



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Capital de trabajo y su relación con la comercialización en la
Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito
de Yanatile provincia de Calca 2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORAS:

Casafranca Farfan, Ana María (ORCID: 0000-0002-7720-0604)

Mamani Uscapi, Paola Isabel (ORCID: 0000-0002-2549-5164)

ASESOR:

Dr. Armijo Garcia, Víctor Hugo (ORCID: 0000-0002-2757-4368)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

CALLAO – PERÚ

2022

Dedicatoria

Dedico a mis padres Luis y Ceferina que siempre me depositaron su confianza y me dieron su apoyo incondicional en el transcurso de esta etapa de mi vida y a toda mi familia por darme ese aliento y fuerza para seguir adelante, a mis amistades y a todas las personas que compartieron conmigo esta etapa de formación de profesional.

Ana María

A Dios por concederme la sabiduría.

A mis padres Hugo y Ana, a mi hermana Diana y mi sobrina Valentina por ser parte de uno de mis objetivos. Por la confianza deposita en mí, el cariño y el apoyo en todo momento. Incentivándome a seguir con mis estudios y concluir con mi ansiada carrera.

Paola Isabel

Agradecimiento

Primero agradezco a Dios por darme la vida y poder concretar este objetivo, agradezco a mis padres que siempre estuvieron apoyándome en todo momento.

Agradecer a mis docentes y asesores por compartir sus conocimientos, consejos y tenerme paciencia para si crecer profesionalmente.

Agradecer a la asociación de productores agropecuarios LAQUEÑITA a su presidente al señor Javier alegre Nieto y a los 25 socios quienes me apoyaron y colaboraron con darme la información para este trabajo de investigación gracias a todos ellos pude concretar este proyecto para mi vida profesional.

Ana María

Agradezco a Dios a mis Padres, mi Hermana y mi Sobrina por ser mi fortaleza en esta travesía.

A mi Docente por guiarme, alentarme y brindarme su apoyo. Y a la Asociación Laqueñita por brindarnos el tiempo y espacio.

Paola Isabel

Índice de contenidos

Caratula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras.....	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización.....	11
3.3. Población.....	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	12
3.5. Procedimientos.....	12
3.6. Método de análisis de datos.....	12
3.7. Aspectos éticos	13
IV. RESULTADOS	14
4.1. Confiabilidad del instrumento.....	14
4.2. Prueba de normalidad.....	15
4.3. Estadística inferencial	16
V. DISCUSIÓN.....	23

VI. CONCLUSIONES.....	27
VII. RECOMENDACIONES.....	29
REFERENCIAS.....	30
ANEXOS.....	35

Índice de tablas

Tabla 1 Interpretación del Coeficiente Alfa de Cronbach	14
Tabla 2. Estadística de fiabilidad V1. Capital de trabajo	14
Tabla 3 Estadística de fiabilidad V2. Comercialización	15
Tabla 4 Prueba de normalidad Shapiro Wilks	15
Tabla 5 Escala de correlación	17
Tabla 6 Correlación entre el capital de trabajo y comercialización.....	17
Tabla 7 Correlación entre el capital de trabajo y las adquisiciones.....	18
Tabla 8 Correlación entre el capital de trabajo y la producción.....	20
Tabla 9 Correlación entre el capital de trabajo y las ventas	21

Índice de figuras

Figura 1 Prueba de normalidad.....	16
------------------------------------	----

Resumen

La investigación titulada “Capital de trabajo y su relación con la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021” cuyo objetivo fue determinar la relación entre el capital de trabajo y la comercialización en dicha Asociación, es decir midió la relación del capital de trabajo de los productores y las adquisiciones, la producción y las ventas que se realizan en la asociación, ya que el nivel de inversión repercute en diversas decisiones empresariales y ello afecta sus ventas, el estudio tiene un enfoque cuantitativo, es de nivel correlacional, de diseño no experimental - transversal, encuestando a 25 productores de café orgánico, llegando a la conclusión de que la relación entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, en base al coeficiente de correlación de Spearman es de 0.449, es decir que la correlación es positiva, moderada y por ende directa. Al obtener un p-valor de 0.024 se puede afirmar que, si existe una relación directa entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Palabras clave: Capital de trabajo, comercialización, finanzas

Abstract

The research entitled "Working capital and its relationship with marketing in the Association of Agricultural Producers Laqueñita of the district of Yanatile province of Calca, 2021" whose objective was to determine the relationship between working capital and marketing in said Association, that is, measured the relationship between the working capital of the producers and the acquisitions, production and sales that are made in the association, since the level of investment affects various business decisions and this affects their sales, the study was developed under a quantitative, a basic study at a correlational level, with a non-experimental - cross-sectional design, surveying 25 organic coffee producers, concluding that the relationship between working capital and marketing in the Laqueñita Agricultural Producers Association of the district of Yanatile province of Calca, 2021, based on Spearman's correlation coefficient is 0 .449, that is to say that the correlation is positive, moderate and therefore direct. By obtaining a level of significance or p-value of 0.024, it can be affirmed that, if there is a direct relationship between working capital and marketing in the Laqueñita Agricultural Producers Association of the Yanatile district of the province of Calca, 2021.

Keyword: Working capital, marketing, finance

I. INTRODUCCIÓN

La International Coffee Organization, (2022), como organismo internacional presenta datos actualizados acerca del comercio de café, señalando que de agosto del 2021 a enero del 2022 las exportaciones de café se han incrementado en \$724,657, siendo los países con mayores índices de exportación Brasil, Vietnam, Colombia, Uganda e Indonesia. El comercio de café brinda empleo a más de 20 millones de familias alrededor del mundo, siendo de suma importancia para la actividad económica de familias de escasos recursos que se dedican a la siembra y cosecha de este producto.

En América Latina el Perú tiene la tercera ubicación en obtención de café, siendo Brasil el principal productor, alcanzando el 2020 una producción aproximada de 69 millones de sacos de café, seguido por Colombia con una producción aproximada de 14,3 millones de sacos de café y el Perú reporto el 2020 una producción aproximada de 3,8 millones de sacos de café, cabe mencionar que la productividad de café en el Perú alcanzado el año 2019 y 2020 es menor a los años anteriores (International Coffee Organization, 2022).

Según el Panorama General acerca del Valor del Café, elaborado por (2021) las cadenas de producción y comercialización de café a nivel internacional tienen una tendencia positiva, que refuerza la necesidad de los gobiernos de fortalecer esta cadena productiva, mejorando las condiciones para los productores. De igual forma se menciona que un punto importante de partida es incrementar los niveles de inversión en infraestructura, tecnificación, procesamiento e industrialización sobre todo en aquellos países que tienen potencial agrícola de café.

Para mejorar la cadena de valor del café, es preciso mejorar el producto, mejorar la funcionalidad y sobre todo el proceso, ya que, el precio del café en los últimos 11 años estuvo por debajo de la media, esto quiere decir que hay falencias serias en la producción y comercialización. Para realizar estas mejoras se debe incrementar el capital de trabajo de las empresas dedicadas a este rubro, así como también incrementar el nivel de inversión de los productores, sobre todo en el proceso de siembra y cosecha, este último contribuirá con la reducción del índice de pobreza de estas familias (Organización Internacional del Café, 2021).

En el Cusco se reconocen 3 zonas de producción agrícola, la zona altoandina,

interandina y zona de ceja de selva, la producción de café se lleva a cabo en la zona de ceja de selva, que aglomera a la provincia de La Convención, algunos distritos de Quispicanchis, Paucartambo y Calca. A nivel nacional Cusco representa el cuarto lugar de las 7 principales regiones que participan de la producción de café, siendo Yanatile unos de los ocho distritos de la provincia Calca, dedicadas a esta actividad.

Si bien las agro exportaciones de Cusco superaron los \$20 millones de dólares el 2017, la venta de café disminuyó en un 22%, empeorando la situación el 2018 donde solo se alcanzó 4,6 millones de dólares en la exportación de café sin tostar (Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior, 2018)

Específicamente en Yanatile la producción y comercialización de café está en crecimiento, debido a que el gobierno local, mediante la gerencia de desarrollo económico ha desarrollado programas para impulsar la producción e industrialización de este producto, entre ellos el programa denominado Devida (2018) que está orientado a mejorar la calidad del café de más de 80 asociados participantes, donde se capacitaron en el manejo agronómico del café, control fitosanitario, cultivo, técnicas, etc. dentro de estas capacitaciones se logró identificar la necesidad de articular financiamiento para incrementar el capital de trabajo de los caficultores, así como capacitarlos en aspectos financieros, como el manejo de efectivo, el control de existencias, el programa de cobranzas, etc.

En vista de esta problemática y la necesidad de conocer acerca del capital de trabajo y la comercialización de los caficultores, se formuló el **problema general** ¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile, provincia de Calca, 2021? y los **problemas específicos** ¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021?, ¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021? y ¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021?.

La **justificación de la investigación**, tiene que ver con el cómo y para que se realiza la investigación, desde el punto de vista teórico tiene como propósito profundizar los conocimientos de ciencia y teoría contable, específicamente de finanzas. Desde un punto de vista práctico el estudio servirá como una herramienta y material de consulta para los productores de café acerca de la importancia que tiene el capital de trabajo en el proceso de comercialización, lo cual juntamente con las recomendaciones proporcionadas al finalizar el estudio podrán ser implementadas por los caficultores. Tiene justificación metodológica porque la investigación cumple con todos los aspectos obligados por la universidad, así como también respetará el estilo de redacción APA séptima edición, de igual forma el instrumento utilizado podrá ser de gran utilidad para futuras investigaciones.

En base a lo descrito anteriormente el **objetivo general** es determinar la relación entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021 y los **objetivos específicos** son determinar la relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, determinar la relación entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021 y determinar la relación entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

En cuanto a las hipótesis, se propone como **hipótesis general** que la relación entre el capital de trabajo y la comercialización es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021 y las **hipótesis específicas**: La relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, la relación entre el capital de trabajo y la producción es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021 y por último, la relación entre el capital de trabajo y las ventas es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

II MARCO TEÓRICO

Se tomo como referencia **antecedentes de investigación** que estudiaron las variables de estudio como son capital de trabajo y comercialización. Entre los **antecedentes internacionales** se tiene a Duque, et al (2019) que en su investigación titulada “Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial” expone aspectos relevantes del manejo del capital de trabajo y como este influye en diferentes operaciones empresariales, como la producción, productividad y la rentabilidad, para ello utiliza diferentes indicadores financieros que aplica en la información de las empresas de Guayaquil, de igual forma Ibáñez y Ludeña (2019) que en su trabajo de investigación titulado “Principales problemas de producción y comercialización del café orgánico a la Unión Europea, su incidencia en el mercado manabita”, dicho estudio fue realizado en la Universidad de Guayaquil, concluyendo que el aumento de la producción cafetalera no es perpetuo a causa sobre todo del mínimo conocimiento de tecnificación agrícola, así como los obstáculos que tienen los productores en la mercantilización del producto terminado, entre sus principales inquietudes o preocupaciones se sitúa la carencia del financiamiento dado que dicha mercancía es dispendioso en el acto de su producción.

