones: se puede verificar que el margen neto de utilidad es *la causa* de la rentabilidad neta sobre ventas, esto debido a que la primera permite medir el porcentaje de las ventas que va a convertirse en utilidades disponibles mientras que la segunda mide el nivel de las ventas, es decir mientras más se pueda vender mayores utilidades se va generar. Estos resultados se pueden contrastar con García (citado en Zulueta, 2019) en rentabilidad de ventas, “mide el desempeño y eficiencia operativa de un negocio. Sus resultados indican el nivel de utilidad concebida por cada obligación vendida”.

Del mismo modo, se puede verificar que el margen neto de utilidad es *parte* de la rentabilidad de la inversión, debido a que los beneficios que se obtengan van a determinar el retorno de las inversiones. Ante ello podemos contrastar con (Millones, 2020; Ruiz ,2019; Córdova, 2018) donde afirma que la rentabilidad de la inversión se responsabiliza de medir la eficiencia de un activo comparando la utilidad neta y el patrimonio. El porcentaje resultante nos permite entender la rentabilidad del accionista relativa a los recursos propios que ha invertido. Así mismo invertir en un proyecto resulta tener beneficio y riesgo para una compañía, por lo que, a la hora de preferir empezar esta acción, necesitan varios indicadores de rentabilidad que permitan a los líderes admitir decisiones objetivas.

Finalmente tenemos que la rentabilidad de la inversión *está asociada* con la rentabilidad neta sobre ventas, ya que los resultados que se obtienen sobre lo invertido gran parte va depender mucho de la eficacia de las ventas o la cantidad de volumen que se llegue a exportar y el mínimo costo que se utilice. Asimismo, lo anunciado se confirma con Gitman y Zutter (2012) donde la rentabilidad es una medida que relaciona la rentabilidad de una empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta es una herramienta que le permite medir la rentabilidad de su negocio en función de un cierto nivel de ventas, activos o inversiones del propietario.

Por otro lado, con respecto al análisis cualitativo de las respuestas obtenidas referente a los objetivos específicos planteados encontramos lo siguiente:

Para el primer objetivo específico: *Analizar el impacto que generan las ratios de margen neta de utilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.*

Al respecto sobre el indicador *utilidad neta*, el entrevistado (E1) refiere: “Se obtuvieron pérdidas fuertes en el periodo 2018 la cual asciende a S/. – 30,489,170; Para el periodo 2019 se redujo las pérdidas en S/. – 9,226,892; y para el 2020 las pérdidas fueron de S/. -6,628,753. Si bien es cierto las pérdidas aún se mantienen se ha mejorado las estrategias de manejo y conducción de los cultivos y todo el sistema operativo”.

Asimismo, para el indicador *costos variables* el entrevistado (E2) sostiene que: “El precio de los insumos ha tenido una variación de hasta 10% a 15% en los pesticidas y en los fertilizantes una variación de hasta 45%, de hecho, esto afecta mucho al costo de producción. Para ello se creó el área de I+D para darle soluciones y así poder realizar ensayos de eficacia de pesticida que nos ayudan a buscar las opciones necesarias y con precios accesibles”.

Y por último sobre el indicador *costos fijos* hace referencia el entrevistado (E2) en que: “Hubo reducción de los alquileres de máquinas y se optó por incrementar las mismas. De igual forma hubo disminución de personal de vigilancia al aumentar las cámaras de vigilancias y sistema de alarmas. Reparaciones y/o mantenimiento por personal capacitado propio de la empresa”. (ver tabla 4) (ver figura 3).

De acuerdo a las respuestas de los entrevistados se identifica la subcategoría margen neto de utilidad, En este contexto, según las entrevistas podemos deducir que se percibe en que la empresa ha tenido un beneficio económico desfavorable en los periodos analizados. Cantidades que periodo a periodo fueron disminuyendo debido a las acciones que se desarrollaron como estrategias de gestión en la obtención de buenos resultados y así lograr reducir pérdidas económicas. Muchas de estas mejoras fueron avocadas a cambios en la conducción del cultivo, en la regulación de los costos variables que impactan directamente el costo de producción como es el caso de los insumos esenciales (pesticidas y fertilizantes) y la reducción de alquileres de maquinarias. Todas estas

acciones permitieron que la empresa vaya ganando sostenibilidad en sus activos con el propósito de obtener futuras ganancias.

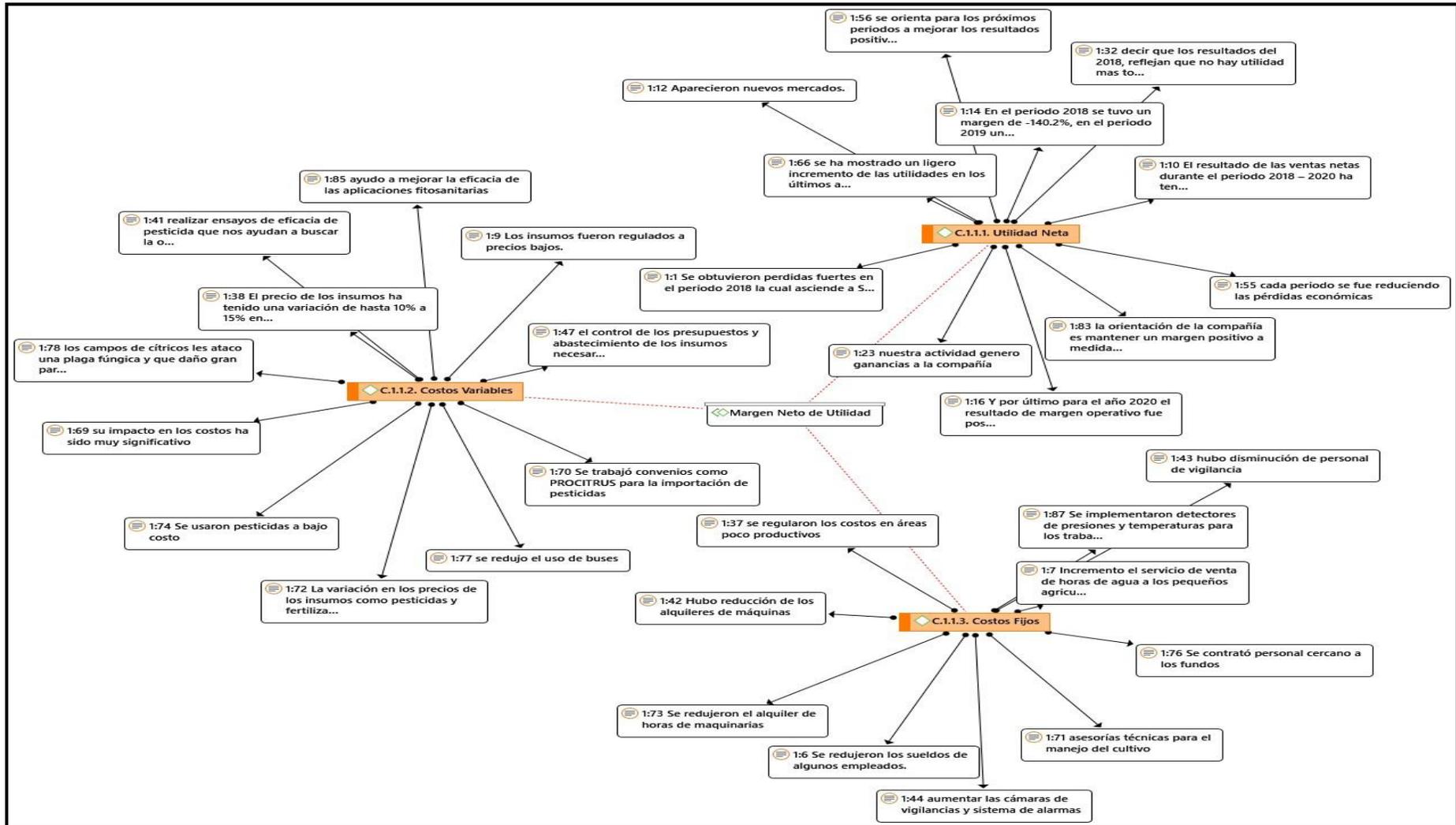
En este sentido, las respuestas obtenidas en el estudio con respecto al margen neto de utilidad, se corrobora con lo indicado por (Tiper, 2019; Huamán, 2019; Aching, 2005) en que este margen nos ayuda analizar cuál sería el volumen de producción que vamos a invertir, nos permite medir los riesgos que se pueden presentar considerando todos los costos y gastos incurridos deducidos para obtener dicho resultado que será repartido para sus accionistas.

