

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE

CONTABILIDAD

TESIS

**ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA
MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN
DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE
HUICHUD-CUTERVO, 2020**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autoras:

Bach. Jiménez Flores Keyla Aide
<http://orcid.org/0000-0001-8717-4166>

Bach. Ramírez Altamirano Dani Yaqueli
<http://orcid.org/0000-0002-8226-7176>

Asesor:

Dr. Vidaurre García Wilmer Enrique
<http://orcid.org/0000-0002-6378-8777>

**Línea de investigación:
Gestión empresarial y emprendimiento**

**Pimentel – Perú
2021**

APROBACIÓN DE LA TESIS

ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD-CUTERVO, 2020

Asesor metodológico

Asesor especialista

Presidente del Jurado de Tesis

Dedicatoria

A Dios por darnos la vida y salud y siempre guiarnos y fortalecernos para poder hacer realidad nuestras metas, a nuestros padres por su apoyo incondicional y darnos su espíritu de lucha, a esta casa de estudios por darnos la oportunidad de ser profesionales a nuestro docente por su apoyo y conocimiento brindado y a todos los que hicieron posible el desarrollo de este informe de tesis.

Keyla J.

Dani R.

Agradecimiento

A Dios por permitirnos culminar con éxito esta tesis, al jurado por dar la aprobación, al docente por brindarnos sus conocimientos y gracias a sus sugerencias y críticas constructivas apoyaron en la mejora para llegar a la meta.

A nuestra familia por el apoyo incondicional y siempre guiándonos por el buen camino día a día, por darnos la fortaleza de seguir adelante y poder culminar esta tesis para nuestra carrera profesional.

A todas aquellas personas que intervinieron en la ejecución de esta meta, por su apoyo moral y hacer realidad esta tesis.

Keyla J.

Dani R.

RESUMEN:

El presente trabajo de investigación denominado estrategias de gestión financiera para mejorar la rentabilidad en la asociación de productores agropecuarios de Huichud Cutervo, tuvo como objetivo general Diseñar estrategias de gestión financiera para los productores de leche y aumentar su rentabilidad y minimizar pérdidas económicas en tiempos de pandemia, utilizando un tipo de investigación no probabilístico de diseño no experimental de corte transversal y cuantitativa, teniendo como población y muestra a los productores de la asociación de Huichud, siendo nuestra unidad de análisis para la obtención de información necesaria en las respectivas áreas que conforman como asociación, la técnica aplicada fue la entrevista y como instrumento se empleó la guía de entrevista con cuadros de resumen e interpretación de cada pregunta realizada teniendo como resultados principales que los productores fueron afectados en su rentabilidad de manera considerable durante la pandemia y se llegó a la conclusión que como organización tienen la capacidad y cualidad de poder transformar o procesar su producción para una mejorar comercialización y tener mejor variación en los derivados de la leche, al reducir costos en la obtención de la leche (a bajo precio de compra) la asociación tiene como opción favorable ofrecer ofertas para que la pérdida no afecte delimitadamente en su capital de inversión y sigan trabajando sin la necesidad de paralizar la producción, así como también poder transportarlo a los diferentes mercados de la región.

Palabras Clave: Estrategias de gestión financiera, rentabilidad, producción de leche.

Abstract

The present research work called financial management strategies to improve profitability in the Huichud Cutervo agricultural producers association, had the general objective of designing financial management strategies for milk producers and increasing their profitability and minimizing economic losses in times of pandemic. , using a type of non-probabilistic research of non-experimental cross-sectional and quantitative design, having as population and sample the producers of the Huichud association, being our unit of analysis to obtain the necessary information in the respective areas that make up as association, the applied technique was the interview and as an instrument the interview guide with summary tables and interpretation of each question asked was used, with the main results being that the producers were considerably affected in their profitability during the pandemic and the conclusion that as an organization they have the capacity and quality of being able to transform or process their production for better marketing and have better variation in milk derivatives, by reducing costs in obtaining milk (at a low purchase price) the association The favorable option is to offer offers so that the loss does not affect their investment capital in a limited way and they continue working without the need to stop production, as well as being able to transport it to the different markets in the región.

Keyword: Financial management strategies, profitability, milk production.

ÍNDICE

Aprobación de la tesis	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen:.....	v
Abstract	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática.....	12
1.1.1. Realidad problemática internacional.....	12
1.1.2. Realidad problemática nacional	13
1.1.3. Realidad problemática local	14
1.2. Trabajos previos.....	15
1.3. Teorías relacionadas al tema	28
1.3.1. Estrategias de Gestión Financiera	28
1.3.2. Rentabilidad.....	30
1.4. Formulación del problema	34
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	34
1.6. Hipótesis	38
1.7. Objetivos.....	38
1.7.1. Objetivo general:	38
1.7.2. Objetivos específicos	38
II MATERIAL Y MÉTODO.....	39
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	39
2.1.1. Tipo de investigación.....	39
2.1.2. Diseño de la Investigación.....	39
2.2. Población y muestra	40
2.2.1. Población	40
2.2.2. Muestra.....	41
2.3. Variables y operacionalización	41
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad ...	45
2.5. Procedimiento de análisis de datos	46

2.6. Criterios éticos	47
2.7. Criterio de rigor científico.....	47
III. RESULTADOS	48
3.3. Aporte científico: Propuesta.....	58
3.3.1. Presentación.....	58
3.3.2. Resumen	59
3.3.3. Abstract.....	59
3.3.4. Planteamiento del problema.....	60
3.3.5. Objetivos.....	61
3.3.6. Justificación	62
3.3.7. Fundamentos teóricos.....	62
3.3.8. Base Teórica.....	63
3.3.9. Normativa y/o Políticas	65
3.3.10. Características de la Propuesta	65
3.3.11. Estrategias a Implementar	78
3.3.12. Plan de Trabajo.....	79
3.3.13. Recursos.....	79
3.3.14. Presupuesto.....	80
3.3.15. Descripción de la planta	83
3.3.16. Estructura organizacional.....	83
3.3.17. iCostos y Beneficios.....	86
3.3.18. Medidas de Control	88
3.3.19. Sistema de Evaluación.....	89
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN	91
VI. REFERENCIAS	94
VII. ANEXOS	106

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Población.....	40
Tabla 2 Muestra	41
Tabla 3 Efecto de rentabilidad	48
Tabla 4 Rentabilidad de capital.	48
Tabla 5 Periodo de cobro	49
Tabla 6 Financiamiento	49
Tabla 7 Factor venta.....	50
Tabla 8 Disminución de capital.....	50
Tabla 9 Seguro de riesgo	50
Tabla 10 Riesgo ante amenaza.....	51
Tabla 11 Control de calidad.....	51
Tabla 12 Financiamiento externo o propio.....	52
Tabla 13 Documentos de ingresos y gastos	52
Tabla 14 Estrategia de asociarse	53
Tabla 15 Beneficios económicos	54
Tabla 16 Precio ideal para el mercado	54
Tabla 17 Ofertas genera ventas	54
Tabla 18 Deudas con Proveedores	55
Tabla 19 Estabilidad en el mercado.....	55
Tabla 20 Factor rentabilidad	56
Tabla 21 Tecnología moderna.....	56
Tabla 22 Validación de los expertos	57
Tabla 23 Funciones de representante	66
Tabla 24 Descripción de la actividad fase I, II y III	76
Tabla 25 Descripción de Actividades Nivel IV y V	77
Tabla 26 Detalle de los materiales y servicios	79
Tabla 27 Detalle de bienes	81
Tabla 28 Detalle de servicios de personal.	82
Tabla 29. Detalle de servicios básicos.....	82
Tabla 30 Detalle de bienes y servicios.....	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diseño de investigación.....	40
Figura 2. Estructura de la asociación	67
Figura 3. Proceso de comunicación entre proveedor y acopiador.....	68
Figura 4. Proceso de acopio de leche	69
Figura 5. Proceso de venta	70
Figura 6. Proceso de habilidades sociales	71
Figura 7. Proceso de habilidades sociales.....	73
Figura 8. Estrategias de comercialización	74
Figura 9. Estrategias de comercialización	75
Figura 10. Canales de distribución	75
Figura 11. Canales de distribución	78
Figura 13. Organigrama de la asociación	83
Figura 14. Vista satelital de la dirección de la asociación	84
Figura 15. Frontis de la asociación.....	85
Figura 16. Aplicando la encuesta al distribuidor de la asociación	136
Figura 17. Aplicando la encuesta al productor de la asociación.....	136
Figura 18. Aplicando la encuesta al acopiador de la leche.	137
Figura 19. Aplicando la encuesta al representante de la asociación.....	137
Figura 20. Realizando la verificación de la obtención de la leche	138