Sarduy y Intriago (2018) en su investigación “La gestión del capital de trabajo en el sector turístico” profundiza la definición de capital de trabajo y refuerza su importancia en la gestión de una empresa, explicando que una buena gestión del capital de trabajo, influye de manera directa en la liquidez y rentabilidad de las empresas, así mismo Yaguargos (2018) es su trabajo de investigación sobre "El control interno en el proceso de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Super en Ambato, 2014" la metodología que se utiliza en el estudio es la investigación de tipo bibliográfica y de campo, desarrollada bajo el enfoque cuali-cuantitativo, concluye que, si la entidad no cuenta con una inspección interna oportuna y definido de esta manera los procesos se llevan a cabo de forma tradicional y experiencial, razón por la que se tiene deficiencias en los mecanismos de riego y problemas con las acciones que lleva a cabo el personal, que no se encuentra capacitado sobre todo en temas acerca de la comercialización,

disminuyendo la eventualidad de mejorar bienes tangibles por acumulación de mercancías y liquidación de inventarios.

Moncayo (2018) en su trabajo de investigación sobre “El proceso de comercialización y la rentabilidad de la gasolinera Ingahurco”; presentada en la Universidad Técnica de Ambato, menciona que si la rentabilidad de una entidad se ve damnificada es notoriamente por la falta de una inspección de los procesos de mercadeo en consecuencia la entidad en punto no está empleando dichos procesos, por ende, se ve damnificada en su rentabilidad, es por ello que es sumamente importante que la entidad aplique mecanismos el cual les ayude en el proceso de comercialización.

Clementina (2018) es su tesis de investigación sobre “Administración del capital de trabajo en empresas comercializadoras de materiales de construcción y ferretería en la ciudad de barranquilla, Colombia” cuya metodología utilizada fue un estudio de enfoque epistemológico, el alcance y diseño de la investigación fue descriptivo y no experimental, se llegó a la conclusión de que al organizar, planificar, direccionar y controlar un correcto capital de trabajo, faculta a la entidad hacer frente a las responsabilidades, deudas, compromisos y cargas que tienen con poca antelación, comprendiendo un monitoreo y verificación irremplazable se sus registro, de esta manera reducimos el riesgo de las disminuciones en el precio de los productos del mercado. Finalmente Gualotuña y Quilca (2018) es su investigación “Alternativas de financiamiento para la rama apícola de la asociación agropecuaria 24 de junio de Cotogchoa Asojuncot, en el Valle de los Chillos” examinó detalladamente las situaciones actuales en relación a los ámbitos internos y externos, concluyendo que la relación de la empresa y los consumidores, se dan bajo aspectos de procesos internos, recursos humanos documentos financieros y el acrecentamiento del valor comercial

En cuanto a los **antecedentes nacionales** se tiene a Arreiza y Gavidia (2019) que en su investigación “Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial” mostro las ventajas de la eficiente administración del capital de inversión y como este permite tener empresas mas solidas, mas estables financieramente, con mayor liquidez y con mejores indicadores de rentabilidad, y todo ello deriva en una gestión efectiva del activo y del pasivo. De igual forma

Espinoza y Nolasco (2020) en su trabajo de investigación sobre “Comercialización y competitividad del ají paprika de la empresa Peruvian Capsicum Exporters SAC al mercado mexicano – Manzanillo en el año 2019”; presentada en la Universidad Cesar Vallejo, determina que existe una correlación positiva media entre la comercialización y la competitividad, esto se refleja en que la comercialización de bienes y servicio de calidad es importante para ser competitivo en el mercado.

Dávila (2018) en su trabajo de investigación sobre “Gestión de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agroservicios Malón S.A.C, provincia de Bellavista, año 2016”; presentada en la Universidad Cesar Vallejo, concluye que, si no se cumplen de manera adecuada las actividades de comercialización, estas generarán pérdidas lo que afectará a la rentabilidad de la empresa. De igual forma Roca (2018) en su trabajo de investigación sobre el “Análisis de las condiciones en la comercialización de productos y su incidencia en los consumidores en el mercado de Wanchaq distrito de Wanchaq – Cusco, 2017”; desarrollada en la Universidad Andina del Cusco (UNC) durante el año, concluye que las acciones orientadas a fortalecer la venta de los productos afecta el comportamiento de los clientes, a causa de que en la actualidad las condiciones de las actividades de comercialización son inadecuadas, como la situación del estado de la infraestructura, saneamiento, formas de expendio de producto, etc. causando que los consumidores presenten dificultades e impedimentos al momento de realizar sus compras de productos de primera necesidad.

Finalmente Rafael (2019) en su trabajo de investigación “Capital de Trabajo y su incidencia en el crecimiento económico de la empresa Cap Magic S.A.C. en la industria textil del sector de confección de gorros en el emporio de Gamarra en el periodo 2013- 2017.”, en la cual se llegó a la conclusión de que el buen manejo de los fondos en efectivo (recursos financieros) incrementó de manera favorable las ventas de la empresa y a consecuencia ayudó al ente a seguir compitiendo en el mercado de manera óptima.

Desde el punto de vista teórico se analizarán las variables de estudio, partiendo de la variable 1, que es el **capital de trabajo** que según Sarduy (2018) menciona que el capital de trabajo son los recursos financieros convertible en liquidez en un periodo de corto plazo necesario la dar continuidad operativa a la empresa, por otro

lado, Chen et al (2018) el capital de trabajo, puede ser tratado como el capital de trabajo neto, que es la inversión de fondos en efectivo por la organización, entendiendo que esta inversión es (activo corriente - pasivo corriente). De igual forma Altaf y Shah (2018) indica que el capital de trabajo está compuesto por la inversión que realiza la organización, pero de dinero en efectivo o de activos que pueden transformar en dinero en efectivo en un plazo menor a un año.

Para otros autores el capital de trabajo y el capital de trabajo neto, presentan diferencias, ya que según Saucedo (2020) el capital de trabajo es la inversión en activos en un periodo de corto plazo, entre las cuentas que se configuran dentro del capital de trabajo se tiene al efectivo, cuenta por cobrar, valores negociables e inventarios.

Según Peñaloza (2008) los elementos del capital de trabajo, son: cuentas por cobrar, efectivo e inventarios, elementos que para la investigación representaran las dimensiones de la investigación. La administración de efectivo, es la administración del caudal que se mantiene en la caja chica de la empresa el cual puede utilizarse en cualquier momento, la administración de cuentas por cobrar, se refiere a la deuda a crédito que tiene un cliente, causa de adquisiciones de productos a crédito de la empresa y por último la administración de inventarios, es una porción de activos circulantes, ello integra una inversión sin restitución en bienes tangibles, esto porque el dinero usado para comprar o producir bienes estará parado hasta que se logre vender los productos terminados.

La gestión del capital de trabajo, según García, Galarza y Altamirano (2017) es la forma mediante el cual la empresa se lleva control de cada una de las cuentas corrientes, ello incluye a los activos y pasivos corrientes. Los pasivos corrientes son vitales en él, debido a que estos representan la fuente principal de financiamiento externo y los activos corrientes de igual cumplen un rol fundamental, pues si el capital es corto, la empresa presentara perdidas y falta de fluidez de dinero y si el nivel es muy alto la utilidad de la inversión estará por debajo del promedio. Tizón (2017) indica que las ventas y la gestión de ciclo de flujo de efectivo es vital para la administración adecuada del capital de trabajo, con el fin de calcular la inversión y liquidez del activo corriente.

Es vital que una empresa deba priorizar la mejora de su liquidez y sus beneficios mientras realice sus actividades diarias. (Arreiza Pusma & Gavildia Mamani , 2019), es por ello que como menciona Gitman y Zutter (2012) Es irrefutable decir que la gestión eficiente del capital de trabajo en una empresa, debido a su operatividad, depende en gran parte de la capacidad de gestión efectiva del gerente financiero de las cuentas de acreedores y proveedores, así como de inventarios.

El **efectivo y equivalente de efectivo**, para las Normas Internacionales de Contabilidad el efectivo comprende al efectivo es decir el dinero que se posee como el dinero que las empresas depositan o transfieren mediante los bancos, mientras que lo relacionado al efectivo tiene que ver con la inversión en efectivo que puede estar en cuentas corrientes de fácil manejo y que facilitan la liquidez de la empresa, que son fácilmente convertibles en efectivo. Para Efectivo es la partida de Balance General que inserta el dinero en efectivo, es decir billetes, monedas y depósitos a la vista en entidades bancarias. equivalente a efectivo, incluye las inversiones de corto plazo que son considerados altamente liquidas, pues tiene facilidad de conversión y no están expuestas al riesgo de cambios graduales de valor

Las **cuentas por cobrar** según Mantilla y Huanca (2020) se definen como una cuenta que debe ser cobrada en un tiempo determinado y que representara para la empresa un ingreso económico, el cual debe figurar en el balance general. Estos derechos a favor atreves de prestación de servicios o venta de productos son el fruto de las actividades económicas cotidianas de la empresa. Morales y Morales (2014) son los créditos que una empresa otorga a sus clientes por medio de brindar servicios y/o vender bienes; estos créditos o ventas se consideran efectivo hasta que el importe ingrese a la empresa en efectivo. Gonzales, Sanabria y Zúñiga (2016) afirman que la gestión de cuentas por cobrar representa derechos ejecutables que posee la empresa, originados por prestación de servicios, ventas de productos, préstamos otorgados u otras acciones análogas.

Las **existencias**, según Amonzabel (2019) las existencias están conformados mercaderías, materia prima, productos en proceso, productos terminados y suministros, diversos de estos activos pueden convertirse en un activo disponible o por otro lado un activo exigible. Soto (2019) El manejo relacionado con las existencias tiene bajo su control, el valor neto consiste en el dinero que se pretende

conseguir una vez todo lo que se encuentra en existencias se venda. El primero es un valor específico para la empresa mientras que este último no.

La segunda variable es la **comercialización**, que según Jimenez (2019) es la ejecución de todas las actividades de negocios necesarias e incluidas en el movimiento de los materiales y recursos desde el punto inicial de producción hasta que estos sean entregadas adecuadamente al consumidor. Kankanala (2018) la comercialización es entendida como diversas actividades y procedimientos que buscan facilitar las ventas, por otro lado, el proceso de comercializar está compuesta de varias actividades que buscan transformar nuevas innovaciones en bienes o servicios, para obtener mayores retornos de inversiones.

Serradilla (2018) de la comercialización como la puesta en acción del conjunto de actividades de negocio más allá se solo compra y venta, sino que involucra actividades de proceso como el transporte, financiamiento, empaques, información de mercados, entre otras actividades cuyo objetivo es buscar el equilibrio óptimo entre el ofertante y demandante. Lo característico de la comercialización es que son acciones de traslado, movimiento, de cambio de posesión, es dinámica y Roca (2019) definió comercialización como las actividades involucradas desde la compra de productos al proveedor hasta llegar al consumidor, considerando también las acciones que se realizaran en el proceso, como actividades físicas para intercambio, almacén, venta, transporte, entre otros. Y están las actividades auxiliares o de apoyo como la financiación, asunción de riesgos y divulgación de información en el proceso de comercialización.