Por otro lado, según el margen neto de utilidad sobre la rentabilidad neta sobre ventas se ven asociados según lo expuesto por (De la Hoz, Ferrer y De la Hoz, 2008) citado en Otani, donde indica que el margen de utilidad neta define el porcentaje restante de transacciones por unidad económica, luego de deducir todos los gastos (incluidos los impuestos). Por lo tanto, serían deseables mayores márgenes de beneficio. Como medida del éxito de la rentabilidad de las ventas de una empresa. El margen de utilidad neta define el porcentaje restante de transacciones por unidad económica, luego de deducir todos los gastos (incluidos los impuestos). Por lo tanto, serían deseables mayores márgenes de beneficio. Como medida del éxito de la rentabilidad de las ventas de una empresa. Las unidades son diferentes a nivel de empresa.

Y por último para López (2018) el margen neto de utilidad mide la eficacia de la gestión de ventas, ya que muestra su capacidad para ejecutar la misión de la empresa. Si los ingresos operativos se comparan con el motor de una máquina, el rendimiento de las ganancias es una medida de la eficiencia de ese motor. Cuanto mayor sea esta relación, más rentable será la empresa en las ventas.

Figura 3.

Red hermenéutica del análisis ideográfico de la subcategoría de margen neto de utilidad.



Nota: Análisis tomados de base de datos Atlas ti Vs 8

Asimismo, el análisis de respuestas obtenidas en referencia al segundo objetivo específico: *Analizar el impacto que generan las ratios de rentabilidad neta sobre ventas en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.*

Encontramos la respuesta de la entrevista (E1) sobre el indicador *ventas netas* en la que refiere: “El resultado de las ventas netas durante el periodo 2018 – 2020 ha tenido un ligero incremento debido a las ventas a nivel internacional, nacional y servicios. Para el periodo 2018 se obtuvo S/. 24,244,000, para el 2019 S/. 30,904,145 y para el periodo 2020 fueron S/. 32,674,613. Se mejoró la calidad de las frutas. Aparecieron nuevos mercados. El mercado local mejoro sus precios por kilogramo de fruta”.

Asimismo, el mismo entrevistado hace referencia indicador *gastos operacionales* y refiere en que: “En el periodo 2018 se tuvo un margen de -140.2%, en el periodo 2019 un margen de -7.04% y para el periodo 2020 un margen de 2.14%. Para el año 2019 a pesar de las mejoras se logró reducir las pérdidas aun manteniéndose en negativo, esta variación se dio a consecuencia de un incremento de las ventas y regulación de costos. Y por último para el año 2020 el resultado de margen operativo fue positivo, este porcentaje aún sigue siendo bajo para la compañía”.

Y por último para el indicador *gastos financieros* el entrevistado (E2) sostiene en: “No, no fue necesaria ya que la compañía cuenta con otros rubros que ayudaron a mantener y seguir apostando por la agricultura. De igual forma la compañía ha tenido desbalances en sus estados financieros debido a los cambios en su organización”. (ver tabla 5) (ver figura 4).

De acuerdo a las respuestas obtenidas se identifica la subcategoría ratios de la rentabilidad neta sobre ventas, ante ello, los entrevistados perciben en que la empresa ha tenido un ligero crecimiento en las ventas netas, gran parte de ello ha sido direccionado a la exportación de las frutas hacia mercados internacionales, y una mínima participación en mercados locales. Ese crecimiento de las ventas periodo a periodo se ha visto reflejada a los cambios y tácticas de incremento de la calidad de la fruta, lo cual ha permitido encontrar nuevos mercados con mejores precios. Si bien es cierto las ventas han ido mejorando, para la empresa se ha mantenido márgenes operativos negativo, ya para el tercer periodo los resultados arrojaron un porcentaje

de utilidad con respecto a las ventas positiva de 2.14%. esto debido al incremento de las ventas y al mejoramiento de los costos, pero que ante los objetivos de la empresa este margen sigue siendo no aceptable. A pesar de la crisis que vive la empresa no ha recurrido a un financiamiento externo debido a que la compañía cuenta con otros rubros que solventaron las pérdidas y reorganizaron todo el sistema para obtener beneficios favorables para la empresa.

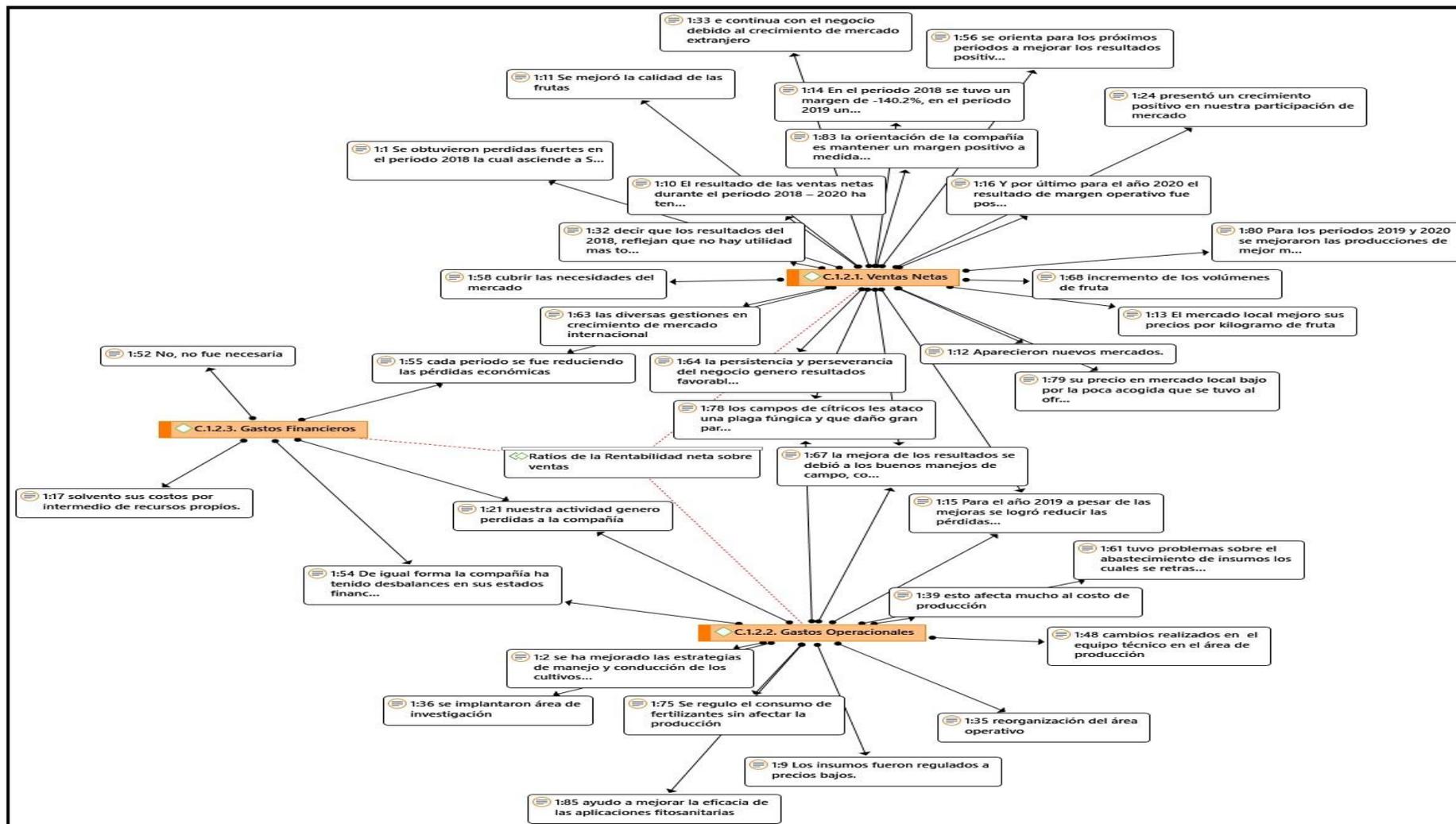
En este sentido, se corrobora lo expuesto por (Flores y Izuiza, 2015; Moya, 2016; Abanto, 2019) que nos indica el índice de ganancias, la cual en un cálculo matemático nos ayuda a comprender si los ingresos de la empresa son necesarios para cubrir sus gastos y brindar beneficios a sus propietarios. Así mismo nos permite comparar los resultados de la empresa en diferentes partidas de pérdidas y ganancias. La rentabilidad comercial, es definida desde un punto de vista financiero, como una ratio de medición la calidad comercial en un corporativo, período de tiempo.