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: Resolución de aprobación.....	104
ANEXO 2: Carta de autorización	106
ANEXO 3: Guía de entrevista.....	110
ANEXO 4: Validación de instrumentos	111
ANEXO 5: Instrumento aprobado por experto	117
ANEXO 6: Validación de instrumentos	118
ANEXO 7: Instrumento aprobado por experto	124
ANEXO 8: Validación de instrumentos	125
ANEXO 9: Instrumento aprobado por experto	131
ANEXO 10: Matriz de consistencia.....	133
ANEXO 11: Toma de entrevista a los productores	136
ANEXO 12: Formato T-1	139
ANEXO 13: Acta de originalidad.....	140
ANEXO 14: Reporte turnitin	141

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática:

En el distrito de Cutervo las dificultades más visibles que ahora afecta a los productores de leche son por la pandemia ya que está afectando a nivel mundial y eso impide llevar su producto a todos los mercados ya establecidos, es una deficiencia ya que en la actualidad ninguna planta de fabricación de queso está en funcionamiento.

A nivel internacional:

Abasto (2020) EE. UU, como perjudica el coronavirus en los productores de leche, a causa del coronavirus la exportación ha llevado a un punto muerto en los mercados, para los ganaderos de leche no es rentable que el precio de la leche haya reducido hasta un 20%. Ordeñar vacas se ha convertido en una incertidumbre porque no es como contar con una línea de producción, los productores no pueden frenar la producción de leche; la única manera de reducir la producción de leche es matando gran parte de su ganado. Y que en estos momentos el mercado de ganado no tiene una gran demanda para poder cubrir sus costos por ende para el agricultor es un precio muy bajo para lo que requiere su producción de cuidado y alimento de su rebaño.

Rfi (2020) India, aislamiento mundial sacude a la industria lechera, al extenderse la cuarentena en todo el mundo, la disminución económica de lácteos se ha transformado en un acontecimiento negativo que ha generado una sacudida a los productores de lácteos indicando que a consecuencia de la caída del consumo los productores de leche han comenzado a tirar su leche en las zanjas, porque las autoridades prohibieron su transporte de un lugar a otro, de tal forma que su rentabilidad disminuyó de forma acelerada dejando a los productores sin opción de proveer leche a las fábricas.

Agritotal.com (2020) EE. UU, caída de lácteos en el mercado a consecuencia del covid-19, a pesar de la extensa demanda en el mercado de alimentos básicos, como productos procesados de leche en medio de la pandemia, la cadena de suministros de leche se vio afectada por ende impide que los trabajadores no puedan colocar sus productos de lácteos en los mercados, es momento de tirar su leche", dijo a un ganadero Dairy Farmers of America (DFA) la máxima cooperativa de leche de los

Estados Unidos, resaltó que en el mercado de los lácteos es golpeado con mayor fuerza afectando su rendimiento económico a diferencia de los productores agrícolas porque sus productos lácteos son perecederos “La leche no se puede congelar, como la carne, ni guardarse en un silo, como el grano”.

Alerta Tolima (2020) Colombia, según informe de la radio alerta Tolina donde indicó que se reportan más de millonadas de pérdidas económicas afectando su rentabilidad en los lecheros a causa del COVID-19, la secretaria de agricultura de Tolina indicó que la producción se ha visto más afectados por la cuarentena, por ende, que el 40% de 130 mil litros de leche no se está comercializando por lo que no está generando ingresos económicos para sus familias, ya que mucha de la leche se vendía cruda en los mercados locales y tiendas comerciales, muchos ganaderos optaron por la opción de soltar sus becerros para ya no ordeñar, más al no tener compradores ni poder transportarlos a lugares de venta.

A nivel nacional:

EdairynewsDaryCorp (2020) Cajamarca, productores de leche en Santa Isabel buscan estrategias para llegar al comercio, durante el aislamiento social por la pandemia de coronavirus las familias productoras de lácteos son afectadas por la falta de movilidad, posición que genera decenas de litros de leche se queden retenidas en la zona rural sin ser procesadas, Santa Isabel es una asociación de familias de escasos recursos, conformada por 110 socios que se dedican a la producción de lácteos. Algunas operaciones señalan que en todo el municipio normalmente los asociados y no, producen aproximadamente en una semana 5 toneladas de queso, sin embargo, por el aislamiento hizo que los municipios cerraron sin tener estrategias de comercialización, causaron caída del precio en la producción de lácteos en su comunidad.

EdairynewsDaryCorp (2020) Puno, estado de emergencia genera efectos en los pequeños productores de leche, ante las medidas de emergencia tomadas por el estado ante el coronavirus ha generado pánico debido a que se les dificulta desarrollar su trabajo con naturalidad al no contar con el servicio de transporte correspondiente y que, en caso efectuar el traslado del mismo, no beneficiaría el pago con relación al precio con el que se comercializa en los grandes mercados, por tal motivo su rendimiento económico es afectado ante la baja demanda de compradores mayoristas

(supermercados), pegando en los más necesitados, en los niveles socioeconómicos más bajos de los productores.

Salazar, Maja, Palacios y Pazos (2020) el gran reto de los productores agropecuarios en la canasta familiar a raíz del covid-19 Perú, el sector agropecuario es una área que se encuentra vulnerable ante el reto que viene generando la pandemia, si bien esto puede aparentar cierta dificultad los problemas que les afecta son el transporte de su producción, la adquisición de insumos, mano de obra y la alza en los precios y demanda, causando la disminución notable en la liquidez y créditos en los diversos sectores, siendo américa latina un continente con alto índice de pobreza que equivale a un 48,6% de las diferentes regiones donde se desarrollan los pequeños productores siendo el sustento de sus hogares, por ende podemos entender que la pandemia afectó de manera global, obteniendo como resultado la reducción de sus ganancias y su capacidad de gasto en los pequeños productores limitándose su ciclo de producción. .

A nivel regional / local:

La República (2020) San Luis de la Lucma-Cutervo, asociaciones de productores de leche, son los más perjudicados durante la pandemia del coronavirus, el ataque generado por el covid-19 en la producción de leche originó un decrecimiento en su rentabilidad económica. Luis Vallejos, ganadero de la región menciona que su trabajo ha sido paralizado ante la ausencia de compradores, algunos intermediarios están comprando, pero el precio es bajo, cabe resaltar que una acopiadora paga 0.80 céntimos por litro de leche y lo venden a S/.1.20 en la planta de Cutervo, Vallejos relata, quien menciona que al mes tiene un ingreso hasta S/. 700 por su trabajo como ganaderos, pero ahora ante la pandemia se les hace muy complicado o difícil mantener a sus vacas y ayudantes a cargo del servicio de campo.

EdairynewsDaryCorp (2020) San miguel-Cajamarca, ganaderos de la región

Desperdician 9 mil litros de leche botando al río, productores de lácteos son afectado de gran manera con un déficit en su rentabilidad económica, a consecuencia de que no ingresa el servicio de transporte para la recolección de la leche, causando daños a los pequeños ganaderos, teniendo como única opción de arrojar a los ríos ya que no puede ser consumida por sus grandes cantidades. Cabe resaltar que dentro

de esta localidad son 60 productores que están siendo perjudicados por la pandemia de forma que cada uno de ellos pierde un promedio de S/. 100.00 diarios

1.2. Trabajos previos:

A nivel internacional:

Lopes, Moraes, Pascotti, Carvalho, Ribeiro, Brandão y Sánchez (2019) en su revista nos menciona sobre el rendimiento económico monetario de la actividad lechera de las unidades demostrativas del proyecto Balde Lleno, en Río de Janeiro, Brasil, de manera que se utilizó una metodología de regresión lineal múltiple con el método stepwise de forma que fue indispensable para poder reconocer los elementos del costo de producción que más dominio tiene en el margen de liquidez, lucratividad y la rentabilidad, a través de estos resultados obtenidos se identificó que las inversiones están sobre un valor preciso para una producción de leche es mucho más abundante del promedio encontrado de manera que el análisis de la UD estudiadas obtuvo una liquidez favorable por ende permite a la actividad lechera puedan obtener mayores condiciones de poder producir en un corto y largo plazo.