La comercialización es importante para que una empresa posea mayores rendimientos y utilidades, este debe tener una canal eficiente, es decir adecuados métodos de comercialización para llegar a los consumidores sin inconveniente alguno. (Gbadegeshin, 2019). Según Nieto et al (2021) La comercialización es la llave para entender las diferentes relaciones entre los procesos de la innovación y éxitos de comercialización de productos nuevos, siendo la comercialización el impulso más importante para el cambio. Pues se considera que la fase de comercializar es la más crítica y muchas veces calificada como trivial.

Las dimensiones de comercialización son la adquisición, la producción y la venta, la **adquisición** de suministros según Flamarique (2018) debe llevarse a cabo de

forma ordenada y coherente, con la finalidad de obtener un monto razonable de dinero por la comercialización de estos bienes en almacén, obteniendo como resultado un beneficio futuro, de igual forma Feitó et al. (2019) menciona que lo que posee una empresa es un aspecto medular de una organización, ya que su comercialización le permite obtener ingresos, es por ello que es fundamental realiza un control exhaustivo de las existencias y para ello debe considerarse realizar planes estratégicos y tácticos para mejorar la gestión de las compras.

La **producción** de bienes y servicios según Rojo Gutiérrez, et al (2018) es el uso de insumos con los que se busque alcanzar los objetivos planteados. Donde el entorno organizacional juega un rol fundamental debido a que a nivel interno de la empresa se gesta la producción de productos que luego pasa al mercado para su intercambio. Gómez (2011) indica que la producción son las diversas acciones orientadas a transformar recursos tangibles o intangibles en otros terminados, como es el caso de los bienes, sin embargo, la producción de servicios es considerado servucción. El esfuerzo generado a dicho trabajo se conoce como trabajo, al cual se retribuye con un salario o sueldo.

Las **ventas** según García (2018) define la venta como un proceso de pasos concretos y adecuadamente ordenado. El concepto que se tiene desde el inicio de las actividades humanas acerca de las ventas, radica en la acción innata de supervivencia, donde muchas veces se recurrió al trueque o la transacción básica para adquirir y vender bienes de uso común, ya con la aparición de la moneda, se le dio un valor tangible a la transacción. El proceso de venta en general sigue una serie de pasos ordenados que tiene por objetivo final de venta a través del acto de negociación entre el comprador y vendedor. Castells (2019) la venta es un acervo de acciones estratégicas, técnicas y operativas orientadas a definir la transacción, es decir lograr la venta, para lograr una correcta interacción entre compradores y vendedores, el marketing se ha convertido en un aspecto básico, que busca necesidades en el mercado para satisfacerlas de manera adecuada, con la atención, precios, calidad, cantidad adecuados, espacio y tiempo acordado; buscando que los compromisos realizados por los proveedores en el momento de la oferta y acuerdo comercial, se cumpla.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación según Tamayo y Tamayo (2003) la investigación es de tipo básica o también llamada pura, ya que no se centrará en resolver el problema de estudio, sino por el contrario solo se busca recoger información de la situación problemática tal cual esta, sin afectarla ni influir en ella.

El diseño de investigación es no experimental, ya que no se realizaron experimentos y es transversal correlacional, ya que se midió el nivel de relación del capital de trabajo con la comercialización aplicando el instrumento de colecta de datos una sola vez (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

3.2. Variables y operacionalización

La investigación al ser correlacional, tiene variables 1 y 2:

Variable 1: Capital de trabajo

Duque, et al (2019) manifiesta que el capital de trabajo es un aspecto imprescindible para la administración o manejo de una organización, ya que proporciona a la organización recursos para realizar sus actividades económicas y obtener ingresos.

Variable 2: Comercialización

Son las acciones estructuradas cuyo objeto es el de vender o traspasar la propiedad de un bien o de un servicio, para una organización la comercialización es su razón de ser (Ramírez Ortiz, 2015)

3.3. Población

La **población** de estudio está compuesta por 25 socios de la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita, que se ubica en la Comunidad Campesina de Ccorimayo Lacco, en el distrito de Yanatile, provincia de Calca.

El presidente de la asociación es el señor Javier Alegre Nieto, el cual autorizó la realización de la investigación. Al tener una población corta, se decidió que la muestra sea igual que la población es decir que la **muestra**, estuvo integrada por los 25 socios, el **muestreo**, fue de tipo no probabilístico por conveniencia, bajo ese criterio es que se trabajó con el total de socios.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La **técnica** que se utilizó fue la encuesta, la cual, según Hernández y Mendoza, (2018) es una técnica por excelencia cuantitativa, que permitió recoger los datos de forma directa del sujeto de estudio y llevarlos al plano estadístico. El **instrumento** utilizado fue el cuestionario, el cual es un documento de recolección de datos con preguntas cerradas, bajo una valoración escalar.

3.5. Procedimientos

El proceso para el desarrollo de investigación fue:

- Primero, se elaboró el cuestionario en base a los indicadores considerados en la investigación, específicamente en la matriz de operacionalización.
- Segundo, el cuestionario fue revisado por el asesor Dr. Armijo García, Víctor Hugo y posteriormente validado por 3 expertos tanto en finanzas como en metodología.
- Tercero, se aplicó el cuestionario a los 25 socios de la Asociación, los días 23 de abril, 24 de abril y 25 de abril, y los resultados se subieron al SPSS para la aplicación de la prueba de confiabilidad Alpha de Cronbach, de igual forma se tomaron fotografías como evidencias para sustentar su aplicación en la tesis.
- Cuarto, se realizó la prueba de normalidad Shapiro Wilks y el coeficiente de correlación respectivo.
- Quinto, con los resultados anteriormente mencionados se elaboraron tablas y figuras para mostrar los resultados realizando una interpretación en cada uno de ellos
- Sexto, se concluyó la investigación redactando la discusión, conclusiones y recomendaciones.
- Séptimo, Se sustentaron los resultados de la tesis.

3.6. Método de análisis de datos

El análisis estadístico realizado a los resultados producto de los cuestionarios, se hizo mediante el software estadístico SPSS v.24, primero se aplicó la prueba de confiabilidad de Alpha de Cronbach, después la prueba de normalidad de Shapiro Wilks se pudo determinar que el estadígrafo más adecuado para utilizar fue el de Spearman, una vez se aplicó este estadígrafo se pudo descubrir el

nivel de relación entre el capital de trabajo y la comercialización, finalmente se realizaron tablas y figuras para representar estos resultados.

3.7. Aspectos éticos

La investigación se llevó a cabo de manera respetuosa con los criterios de redacción, reconociendo en toda la tesis la autoría de los estudiosos citados, utilizando el estilo de redacción APA séptima edición.

De igual forma el cuestionario se aplicó respetando la confidencialidad y la autonomía de los encuestados, la información que brindaron los encuestados se trató con total responsabilidad, ética y verdad, siendo responsable por la veracidad de los resultados.

IV. RESULTADOS

Una vez aplicado el instrumento en los 25 integrantes de la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita, Yanatile, Calca, se aplicaron los siguientes estadísticos

4.1. Confiabilidad del instrumento

El Alfa de Cronbach como coeficiente de confiabilidad permite conocer la consistencia interna de la escala utilizada en el instrumento, en este caso se aplicó este coeficiente para cada variable en base a la siguiente escala:

Tabla 1

Interpretación del Coeficiente Alfa de Cronbach

Intervalos	Interpretación
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Excelente confiabilidad
1.00	Confiabilidad perfecta

Fuente: Herrera, A (1988) Notas sobre Psicometría. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia

Variable 1: Capital de Trabajo

Tabla 2.

Estadística de fiabilidad V1. Capital de trabajo

Alfa de Cronbach	N de elementos
.743	10

Elaboración propia en el SPSS

Interpretación: Los resultados hallados acerca de la Variable 1: Capital de trabajo, son confiables, ya que al aplicar el coeficiente estadístico Alfa de Cronbach se obtuvo un valor de 0.743, que se encuentra en el intervalo (0.72 a 0.99) que demuestra que los datos tienen una excelente confiabilidad.

Variable 2: Comercialización

Tabla 3 *Estadística de fiabilidad V2. Comercialización*

Alfa de Cronbach	N de elementos
.765	10

Elaboración propia en el SPSS

Interpretación: Los resultados hallados acerca de la Variable 2: Comercialización, son confiables, ya que al aplicar el coeficiente estadístico Alfa de Cronbach se obtuvo un valor de 0.765 que se encuentra en el intervalo (0.72 a 0.99) que demuestra que los datos tienen una excelente confiabilidad.

4.2. Prueba de normalidad

La prueba de normalidad cumple la finalidad de determinar si los datos obtenidos representan una distribución normal y en base a ello establecer el estadígrafo más correcto a usar. Al tener una muestra de 25 socios ($n \leq 50$) se utilizó la prueba Shapiro-Wilks, con un nivel de confianza de 95%

Las hipótesis son:

H_0 : Los datos tienen una distribución normal

H_1 : Los datos no tienen una distribución normal

La regla de decisión:

Si $p < 0,05$ rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 .

Si $p \geq 0,05$ aceptamos H_0 y rechazamos la H_1 .