Por lo tanto, Pérez (2016) afirma que las utilidades operativas obtenidas sobre las ventas netas indica el rendimiento de las ventas. Si su porcentaje de utilidad operativa es bajo, los volúmenes de ventas, los precios o los costos de adquisición pueden cambiar de manera adversa. También hay mucha relación en lo expuesto por Zurita (2018) Se refiere a que el factor principal en el desarrollo de la rentabilidad es el área de producción, debido a que se incurre en la mayor parte de los gastos y costos del proyecto; al igual que las comercializadoras estudiadas, el área de producción y ventas tiene un gran impacto en la rentabilidad debido a que está relacionada con ventas El aumento de costos y gastos no ha impedido el desarrollo de la rentabilidad, pero ha permitido el desarrollo de la rentabilidad.

Y por último se contrasta con García (citado en Zulueta, 2019) en que las Ventas” mide el desempeño y la eficiencia operativa de un negocio, sus resultados muestran el porcentaje de utilidad generada por cada peso vendido.

Figura 4.

Red hermenéutica del análisis ideográfico de la subcategoría de ratios de rentabilidad neta sobre ventas.



Nota: Análisis tomados de base de datos Atlas ti Vs 8

Por último, de acuerdo al consolidado de respuestas relevantes referente al tercer objetivo específico: *Analizar el impacto que generan las ratios de rentabilidad sobre la inversión en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.*

Encontramos respuestas resaltantes sobre el indicador *inversión total*, en lo que se percibe el entrevistado (E3) en lo siguiente: “A partir del periodo 2019 se empezó a invertir en terrenos para los nuevos sembríos. Se renovaron equipos de aplicaciones fitosanitarias, como equipos de protección de personal (EPP’s). Esto ayudo a mejorar la eficacia de las aplicaciones fitosanitarias. Asimismo, se implementaron detectores de presiones y temperaturas para los trabajadores. Se realizaron pruebas de descartes de covid 19 como pruebas rápidas y moleculares a todos los personales. El aislamiento de personal con síntomas de covid 19”.

Asimismo, para el indicador *valor actual neto* se tuvieron respuestas en ella se resalta lo indicado por el entrevistado (E1) en: “El VAN para el periodo 2018 fue de – S/. 142,015,520 que quiere decir, que nuestra actividad genero perdidas a la compañía, 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. El VAN para el periodo 2019 fue – S/. 25,235,400 que quiere decir que nuestra actividad genero perdidas a la compañía, 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. Y para el periodo 2020 el VAN fue de S/. 7,450,450 que quiere decir que nuestra actividad genero ganancias a la compañía, ya que se presentó un crecimiento positivo en nuestra participación de mercado”.

Y por último encontramos respuestas resaltantes sobre el indicador *tasa interna de retorno*, como el del entrevistado (E1): “Para el periodo 2018 se obtuvo un TIR = -31%, teniendo una logia no debemos seguir con el negocio o realizando cambios externos como en producción, insumos, etc.; pero no tenemos esa potestad solo debemos coexistir como parte del proceso de producción. Para el periodo 2019 se obtuvo un TIR = -10%, quiere decir que los resultados reflejan que no hay utilidad mas todo lo contrario perdida y estos valores analizados con indicadores financieros siempre nos dará como resultado pérdidas se continua con el negocio debido a un crecimiento de mercado. Para el periodo 2020 se obtuvo un TIR= 13%, quiere decir que los resultados reflejan q hay utilidad y estos valores son analizados con

indicadores financieros, por lo tanto, se continua con el negocio debido al crecimiento de mercado extranjero". (ver tabla 6) (ver figura 5).

De acuerdo a las respuestas obtenidas se identifica la subcategoría de ratios de la rentabilidad de la inversión, en este contexto, se encuentra en que los entrevistados coinciden en que las gestiones realizadas para la obtención de nuevos terrenos que servirán para los nuevos sembríos va permitir a futuro incrementar volúmenes de fruta que servirán para ampliar nuevos mercados. Asimismo, mismo va ayudar a mejorar el capital humano y con ello poder tener esa calidad de mano de obra que garantice la eficiencia de las labores en distintas áreas productivas. Otras de las inversiones que se dieron fue la de renovaciones de equipos tecnológicos y equipos de protección de personas (EPP's), para mejorar la eficacia en el control sanitario de plagas. Si bien es cierto a raíz de la pandemia por el coronavirus muchas empresas tuvieron que cuidar a su personal, para ello tuvieron que hacer gestiones para la compra de equipos de detección de presiones y temperaturas, como asimismo de la implementación de mascarillas y faciales. No ajeno a este cambio se tuvieron como resultado el incremento de buses por el aforo de las unidades de transporte de personal. Con respecto a los resultados obtenidos del VAN y TIR se tuvo valores negativos en los periodos. Sin embargo, a pesar de no obtener utilidades, para la empresa le es difícil rechazar o cancelar la actividad ya que forma parte de una cadena productora y exportadora de cítricos a nivel internacional. Ante ello la empresa ha venido generando cambios estructurales, gestiones de mejora y búsqueda de nuevos mercados que permitirán revertir estos resultados a valores satisfactorios debido al incremento de las ventas y la regulación de los costos de producción.

En este sentido se corrobora por lo enunciado por (Millones, 2020; Ruiz, 2019; Córdova, 2018) en donde afirma que la rentabilidad de la inversión se encarga de medir la eficiencia de un activo al comparar la utilidad neta y el patrimonio, el porcentaje resultante nos permite entender La rentabilidad del accionista relativa a sus recursos propios invertidos. Así mismo invertir en un proyecto resulta tener beneficio y riesgo para una compañía, por lo que, a la hora de preferir empezar esta acción, necesitan varios indicadores de rentabilidad que permitan a los líderes admitir decisiones objetivas. Del mismo modo la estimación financiera juega un papel importante en este ámbito debido a incluye consagrar todos los contenidos de la observación de la empresa: costes operativos, inversiones necesarias, impuestos,

leyes aplicables, etcétera., para contar la inversión inicial que el genuino programa incrementará en decisión.

Por lo tanto, Baca, (citado en Cabrera, 2005), define el siguiente indicador el VAN como el valor monetario obtenido restando el total de los flujos descontados de la primera inversión. Como criterio a efectos de evaluación, si el Valor Actual Neto (VAN) es mayor o igual a cero, se acepta la inversión, por el contrario, si el Valor Actual Neto (VAN) es menor que cero, se rechaza la inversión. Del mismo modo Aguilar et al. (2019), sostiene la importancia de la estructura financiera escogida por la empresa para la inversión, pudiendo ser financiamiento propio, externo y/o mixto, ya que depende de esta decisión los costos y gastos de la empresa, lo cual a su vez repercute en el rendimiento obtenido de la inversión, para el caso de la empresa GCC Services S.A.C. se tomó la decisión que de que este proyecto se realice solo con financiamiento de los socios, por tener estos una visión conservadora respecto a la deuda con terceros.

Y por último Ramírez (2016) Señale que entre el VAN y la TIR, la forma más agradable de presentar a los inversores es la primera, ya que muestra el valor absoluto (monetario), a diferencia de la segunda que presenta el valor en términos relativos (porcentaje).

V. CONCLUSIONES

Primera: En el estudio, la gestión de la rentabilidad se analizó como la única categoría, y el margen de beneficio neto, la rentabilidad de las ventas netas y la rentabilidad de la inversión se analizaron como subcategorías, en la cual se percibe que la empresa pasa por una crisis financiera debido a resultados desfavorables, razones por la que la empresa no ha percibido utilidades o ganancias en los periodos y esto se ve reflejado en los indicadores donde arrojan valores muy por debajo de lo esperado.

Segunda: Se determinó que el inicio de esta crisis en el periodo 2018 se debió a la caída de las ventas al exterior por la afectación sanitaria de las frutas, la cual incurrieron que una plaga afectara gran parte de la producción. El bajo control sanitario permitió que la fruta obtuviera una baja calidad estética y un rechazo en los clientes comparados con otros productores.