Los autores nos mencionan que es importante el rendimiento económico sobre la actividad lechera cabe mencionar que el proyecto Balde Lleno, en Río de Janeiro, fue de gran importancia para tener un dominio de su liquidez, lucratividad y tener un rendimiento en su rentabilidad, de manera que las actividades lecheras obtengan mejores condiciones para producir su producto.

Barreto y Palencia (2018) en su revista denominada estrategia de asociación para mejorar la administración y el incremento de las entidades productoras de lácteos colombianas, durante esta investigación utilizó un método de inducción incompleto simple, la investigación se realizó con un carácter histórico-descriptivo e interpretativo, donde se determinaron los antecedentes asociativos de los pequeños y grandes productores de leche de la región empleando un instrumento, tipo entrevista, semi estructurado, teniendo como resultado que al asociarse los pequeños productores de leche podrán contrarrestar las dificultades que les afecta a todos, de esa manera poder equilibrar sus precios por las industrias lecheras como el comercio por ende generar un producto de calidad.

Los autores nos comentan que, para mejorar la gestión y el incremento de un conjunto de productores lácteos, se utilizó un método de inducción incompleto simple donde se pudo determinar los antecedentes asociativos de los pequeños y grandes productores de leche obteniendo, así como resultado que al asociarse como organización podrán contrarrestar las dificultades para poder equilibrar su valor y obtener un producto de calidad.

Honjo (2018) en su artículo denominado como las empresas iniciales crecen y generan mayor rentabilidad deliberadamente-Colombia, para este artículo el economista determinará a través de una metodología descriptiva y analítica cuál es el impacto que genera las empresas que recién salen al mercado y generan un gran crecimiento económico, sin embargo de acuerdo a los resultados obtenidos en este artículo nos demuestra que la rentabilidad afecta positivamente al crecimiento de las ventas es decir que existe una relación positiva entre crecimiento y rentabilidad por ende los efectos ayudan a que la noción de rentabilidad se derive del crecimiento de las ventas ya que tienen mayor posibilidad de expiación y de crecer más rápido a comparación de las otras.

El autor nos comenta en su artículo que a través de una metodología descriptiva y analítica podemos conocer cuál es el impacto que generan las empresas que recién están saliendo al mercado y que al mismo tiempo están generando un impacto económico; nos demuestra que la rentabilidad favorece grandemente al fortalecimiento y crecimiento rápido a diferencia de otras.

Coy Luz (2018) en su estudio de su investigación establece estrategias de negocios para zona lechera en el mercado internacional Estudio de caso "El Recreo"-Bogotá, este proyecto se desarrollará mediante la recolección de una fuente de información confiable así como a través de entrevistas, libros, con la finalidad de determinar e implementar estrategias para la manufactura de los lácteos, para ser comercializada no solo en Bogotá si no poder establecerlo en mercados internacionales, dentro de la recolección de datos se usó un método cuantitativo y cualitativo, obteniendo como resultados la falta de conocimiento de los productores de leche en el momento de extraer la leche e implantar estrategias ya que esta no erade buena calidad para disputar en el mercado internacional.

El autor nos comenta que el estudio de, El Recreo-Bogotá; la falta de conocimientos en los productores de leche principalmente es una amenaza al momento de disputar en el mercado internacional se desarrolló un método cuantitativo y cualitativo para la recolección de una fuente de información confiable con la finalidad de implementar y obtener estrategias para mejorar la calidad en el mercado.

Monge (2017) en su proyecto define las estrategias de gestión para un centro de acopio de leche cruda, Ibarra- Ecuador, mediante el método empleado para su estudio experimental, adquiriendo información de calidad mediante los centros de acopio ubicados en los diferentes lugares de la provincia de Carchi así como también de los pequeños y medianos ganaderos que producen y venden la leche, se llegó a la conclusión que en primera instancia se determinó que dentro de los controles de calidad hay procesos en las cuales afectan la calidad sanitaria, microbiológica y fisicoquímica de la leche tanto en finca como en centro de acopio así como también no se realizan pruebas de calidad e higiene.

El autor en este proyecto define a las estrategias de gestión como un método empleado para su estudio experimental, nos comenta que llegando a la conclusión a primera vista los productores pequeños y medianos ganaderos que producen y venden la leche no tienen los controles de calidad sanitaria muy bien aplicada por ende se tendría que aplicar una estrategia que pueda sobrellevar este problema y mejorar el control de calidad y evitar una posible amenaza a sus productos para el futuro comercio.

Pallango (2016), en su investigación determinó la calidad de la obtención de la leche y su repercusión en el rendimiento económico de los ganaderos de la parroquia de San Juan de Pastocalle-Ambato-Ecuador, 2015, de manera que se estudiará como contribuye en su rentabilidad la calidad de leche en los ganaderos de la parroquia, utilizando en esta investigación una metodología cuantitativa y cualitativa, permitiendo aplicar instrumentos como encuestas y/o entrevistas los resultados de esta investigación indicaron que se puede obtener una mejor calidad de leche dentro del sector que se produce mediante un funcionamiento de un centro comunitario de acopio y enfriamiento de forma que se propuso un estrategia de centro de acopio en función de las necesidades que se presentaron en la comunidad de Pastocalle.

El autor nos comenta en esta investigación en Pastocalle-Ambato-Ecuador, sobre su rendimiento económico que depende de la calidad de leche que puedan obtener los ganaderos de la parroquia de san juan, con una metodología cuantitativa y cualitativa sabremos cómo contribuye en su rentabilidad ya que como resultado se puede obtener una mejor calidad de leche dentro del sector que se produce mediante un funcionamiento de un centro comunitario de acopio y enfriamiento de tal forma que se podrá obtener una leche de calidad.

Crespo, Pérez, Ramos, García y Matos (2020), en su estudio de investigación determinan cual es la rentabilidad económica que les brinda una planta productora de leche de cabra en Cuba, durante este estudio se utilizó un método de tipo correlacional y cuantitativa teniendo que realizar un análisis para determinar la influencia de las tres variables de los costos para la adquisición de la leche fresca de cabra, el costo de venta que se lanzará al mercado y la capacidad de producción que se obtendrá durante el día, generando así aplicar como instrumentos un simulador SuperPro Designer teniendo como resultado que el simulador permitió obtener que los valores del VAN, TIR y el PRI influyen de manera significativa calificando al proceso de producción que es rentable económicamente para la empresa.

Los autores comentan en su estudio que utilizaron como instrumentos un simulador SuperPro Designer teniendo como resultado obtener valores del VAN, TIR, y el PRI ya que estos influyen de manera relevante obteniendo una producción ya que el costo de venta que se lanzará al mercado y la capacidad de producción que se obtendrá durante el día, esto será obtener una rentabilidad económica para la organización.

A nivel nacional:

Galindo (2020) en su proyecto de investigación definió un estudio pre viable para llevar a cabo una implementación de una planta de producción de leche esterilizada en Puno, de forma que se utilizó una metodología de enfoque cuantitativo, enfoque cualitativo y enfoque mixto por medio de esta investigación se tomará en cuenta entrevistas, encuestas y opiniones de los investigadores para luego analizarlas y llegar a los resultados, dando como conclusión que de acuerdo a flujo de caja es rentable para el inversionista de forma que es factible desarrollar la implantación de la planta

de producción de leche esterilizada, generando para los inversionistas un resultado interesante ya que van a recuperar su inversión en un corto periodo.

El autor de este proyecto nos comenta sobre la propuesta de implementación para la elaboración de la leche esterilizada, pero cabe resaltar que esta propuesta permitió elaborar de forma más eficiente el proceso de leche a través del estudio de mercado y el estudio técnico donde se determinó que al implementar estrategias de marketing el producto ingresaría de manera satisfactoria al mercado permitiendo así que el producto sea rentable.

Serruto, Huarachi, Loaiza, Fernández y Holguín (2019) en su revista estrategias de gestión para realizar un análisis sobre el sector hotelero en la Región de Lambayeque, el método aplicado fue de enfoque cuantitativo de diseño no experimental, transversal correlacional siendo como base el sector hotelero durante la indagación se tomó como base de datos la técnica de encuesta realizando mediante el cuestionario estructurado, generando como resultado que la investigación tiene una relación en la cual se determinó que las estrategias de los hoteles de 3 estrellas tienen factores que determinan su éxito y les generan un gran prestigio brindando un servicio de calidad de manera eficaz y eficiente.