Tabla 4

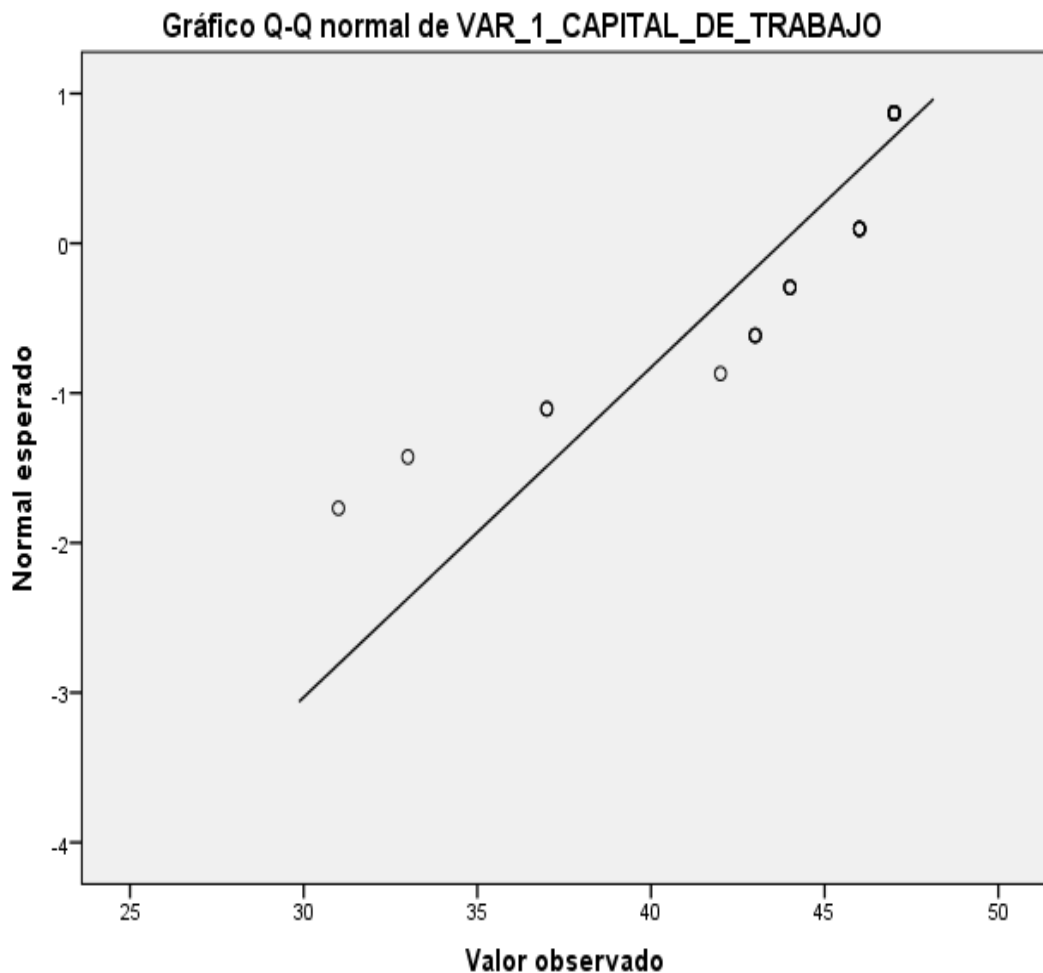
Prueba de normalidad Shapiro Wilks

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
VAR 1: Capital de Trabajo	.732	25	.000
VAR 2: Comercialización	.772	25	.000

Elaboración propia en el SPSS

Figura 1

Prueba de normalidad



Elaboración propia en el SPSS

Interpretación: Según la prueba de normalidad Shapiro Wilks se obtuvo un p-valor o nivel de significancia de 0,000 en ambas variables, que en base a la regla de decisión se puede interpretar que al ser el $p < 0,05$ se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 , es decir que los datos no tienen una distribución normal.

4.3. Estadística inferencial

La prueba de normalidad que se mostró en la tabla 4, permitió saber que los datos obtenidos no tienen una distribución normal, y en base a ello se identificó que el estadígrafo correcto a utilizar es la prueba de correlación de rangos Spearman que se empleó para analizar los objetivos de la investigación. El resultado obtenido se interpretó bajo la siguiente escala:

Tabla 5

Escala de correlación

-1	Correlación negativa grande y perfecta
(-0.9 a -0.99)	Correlación negativa muy alta
(-0.7 a -0.89)	Correlación negativa alta
(-0.4 a -0.69)	Correlación negativa moderada
(-0.2 a -0.39)	Correlación negativa baja
(-0.01 a -0.19)	Correlación negativa muy baja
0	Nula
(0.0 a 0.19)	Correlación positiva muy baja
(0.2 a 0.39)	Correlación positiva baja
(0.4 a 0.69)	Correlación positiva moderada
(0.7 a 0.89)	Correlación positiva alta
(0.9 a 0.99)	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente Martinez (2002)

Objetivo general: Determinar la relación entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021

Tabla 6

Correlación entre el capital de trabajo y comercialización

		VAR 1: Capital de Trabajo	VAR 2: Comercializ ación
Rho de Spearman	VAR 1: Capital de Trabajo	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	.449*
		N	.024
			25
	VAR 2: Comercialización	Coeficiente de correlación	.449*
		Sig. (bilateral)	1.000
		N	.024
			25

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Elaboración propia en el SPSS

Interpretación: Según el coeficiente de relación de Spearman, se obtuvo un índice de relación entre las variables “Capital de trabajo” y “Comercialización” de 0.449, que significa que las variables tienen una correlación positiva

moderada y por ende directa. Esta relación es positiva ya que los productores de café encuestados, entienden que es necesario invertir en sus insumos, en sus equipos, en sus fertilizantes, etc si quieren producir mas y mejor café, es decir que su capital se relaciona con las ventas de la asociación.

Prueba de Hipótesis:

H₀: No existe relación directa entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

H₁: Si existe relación directa entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021

Regla de decisión:

Si el p-valor o sig es \geq a 0.05 se concluye la H₀ y si el p-valor o nivel de significancia es $<$ a 0.05 se concluye la H₁

Conclusión:

Se concluye que al obtener en la tabla 6 un p-valor de 0.024 y ser este menor a 0.05, si existe relación directa entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Objetivo específico 1: Determinar la relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Tabla 7

Correlación entre el capital de trabajo y las adquisiciones

			VAR 1: Capital de Trabajo	Dim 1 de VAR 2: Adquisiciones
Rho de Spearman	VAR 1: Capital de Trabajo	Coefficiente correlación	de 1.000	.469*
		Sig. (bilateral)	.	.018

	N	25	25
	Coeficiente de correlación	.469*	1.000
Dim 1 de VAR 2:	Sig. (bilateral)	.018	.
Adquisiciones	N	25	25

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Elaboración propia en el SPSS

Interpretación: Según el coeficiente de relación de Spearman, se obtuvo un índice de relación entre la variable 1 “Capital de trabajo” y la dimensión 1 de la variable 2 “Adquisiciones” de 0.469, que significa que las variables tienen una correlación positiva moderada y por ende directa. Este resultado es coherente con la actividad productiva de los productores cafetaleros, ya que depende del capital de trabajo que tienen para realizar sus adquisiciones sobre todo de semillas y fertilizantes.

Prueba de Hipótesis:

H₀: No existe relación directa entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

H₁: Si existe relación directa entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Regla de decisión:

Si el p-valor o sig es \geq a 0.05 se concluye la H₀ y si el p-valor o nivel de significancia es $<$ a 0.05 se concluye la H₁

Conclusión:

Se concluye que al obtener en la tabla 7 un p-valor de 0.018 y ser este menor a 0.05, si existe relación directa entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Objetivo específico 2: Determinar la relación entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Tabla 8

Correlación entre el capital de trabajo y la producción

			VAR 1: Capital de Trabajo	Dim 2 de VAR 2: Producción
Rho de Spearman	VAR 1: Capital de Trabajo	Coeficiente de correlación	1.000	.548**
		Sig. (bilateral)	.	.005
		N	25	25
	Dim 2 de VAR 2: Producción	Coeficiente de correlación	.548**	1.000
		Sig. (bilateral)	.005	.
		N	25	25

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

Interpretación: Según el coeficiente de relación de Spearman, se obtuvo un índice de relación entre la variable 1 “Capital de trabajo” y la dimensión 2 de la variable 2 “Producción” de 0.548, que significa que las variables tienen una correlación positiva moderada y por ende directa. Este resultado es coherente con la actividad empresarial de los productores cafetaleros de la Asociación Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, ya que el capital de trabajo se relaciona con la producción, puesto que los productores han podido invertir en máquinas y equipos para mejorar su proceso productivo, porque si bien la municipalidad compro equipos para la asociación muchas veces estos no son suficientes, y los socios con sus ganancias deben aportar para comprar aquellos faltantes y cumplir con la producción planteada.

Prueba de Hipótesis:

H₀: No existe relación directa entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

H₁: Si existe relación directa entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Regla de decisión:

Si el p-valor o sig es \geq a 0.05 se concluye la H₀ y si el p-valor o nivel de significancia es $<$ a 0.05 se concluye la H₁

Conclusión:

Se concluye que al obtener en la tabla 8 un p-valor de 0.005 y ser este menor a 0.05, si existe relación directa entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Objetivo específico 3: Determinar la relación entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Tabla 9

Correlación entre el capital de trabajo y las ventas

			VAR 1: Capital de Trabajo	Dim 3 de VAR 2: Ventas
Rho de Spearman	VAR 1: Capital de Trabajo	Coefficiente de correlación	1.000	.419*
		Sig. (bilateral)	.	.037
		N	25	25
	Dim 3 de VAR 2: Ventas	Coefficiente de correlación	.419*	1.000
		Sig. (bilateral)	.037	.
		N	25	25

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).
Elaboración propia en el SPSS

Interpretación: Según el coeficiente de relación de Spearman, se obtuvo un índice de relación entre la variable 1 “Capital de Trabajo” y la dimensión 3 de la variable 2 “Ventas” de 0.419, que significa que las variables tienen una correlación positiva moderada y por ende directa. Este resultado quiere decir

que el capital de trabajo si se relaciona con las ventas, ya que cuando se gestiona de la manera correcta el capital de trabajo es decir cuando se invierte de la manera correcta las ventas en la asociación se incrementan.

Prueba de Hipótesis:

H₀: No existe relación directa entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

H₁: Si existe relación directa entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

Regla de decisión:

Si el p-valor o nivel de significancia es \geq a 0.05 se concluye la H₀ y si el p-valor o nivel de significancia es $<$ a 0.05 se concluye la H₁

Conclusión:

Se concluye que al obtener en la tabla 9 un p-valor de 0.037 y ser este menor a 0.05, si existe relación directa entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.

V. DISCUSIÓN

Con los resultados hallados en la investigación y corroborados con antecedentes de estudio sí como sustento teórico, se desarrolló la discusión, partiendo con la **hipótesis general**, “La relación entre el capital de trabajo y la comercialización es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021”, los resultados mostrados en la tabla 6, donde la relación entre la variable 1 “Capital de Trabajo” y la variable 2 “Comercialización”, es de $r=0.449$, es decir positiva, moderada y directa y su p-valor es de 0.024, que es menor a 0.05 por ende se acepta que si existe relación entre capital de trabajo y comercialización, así como de sus dimensiones que son adquisiciones, producción y ventas, donde todos los resultados denotaron relaciones positivas, directas y moderadas, lo que significa que la inversión ya sea propia o de terceros se relaciona de manera directa con la comercialización que realiza la empresa.

Este resultado se puede comparar con el estudio de Moncayo (2018) que, en su trabajo de investigación sobre el capital de trabajo y la rentabilidad, concluyo que el proceso de comercialización muestra como las ventas se relacionan con diversos aspectos empresariales, financieros y económicos, entre ellos la rentabilidad, la inversión y la utilidad. Por otro lado, Altaf y Shah (2018) indica que el capital de trabajo está compuesto por la inversión que realiza la organización, pero de dinero en efectivo o de activos que pueden transformar en dinero en efectivo en un plazo menor a un año, es decir que la finalidad del capital de trabajo es la generación de mas dinero, lo cual es coherente con la finalidad de la comercialización

En cuanto a la **hipótesis específica 1**, “La relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021” en base a los resultados obtenidos en la tabla 7, el nivel de relación es de $r=0.469$ es decir positivo, directo y moderado, con un p-valor de 0.018, que al ser menor de 0.05, permite aceptar que efectivamente hay una relación entre capital de trabajo y adquisiciones, entendiendo con ello que el capital de trabajo permite realizar las adquisiciones planeadas en cantidad y calidad.