Tercera: Se analizó el impacto de la gestión de la rentabilidad sobre los activos en la empresa agrícola donde se precisó que el uso de los activos y las áreas encargadas de generar ganancias no fueron eficientes en los periodos 2018 y 2019, ante ello se concluye la importancia de la eficiencia de la gestión dentro de una organización, ya que los líderes de la empresa deben regirse en planificar estrategias que permitan el desarrollo y sostenibilidad de la empresa en el futuro. Ya en el último periodo 2020 se vieron mejores resultados debido a los cambios organizados pero que aún se mantiene en negativo el resultado del ejercicio.

Cuarta: Se determinó que las causas que inciden en los indicadores de rentabilidad es la productividad, participación de las ventas en los mercados internacionales, la calidad del producto y los costos operativos. Asimismo, se pudo observar el impacto que van generan las gestiones de cambios en la mejora de la rentabilidad y su entorno empresarial.

VI. RECOMENDACIONES

- Primera:** Las empresas deben planificar todos los costos y gastos asociados a la producción. Así mismo separando costos y gastos innecesarios, lo que favorece el crecimiento de la rentabilidad, cumpliendo así con su compromiso global en todas sus áreas comprometidas.
- Segunda:** Se recomienda para el área comercial afianzar alianzas con supermercados nacionales con el fin de insertar nuestros productos y poder captar mejores precios, ya que las ventas mercado minorista no ayudan a cubrir los costos de producción.
- Tercera:** Se recomienda implementar nuevas áreas que sirvan de soporte para las áreas existentes y complementen entre ellas mejorando la eficacia. Como es el caso del área de I+D que permite desarrollar pruebas de eficacia sobre insumos utilizados en el área de producción.
- Cuarta:** Se recomienda continuar con la búsqueda de nuevos mercados internacionales que ayuden a encontrar mejores precios. Asimismo, incrementar volúmenes de ventas ya que permitirá abarcar a nuevos clientes y con ello hacer conocer la calidad de nuestros productos.

REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Esan
http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIOS%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf
- Acucero, M.; Chumaceiro, A. (2018). *Enfoques, teóricas y perspectivas del Administración de empresas y sus programas académicos*. Editorial CECAR, Colombia.<https://www.cecar.edu.co/documentos/editorial/e-book/enfoques-teorias-y-perspectivas-del-administracion-de-empresas-y-sus-programas-academicos.pdf>
- Ascencio, L. (2020). *Análisis de Exportación de la Pitahaya Ecuatoriana Hacia Mercados Internacionales*. Ecuador.
Recuperado.<http://181.39.139.68:8080/bitstream/handle/123456789/1108/An%c3%a1lisis%20de%20Exportaci%c3%b3n%20de%20la%20Pitahaya%20Ecuatoriana%20Hacia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguilar, G. at el. (2019). *Proyecto de inversión para la rentabilidad en la empresa GCC Services S.A.C., en el distrito de Santiago de surco en los periodos 2019,2020, 2021”*. UTP.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2358/Gerson%20Aguilar_Cristina%20Huiman_Maria%20Jimenez_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Altamirano, E; Larrea, M. (2016). *Planeamiento Estratégico Financiero para aumentar la Rentabilidad de la Empresa Agrícola el Roble SAC*. Pimentel, Perú.

- Baena, G. (2017). *Metodología de la Investigación*. 3era Edición. México.
http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. 3era Edición. Universidad de la Sabana, Colombia. <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Berrezueta, M. (2018). *La Gestión Financiera y su influencia en el desarrollo económico de la asociación agrícola Productores del Valle del Rio Portoviejo del sector la Sequita de Crucita*, Ecuador. Recuperado. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/16101/1/UPS-CT007795.pdf>
- Bisquerra, R at el. (2009). *Metodología de la Investigación Educativa*. Facultad Pedagógica. MIDE Barcelona, España. https://www.academia.edu/38170554/METODOLOG%3%8DA_DE_LA_INVESTIGACI%3%93N_EDUCATIVA_RAFAEL_BISQUERRA_pdf
- Carhuancho, I at el. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil, Ecuador: UIDE. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog%C3%A Da%20para%20la%20investigaci%C3%B3n%20hol%C3%ADstica.pdf>
- Cano, A; Medranda, S; Verduga, F (2018). *La Gestión financiera y su influencia en el desarrollo económico de la asociación agrícola “Productores del Valle del Rio Viejo” del sector la sequita de Crucita*. (Tesis en Finanzas y Relaciones Comerciales). Universidad San Gregorio de Porto Viejo,

Ecuador.

file:///E:/MAESTRIA%20MBA%20CLASES/METODOLOGIA%20DE%20LA%20INVESTIGACION%20II/articulos%20antecedentes/FIN-2018-03-ante.int.pdf

Calderón, L (2019). *Gestión Financiera De La Cadena Productiva Sostenible Agroexportadora En La Región La Libertad 2014 – 2018*. Lima, Perú.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5908/calder%C3%B3n_alr.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cardoza, M. (2018). *Gestión de Costos de Producción y Rentabilidad en una empresa agroexportadora, Ica, año 2018*. UCV.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/64699/Cardoza_TMA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Castro, E. (2010). *Estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas*. Costa Rica.
file:///C:/Users/Pc/Downloads/Dialnet-EIEstudioDeCasosComoMetodologiaDeInvestigacionYSul-3693387%20(1).pdf

Cegarra, J. (2004). *Metodología de la Investigación Científica y Tecnológica*. Universidad Politécnica de Catalunya. Barcelona, España.
<https://cienciaenlautn.files.wordpress.com/2018/08/cegarra-metodologacc81-de-la-investigaciocc81n-cienticc81fica-y-tecnolocc81gica-cap-2-3-y-4-unidad-1.pdf>

Contreras, I. (2006). *Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario*.

Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.
<http://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano*. Editorial Mc Graw Hill, México.

<https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/338def00df60b66a032da556f56c28c6.pdf>

Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la teoría general de la administración*.

Editorial Mc Graw Hill, México.

<https://esmirnasite.files.wordpress.com/2017/07/i-admon-chiavenato.pdf>

Escandón M; Hurtado, A; Castillo, M. (2020). *Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*, Bogotá, Colombia.

<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/770/745>

FAO. (2015). *Agricultura Mundial: hacia los años 2015/2030*. Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura.

<https://www.fao.org/3/y3557s/y3557s08.htm#TopOfPage>

Flores, L (2018). *La rentabilidad y el crecimiento financiero de la empresa Estación de Servicios RETA S.A.C. años 2015 – 2017*. Lima, Perú.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25961/Flories_SLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gitman, L; Zutter, Ch (2012). *Principios de Administración Financiera*, México.

<http://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>

- Gómez, S. (2012). *Metodología de la Investigación*. Estados Unidos. <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/2019>
- Hennink, M; Hutter, I y Bailey, A (2019). *Qualitative Research Methods. Structure of the discussion guide*. London: Sage Publicagtions, https://uk.sagepub.com/sites/default/files/upm-assets/114917_book_item_114917.pdf
- Hernández, R.; Fernández, C.; Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Interamericana. <https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73050/Cruz-SYW-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jiménez, V; Lozano, M. (2017). *Gestión Financiera y la Rentabilidad de la empresa San José Inversiones S.R.L., Jaén, 2017*. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4307/Jimenez%20Martinez%20-%20Lozano%20Herrera%20.pdf?sequence=1>
- Lewins, A., & Silver, C. (2017). *Using Software in Qualitative Reseach. A Step-ByStep Guide*. London: Sage.<https://study.sagepub.com/using-software-in-qualitative-research/student-resources/step-by-step-software-guides/atlasti>
- López, L. (2018). *Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa COESTI S.A. Estación de servicio año 2017*. UPN.<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13281/Lopez%20Brice%C3%B1o%20Lauro%20Amarildo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Medina, M at el. (2021). *La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial*. Universidad Santiago de Cali,

Colombia.<https://libros.usc.edu.co/index.php/usc/catalog/download/209/212/3756?inline=1>

Ministerio nacional de agricultura. (2017). *Agricultura moderna desde tierras desérticas resultados 2011-2016*.
<https://repositorio.midagri.gob.pe/bitstream/MIDAGRI/564/1/Agricultura%20MINAGRI%20ica.pdf>

Ministerio de comercio exterior y turismo. (2017). *Productos Potenciales Perú-Mundo*. Recuperado.https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/informes/Analisis_de_Productos_con_Potencial_de_Exportacion.pdf