Los autores de la presente investigación indican que el sector hotelero tiene gran demanda ya que al encontrarse en lugar turístico generaría más ingresos económicos, de manera que al proponerse estrategias teniendo en cuenta clientes, trabajadores, diseños, higiene y la ubicación podrá cerrar todas las brechas que puedan afectar a este sector y poner en riesgo su rentabilidad de forma que serán viables para poder competir con los diferentes sectores hoteleros.

Holguín, Huertas y López (2019) en su investigación definieron un estudio de estrategias rentables en la elaboración y comercio de los yogures frutados logrando su delicia sabor con tarwi (*Lupinus mutabilis*) en la calidad capital piurana, mediante el cual se basó en un tipo descriptivo no experimental, cuantitativo, de manera fue orientado a la competencia de las plazas relacionado a las organizaciones y usuarios de yogur, se obtuvo como resultado que a través de la encuesta aplicada se identificó que la gran mayoría de la población consume yogurt por ende se determinó el precio de comercialización así como también de producción de manera que se puede indicar

que si se llega a producir el yogurt frutado en Piura tendrá una gran demanda en el mercado y empezará a generar utilidades positivas a partir del primer año.

Los autores comentan que es viable la elaboración y comercialización del yogurt frutado que a más de degustar el paladar de los consumidores es rescatable indicar los importantes valores nutritivos que contiene este producto a su organismo. De esta manera indicamos que la propuesta es factible en todos los puntos de vistas presentados, de forma que se generará buenos ingresos económicos para la empresa.

Vino (2019) en su estudio de investigación definió y determinó como es el financiado y si es rentable en las nuevas MYPE del grupo ferretero del área de Carhuaz, durante el periodo 2015, mediante esta investigación se utilizó un procedimiento de índole cuantitativo y correlacional, basado en un diseño no experimental–descriptivo, como resultado se determinó que las agrupaciones conformadas por los ferreteros subvencionan su comercio con sus propios ingresos económicos a través de capitalización de sus reservas, así como también de otros establecimientos diferentes a su organismo y los distintos modelos de respaldar su financiamiento, por ende aplican nuevas maneras de obtención tales como los préstamos mercantiles que son otorgados a los abastecedores en un periodo pactado para su anulación y de esa manera tener mejor la rentabilidad.

Desde nuestro punto de vista del autor nos indica que toda entidad financiera necesita de estrategias para ser financiada con la necesidad de por aumentar su crecimiento y generar una productividad suficiente, cabe resaltar que no solo el financiamiento sería una variable que influiría en este proceso, si no también mencionar que la rentabilidad es el soporte que constituye la sostenibilidad y crecimiento de toda entidad financiera y de esta forma poder cumplir con todos los objetivos propuestos.

Vásquez (2018) realizó una investigación, donde determina el valor de preparación de los lácteos y su rendimiento económico en su productividad en San Francisco – Macari Puno 2015 – 2016, determinando cuales son los valores incurridos en la producción y determinar si las unidades producidas es rentable, se recurrió al método descriptivo para organizar, catalogar y determinar todos aquellos costos incurridos en el proceso de producción de leche, teniendo un resultado en la cual se

justificó las hipótesis formuladas, se determinó que los costos incurridos en su elaboración de lácteos que predominan en su rendimiento durante su realización.

Cabe resaltar que el autor esta investigación pudo determinar cuánto es el costo para la adquisición de la leche en la provincia de Macari- Puno, en la cual podemos indicar que el precio para la transformación de la leche a diferencia del queso es demasiado alto lo que indica que no cubren los costos de producción, de esta manera indicamos que la leche es más viable que ser transformada en queso en la cual generaría más ingresos económicos y ser más rentable.

Jhonston (2017), en su tesis de investigación define estrategias de producción y exportación de la lactosa concentrada del Lima-Perú en el 2008 – 2016, teniendo como base definir estrategias y definir el vínculo en la producción y exportación de la lactosa concentrada, empleo en esta investigación una metodología cuantitativa y diseño no experimental correlacional – descriptivo, durante este desarrollo no fue necesario requerir del lugar y el muestrario ya que la información utilizados tuvo como origen muestras significativas como Trade Map y del Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, teniendo como resultado un propósito maniobras que consolidó la capacidad hacia sus competidores en la zona de sus derivados de forma que se obtuvo una recolección de datos que se certificaron y se demostró de forma confiable teniendo una trascendencia entre las variables y una relación positiva muy fuerte.

Según el autor de esta investigación recalca, que la leche en sí tiene muchas propiedades que son buenas para el cuerpo, de esta manera en esta investigación se determinó el vínculo que existe en la exportación y producción de leche evaporada, cabe resaltar que esta investigación hubo resultados favorables ya que Perú es uno de los países que se encuentra en vías de desarrollo en la cual permite implementar estrategias para eliminar la problemática del estancamiento de la leche evaporada en el Perú, podemos decir que el comercio internacional tiene gran impacto en la economía nacional de todo país.

Terrones (2015) en su investigación establecer el precio para la transformación y la adquisición de banana de forma que se pueda optimizar el rendimiento de las compañías de los pequeños productores ganaderos de la región del Algarrobal de Moro-Trujillo, a través de este sistema determinaremos e identificamos los costos y gastos incurridos en la fabricación en su determinado periodo y si rentable la inversión

que se está realizando, se utilizó para este proyecto un método descriptivo, en la que podemos concluir teniendo un resultado donde se demuestra que al establecer un método de costos por procesos mejoraría la rentabilidad económica de la asociación pequeños productores y Ganaderos de la región Trujillana del Perú.

Es esta investigación, el autor indica que los productores de banana orgánica no cuenta con un sistema de costos que les permita determinar con exactitud el resultado final de producción de forma que es perjudicial para su rentabilidad de manera residual ya que no saben cuánto de ganancias se obtendrían en la producción de la banana orgánica, en la cual es necesario ya que es una herramienta fundamental, a través de ellos se puede determinar los costos y gastos a incurrir y pueda permitir la toma de decisiones para los productores.

A nivel regional/local:

Chávez y Fernández (2019) en su investigación determina procesos de estrategias de gestión de la logística y su resultado en la rentabilidad empresarial, Cajamarca, durante esta investigación se utilizó una metodología de tipo cualitativo y manera sistemática poniendo en práctica los diseños no experimentales-transversales, de forma que cada herramienta aplicada en esta investigación busco brindarnos como resultado la información detallada de los modelos de gestión empresarial, dado que existe deficiencia en la rentabilidad de las empresas de hoy en día, de forma que estos hallazgos encontrados demostraron que toda organización con procedimientos simples y adecuados cumplen con normas de procesos logísticos así como ayuda a la sostenibilidad económica de la empresa llevándola a tener una alta competitividad y haciéndola sostenible.

Los autores nos comentan que en una investigación para determinar las estrategias de gestión y su resultado en la rentabilidad se utilizó una metodología de tipo cualitativo y sistemática con diseño no experimental-transversal ya que cada herramienta aplicada tiene como resultado la información detallada de los modelos de gestión empresarial, ya que así puedan cumplir con normas de procesos logísticos así como ayuda a la sostenibilidad económica de la empresa llevándola a tener una alta competitividad y haciéndola sostenible.

García (2018) en su documento titulado establece que factores estratégicos influyen en el proceso de la producción de la leche en el departamento de la

Encañada-Cajamarca, cabe mencionar que esta investigación ayudará a plantear, constatar y establecer qué componentes estratégicos participan en sus obtención para aumentar la rentabilidad en los pequeños productores de la zona, para esta investigación fue necesario enfocarse en una metodología cuantitativa, sin embargo de acuerdo a la información presentada en esta investigación fue transversal, pero su magnitud es descriptiva, correlacional y explicativa. El modo adquirido fue el inductivo-deductivo y el analítico-sintético, generando un resultado donde se encontró que la variable que influye de manera significativa en la producción de leche es por el pasto, seguido del riego, y la inseminación artificial, por ende, se reconoce que durante el desarrollo permite establecer la viabilidad de las estrategias planteadas para el sector ganadero bovino.

Según el investigador nos menciona que, en el departamento de Cajamarca los productores de leche, establecen factores estratégicos que influyen en el proceso de la producción leche y que pueden ayudar a establecer componentes estratégicos para aumentar la rentabilidad de los mismos, se encontró como resultado que el cuidado de su ganado tanto en pasto, riego e inseminación artificial permite establecer la viabilidad de las estrategias planteadas para este sector.