Estos datos son coherentes con otras investigación, por ejemplo pueden ser comparados con la investigación de Clementina (2018) que mencionaba que la

gestión del capital de trabajo en empresas comercializadoras de materiales de construcción en Colombia es importante, ya que ello permitía a las empresas obtener resultados financieros positivos, lo mismo menciona Espinoza y Nolasco (2020) que recalca la importancia entre la competitividad y la comercialización, resaltando que la competitividad o los factores diferenciales partes de buscar diferencias en la calidad de producción.

Como menciona Flamarique (2018) las adquisiciones deben llevarse a cabo de forma ordenada y coherente con la finalidad de obtener un monto razonable de dinero por la comercialización de estos bienes en almacén, obteniendo como resultado un beneficio futuro, estas adquisiciones no se podrían llevar a cabo si no se contara con el capital de trabajo idóneo, y si no se buscara estrategias adecuadas de compra, para comprar precios más razonables, esto quiere decir que en este punto no solo implica tener un capital de trabajo sino también, administrarlo de manera óptima.

En cuanto a la **hipótesis específica 2**, la relación entre el capital de trabajo y la producción es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, esto respaldado por la tabla 8 donde se visualiza una relación de $r=0.548$ que quiere decir que la relación es directa, positiva y moderada, con un p-valor de 0.005, que al ser menor a 0.05 permite aceptar que efectivamente hay una relación entre capital de trabajo y la producción, este resultado permite mostrar que cuando existe inversión o capital de trabajo esto se relaciona con los procesos productivos, ya que se puede implementar mejores equipos, se puede invertir en automatizar el proceso, etc., por ende existe una relación.

Estos datos al ser comparados con Sarduy (2018) que menciona que el capital de trabajo son los recursos financieros convertible en liquidez en un periodo de corto plazo necesario le dará continuidad operativa a la empresa, es decir que el capital de trabajo posibilita que la empresa realice sus actividades de manera normal, y que sus procesos productivos, de servucción o de comercialización no se interrumpan. De igual forma Gitman y Zutter (2012) mencionaba que la gestión eficiente del capital de trabajo en una empresa, depende de la capacidad de gestión

efectiva del gerente financiero en diferentes actividades empresariales en todo el proceso productivo.

A nivel teórico Gómez (2011) indica que la producción son las diversas acciones orientadas a transformar recursos tangibles o intangibles en otros terminados, como es el caso de los bienes, sin embargo, la producción de servicios es considerado servucción. Es entonces relevante afirmar que para que todas estas actividades se lleven a cabo con normalidad es preciso que la empresa cuente con los recursos financieros adecuados, como el capital de trabajo.

Finalmente, en cuanto a la **hipótesis específica 3**, “La relación entre el capital de trabajo y las ventas es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021”, según la tabla 9 mostraron un nivel de relación de $r=0.419$, que plasma una relación, positiva, directa y moderada, con un p-valor de 0.037 que al ser menor a 0.05, valida que existe una relación entre capital de trabajo y ventas.

Este resultado es comparable con los hallazgos de Duque, et al (2019) que en su investigación estudiaba la relación entre capital de trabajo y rentabilidad, donde mostro la relevancia del capital de trabajo con diferentes operaciones empresariales, como la producción, productividad y la rentabilidad, que se traduce también en la comercialización por parte de la empresa, ya que la empresa mostro también la gran relación que tiene el capital de trabajo con todas las dimensiones de comercialización. En sus estudio recalca que toda acción estratégica llevada a cabo en una empresa de manera correcta se refleja en las ventas de una empresa, y por ende en la rentabilidad.

Lo mismo menciona Arreiza y Gavidia (2019) que mostraba las ventajas de la eficiente administración del capital de inversión y como este permite tener empresas mas solidas, mas estables financieramente, con mayor liquidez y con mejores indicadores de rentabilidad.

Como menciona Castells (2019) la venta es un acervo de acciones estratégicas, técnicas y operativas orientadas a definir la transacción, es decir lograr la venta, para lograr una correcta interacción entre compradores y vendedores, es decir entre las Asociaciones agrícolas que se encuentran en distritos alejados, y sus clientes, justamente esta relación es bastante compleja en Asociaciones como Laqueñita,

que se encuentran en localidades alejadas de las zonas urbanas, y donde sus productores se encuentran en situaciones de pobreza o pobreza extrema, es quizás esté el motivo por el cual el nivel de relación entre capital de trabajo y ventas es un poco mas bajo frente a las otras hipótesis, ya que la problemática con respecto a sus ventas tiene muchas otras causas, como las habilidades comerciales de los socios, su conocimiento de marketing y publicidad, las estrategias de precios, etc. que pueden ser alcances para futuras investigaciones tanto en contabilidad como otras carreras de las ciencias empresariales.

VI. CONCLUSIONES

1. La relación entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, en base al coeficiente de correlación de Spearman es de 0.449, es decir que la correlación es positiva, moderada y por ende directa. Al obtener un p-valor de 0.024 se afirma que, si existe una relación directa entre el capital de trabajo y la comercialización ya que cuando la empresa realiza una mayor y mejor gestión del capital de trabajo, diferentes aspectos empresariales mejoran, como las adquisiciones, producción y ventas, por ende, la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, mejora de manera significativa.
2. La relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, en base al coeficiente de correlación de Spearman es de 0.469, es decir que la relación es positiva, moderada y por consiguiente directa. Al obtener un p-valor de 0.018 se afirma que, si existe una relación directa entre el capital de trabajo y las adquisiciones, ello se debe a que el tener un capital de trabajo adecuado y administrarlo de manera eficiente, permite tener mejores adquisiciones, sobre todo en un rubro como el de producción y comercialización de café, donde se tienen insumos como las semillas, fertilizantes, costales, bolsas, etc.
3. La relación entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, en base al coeficiente de correlación de Spearman es de 0.548, es decir que la relación es positiva y directa. Al obtener un p-valor de 0.005, se afirma que, si existe una relación directa entre las variables capital de trabajo y producción, por ende, la relación es directamente proporcional. Esto quiere decir que el capital trabajo se relaciona con el proceso productivo, con los equipos que se usan, con los insumos que se utilizan,

etc., a medida que se emplee el capital de trabajo de manera optima en el proceso productivo, se tendrán mejores resultados en la producción.

4. La relación entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021, en base al coeficiente de correlación de Spearman es de 0.419, que quiere decir que la relación es positiva, moderada por ende directa. Al obtener un p-valor de 0.037 se afirma que si existe una relación directa entre las variables capital de trabajo y ventas. Esto se refleja en que el uso adecuado del capital de trabajo genera mayores ventas, ya que la inversión en mejorar los estándares de calidad del producto conduce al incremento de las ventas.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, que al tener un mejor capital de trabajo va ayudar a una mejor comercialización ya que la empresa va contar con fondos para generar más productos terminados que puedan llegar a los consumidores.
2. Se recomienda a la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, que al tener un mayor capital de trabajo ayudara a que la empresa pueda adquirir una mayor cantidad de insumos, que se convertirán en productos terminados y llevaran a generar un mayor resultado.
3. Se recomienda a la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, que al tener un buen capital de trabajo, va a llevar a que la empresa pueda producir más, que tenga una mejor tecnología en el proceso de producción y eso va a llevar a la empresa a que sus productos sean de mayor calidad.
4. Se recomienda a la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, que al tener mayor capital de trabajo le va ayudar a adquirir mas insumos para producir mas productos terminados y a la vez ayudara a que la Asociación tenga más ventas que ayudara a generar mas ingresos para la Asociación.

REFERENCIAS

- Altaf, N., & Shah, F. A. . (2018). *How does working capital management affect the profitability of Indian companies*. Journal of Advances in Management Research.
- Amonzabel Gonzales, M. A. (2019). Desvalorización de la cooperativa de telecomunicaciones sucre limitada. *Revista Investigación y Negocios*, 46-64.
- Arreiza Puma , E., & Gavildia Mamani , J. N. (2019). Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Revista Valor Contable* , 65-67.
- Arreiza Puma, E., & Gavidia Mamani, J. (2019). Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Revista Científica Valor Contable*, 65-78.
- Castells, M. A. (2019). *Dinamización de las ventas: el proceso comercial*. España: ESIC Editorial.
- Chen, C., & Kieschnick, R. . (2018). *Bank credit and corporate working capital management*. Journal of Corporate Finance.
- Clementina Bornacelli, L. R. (2018). *“administración del capital de trabajo en empresas comercializadoras de materiales de construcción y ferretería en la ciudad de barranquilla, Colombia”* . Barranquilla - Colombia: Universidad dela Costa. Obtenido de <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/93/57302354-1098687807.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Dávila Mas, S. A. (2018). *“Gestión de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Agroservicios Malón S.A.C, provincia de Bellavista, año 2016”*. Universidad Cesar Vallejo. Peru -Tarapoto: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/27014/D%
%a1vila_MSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/27014/D%c3%a1vila_MSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Devida. (2018). Obtenido de <https://www.devida.gob.pe/-/devida-capacitara-a-caficultores-de-yanatile-en-cusco-para-mejorar-la-calidad-en-la-produccion>

- Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior. (2018). *Reporte de Comercio Regional Cusco - 2018*. Cusco: Viceministerio de Comercio Exterior.
- Duque Espinoza, G., Espinoza Flores, O., Gonzáles Soto, K., & Sigüencia Muñoz, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *INNOVA Research Journal*, 1-17.
- Espinoza Salvo, A. E., & Nolasco Meneses, J. M. (2020). *Comercialización y competitividad del ají paprika de la empresa Peruvian Capsicum Exporters SAC al mercado mexicano – Manzanillo en el año 2019*. Peru- Lima: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56615/Espinoza_SAE-Nolasco_MJM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Feitó Cespón , M., Cespón Castro, R., & Rubio Rodriguez, A. R. (2019). Modelos de optimización para el diseño sostenible de cadenas de suministros de reciclaje de múltiples productos. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, vol. 24, no 1, p. 135-148.
- Flamarique, S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. Marge books.
- García Aguilar, J., Galarza Torres, S., & Altamirano Salazar, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 10, 30 - 39.
- García Bobadilla, L. M. (2018). *Ventas*. España: ESIC Editorial.
- Gbadegeshin, S. (2019). The Effect of Digitalization on the Commercialization Process of High-Technology Companies in the Life Sciences Industry. *Technology Innovation Management Review*, 51-52.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.
- Gómez Niño, O. (2011). Los costos y procesos de producción, opción estratégica de productividad y competitividad en la industria de confecciones infantiles de Bucaramanga. *Revista EAN*.