Ministerio de comercio exterior y turismo. (2021). *Reporte de Comercio Regional Ica*.<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2182092/%20Reporte%20Comercio%20Regional%20-%20RCR%20-%20Ica%202021%20-%20I%20Semestre.pdf>

Monge, V. (2015). *La codificación en el método de investigación de la grounded o teoría fundamentada*. file:///C:/Users/Pc/Downloads/Dialnet-LaCodificacionEnElMetodoDeInvestigacionDeLaGrounde-5248462.pdf

Núñez, C. at el. (2013). *“Diseño metodológico de la evaluación de proyectos energéticos bajo incertidumbre en precios: caso de cogeneración de energía en una empresa en Cali”*. Estudios gerenciales. Colombia.<https://pdf.sciencedirectassets.com/287546/1-s2.0-S0123592313X70020/1-s2.0-S0123592313700202/main.pdf>

Ñaupas, H; Valdivia, M; Palacios, J y Romero, H. (2018). *Metodología de la Investigación. Cuantitativa – Cualitativa y Redacción de Tesis*. Bogotá, Colombia. <https://corladancash.com/wp->

content/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-inv-cuanti-y-cuali-Humberto-Naupas-Paitan.pdf

Ortiz, H. (2016) *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. 14va Edición, Universidad Externado de Colombia.
https://www.academia.edu/26760979/Analisis_Financiero_Aplicado_pdf

Otani, J. (2018). *Planeamiento financiero para incrementar la rentabilidad financiera de la empresa Red Marítima Integral S.A.C., 2018*. Universidad Norbert Wiener.
<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2723/TESIS%20Otani%20Jhony.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Parada, J. (1988). *Rentabilidad empresarial, un enfoque de Gestión*. Universidad de Concepción.
<http://www2.udec.cl/~rparada/LibrosPublicados/LibroRentabilidadEmpresarial2.pdf>

Pérez, A. (2016). *Fuentes de financiación*. España: ESIC.
<https://www.goodreads.com/book/show/54554480-fuentes-de-financiacion>

Pérez, M; Pilaguano, G (2020). *Análisis a la gestión financiera para la toma de decisiones de la asociación de producción agrícola de cacao nacional la maña "ASOPROCANAM" periodo 2017 – 2018*. La Mana'- Ecuador.
<http://181.112.224.103/bitstream/27000/6873/1/UTC-PIM-000212.pdf>

Quintanilla, A (2019). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa de Transporte Rápido Ventanilla Callao S.A. – 2019*, Lima, Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46022/Quintanilla_SA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Ramírez, J (2018). *La gestión empresarial como factor de la rentabilidad de la comercialización del café en el Alto Mayo 2015*. Tarapoto, Perú.
[http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3171/DOCTORA DO%20%20Jaime%20Ram%C3%ADrez%20Navarro.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3171/DOCTORA%20DO%20%20Jaime%20Ram%C3%ADrez%20Navarro.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento Organizacional*. 10 ma. Edición, México.
[https://www.untumbes.edu.pe/vcs/biblioteca/document/varioslibros/0624 .%20Comportamiento%20Organizacional.%2010a.%20Ed..pdf](https://www.untumbes.edu.pe/vcs/biblioteca/document/varioslibros/0624.%20Comportamiento%20Organizacional.%2010a.%20Ed..pdf)
- Ruales, F (2017). *Sistema de Gestión por Procesos y su Efecto sobre la Rentabilidad de una Empresa de Servicios Viajeros*. Universidad Técnica del Norte, ciudad de Ibarra, Ecuador.
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7696/1/PG%20573%20TESIS.pdf>
- Sánchez, J (2002). *Análisis de Rentabilidad de la Empresa*. Murcia, España.
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Tapia, T (2021). *Rentabilidad y costo de producción en el cultivo de zanahoria de los agricultores del distrito de Marcatuna – 2019*. Huancayo, Perú.
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9129/1/IV_FCE_310_TI_%20Tapia_Misayauri_2021.pdf
- Troncoso, S. (2016). *Gestión administrativa de medianas empresas agropecuarias del Cantón Valencia*. Quevedo, Ecuador.
<http://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/1654>
- Troncoso, C y Amaya, A. (2016). *Guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación de salud*.

<http://www.scielo.org.co/pdf/rfmun/v65n2/0120-0011-rfmun-65-02-329.pdf>

Zulueta, Y. (2019). *Análisis de rentabilidad de la empresa Inversiones TRILAMA S.A.C., Chiclayo, 2018*. Universidad Señor de Sipan – USS. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6227/Zulueta%20Collantes,%20Y%C3%B3ssely%20Margothe.pdf?sequence=3>

Zurita, T. (2018). *Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L., 2017*. Universidad Norbert Wiener, Lima. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2449/TESIS%20Zurita%20Trinidad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Categoría	Subcategorías	Técnicas	Instrumentos	Indicadores
¿Cuál es el impacto de la gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020?	Analizar el impacto de la Gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.	Gestión de la rentabilidad	Margen neto de utilidad	Entrevista Semiestructura	Guía de entrevista	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados? - ¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018 – 2020? ¿cuál fue su impacto en la producción? - ¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018 – 2020?
Problemas específicos	Objetivos específicos		Ratios de rentabilidad neta sobre ventas			<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿qué acciones se realizaron para lograr los resultados? - ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018 – 2020? ¿cómo interpretaría los resultados obtenidos? - ¿la empresa en los periodos 2018 – 2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018 – 2020?
(a) ¿Cuál es el impacto del margen neto de utilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020? (b) ¿Cuál es el impacto que genera los ratios de rentabilidad neta sobre ventas en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020? (c) ¿Cuál es el impacto que genera los ratios de la rentabilidad sobre la inversión de una empresa agrícola en Ica, 2018-2020?	(a) analizar el impacto que generan los ratios de margen neta de utilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020. (b) analizar el impacto que generan los ratios de rentabilidad neta sobre ventas en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020. (c) analizar el impacto que generan los ratios de rentabilidad sobre la inversión en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.		Ratios de la rentabilidad de la inversión			Participantes: Unidad de análisis 3 entrevistados: 1 administrador 1 contador 1 ingeniero de producción

Anexo 2: Categorización/operacionalización de la categoría

Matriz de categorización /operacionalización

Categoría/variable		Sub categorías/ dimensiones		Indicadores	
Código	Nombre	Código	Nombre	Código	Nombre
C1	Gestión de la Rentabilidad	C1.1	Margen neto de utilidad	C1.1.1	Utilidad neta
				C1.1.2	Costos variables
				C1.1.3	Costos Fijos
		C1.2	Ratios de rentabilidad neta sobre ventas	C1.2.1	Ventas netas
				C1.2.2	Gastos operacionales
				C1.2.3	Gastos financieros
		C1.3	Ratios de la rentabilidad de la inversión	C1.3.1	Inversiones totales
				C1.3.2	VAN
				C1.3.3	TIR

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos.

Guía de entrevista

Dato:

Cargo o puesto en que se desempeña:	1 contador, 1 administrador y 1 ingeniero
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (EntV.1)
Fecha	
Lugar de la entrevista	

Nro.	Sub categoría	Preguntas de la entrevista
1	Margen Neto de Utilidad	1. ¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?
		2. ¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿y cuál fue su impacto en la producción?
		3. ¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?
2	Ratios de Rentabilidad neta sobre ventas	4. ¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?
		5. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿y cómo interpretaron los resultados obtenidos?
		6. ¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?
3	Ratios de la Rentabilidad de la Inversión	7. ¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?
		8. ¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlas?
		9. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?
		10. ¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?

Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?	
2	¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿Y cuál fue su impacto en la producción?	
3	¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?	
4	¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?	
5	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿y cómo interpretación los resultados obtenidos?	
6	¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿Cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?	
7	¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?	
8	¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlos?	
9	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?	
10	¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?	

Anexo 4: Certificado de validación de expertos.

Nº.	Formulación del ítem/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
	Subcategoría: Margen Neta de Utilidad								
1	¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 - 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?	X		X		X			
2	¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿Y cuál fue su impacto en la producción?	X		X		X			
3	¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018 - 2020?	X		X		X			
	Subcategoría: Ratios de Rentabilidad neta sobre Ventas								
4	¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?	X		X		X			
5	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018 - 2020? ¿y cómo interpretación los resultados obtenidos?	X		X		X			
6	¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿Cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?	X		X		X			
	Subcategoría: Ratios de Rentabilidad de la Inversión								
7	¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?	X		X		X			
8	¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlos?	X		X		X			
9	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?	X		X		X			
10	¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018 - 2020? ¿y cuál sería su interpretación?	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 []**

09 de noviembre del 2021

Apellidos y nombres del juez evaluador: **Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos**

Especialidad del evaluador: **Metodología de la investigación**

- 1 **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- 2 **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría 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 categoría.