Huamán (2018) en su documento describe un plan estratégico que permita a tomar decisiones de inversión y mejorar su rentabilidad en la producción y comercialización de helados artesanal en Cajamarca, para esta investigación se utilizó una diseño transversal y no experimental, aplicando como instrumento un cuestionario de encuesta aplicada a través de las redes sociales generando como resultado un conocimiento estratégico y lograr que la demanda para la producción de helado artesanal sea atractiva, teniendo la capacidad de poder cubrir con todos los costos para la producción de este producto y lanzarlo al mercado de manera que al elegir las estrategias sean las más adecuadas y conforme al plan a lanzar permitiéndoles planificar, analizar y comunicar datos importantes para la toma de decisiones.

A decir del autor, definir un plan estratégico nos permite tomar las mejores decisiones de inversión y mejorar la rentabilidad en la producción aplicando como instrumento un cuestionario de encuesta aplicada a través de las redes sociales generando como resultado un conocimiento estratégico y permitiéndoles planificar, analizar y tomar decisiones correctas.

Vásquez (2017) nos comenta en su estudio de investigación sobre un diseño estratégico de un negocio para la obtención de leche recién extraída de vaca y carne de la organización de los ganaderos “VERDE CONCHÁN”-Chota-Cajamarca, durante la investigación tuvo como finalidad desarrollar un cuadro referencial de indicadores técnicos y también económicos para la productividad de lácteos en la zona de Cajamarca que incremente su horizonte para formular planes estratégicos de negocios viables y fijar en diferentes organizaciones dedicadas al desarrollo de la misma actividad, también es relevante por lo consiguiente se empleó un diseño cualitativo-cuantitativo, en tal sentido las herramientas obtenidas del cuestionario de entrevistas y la guía de discusión de los grupos de enfoque, lograron como resultado un plan de procedimiento financiero factible de manera que se logró determinar el incremento en su rentabilidad en la producción de leche mejorando la calidad de la obtención de la leche.

El investigador nos proporciona un diseño estratégico para el desarrollo de un negocio de leche de vaca recién extraída, tiene como finalidad resolver los indicadores técnicos y económicos para la producción de lácteos en la organización de VERDE CONCHAN, incrementando un horizonte de planes estratégicos para un negocio viable, también es importante tener un plan de procedimiento financiero factible de manera que se pueda determinar su rentabilidad mejorando la calidad de la leche.

Vega y Cubas (2017) en su estudio realizó una investigación de técnicas de gestión empresarial y estrategias de competitividad en las organizaciones productoras de leche del centro poblado Combayo, distrito la Encañada-Cajamarca, utilizó una metodología de tipo descriptivo correlacional que les permitió utilizar los instrumentos necesarios para agrupar información, principalmente cuestionarios, anticipadamente certificados por el juicio de expertos de la situación actual de la gestión y la competitividad en los productores de leche, se logra obtener un resultado que al mejorar su gestión empresarial también mejorará su competitividad en los diferentes lugares de comercialización de forma que podrá contribuir en el desarrollo de los objetivos deseados.

Según el autor menciona que, para agrupar la información necesaria principalmente se tiene que contar con el juicio de expertos en la gestión actual y la competitividad de los productores de leche, con la finalidad de obtener mejores resultados para la gestión empresarial.

Cubas (2015) en su investigación de tesis nos indica los métodos aplicados en la producción del ganado lechero en el distrito de Cutervo-Cajamarca, el movimiento de la producción lechera en pequeño nivel ha tomado ascendencia en la importancia dentro de las estrategias productivas de los productores de leche, como resultado de la pérdida de rentabilidad económica de los cultivos en general; las transformaciones aplicadas al sistema se derivan de una sucesión de innovaciones tecnológicas que se vienen adecuando, desde 1997, a través de la ONG Escuela Campesina de Educación y Salud (ESCAES) como un fragmentado para incrementar la obtención de leche, se empleó una metodología de un plan de investigación no experimental con método transversal descriptivo correlacional, generando un resultado muy apropiado en lo cual se identificó que existe una gran demanda por los métodos aplicados en la actividad ganadera, pidiéndoles diversificar las fuentes de ingreso, las cuales benefician a los medianos y pequeños productores de leche.

El autor nos indica que las transformaciones que se aplicaron en el sistema como son las innovaciones tecnológicas de vienen adecuando desde hace muchos años atrás, a través de la ONG escuela de educación y salud (ESCAES), generando, así como resultado una gran demanda por los métodos aplicados en la actividad ganadera los cuales benefician a los medianos y pequeños productores de leche.

Santamaría (2018) en su investigación define a las estrategias de gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa edificaciones y construcciones de Chiclayo, la metodología empleada durante esta investigación fue de tipo descriptivo correlacional, no experimental, empleando como población al director de la entidad, de manera que para esta indagación tuvo como objetivo principal determinar la repercusión de las estrategias de gestión financiera sobre su rentabilidad ya que la entidad no contaba con un adecuado control de forma que los ratios de liquidez y rentabilidad tienen una tendencia negativa durante los años 2016 y 2017 a lo que se concluye que si las estrategias van en relación a incrementar el índice de rentabilidad de esta manera se podrá resolver las principales dificultades que presente la entidad.

El investigador nos detalla que la empresa tuvo una mejor repercusión en la rentabilidad gracias a las estrategias de gestión financiera, ya que la entidad no contaba con un control de ratios de liquidez en los años 2016 y 2017 en conclusión si

las estrategias incrementan el índice de rentabilidad se podrá resolver los problemas que vive la empresa.

1.3. Teorías relacionadas al tema:

De acuerdo a esta investigación nos enfocaremos en definir las variables que intervienen en este informe de tesis las cuales son estrategias de gestión financiera y rentabilidad:

1.3.1. Estrategias de gestión financiera:

Concepto:

Se define por gestión financiera a las actividades que tienen relación con el intercambio y dirección del capital. Las finanzas forman parte del patrimonio, de acuerdo a que está concerniente con la administración del efectivo en diferentes circunstancias. Las finanzas apuntan al estudio del dinero que circula entre los seres humanos y organizaciones, se presenta como una parte de la economía que analiza el modo de cómo se consigue y se gestionan los fondos. (Córdova, 2017)

Pessoa y Varea (2015) comentan que se generan de las acciones que en la entidad se mejora con la intención de detallar los riesgos de la oferta y demanda o en todo caso para solucionar la dificultad por la que puede existir en el último ciclo de vida de la entidad, facilitando así soluciones para certificar la sostenibilidad de la misma.

Se definen estrategias de gestión financiera (o gestión de circulación de fondos) a todos tratamientos que consisten en obtener, mantener y manejar efectivo, sea físico (billetes y monedas) o también por medio de otros instrumentos, tales como el dinero de plástico. La gestión financiera es la que transforma a la visión y misión en procedimientos monetarios. (Padilla, 2012).

La estrategia se define a través del tiempo en la historia y tiene muchas formas de usarse y aplicaciones en diferentes campos como por ejemplo desde el campo militar- en donde se obtuvo su origen-, luego pasando en lo político, cultural, social, administrativo, económico, religioso; en cada uno de ellos se ubica la forma de cómo fueron utilizados. La estrategia contribuye un aspecto muy importante ya que en las decisiones que se debe tomar frente a un cargo de una organización la estrategia es

un reto para un mundo globalizado en donde las organizaciones luchan por mantenerse en el mercado usando todas las herramientas con las que cuentan o poseen, aplicando políticas de gestión que les permitan posicionarse en el mercado y sobre todo tener continuidad futura. (Contreras y Emigdio, 2013).

1.3.2. Dimensiones de la gestión financiera:

Recursos económicos.

Los recursos económicos se refieren a todo aquel medio que pueden clasificar como materiales o también pueden ser inmateriales que acceda poder satisfacer muchas necesidades en el transcurso productivo o acción comerciable de la entidad, de forma que son necesarios para la ejecución de la actividad tales sean económicas, industriales y comerciales, de modo que explica que se tiene que realizar una inversión de efectivo con la finalidad de poder ser recuperada. (Pessoa y Varea, 2015)

Control financiero.

Se orienta en el estudio y análisis de la obtención de los resultados de la entidad, de manera que se dirige en diferentes situaciones y perspectiva, y que se cotejen con los programas empresariales, con la finalidad y objetivos de poder lograr sus planes sean de corto, mediano o el largo plazo. (Pessoa y Varea, 2015)

Cobranzas.