- Gonzales Pisco, E., Sanabria Bolaños, S. W., & Zúñiga Castillo, A. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista Valor Contable*, 59-74.
- Gualotuña Suntaxi, T. E., & Quilca Mendoza , G. D. (2018). “*alternativas de financiamiento para la rama apícola de la asociación agropecuaria 24 de junio de Cotogchoa Asojuncot, en el Valle de los Chillos*”. Quito - Ecuador: Universidad Central del Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/11214/1/T-UCE-0005-141-2017.pdf>
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Ibáñez Lombeida, S., & Ludeña Chang, M. (2019). *Principales problemas de producción y comercialización del café orgánico a la Unión Europea, su incidencia en el mercado manabita*. Guayaquil: [http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/27486/1/susana%20y%20Marie la%20tesis%20aprobada.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/27486/1/susana%20y%20Marie%20la%20tesis%20aprobada.pdf).
- International Coffee Organization. (2022). *Organización Internacional del Café*. Obtenido de Estadísticas del comercio: https://www.ico.org/ES/trade_statistics.asp?section=Estad%EDstica
- Jimenez Nieto, L. (2019). *Dirección y comercialización*. España: Paraninfo, SA.
- Kankanala, K. (2018). Lean Commercialization: A New Framework for Commercializing High Technologies. *Technology Innovation Management Review*, 50-63.
- Mantilla Carranza, J., & Huanca Callasaca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *Sciéndo*, 259-263.
- Moncayo García, S. D. (2018). “*El proceso de comercialización y la rentabilidad de la Gasolinera Ingahurco*”. Ambato- Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24911/1/T3909i.pdf>

- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo editorial patria.
- Nieto Cubero, J., Adebayo Gbadegeshin, S., & Consolación, C. (2021). Commercialization of disruptive innovations: Literature review and proposal for a process framework. *International Journal of Innovation Studies*, 127-144.
- Organización Internacional del Café. (2021). *El Valor del Café. Panorama General*. Alemania: Federal Ministry for Economic Cooperation and Development.
- Peñaloza Palomeque, M. (2008). Administración del capital de trabajo. *Perspectivas*(21), 14.
- Rafael Pacheco , V. H., & Suclli Cutipa, H. B. (2019). “*Capital de Trabajo y su incidencia en el crecimiento económico de la empresa Cap Magic S.A.C. en la industria textil del sector de confección de gorros en el emporio de Gamarra en el periodo 2013- 2017.*”. Lima - Peru: Universidad tecnologica del Peru. Obtenido de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2197/Victor%20Rafael_Henry%20Suclli_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramírez Ocaña, M. (2020). *Proyecto de inversión privada para la comercialización de sazónador de loche en presentación de bolsa de 35 g dirigido a bodegas-Chiclayo*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Ramírez Ortiz, M. E. (2015). *Tendencias de innovación en la ingeniería de alimentos*. OmniaScience. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=LBpOCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA169&dq=qu%C3%A9+es+comercializaci%C3%B3n&ots=cT44MZpdOj&sig=tH7jV0tDXCRqsmBaevpKSL4dLMM#v=onepage&q=qu%C3%A9%20es%20comercializaci%C3%B3n&f=false>
- Roca Martínez, N. (2018). *Análisis de las condiciones en la comercialización de productos y su incidencia en los consumidores en el mercado de Wanchaq distrito de Wanchaq – Cusco, 2017*. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de

http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/2276/1/Nohelia_Tesis_bac_hiller_2018.pdf

- Roca Prats, J. L. (2019). *Comercialización de eventos*. España: Paraninfo, SA.
- Rojo Gutiérrez, M., Bonilla Jurado, D., & Masaquiza Caiza, C. (2018). El desarrollo de nuevos productos y su impacto en la producción: caso de estudio BH Consultores. *Universidad y Sociedad*, 134-142.
- Sarduy Gonzales, M., & Intriago Mora, C. P. (2018). La gestión de capital de trabajo en el sector turístico. *Confin Habana*, 337 - 349 .
- Sarduy Gonzalez, M., & Intriago Mora, C. (2018). La gestión del capital de trabajo en el sector turístico . *Cofin Habana*, 337-349.
- Saucedo Venegas , H. (2020). *Capital de trabajo: Modelos de negocio con valor económico agregado*. Ciudad de México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Serradilla Pérez, M. (2018). *Asesoramiento, venta y comercialización de productos y servicios turísticos*. España: IC editorial.
- Soto Aparicio, A. P. (2019). El ahorro minorista de la banca privada española, 1900-1935. *Revista de Historia Industrial. Economía y Empresa*,, 65-95.
- Tamayo y Tamayo, M. (2003). *El proceso de la Investigación científica*. Mexico: Limusa Noriega Editores.
- Tizón Humayasi, P. T. (2017). Relación entre capital de trabajo y rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, 2010-2015. *Revista Valor Contable*, 95-108.
- Yaguargos Pilco, M. (2018). *El control interno en el proceso de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Supermercados de la ciudad de Ambato en el año 2014*. Ambato – Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18552/1/T3303i.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1. Matriz de consistencia: Capital de trabajo y su relación con la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021

Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Método
Problema General	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021?	Determinar la relación entre el capital de trabajo y la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021	La relación entre el capital de trabajo y la comercialización es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021	Variable 01 Capital de trabajo - Efectivo y equivalente de efectivo - Cuentas por cobrar - Existencias	Dinero en efectivo Dinero en cuenta corriente Cheques Caja chica Terceros Socios o accionista Otras cuentas por cobrar Abonos Semillas Café orgánico	1. ENFOQUE Cuantitativo 2. TIPO DE ESTUDIO: Básico 3. NIVEL Correlacional 4. DISEÑO DE ESTUDIO No experimental Transversal 5. POBLACIÓN 25 productores de café orgánico 6. MUESTRA 25 productores de café orgánico 7. TÉCNICA Encuesta 8. INSTRUMENTO Cuestionario 9. ANALISIS DE DATOS SPSS V26
Problemas específicos	objetivos específicos	hipótesis específicas			
- ¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021? - ¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021? - ¿Cuál es la relación entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021?	- Determinar la relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021. - Determinar la relación entre el capital de trabajo y la producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021 - Determinar la relación entre el capital de trabajo y las ventas en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.	- La relación entre el capital de trabajo y las adquisiciones es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021. - La relación entre el capital de trabajo y la producción es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021. - La relación entre el capital de trabajo y las ventas es directa en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021.	Variable 02 Comercialización - Adquisición - Producción - Ventas	Cantidad Calidad Variedad Insumos Mano de obra directa Costos indirectos de producción Distribución Transporte Demanda Precio	

ANEXO 2. Matriz de operacionalización

Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
V1. Capital de trabajo: Panda y Nada (2018) señala que el capital de trabajo es el dinero e inversión que se precisa en la empresa para operar, es considerado como el activo corriente que posee una empresa, para poder seguir operando continuamente	Baker. et al (2017) señala que el capital de trabajo a menudo se le denomina activos líquidos o corrientes, los fondos en efectivo, cuentas por cobrar y las existencias que posee la empresa	Dimensión 01: Efectivo y equivalente de efectivo	<ul style="list-style-type: none"> - Dinero en efectivo - Dinero en cuenta corriente - Cheques - Caja chica 	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Siempre 5. Casi Siempre
		Dimensión 02: Cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> - Terceros - Socios o accionista - Otras cuentas por cobrar 	
		Dimensión 03: Existencias	<ul style="list-style-type: none"> - Semillas - Abonos - Café orgánico 	
V2. Comercialización: Ramírez (2020). La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución.	Ramírez (2020). La comercialización de un producto consiste en poner a la venta un producto, darle las condiciones comerciales necesarias para su venta en este sentido se enfocará en tres adquisiciones producción y venta	Dimensión 01: Adquisición	<ul style="list-style-type: none"> - Cantidad - Calidad - Variedad 	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Siempre 5. Casi Siempre
		Dimensión 02: Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Insumos - Mano de obra directa - Costos indirectos de producción 	
		Dimensión 03: Ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Distribución - Transporte - Demanda - Precio 	

ANEXO 3. Instrumento de recolección de datos



CUESTIONARIO

“Capital de trabajo”

Señor o señora socio de la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile, el presente cuestionario es anónimo y tiene fines puramente académicos, agradecemos de antemano su disposición.

Indicaciones: A continuación, se le presenta una serie de preguntas las cuales deberá Ud. responder marcando con una (X) la respuesta que considere correcta.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

N°	DESCRIPCIÓN	ESCALA				
		1	2	3	4	5
Efectivo y equivalente de efectivo						
1	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero en efectivo?					
2	¿La asociación comunica a los asociados de manera constante cuanto de dinero se tiene en las cuentas de la asociación?					
3	¿Se conoce la cantidad y montos de los cheques recibidos por la comercialización del café?					
4	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero de caja chica?					
Cuentas por cobrar						
5	¿La asociación tiene deudas por cobrar con otras personas ajenas a la asociación?					
6	¿Conoce si la asociación tiene deudas por cobrar con los socios de la asociación?					
7	¿La asociación reporta de manera transparente y constante si se tiene cuentas por cobrar?					
Existencias						
8	¿La asociación tiene en almacén el registro de las semillas para la producción?					
9	¿La asociación tiene en almacén el registro de los abonos para la producción?					
10	¿La asociación tiene en almacén el registro ordenado de los productos terminados y en proceso?					



CUESTIONARIO

“Comercialización”

Señor o señora socio de la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile, el presente cuestionario es anónimo y tiene fines puramente académicos, agradecemos de antemano su disposición.

Indicaciones: A continuación, se le presenta una serie de preguntas las cuales deberá Ud. responder marcando con una (X) la respuesta que considere correcta.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

N°	DESCRIPCIÓN	ESCALA				
		1	2	3	4	5
Adquisiciones						
1	¿En la asociación se lleva un control de la cantidad de insumos que se adquieren?					
2	¿La asociación adquiere insumos de calidad?					
3	¿La asociación adquiere insumos de forma variada a proveedores diversos?					
Producción						
4	¿La asociación informa y consulta a los socios acerca de los insumos con los que se produce?					
5	¿La asociación informa y consulta acerca de la mano de obra que se contrata en la asociación?					
6	¿Conoce que costos adicionales a los insumos y mano de obra la asociación utiliza para la producción?					
Ventas						
7	¿Conoce acerca de los costos de distribución que la asociación tiene?					
8	¿La asociación comunica acerca de los costos de transporte que se emplean para trasladar los productos?					
9	¿La demanda de los productos en el mercado justifican la cantidad de producción?					
10	¿El precio del café que la asociación comercializa es competitivo frente a los productos de la competencia?					