Firma

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

Nº.	Formulación del ítem/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
	Subcategoría: Margen Neta de Utilidad								
1	¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿Qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?	X		X		X			
2	¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿Cuál fue su impacto en la producción?	X		X		X			
3	¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?	X		X		X			
	Subcategoría: Ratios de Rentabilidad neta sobre Ventas								
4	¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿Qué acciones se realizaron para lograr los resultados?	X		X		X			
5	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿Cómo interpreta los resultados obtenidos?	X		X		X			
6	¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿Cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018- 2020?	X		X		X			
	Subcategoría: Ratios de Rentabilidad de la Inversión								
7	¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?	X		X		X			
8	¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlos?	X		X		X			
9	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿Cuál sería su interpretación?	X		X		X			
10	¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018-2020? ¿Cuál sería su interpretación?	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

12 de noviembre del 2021

Apellidos y nombres del juez evaluador.....SARAVIA RAMOS DE HUAMAN GIULIANA DEL PILAR.....

Especialidad del evaluador:MAESTRO EN GESTION PUBLICA.....

1 **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Firma

2 **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría 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 categoría.



Nº.	Formulación del ítem/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
	Subcategoría: Margen Neta de Utilidad								
1	¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?	X		X		X			
2	¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿Y cuál fue su impacto en la producción?	X		X		X			
3	¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?	X		X		X			
	Subcategoría: Ratios de Rentabilidad neta sobre Ventas								
4	¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?	X		X		X			
5	¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿y cómo interpretación los resultados obtenidos?	X		X		X			
6	¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿Cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?	X		X		X			
	Subcategoría: Ratios de Rentabilidad de la Inversión								
7	¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?	X		X		X			
8	¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlos?	X		X		X			
9	¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?	X		X		X			
10	¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018- 2020? ¿y cuál sería su interpretación?	X		X		X			

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

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

22 de noviembre del 2021

Apellidos y nombres del juez evaluador: Esteban Alejandro Teruya

Quevedo Especialidad del evaluador: Maestro en Gestión Pública

1 **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2 **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría 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 categoría.



Firma

Anexo 5: Transcripción de la entrevista

ENTREVISTA 1:

Entrevistador

- 1. ¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?**

Entrevistado

- RESPUESTA: Se obtuvieron perdidas fuertes en el periodo 2018 la cual asciende a S/. – 30,489,170; Para el periodo 2019 se redujo las perdidas en S/. – 9,226,892; y para el 2020 las pérdidas fueron de S/. -6,628,753. Si bien es cierto las perdidas aún se mantienen se ha mejorado las estrategias de manejo y conducción de los cultivos y todo el sistema operativo.

Entrevistador

- 2. ¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿Y cuál fue su impacto en la producción?**

Entrevistado

- RESPUESTA: El costo de los insumos fue variable y su uso fue regulado. El impacto ha sido de importancia porque permitió regular el costo de producción. Se buscaron proveedores de calidad con precios muy accesibles.

Entrevistador

- 3. ¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?**

Entrevistado

- RESPUESTA: Se hicieron cambio de proveedor de servicio de seguridad. Se redujeron los sueldos de algunos empleados. Incremento el servicio de venta de horas de agua a los pequeños agricultores. Los insumos fueron regulados a precios bajos.

Entrevistador

- 4. ¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?**

Entrevistado

- RESPUESTA: El resultado de las ventas netas durante el periodo 2018 – 2020 ha tenido un ligero incremento debido a las ventas a nivel internacional, nacional y servicios. Para el periodo 2018 se obtuvo S/. 24,244,000, para el 2019 S/. 30,904,145 y para el periodo 2020 fueron S/. 32,674,613. Se mejoró la calidad de las frutas.

Aparecieron nuevos mercados.

El mercado local mejoro sus precios por kilogramo de fruta.

Entrevistador

5. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿y cómo interpretación los resultados obtenidos?

Entrevistado

- RESPUESTA: En el periodo 2018 se tuvo un margen de -140.2%, en el periodo 2019 un margen de -7.04% y para el periodo 2020 un margen de 2.14%
Para el año 2019 a pesar de las mejoras se logró reducir las pérdidas aun manteniéndose en negativo, esta variación se dio a consecuencia de un incremento de las ventas y regulación de costos. Y por último para el año 2020 el resultado de margen operativo fue positivo, este porcentaje aún sigue siendo bajo para la compañía.

Entrevistador

6. ¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿Cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?

Entrevistado

- RESPUESTA: No, debido a que la empresa afronto periodos de perdida y no involucro financiamiento hacia externo y solvento sus costos por intermedio de recursos propios.

Entrevistador

7. ¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?

Entrevistado

- RESPUESTA: Omitió respuesta

Entrevistador

8. ¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlos?

Entrevistado

- RESPUESTA: Omitió respuesta

Entrevistador

9. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?

Entrevistado

- RESPUESTA: El VAN para el periodo 2018 fue - S/. 142,015,520 que quiere decir, que nuestra actividad genero perdidas a la compañía, 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.

El VAN para el periodo 2019 fue - S/. 25,235,400 que quiere decir, que nuestra actividad genero perdidas a la compañía, 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.

El VAN para el periodo 2020 fue S/. 7,450,450 que quiere decir, que nuestra actividad genero ganancias a la compañía, ya que se presentó un crecimiento positivo en nuestra participación de mercado.

Entrevistador

10. ¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?

Entrevistado

- RESPUESTA: Para el periodo 2018 se obtuvo un TIR = -31%, quiere decir que los resultados del 2018, 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 debemos seguir con el negocio o realizando cambios externos como en producción, insumos, etc.; pero no tenemos esa potestad solo debemos coexistir como parte del proceso de producción.

Para el periodo 2019 se obtuvo un TIR = -10%, quiere decir que los resultados reflejan que no hay utilidad mas todo lo contrario perdida y estos valores analizados con indicadores financieros siempre nos dará como resultado pérdidas se continua con el negocio debido a un crecimiento de mercado.

Para el periodo 2020 se obtuvo un TIR= 13%, quiere decir que los resultados reflejan q hay utilidad y estos valores son analizados con indicadores financieros, por lo tanto, se continua con el negocio debido al crecimiento de mercado extranjero.

ENTREVISTA 2:

Entrevistador

1. ¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?

Entrevistado

- RESPUESTA: Los resultados que se obtuvieron en el periodo 2018 fue de S/. – 30,489,170; Para el periodo 2019 fue S/. – 9,226,892.00; y para el 2020 fue de S/. - 6,628,753.
Las acciones que se realizaron fueron la reorganización del área operativo, se implantaron área de investigación y se regularon los costos en áreas poco productivos.

Entrevistador

2. ¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿Y cuál fue su impacto en la producción?

Entrevistado

- RESPUESTA: El precio de los insumos ha tenido una variación de hasta 10% a 15% en los pesticidas y en los fertilizantes una variación de hasta 45%, de hecho, esto afecta mucho al costo de producción. Para ello se creó el área de I+D para darle soluciones y así poder realizar ensayos de eficacia de pesticida que nos ayude a buscar las opciones necesarias y con precios accesibles.

Entrevistador

3. ¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?

Entrevistado

- RESPUESTA: Hubo reducción de los alquileres de máquinas y se optó por incrementar las mismas. De igual forma hubo disminución de personal de vigilancia al aumentar las cámaras de vigilancias y sistema de alarmas. Reparaciones y/o mantenimiento por personal capacitado propio de la empresa.

Entrevistador

4. ¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?

Entrevistado

- RESPUESTA: Se registró para el periodo 2018 un valor de S/24,244,000 en las ventas netas, para el periodo 2019 se registró un valor de S/. 30,904,145 y para el último periodo se registró un valor de S/. 32,674,613. Esto se explica a que los cambios realizados en el equipo técnico en el área de producción, en el direccionamiento de las capacitaciones, en infraestructuras o creación de nuevas áreas, como también en el control de los presupuestos y abastecimiento de los insumos necesarios e indispensables para la producción de los cítricos.

Entrevistador

5. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿y cómo interpretación los resultados obtenidos?