Se desarrolla con la finalidad de conseguir recaudar el activo más corriente de la organización, el efectivo que los clientes tienen aplazado cancelar, de forma que la empresa pueda marchar sin problema alguno. (Pessoa y Varea, 2015)

Acceso al financiamiento.

Las MYPES consideran que la carencia de obtención de crédito es un obstáculo más relevante para que las empresas puedan incrementar sus negocios seguido de una recaudación en aumento de impuestos. (Pessoa y Varea, 2015)

1.3.3. Importancia de la gestión financiera.

La gestión financiera tiene gran relevancia entre cualquier gestión, con relación al examen de las operaciones, la reincidencia de nuevo medio de poder obtener un

financiamiento, la certeza y la seguridad de las operaciones, la obtención de la información financiera del organismo y la ejecución de las normas. (Haro y Díaz, 2017)

Las organizaciones constantemente deben tomar en cuenta el objetivo de cómo poder recaudar capitales procedentes de diversas fuentes ya sean de inversionistas o acreedores que ofrecen préstamos e intereses que aumentan en los ejercicios fiscales previos. Los fondos adquiridos son activos fijos para la fabricación de un bien o servicio, inventarios para certificar la manufactura y las ventas, o cuentas por cobrar que acumulen la liquidez (Rapaport, 2016).

1.3.4. Objetivo de estrategias de gestión.

Fernández (2020) menciona que las estrategias de gestión tienen como objetivo ser la administración que abarca todo con respecto a las habilidades, así como también a la forma de poner en marcha e implementarse la organización de esta manera lograr sus objetivos.

Básicamente los objetivos de las estrategias de gestión de toda entidad u organización es la obtención de valor. Originando un valor para los usuarios de la organización, para los distribuidores y accionistas, en la actualidad descubrimos múltiples conceptos de táctica, podemos indicar que, al explicar destreza como un complejo de alternativas de dependencia mutua y equitativa, de forma que originen o esperan crear una trascendencia, una idea de valor para el consumidor, un origen de superioridad competitiva, una búsqueda sobre dónde combatir una situación, un beneficio, nuevos usuarios, etc.

Asimismo, explora cómo debe manejar las actividades y los objetivos anticipadamente definidos como debe proyectarse de forma trascendental. Constantemente teniendo en consideración los ambientes que involucran a la institución, sosteniendo la gestión alineada con las metas trazadas. Todo lo que conlleva a una responsabilidad de habilidad es extremadamente significativo para una organización, puesto que es el mentor hacia el triunfo.

1.3.5. Rentabilidad

Es el beneficio económico o la capacidad de generar algún beneficio económico o utilidad para la entidad que se obtiene mediante una apropiada inversión desarrollada con anticipación. Tal conocimiento resulta considerablemente

significativo tanto en el ambiente institucional como asimismo en el de las inversiones, de manera que permite reconocer el volumen de una entidad para retribuir todos los recursos financieros utilizados. (Allcca, 2020)

Se denomina rentabilidad como la semejanza entre el éxito alcanzado y los medios utilizados, es el volumen de la eficacia total de la organización en el empleo de sus recursos y por lo tanto es un indicador fundamental de su estado. Se han descrito dos grupos de factores principales que afectan a la rentabilidad, por un lado, los factores externos, asociados al sector de actividad y por otro los factores internos asociados a la organización de la propia empresa, principalmente su tamaño. Ambos grupos de factores son relevantes para el análisis de la rentabilidad, y habitualmente se denominan efecto sector (externo) y efecto empresa (interno). (Martínez y Hernández, 2020).

La rentabilidad es margen de utilidad que proviene de una inversión o transformación. Tenemos como ejemplo las cuentas de reserva que respalden una excelente y un apropiado rendimiento, como asimismo hay instrumentos de inversión tales como los recursos mutuos o las acciones en la Bolsa de Valores del Perú, que suelen poseer mejores y obtener mejores resultados en el extenso período, siendo su magnitud insegura. (Diario el Comercio, 2015).

Se define como rentabilidad a los ingresos menos los gastos; así como también la inversión que genera utilidad para la entidad, sobre todo es una gestión empresarial, midiendo las ventas, activos y capital, para poder generar los beneficios suficientes y tener una buena rentabilidad económica, esto nos quiere decir cuando una empresa genere un beneficio es recomendable comience en planificar en invertir en proyectos de corto o largo plazo, de tal forma ayudará a generar beneficios económicos favorables a la empresa y nuevas oportunidades al entorno de la empresa.(Contreras y Díaz, 2015).

1.3.6. Tipos de Rentabilidad:

Básicamente distinguimos tres tipos de rentabilidad. Raffino. (2019)

Rentabilidad financiera:

Este concepto nos menciona los diferentes accionistas de un negocio ya que se encarga de calcular la capacidad de una organización para originar ingresos partiendo

de sus fundamentos. Hace alusión a la vinculación entre la utilidad neta y el patrimonio neto de la entidad. Entonces vemos que el beneficio financiero puede mejorar de diferentes formas: Aumentando la deuda y así resulte considerable la diferencia entre el activo y los fondos propios, aumentando el margen, disminuyendo el activo o incrementado las ventas

Rentabilidad económica:

La rentabilidad económica se relaciona con los resultados obtenidos de las actividades realizadas con las inversiones desarrolladas y este resultado será menor es menor cuando se resta impuesto, intereses, así como también sus gastos. Es importante saber que cada organización tiene que acogerse a los métodos más importantes para sus negocios para que así pueda mejorar su rentabilidad, la manera más práctica de bajar los costes empresariales ordinarios y subir los precios de los productos.

Rentabilidad social:

Son los beneficios que se consiguen a través de una organización, cuando poseen más rentabilidad que pérdidas a la sociedad en general. Se utiliza de manera cómo una contrapartida al concepto dado por rentabilidad económica.

La rentabilidad sirve como indicador para poder definir si el proyecto está en buen camino, ya que así nos permite controlar los ingresos, gastos y la buena rentabilidad que obtenga la empresa. Raffino. (2019).

- Margen neto de utilidad:

Radica en la vinculación efectiva entre las ventas realizadas en su totalidad de la empresa y su beneficio neto. De ello dependerá la rentabilidad referente a los activos y el patrimonio.

- Margen bruto de utilidad:

Consiste en la correspondencia entre las ventas totales y la ganancia bruta, indicando, la proporción sobrante de los ingresos operacionales un precio descontado el precio de comercialización.

- **Margen operacional:**

Radica en la correlación entre ventas totales, de diferente, y la ganancia operacional, por lo que mide el beneficio de los activos operacionales de tipo y desarrollo de su substancia general.

- **Rentabilidad neta sobre inversión:**

Se utiliza para valorar la rentabilidad neta (modo de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) originada referente a los activos de la compañía.

- **Rentabilidad operacional sobre inversión:**

Similar al tema preliminar o anterior, solo que ahora evaluando la rentabilidad operacional en el lado de la neta.

- **Rentabilidad sobre el patrimonio:**

Evaluamos la rentabilidad de los propietarios de la institución precedentemente y posteriormente de formar cara a los impuestos.

- **Crecimiento sostenible:**

Se pretende que el desarrollo del requerimiento sea satisfactorio con un incremento de las ventas y los activos, indicando la deducción de la diligencia de las políticas de comercio, financiación, etc. de la empresa.

- **EBITDA:**

Reconocemos asimismo al flujo neto de efectivo de la compañía anteriormente de que se liquiden los impuestos, así como también los gastos financieros.

1.3.7. Importancia de rentabilidad actual.

Las entidades bancarias se encuentran en un desafío de ser rentables en un ambiente de tipo de ganancia bajo e inclusive perjudicial en un entorno de larga fecha. ¿Son los tipos de ganancia el comienzo de las dificultades de rentabilidad de las entidades bancarias o existen otros motivos? El actual el concepto tiene por materia penetrarse y verificar cuales son las razones que expresan la disminución de la rentabilidad de los entes bancarios, para que posteriormente sean examinadas y

tomar las precauciones necesarias para que pueden reforzar a progresar, por lo cual ayudarán a reforzar y mejorar la eficacia y/o la excelencia del activo. Para eso fue necesario contar con la información del escenario de la banca española en función a los principales Estados de la Unión Europea y la percusión de las últimas precauciones de la administración monetaria tomadas por el BCE, en la rentabilidad de los entes bancarios. Pérez, 2020)

1.4. Formulación del problema:

¿En qué magnitud influyen las estrategias de gestión financiera para mejorar la rentabilidad en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo 2020?