ANEXO 4. Validación de instrumentos



Certificado de validez de contenido del instrumento

MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Efectivo y equivalente de efectivo													
1	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero en efectivo?				X				X				X	
2	¿La asociación comunica a los asociados de manera constante cuanto de dinero se tiene en las cuentas de la asociación?				X				X				X	
3	¿Se conoce la cantidad y montos de los cheques recibidos por la comercialización del café?				X				X				X	
4	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero de caja chica?				X				X				X	
	Cuentas por cobrar	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
5	¿La asociación tiene deudas por cobrar con otras personas ajenas a la asociación?				X				X				X	
6	¿Conoce si la asociación tiene deudas por cobrar con los socios de la asociación?				X				X				X	
7	¿La asociación reporta de manera transparente y constante si se tiene cuentas por cobrar?				X				X				X	
	Existencias	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
8	¿La asociación tiene en almacén el registro de las semillas para la producción?			X					X				X	
9	¿La asociación tiene en almacén el registro de los abonos para la producción?			X					X				X	
10	¿La asociación tiene en almacén el registro ordenado de los productos terminados y en proceso?			X					X				X	

Certificado de validez de contenido del instrumento

MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Adquisiciones													
1	¿En la asociación se lleva un control de la cantidad de insumos que se adquieren?				X				X				X	
2	¿La asociación adquiere insumos de calidad?				X				X				X	
3	¿La asociación adquiere insumos de forma variada a proveedores diversos?				X				X				X	
	Producción	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
4	¿La asociación informa y consulta a los socios acerca de los insumos con los que se produce?				X				X				X	
5	¿La asociación informa y consulta acerca de la mano de obra que se contrata en la asociación?				X				X				X	
6	¿Conoce que costos adicionales a los insumos y mano de obra la asociación utiliza para la producción?				X				X				X	
	Ventas	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
7	¿Conoce acerca de los costos de distribución que la asociación tiene?				X				X				X	
8	¿La asociación comunica acerca de los costos de transporte que se emplean para trasladar los productos?				X				X				X	
9	¿La demanda de los productos en el mercado justifican la cantidad de producción?				X				X				X	
10	¿El precio del café que la asociación comercializa es competitivo frente a los productos de la competencia?				X				X				X	

Certificado de validez de contenido del instrumento
MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Efectivo y equivalente de efectivo													
1	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero en efectivo?				X				X				X	
2	¿La asociación comunica a los asociados de manera constante cuanto de dinero se tiene en las cuentas de la asociación?				X				X				X	
3	¿Se conoce la cantidad y montos de los cheques recibidos por la comercialización del café?				X				X				X	
4	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero de caja chica?				X				X				X	
	Cuentas por cobrar	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
5	¿La asociación tiene deudas por cobrar con otras personas ajenas a la asociación?				X				X				X	
6	¿Conoce si la asociación tiene deudas por cobrar con los socios de la asociación?				X				X				X	
7	¿La asociación reporta de manera transparente y constante si se tiene cuentas por cobrar?				X				X				X	
	Existencias	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
8	¿La asociación tiene en almacén el registro de las semillas para la producción?				X				X				X	
9	¿La asociación tiene en almacén el registro de los abonos para la producción?				X				X				X	
10	¿La asociación tiene en almacén el registro ordenado de los productos terminados y en proceso?				X				X				X	

Certificado de validez de contenido del instrumento
MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Adquisiciones													
1	¿En la asociación se lleva un control de la cantidad de insumos que se adquieren?				X				X				X	
2	¿La asociación adquiere insumos de calidad?				X				X				X	
3	¿La asociación adquiere insumos de forma variada a proveedores diversos?				X				X				X	
	Producción	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
4	¿La asociación informa y consulta a los socios acerca de los insumos con los que se produce?				X				X				X	
5	¿La asociación informa y consulta acerca de la mano de obra que se contrata en la asociación?				x				X				X	
6	¿Conoce que costos adicionales a los insumos y mano de obra la asociación utiliza para la producción?				X				X				X	
	Ventas	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
7	¿Conoce acerca de los costos de distribución que la asociación tiene?				X				X				X	
8	¿La asociación comunica acerca de los costos de transporte que se emplean para trasladar los productos?				X				X				X	
9	¿La demanda de los productos en el mercado justifican la cantidad de producción?				X				X				X	
10	¿El precio del café que la asociación comercializa es competitivo frente a los productos de la competencia?				X				X				X	



Observaciones:

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg HUGO GALLEGOS MONTALVO

DNI: 07817994

Especialidad del validador: Magister en Contabilidad con mención en Auditoría

Nº de años de Experiencia profesional: 30 años

15 de julio del 2021

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

³Claridad: 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 dimensión

Firma del Experto Informante.

Especialidad

Certificado de validez de contenido del instrumento
MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Efectivo y equivalente de efectivo													
1	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero en efectivo?				X				X				X	
2	¿La asociación comunica a los asociados de manera constante cuanto de dinero se tiene en las cuentas de la asociación?				X				X				X	
3	¿Se conoce la cantidad y montos de los cheques recibidos por la comercialización del café?				X				X				X	
4	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero de caja chica?				X				X				X	
	Cuentas por cobrar	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
5	¿La asociación tiene deudas por cobrar con otras personas ajenas a la asociación?				X				X				X	
6	¿Conoce si la asociación tiene deudas por cobrar con los socios de la asociación?				X				X				X	
7	¿La asociación reporta de manera transparente y constante si se tiene cuentas por cobrar?				X				X				X	
	Existencias	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
8	¿La asociación tiene en almacén el registro de las semillas para la producción?				X				X				X	
9	¿La asociación tiene en almacén el registro de los abonos para la producción?				X				X				X	
10	¿La asociación tiene en almacén el registro ordenado de los productos terminados y en proceso?				X				X				X	

Certificado de validez de contenido del instrumento
MD= Muy en desacuerdo D= desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	Adquisiciones													
1	¿En la asociación se lleva un control de la cantidad de insumos que se adquieren?				X				X				X	
2	¿La asociación adquiere insumos de calidad?				X				X				X	
3	¿La asociación adquiere insumos de forma variada a proveedores diversos?				X				X				X	
	Producción	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
4	¿La asociación informa y consulta a los socios acerca de los insumos con los que se produce?				X				X				X	
5	¿La asociación informa y consulta acerca de la mano de obra que se contrata en la asociación?				X				X				X	
6	¿Conoce que costos adicionales a los insumos y mano de obra la asociación utiliza para la producción?				X				X				X	
	Ventas	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
7	¿Conoce acerca de los costos de distribución que la asociación tiene?				X				X				X	
8	¿La asociación comunica acerca de los costos de transporte que se emplean para trasladar los productos?				X				X				X	
9	¿La demanda de los productos en el mercado justifican la cantidad de producción?				X				X				X	
10	¿El precio del café que la asociación comercializa es competitivo frente a los productos de la competencia?				X				X				X	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones: No hay observaciones

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Víctor Hugo Armijo García

DNI: 15725558

Especialidad del validador: Metodólogo Contador

N° de años de Experiencia profesional: 25

Lima, 17 de Marzo del 2022.

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

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión 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 dimensión

Victor H Armijo G.

Firma del Experto Informante
Especialidad

ANEXO 5. Carta de autorización de la Asociación

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

23., Abril., de abril de 2022

Señores

Escuela Profesional de Contabilidad

Universidad César Vallejo – Facultad de Ciencias Empresariales

A través del presente, Javier Alegre Negró.....
identificado (a) con DNI N° 24496005..... representante de la
empresa/institución Asociación La Quenita con el cargo
de Presidente..... me dirijo a su representada a fin de dar a conocer
que las siguientes personas:

- a) Dña María Casafrencia Pastor.....
b) Paola Isabel Marmón Escopi.....

Están autorizadas para:

- a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización
de su proyecto y posterior tesis titulada Capital de trabajo y su relación en la
comercialización en la Asociación de
Productores Agropecuarios La Quenita
del Distrito de Yondó provincia Cañar 2021
Si No
- b) Emplear el nombre de nuestra organización dentro del referido trabajo
Si No

Lo que le manifestamos para los fines pertinentes, a solicitud de los interesados.

Atentamente,

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS
AGROINDUSTRIALES LAQUENITA

.....
Javier Alegre N.
PRESIDENTE
DNI N° 24496005
Firma y Sello
Nombre y Apellidos Javier Alegre Negró
Cargo Presidente

ANEXO 6. Base de datos

BASE DE DATOS: Capital de trabajo y su relación con la comercialización en la Asociación de Productores Agropecuarios Laqueñita del distrito de Yanatile provincia de Calca, 2021

ENCUESTADOS	VARIABLE 1: "Capital de trabajo"										Variable 2: "Comercialización"									
	DIM 1: Efectivo y equivalente de efectivo				DIM 2: Cuentas por cobrar			DIM 3: Existencias			DIM 1: Adquisiciones			DIM 2: Producción			DIM 3: Ventas			
	Preg 1	Preg 2	Preg 3	Preg 4	Preg 5	Preg 6	Preg 7	Preg 8	Preg 9	Preg 10	Preg 1	Preg 2	Preg 3	Preg 4	Preg 5	Preg 6	Preg 7	Preg 8	Preg 9	Preg 10
	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero en efectivo?	¿La asociación comunica a los asociados de manera constante cuanto de dinero se tiene en las cuentas de la asociación?	¿Se conoce la cantidad y montos de cheques recibidos por la comercialización del café?	¿En la asociación se reporta de forma transparente el dinero de caja chica?	¿La asociación tiene deudas por cobrar con otras personas ajenas a la asociación?	¿Conoce si la asociación tiene deudas por cobrar con los socios de la asociación?	¿La asociación reporta de manera transparente y constante si se tiene cuentas por cobrar?	¿La asociación tiene en el almacén el registro de las semillas para la producción?	¿La asociación tiene en el almacén el registro de los abonos para la producción?	¿La asociación tiene en el almacén el registro de los productos terminados en proceso?	¿En la asociación se lleva un control de la cantidad de insumos que se adquieren?	¿La asociación adquiere insumos de calidad?	¿La asociación adquiere insumos variados a proveedores con los que se produce?	¿La asociación informa a los socios acerca de los insumos que se producen?	¿La asociación informa y consulta a los socios acerca de los insumos que se producen?	¿Conoce que costos adicionales a los insumos y mano de obra la asociación utiliza para la producción?	¿Conoce acerca de los costos de distribución que la asociación tiene?	¿La asociación comunica acerca de los costos de transporte que se emplean para trasladar los productos?	¿La demanda de los productos en el mercado justifican la cantidad de producción?	¿El precio del café que la asociación comercializa es competitivo frente a los productos de la competencia?
Encuest 1	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	2	5	5	5	4	4	3	5
Encuest 2	5	5	1	4	1	1	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5
Encuest 3	4	5	4	5	3	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	3	4
Encuest 4	5	5	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	4	5
Encuest 5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	4	5
Encuest 6	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	2	5	5	4	5	5	3	5
Encuest 7	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	3	4
Encuest 8	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	2	5	5	5	4	4	3	5
Encuest 9	5	4	5	4	3	5	3	5	4	5	4	5	3	5	5	4	4	4	3	5
Encuest 10	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	4
Encuest 11	5	4	3	5	3	5	3	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	4	4
Encuest 12	5	5	1	5	1	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Encuest 13	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	4	5
Encuest 14	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	2	5	5	5	4	4	3	5
Encuest 15	5	5	1	4	1	1	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5
Encuest 16	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	4
Encuest 17	4	5	4	5	3	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	3	4
Encuest 18	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	2	5	5	4	5	5	3	5
Encuest 19	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	4
Encuest 20	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	2	5	5	4	5	5	3	5
Encuest 21	4	5	4	5	3	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	3	4
Encuest 22	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5
Encuest 23	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
Encuest 24	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	2	5	5	5	4	4	3	5
Encuest 25	5	5	1	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5