Entrevistado

- RESPUESTA: La compañía ha tenido un margen muy variado en los periodos; en el 2018 se tuvo un margen muy alejado al objetivo que fue -140%. Para el 2019 se reduzco ese porcentaje a -7.04%, que si bien es cierto sigue en negativo se logra disminuir en gran magnitud las perdidas.

Para el 2020 se logra tener un margen positivo algo considerable que es de 2.14%, que demuestra que los cambios están dando resultados y que seguimos encaminados hacia los objetivos.

Entrevistador

6. ¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿Cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?

Entrevistado

- RESPUESTA: No, no fue necesaria ya que la compañía cuenta con rubros que ayudaron a mantener y seguir apostando por la agricultura. De igual forma la compañía ha tenido desbalances en sus estados financieros debido a los cambios en su organización.

Entrevistador

7. ¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?

Entrevistado

- RESPUESTA: Los resultados sobre lo invertido aun siguieron siendo negativo con la diferencia de que cada periodo se fue reduciendo las pérdidas económicas y de acuerdo a las estrategias y cambios se orienta para los próximos periodos a mejorar los resultados positivamente. Así mismo se adquirió nuevos terrenos para los sembríos y con ello cubrir las necesidades del mercado.

Entrevistador

8. ¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlos?

Entrevistado

- RESPUESTA: No se realizaron muchas inversiones durante el periodo solo se invirtió lo necesario, por ejemplo, en la protección al personal como pruebas rápidas, mascarillas y atenciones médicas. La compañía tuvo problemas sobre el abastecimiento de insumos los cuales se retrasaron debido a protocolos de seguridad establecidas por el estado.

Entrevistador

9. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?

Entrevistado

- RESPUESTA: Los resultados de VAN para la empresa según el análisis para el periodo 2018 fue negativo, mientras que para el periodo 2019 y 2020 los resultados fueron favorables y se continuo con la producción debido a las diversas gestiones en crecimiento de mercado internacional.

Entrevistador

10. ¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?

Entrevistado

- RESPUESTA: Los resultados analizados respecto al TIR para la empresa en el 2018 no fue un porcentaje positivo.
Se continuo con el trabajo para que el año 2019 -2020 el porcentaje fue favorable lo que nos indicó que la persistencia y perseverancia del negocio genero resultados favorables.

ENTREVISTA 3:

Entrevistado

1. ¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?

Entrevistado

- RESPUESTA: De acuerdo a datos en los estados de resultados en reunión directorio se ha mostrado un ligero incremento de las utilidades en los últimos años, considero que la mejora de los resultados se debió a los buenos manejos de campo, control de los costos y presupuestos, incremento de los volúmenes de fruta.

Entrevistador

2. ¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿Y cuál fue su impacto en la producción?

Entrevistado

- RESPUESTA: La variación en los precios de los insumos como pesticidas y fertilizantes ha sido alta, por lo que su impacto en los costos ha sido muy significativo.
Se trabajó convenios como PROCITRUS para la importación de pesticidas a precios cómodos, así mismo asesorías técnicas para el manejo del cultivo.

Entrevistador

3. ¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?

Entrevistado

- RESPUESTA: Se redujeron el alquiler de horas de maquinarias.
Se usaron pesticidas a bajo costo.
Se regulo el consumo de fertilizantes sin afectar la producción.
Se contrató personal cercano a los fundos y así se redujo el uso de buses.

Entrevistador

4. ¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?

Entrevistado

- RESPUESTA: En el periodo 2018 se tubo perdidas, debido a que los campos de cítricos les ataco una plaga fúngica y que daño gran parte considerable de frutas destinadas a exportar. Y que su precio en mercado local bajo por la poca acogida que se tuvo al ofrecerlas. Para los periodos 2019 y 2020 se mejoraron las producciones de mejor manera, se tecnificaron las operaciones fitosanitarias y con ello se lograron mayor calidad de las frutas.

Entrevistador

5. ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿y cómo interpretación los resultados obtenidos?

Entrevistado

- RESPUESTA: El margen operativo de acuerdo a lo expuesto en reunión de directorio por el área de finanzas seguimos en negativo, pero la orientación de la compañía es mantener un margen positivo a medida que nuestras ventas mejorarían en los periodos siguientes para así lograr mejores utilidades.

Entrevistador

6. ¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿Cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?

Entrevistado

- RESPUESTA: Omitió respuesta

Entrevistador

7. ¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?

Entrevistado

- RESPUESTA: A partir del periodo 2019 se empezó a invertir en terrenos para los nuevos sembríos.
Se renovaron equipos de aplicaciones fitosanitarias, como Equipos de protección de personal (EPP's). Esto ayudo a mejorar la eficacia de las aplicaciones fitosanitarias.
Instalaciones de infraestructura para las nuevas áreas.

Entrevistador

8. ¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlos?

Entrevistado

- RESPUESTA: Se implementaron detectores de presiones y temperaturas para los trabajadores.
Se realizaron pruebas de descarte de covid 19 como pruebas rápidas y moleculares a todos los personales.
El aislamiento de personas con síntomas de covid 19.

Entrevistador

9. ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?

Entrevistado

- RESPUESTA: Omitió respuesta

Entrevistador

10. ¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?

Entrevistado

- RESPUESTA: Omitió respuesta

Anexo 6: Triangulación de respuestas relevantes.

Tabla 4

Consolidado de respuestas relevantes referente al objetivo general.

Objetivo	Pregunta	Respuestas
<p>O.G: Analizar el impacto de la gestión de la rentabilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018 – 2020.</p>	<p>P1: ¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?</p>	<p>E1: Se obtuvieron pérdidas fuertes en el periodo 2018 la cual asciende a S/. – 30,489,170; Para el periodo 2019 se redujo las pérdidas en S/. – 9,226,892; y para el 2020 las pérdidas fueron de S/. -6,628,753. Si bien es cierto las pérdidas aún se mantienen se ha mejorado las estrategias de manejo y conducción de los cultivos y todo el sistema operativo.</p> <p>E2: Los resultados que se obtuvieron en el periodo 2018 fue de S/. – 30,489,170; Para el periodo 2019 fue S/. – 9,226,892.00; y para el 2020 fue de S/. - 6,628,753. Las acciones que se realizaron fueron la reorganización del área operativo, se implantaron área de investigación y se regularon los costos en áreas poco productivos.</p> <p>E3: De acuerdo a datos en los estados de resultados en reunión directorio se ha mostrado un ligero incremento de las utilidades en los últimos años, considero que la mejora de los resultados se debió a los buenos manejos de campo, control de los costó y presupuestos, incremento de los volúmenes de fruta.</p>

Análisis del total de las respuestas: En este contexto, con respecto a la tabla 3, según los entrevistados se observa coincidencia en las respuestas en cuanto a los resultados obtenidos en los periodos 2018 – 2020, la cual no fueron favorables debido a que no se tuvo utilidades. Para ello se muestra las distintas acciones que permitieron reducir las pérdidas, como el impacto que tuvo las gestiones desarrolladas en el comparativo en los resultados, las decisiones que realizaron en las distintas áreas y el análisis de los costos. Dentro de ellas se tiene los buenos manejos de campo y reducción de los costos, reorganización del área operativo, creación de nuevas áreas que ayudan a desarrollar ensayos de efectividad de insumos usados para la producción de fruta la cual tiene mucho impacto en el costo de producción. Para ello el incremento de los volúmenes de fruta tuvo mucha participación en las ventas y obtención de las utilidades.

Tabla 5

Consolidado de respuestas relevantes referente al objetivo específico 1.