1.5. Justificación e importancia del estudio:

La importancia en este proyecto de indagación es poder aportar a la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo a implementar un conjunto de procedimientos y estrategias que agrupa acciones planificadas sistemática y cronológicamente para poder alcanzar al objetivo y generar de alguna manera solución a la problemática que afecta a todo el país.

1.5.1. Justificación de la investigación:

La razón por lo que desarrollaremos este proyecto es gracias a la demanda que existía desde hace años atrás y hasta inicios del presente año 2020, en la productividad y la distribución de leche en el distrito de Cutervo y por las dificultades que hoy presenta frente a la pandemia del covi-19.

Los primordiales criterios para determinar su significación en la indagación son:

Conveniencia:

Esta investigación es conveniente porque gracias a las estrategias de gestión financiera planteadas en la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo podrán tener otra visión de manera positiva para poder continuar con su comercialización de la producción.

Relevancia social:

La importancia de este proyecto nos podrá ayudar a cómo reaccionar frente a posibles ataques hacia su rentabilidad económica, de modo que las asociaciones de productores de leche y las microempresas tengan técnicas o estrategias establecidas para una buena gestión, de tal modo que les permitirá prevenir pérdidas económicas frente a cualquier pandemia mundial o eventualidad que se les presente.

Implicaciones prácticas:

Tomando en cuenta los criterios prácticos se justifica, porque ésta investigación pretende dar soluciones al problema que afecta a la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo a consecuencia de la pandemia, planteamos estrategias mediante técnicas de razonamiento para resarcir en gran parte las pérdidas económicas que están atravesando, y que por la falta de conocimiento en los productores de leche está afectando su rentabilidad en su producción, el propósito está en no generar el pánico si no en aportar ideas para que los productores de Huichud del distrito de Cutervo creen y tengan la capacidad de financiamiento para reactivar sus actividades sin tener pérdidas que perjudiquen más su rentabilidad económica.

Justificación teórica:

Durante este estudio las estrategias tomadas en la gestión financiera contribuirá para cualquier asociación o empresa de productores de leche o lácteos, que desea tener por iniciativa crear su propio negocio, como por ejemplo en los productores de leche deben mejorar el ordeño con el aseo estricto de vacas, es algo elemental en esta situación que vivimos de pandemia, facilitar la nutrición de perfección, conservar higiene en la posesión del vacuno, verificado el estrés, temperatura y limitar los días abiertos en las vacas, siendo esencial para conseguir un aumento de su leche. Incrementar y sostener un alto progreso de su productividad láctea, de modo que son fuentes importantes en el rendimiento ganadero generado, y así poder tener como resultado una buena rentabilidad económica y gozar de más oportunidades en el ámbito ganadero y poder llegar con su producto más allá de su región.

Justificación práctica:

De acuerdo a nuestros objetivos plasmados en este proyecto de investigación, nos permitirá conocer y encontrar soluciones concretas a los problemas económicos del mercado, que han generado que la rentabilidad sea afectada durante el tiempo de pandemia, por lo tanto; se expondrá las razones acerca de las estrategias de gestión financiera y analizar para obtener resultados favorables.

Justificación metodológica:

Para lograr establecer los objetivos del estudio para la actual propuesta de investigación, se aplicará la técnica de la entrevista y como herramienta la guía de entrevista.

La técnica de entrevista será plasmada en cada uno de los productores que conforman la asociación que permita medir el grado de rentabilidad en los productores de leche, ya que con ellos se pretenderá conocer e identificar las estrategias que se tomarán en cuenta para evitar pérdidas económicas en tiempo de pandemia.

1.5.2. Limitaciones

Área geográfica:

Matta (2013). La provincia de Cutervo está ubicado en la Cordillera de los Andes del norte del país del Perú siendo el departamento de Cajamarca, situada a 2637 msnm, siendo la quinta provincia muy importantes de la región de Cajamarca ya que cuenta con una población aproximadamente de 61,080 habitantes considerándose la más poblada.

Se le distingue a esta provincia por su gran aspecto en la agricultura, ganadería y la industria, de acuerdo a las informaciones obtenidas se indica que Cutervo viene siendo unas de las provincias que cultiva las actividades realizándose de generación en generación dejados nuestros antepasados en las cuales nos hace convertirnos en una de las ciudades más conocidas no solo por gran extensión ni población sino también por su flora y fauna y los distintos áreas geográficas siendo conservadas como reservas nacionales que enriquecen el Perú.

La provincia de Cutervo limita por el Norte con la cálida provincia de Jaén, por el Este con el Departamento de Amazonas, por el Sur con la provincia de Chota y por el Oeste con el tropical Departamento de Lambayeque.

Tiene un clima semiseco y templado, la temperatura media anual máxima es de 22°C (71°F) y la mínima de 5°C (42°F) por lo general, la temporada de lluvias se inicia en noviembre y concluye en abril.

Época o periodo:

Este informe de tesis se realizó desde el 18 de abril hasta el 27 de diciembre del 2020.

Métodos o técnicas empleadas:

Para esta tesis se utilizó entrevista, fuentes de información confiable.

Financiamiento:

Este informe de tesis fue financiado con el apoyo de los autores, gracias al apoyo de nuestros padres y familiares.

Tiempo disponible:

Se utilizó todo el tiempo disponible para tener una tesis adecuada de acorde a los investigadores.

Recursos utilizados (humanos, técnicos)

Para esta tesis se utilizará recursos humanos porque son indispensables para la sociedad ya que de ellos depende la administración y funcionamiento de cada empresa o entidad, así también como los recursos técnicos ya que a través de ellos se aplicará las herramientas e instrumentos para llegar a los objetivos trazados.

Tipo, cantidad y calidad de los datos e información obtenida.

La información que se presentará será descriptiva en la cual se obtendrá a través de la técnica de entrevista por ende la calidad de información será confiable, confidencial y verídica que se plasmarán a través de tablas.

1.6. Hipótesis

Hi: Las estrategias de gestión financiera tienen un alto índice de rentabilidad en la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo durante el año 2020.

H₀: Las estrategias de gestión financiera no tienen un alto índice de rentabilidad en la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo durante el año 2020.

1.7. Objetivos.

1.7.1. Objetivo general:

Plantear estrategias de gestión financiera para la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo y aumentar su rentabilidad y minimizar pérdidas económicas en tiempos de pandemia.

1.7.2. Objetivos específicos:

- Determinar la rentabilidad que generaba antes de la pandemia la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.
- Diagnosticar qué factores influyen para poner en riesgo su producción en el mercado de la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.
- Diseñar estrategias de gestión financiera para evitar pérdidas económicas en tiempos de pandemia en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.

II MATERIAL Y MÉTODO

2. MÉTODO:

2.1. Tipo y diseño de investigación.

2.1.1. Tipo de investigación

Paredes (2020). Comentan en su libro que el tipo descriptivo propositiva es un estudio exhaustivo partiendo desde un diagnóstico donde se establecerán metas y estrategias en donde se detalla la situación actual del estudio de investigación que tiene como finalidad de poder identificarlos y profundizar para darle una solución en un contexto específico.

Para este proyecto de investigación utilizaremos un tipo descriptivo propositiva porque a través de este tipo de investigación permitió establecer un vínculo entre estrategias de gestión financiera y rentabilidad para la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo.

2.1.2. Diseño de la Investigación:

Sampieri (2003), nos menciona que el diseño no experimental se distribuye tomando como principio la duración del momento que se recogen la información, estos son: diseño transversal, cualitativo en el que se recolectan la información en un solo tiempo, en un proceso único, su intención es contar las variables y su acontecimiento de interrelación de un instante dado.

Mousalli (2015), comenta que el diseño no experimental es aquel que se utiliza sin manejar intencionadamente las variables. Se orienta básicamente en el examen de los fenómenos tal y como se muestran en su contorno natural para analizarlos y verificados seguidamente. Para la indagación de estas investigaciones no hay circunstancias a las cuales se expongan los sujetos de la exploración. Los sujetos son analizados y observados de manera natural, de tal forma menciona que es el estudio transversal es utilizado cuando la investigación se centra en examinar los niveles o estados de una o diversas variables en un instante determinado en cual busca el vínculo entre un grupo de variables en un determinado momento. Este es el tipo de diseño donde se recolectan datos en un momento específico, en un período único. Su intención fundamental es describir las variables y estudiar su circunstancia e interrelación en un tiempo dado.