ANEXO 7. Prueba estadística

BASE DE DATOS.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visite 28 de 28 variables

	Pregunta_1	Pregunta_2	Pregunta_3	Pregunta_4	Pregunta_5	Pregunta_6	Pregunta_7	Pregunta_8	Pregunta_9	Pregunta_10	Pregunta_11	Pregunta_12	Pregunta_13	Pregunta_14	Pregunta_15	Pregunta_16	Pregunta_17	Pregunta_18	Pregunta_19	Pregunta_20	DM_1_Efectivo_y_equin
1	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	
2	Siempre	Siempre	Nunca	Casi siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	
3	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	A veces	Casi siempre	Siempre	
4	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	A veces	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	
5	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	
6	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	A veces	Siempre	
7	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi siempre	
8	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	
9	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	
10	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	
11	Siempre	Casi siempre	A veces	Siempre	A veces	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	
12	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	
13	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	
14	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	A veces	A veces	Siempre	
15	Siempre	Siempre	Nunca	Casi siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	
16	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	
17	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	A veces	Casi siempre	
18	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi nunca	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	A veces	Siempre	
19	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	
20	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	A veces	Casi siempre	Siempre	A veces	A veces	Siempre	
21	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	A veces	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	A veces	Casi siempre	
22	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Siempre	
23	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi nunca	Siempre	
24	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi nunca	Siempre	Casi siempre	Casi siempre	Casi nunca	Casi nunca	Casi nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	Siempre
25	Casi nunca	Casi nunca	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Casi nunca	A veces	Casi nunca	Casi nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	Casi nunca	Casi nunca	
26																					
27																					
28																					
29																					
30																					
31																					
32																					
33																					
34																					
35																					
36																					
37																					

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo | Unicodes ON | 05:53 p. m. 28/06/2022

RESULTADOS SPSS.sav [Documento2] - IBM SPSS Statistics View

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Resultado

- Registro
- Fiabilidad
- Titulo
- Notas
- Escala ALL VA
- Titulo
- Resumen
- Estadístico
- Registro
- Fiabilidad
- Titulo
- Notas
- Escala ALL VA
- Titulo
- Resumen
- Estadístico
- Registro
- Fiabilidad
- Titulo
- Notas
- Escala ALL VA
- Titulo
- Resumen
- Estadístico
- Registro
- Fiabilidad
- Titulo
- Notas
- Escala ALL VA
- Titulo
- Resumen de p
- Pruebas de no
- VAR_1_CAPITA
- Titulo
- Gráfico de
- Gráfico Q-Q
- Gráfico Q-Q
- Diagrama
- VAR_2_DOMES
- Titulo
- Gráfico de
- Gráfico Q-Q
- Gráfico Q-Q
- Diagrama
- Registro
- Correlaciones no p
- Titulo
- Notas
- Correlaciones
- Registro
- Correlaciones no p
- Titulo
- Notas

RELIABILITY

```

/VARIABLES=Pregunta_1 Pregunta_2 Pregunta_3 Pregunta_4 Pregunta_5 Pregunta_6 Pregunta_7
Pregunta_8 Pregunta_9 Pregunta_10 Pregunta_11 Pregunta_12 Pregunta_13 Pregunta_14 Pregunta_15
Pregunta_16 Pregunta_17 Pregunta_18 Pregunta_19 Pregunta_20
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/NOE=FA.SPA.
  
```

Fiabilidad

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válidos ^a	25	100,0
Excluidos ^b	0	,0
Total	25	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,949	20

RELIABILITY

```

/VARIABLES=Pregunta_1 Pregunta_2 Pregunta_3 Pregunta_4 Pregunta_5 Pregunta_6 Pregunta_7
Pregunta_8 Pregunta_9 Pregunta_10
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/NOE=FA.SPA.
  
```

Fiabilidad

Escala: ALL VARIABLES

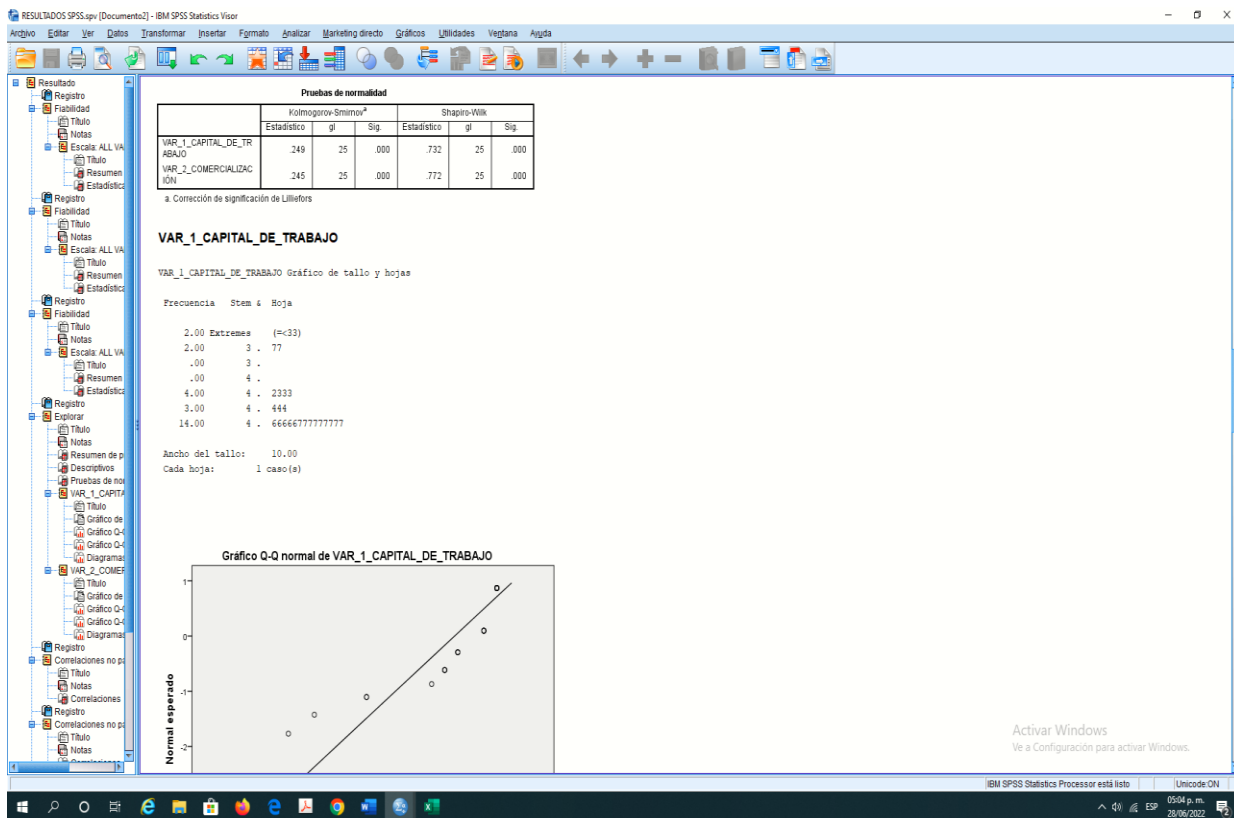
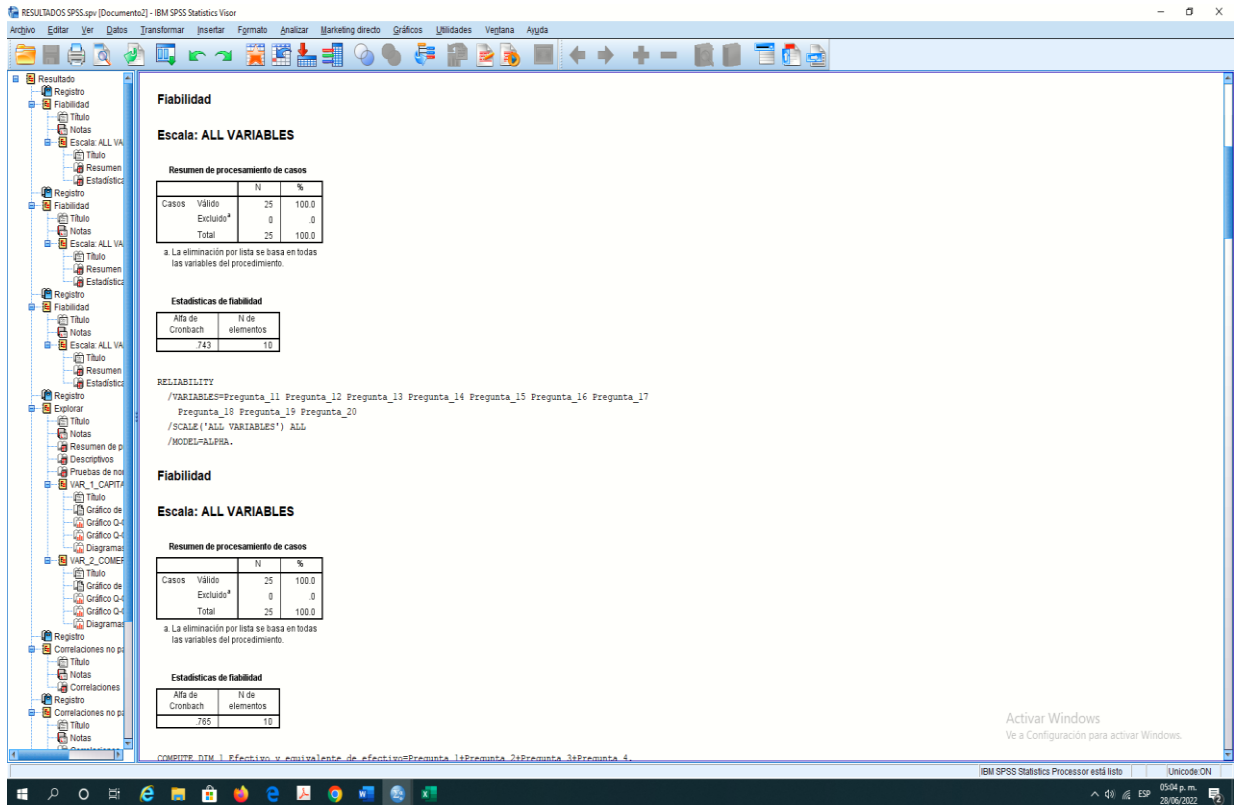
Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válidos ^a	25	100,0
Excluidos ^b	0	,0
Total	25	100,0

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

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

IBM SPSS Statistics Processor está listo | Unicodes ON | 05:53 p. m. 28/06/2022



ANEXO 7. Registro fotográfico