Objetivo	Pregunta	Respuestas
<p>O.E. 1: Analizar el impacto que generan los ratios de margen neta de utilidad en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.</p>	<p>P1: ¿Cuáles fueron los resultados de la Utilidad neta en los estados financieros en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se consideraron para la mejora de los resultados?</p> <p>P2: ¿Cómo fue la variación de los costos de los insumos (fertilizantes y pesticidas) en los años 2018-2020? ¿y cuál fue su impacto en la producción?</p> <p>P3: ¿Qué acciones priorizaron para la reducción de los costos fijos en el periodo 2018-2020?</p>	<p>E1: Se obtuvieron pérdidas fuertes en el periodo 2018 la cual asciende a S/. – 30,489,170; Para el periodo 2019 se redujo las pérdidas en S/. – 9,226,892; y para el 2020 las pérdidas fueron de S/. -6,628,753. Si bien es cierto las pérdidas aún se mantienen se ha mejorado las estrategias de manejo y conducción de los cultivos y todo el sistema operativo.</p> <p>E2: El precio de los insumos ha tenido una variación de hasta 10% a 15% en los pesticidas y en los fertilizantes una variación de hasta 45%, de hecho, esto afecta mucho al costo de producción. Para ello se creó el área de I+D para darle soluciones y así poder realizar ensayos de eficacia de pesticida que nos ayudan a buscar las opciones necesarias y con precios accesibles.</p> <p>E2: Hubo reducción de los alquileres de máquinas y se optó por incrementar las mismas. De igual forma hubo disminución de personal de vigilancia al aumentar las cámaras de vigilancias y sistema de alarmas. Reparaciones y/o mantenimiento por personal capacitado propio de la empresa.</p>

Análisis del total de las respuestas: En este contexto, con respecto a la tabla 4, de acuerdo a lo entrevistado, se percibe en que la empresa ha tenido un beneficio económico desfavorable en los periodos analizados. Cantidades que periodo a periodo fueron disminuyendo debido a las acciones que se desarrollaron como estrategias de gestión en la obtención de buenos resultados y así lograr reducir pérdidas económicas. Muchas de estas mejoras fueron avocadas a cambios en la conducción del cultivo, en la regulación de los costos variables que impactan directamente el costo de producción como es el caso de los insumos esenciales (pesticidas y fertilizantes) y la reducción de alquileres de maquinarias. Todas estas acciones permitieron que la empresa vaya ganando sostenibilidad en sus activos.

Tabla 6

Consolidado de respuestas relevantes referente al objetivo específico 2.

Objetivo	Pregunta	Respuestas
O.E 2: Analizar el impacto que generan las ratios de rentabilidad neta sobre ventas en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.	P4: ¿Cuál ha sido el resultado que ha generado las ventas netas en los periodos 2018 – 2020? ¿y qué acciones se realizaron para lograr los resultados?	E1: El resultado de las ventas netas durante el periodo 2018 – 2020 ha tenido un ligero incremento debido a las ventas a nivel internacional, nacional y servicios. Para el periodo 2018 se obtuvo S/. 24,244,000, para el 2019 S/. 30,904,145 y para el periodo 2020 fueron S/. 32,674,613. Se mejoró la calidad de las frutas. Aparecieron nuevos mercados. El mercado local mejoró sus precios por kilogramo de fruta.
	P5: ¿Cuánto fue el margen operativo de las ventas en los periodos 2018-2020? ¿y cómo interpretación los resultados obtenidos?	E1: En el periodo 2018 se tuvo un margen de -140.2%, en el periodo 2019 un margen de -7.04% y para el periodo 2020 un margen de 2.14%. Para el año 2019 a pesar de las mejoras se logró reducir las pérdidas aun manteniéndose en negativo, esta variación se dio a consecuencia de un incremento de las ventas y regulación de costos. Y por último para el año 2020 el resultado de margen operativo fue positivo, este porcentaje aún sigue siendo bajo para la compañía.
	P6: ¿La empresa en los periodos 2018-2020 recurrió a un financiamiento externo? ¿cuáles son las razones por la cual la empresa ha recurrido al financiamiento externo en el periodo 2018-2020?	E2: No, no fue necesaria ya que la compañía cuenta con rubros que ayudaron a mantener y seguir apostando por la agricultura. De igual forma la compañía ha tenido desbalances en sus estados financieros debido a los cambios en su organización.

Análisis del total de las respuestas: En este contexto, con respecto a la tabla 5, de acuerdo a lo entrevistado se percibe que la empresa ha tenido un ligero crecimiento en las ventas netas, gran parte de ello ha sido direccionado a la exportación de las frutas hacia mercados internacionales, y una mínima participación en mercados locales. Ese crecimiento de las ventas periodo a periodo se ha visto reflejada a los cambios y estrategias de mejora de la calidad de la fruta, lo cual ha permitido encontrar nuevos mercados con mejores precios. Si bien es cierto las ventas han ido mejorando, para la empresa se ha mantenido márgenes operativos negativo, ya para el tercer periodo los resultados arrojaron un porcentaje de utilidad con respecto a las ventas positiva de 2.14%. esto debido al incremento de las ventas y al mejoramiento de los costos, pero que ante los objetivos de la empresa este margen sigue siendo no aceptable. A pesar de la crisis que vive la empresa no ha recurrido a un financiamiento externo debido a que la compañía cuenta con otros rubros que solventaron las perdidas y reorganizaron todo el sistema para obtener beneficios favorables para la empresa.

Tabla 7

Consolidado de respuestas relevantes referente al objetivo específico 3.

Objetivo	Pregunta	Respuestas
O.E 3: Analizar el impacto que generan los ratios de rentabilidad sobre la inversión en una empresa agrícola en Ica, 2018-2020.	P7: ¿Cuáles fueron los resultados en los periodos 2018-2020 a raíz de la inversión?	E3: A partir del periodo 2019 se empezó a invertir en terrenos para los nuevos sembríos. Se renovaron equipos de aplicaciones fitosanitarias, como Equipos de protección de personal (EPP's). Esto ayudo a mejorar la eficacia de las aplicaciones fitosanitarias.
	P8: ¿Cómo se manejaron las inversiones durante la crisis sanitaria en el periodo 2020? ¿Y qué acciones se tomaron para afrontarlas?	E3: Se implementaron detectores de presiones y temperaturas para los trabajadores. Se realizaron pruebas de descarte de covid 19 como pruebas rápidas y moleculares a todos los personales. El aislamiento de personas con síntomas de covid.
	P9: ¿Cuánto fue el valor actual neto o VAN en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?	E1: El VAN para el periodo 2018 fue - S/. 142,015,520 que quiere decir, que nuestra actividad genero perdidas a la compañía, 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. El VAN para el periodo 2019 fue - S/. 25,235,400 que quiere decir. El VAN para el periodo 2020 fue S/. 7,450,450 que quiere decir, que nuestra actividad genero ganancias a la compañía, ya que se presentó un crecimiento positivo en nuestra participación de mercado.
P10: ¿Cuánto fue el valor de la tasa interna de retorno o TIR en los periodos 2018-2020? ¿y cuál sería su interpretación?	E1: Para el periodo 2018 se obtuvo un TIR = -31%, teniendo una logia no debemos seguir con el negocio o realizando cambios externos como en producción, insumos, etc.; pero no tenemos esa potestad solo debemos coexistir como parte del proceso de producción. Para el periodo 2019 se obtuvo un TIR = -10%, quiere decir que los resultados reflejan que no hay utilidad mas todo lo contrario perdida y estos valores analizados con indicadores financieros siempre nos dará como resultado pérdidas se continua con el negocio debido a un crecimiento de mercado. Para el periodo 2020 se obtuvo un TIR= 13%, quiere decir que los resultados reflejan q hay utilidad y estos valores son analizados con indicadores financieros, por lo tanto, se continua con el negocio debido al crecimiento de mercado extranjero.	

Análisis del total de las respuestas: En este contexto, con respecto a la tabla 6, se encuentra en que los entrevistados coinciden en que las gestiones realizadas para la obtención de nuevos terrenos que servirán para los nuevos sembríos esto va permitir a futuro incrementar volúmenes de fruta que servirán para ampliar nuevos mercados. Asimismo, mismo va ayudar a mejorar el capital humano y con ello poder tener esa calidad de mano de obra que garantice la eficiencia de las labores en distintas áreas productivas. Otras de las inversiones que se dieron fue la de renovaciones de equipos tecnológicos y equipos de protección de personas (EPP's), para mejorar la eficacia en el control sanitario de plagas. Si bien es cierto a raíz de la pandemia por el coronavirus muchas empresas tuvieron que cuidar a su personal, para ello tuvieron

que hacer gestiones para la compra de equipos de detección de presiones y temperaturas, como asimismo de la implementación de mascarillas y faciales. No ajeno a este cambio se tuvieron como resultado el incremento de buses por el aforo de las unidades de transporte de personal. Con respecto a los resultados obtenidos del VAN y TIR se tuvo valores negativos en los periodos. Sin embargo, a pesar de no obtener utilidades, para la empresa le es difícil rechazar o cancelar la actividad ya que forma parte de una cadena productora y exportadora de cítricos a nivel internacional. Ante ello la empresa ha venido generando cambios estructurales, gestiones de mejora y búsqueda de nuevos mercados que permitirán revertir estos resultados a valores satisfactorios debido al incremento de las ventas y la regulación de los costos de producción.