Durante este estudio de indagación se utilizó un diseño no experimental, descriptiva propositiva que resulta imposible manipular variables debido a que recolectamos información de un periodo establecido sin influir o manipular durante el tiempo que se desarrolló y analizó cuáles son los efectos de las variables.

Figura 1. Diseño de investigación.



2.2. Población y muestra

2.2.1. Población:

La población se define como un conjunto de fenómenos que forman parte de la elección de la muestra por otro lado se estudiará y se dará comienzo a los datos del estudio a realizar. (Arias, Villasís y Miranda, 2016).

La población está constituida por un total de 19 productores de leche que pertenece a la asociación de productores agropecuarios de Cutervo, 2020.

Tabla 1 Población.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD CUTERVO	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Productores de leche	19
Total	19

Fuente: Asociación de productores agropecuarios Huichud, Cutervo.

Elaboración: Propia

2.2.2. Muestra

Bernal (2014) menciona que la muestra es un fragmento de elementos que se eligen anticipadamente de una población para ejecutar una investigación. La muestra, está representada por el total de la población, de manera que no se requiere de un procesamiento de datos estadístico para poder ser definido a que se calcula con una población pequeña.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) define que la muestra no probabilística es conocida o llamadas muestras dirigidas o intencionales, la recopilación de la información no depende de la probabilidad sino de las circunstancias que permiten formar la muestra; son elegidas como herramientas informales y no aseguran la total representación de la población, en estos casos se selecciona unidades por uno o varios propósitos con la finalidad de que estos casos no sean estadísticamente representativos de la población.

El muestreo representativo de la población, será no probabilística. Está conformada por 19 productores de leche que pertenecen a la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo.

Tabla 2 Muestra.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD CUTERVO	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Productores de leche	19
Total	19

Fuente: Asociación de productores agropecuarios Huichud, Cutervo.

Elaboración: Propia

2.3. Variables y operacionalización.

2.3.1. Variable independiente: Estrategias de gestión financiera.

Brume (2017), en su revista menciona que la estrategia de gestión son herramientas para promover y dirigir la competitividad de las entidades públicas como privadas dentro sector logístico.

2.3.2. Variable dependiente: Rentabilidad.

Ecured (2019), en su blog Rentabilidad, menciona que la rentabilidad es aplicada a todo hecho económico en las que se utilizan recursos, materiales, humanos y financieros para determinar el objetivo a conseguir. La rentabilidad se entiende como el volumen del beneficio alcanzado en un establecido momento de período originan los capitales utilizados en el propio.

CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN

ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS HUICHUD, CUTERVO, 2020.

Variables	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	Dimensiones/Categorías	Indicadores	Ítems	Instr.
<u>ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA</u>	Se define por gestión financiera a las actividades que tienen relación con el intercambio y dirección del capital. Las finanzas forman parte del patrimonio, de acuerdo a que está concerniente con la administración del efectivo en diferentes circunstancias. (Córdova, 2017)	Esta variable es de gran importancia ya que nos permite conocer la realidad que está pasando en la actualidad esta asociación de productores agropecuarios de leche, y así aportar con estrategias para la mejora de su producción; así mismo el instrumento consta de 10 preguntas la cual medirá la variable "estrategias de gestión financiera".	Recursos Económicos	Nivel de producción	1. ¿Qué beneficios económicos tendrían si decide asociarse con más productores de leche? 2. ¿Qué factores toman en cuenta para disminuir costos y aumentar la productividad de leche durante la pandemia? 3. ¿Cuáles son los procedimientos a tomar en la actualidad para cubrir riesgos ante cualquier amenaza de la pandemia?	TÉCNICA: ENTREVISTA A INTRUMENTO: O: Guía de entrevista
			Control Financiero	Tasa de rentabilidad	4. ¿Qué criterios considera la asociación para que el valor de su producto sea ideal para el mercado? 5. ¿Cuáles son las medidas que considera la empresa para ofrecer ofertas y genera más ventas en tiempos de pandemia? 6. ¿Cuáles son las actividades dentro del proceso de producción que considera las más adecuadas?	
			Cobranzas	Control de las deudas	7. ¿Cuáles son los periodos de cobro estimado después del vencimiento de pago de sus clientes a causa de la pandemia? 8. ¿Cuáles son las medidas que tiene la asociación si mantiene deudas atrasadas con sus proveedores durante la pandemia?	

			Acceso al financiamiento	Financiamiento propio o externo	<p>9. ¿Cuáles son las dificultades que pueda tener la asociación para recurrir a créditos financieros o utilizar sus recursos propios?</p> <p>10. ¿Cuáles son los tipos de financiamiento que la empresa considera la mejor?</p>	
<u>RENTABILIDAD</u>	<p>Es el beneficio económico o la capacidad de generar algún beneficio económico o utilidad para la entidad que se obtiene mediante procedimientos de una inversión realizada con anticipación. Este conocimiento resulta considerablemente significativo tanto en el ambiente institucional como asimismo en el de las inversiones, de manera que permite reconocer el volumen de una entidad para retribuir todos los recursos financieros utilizados. (Allcca, 2020).</p>	<p>Con esta variable podremos obtener la información que se requiere para una medición más exacta de su rentabilidad de la asociación de productores de leche así mismo el instrumento consta de 10 preguntas la cual medirá la variable “rentabilidad”</p>	Rentabilidad financiera	Rendimiento sobre los activos	<p>11. ¿Cómo afectó su rentabilidad durante la pandemia?</p> <p>12. ¿Cuáles son los factores que afectan vender su producto a bajo precio?</p> <p>13. ¿Cómo implementan sus activos o bienes para que la asociación sea más estable en el mercado?</p>	<p>TÉCNICA: ENTREVISTA A</p> <p>INTRUMENTO: Guía de entrevista</p>
			Rentabilidad económica	Rendimiento sobre capitales	<p>14. ¿Cómo obtiene rentabilidad de su capital?</p> <p>15. ¿Cuáles fueron las causas para la disminución en su capital?</p> <p>16. ¿Por qué es necesario contar con un seguro para cubrir riesgo en el transporte de la producción?</p> <p>17. ¿Cuáles son los principios o valores que se consideran para dar cumplimiento en relación a las metas de la asociación?</p>	
			Rentabilidad social	Evaluación de costo-beneficio	<p>18. ¿Qué factores consideran en un estudio de mercado para poder mejorar su rentabilidad?</p> <p>19. ¿Qué tipo de tecnología emplean para obtener mejores resultados en tiempos de pandemia?</p> <p>20. ¿Cuáles son los documentos donde registran sus ingresos y gastos?</p>	

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

2.4.1. Técnica:

La técnica para la obtención de datos es necesaria para reunir y cuantificar la información con un objetivo determinado. (Torres, Paz y Salazar, 2019).

Para este estudio se aplicó la técnica de la entrevista organizada por un conjunto de preguntas abiertas o también cerradas referentes a las variables a desarrollar y la problemática que atraviesa la organización a investigar (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014)

La técnica a emplear para la obtención de la información de datos a través de una entrevista, que nos permitirá obtener una gran cantidad de información a menor costo, y a corto plazo acerca de las diferentes necesidades y expectativas de la información requerida.

2.4.2. Instrumento:

Guía de entrevista, se considera como un conjunto de preguntas conformadas en relación a las variables a investigar. (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014)

El guía de entrevista es un instrumento utilizado para poder obtener información por medio de preguntas, por ende, tener datos y conclusiones según nuestras variables a investigar. Nos menciona en su libro (Bernal, 2018).

Como instrumento de obtención de datos se utilizará una guía de entrevista orientada a la asociación de productores de leche de la provincia de Cutervo, con la finalidad de que nos proporcione información que se quedarán registradas en las respuestas del encuestado.

El instrumento estará conformado por 20 ítems, en la cual las 10 primeras están orientados a tener datos a la primera variable que son estrategias de gestión financiera y las 10 últimas relacionadas a la variable de rentabilidad.

2.4.3. Validez y confiabilidad.

Validez

Todo método de la indagación y comprobación o herramienta para recoger los datos debe congregar ambos requisitos esenciales: Confiabilidad y validez, confiabilidad es el valor en que su diligencia, repita al igual sujeto u objeto y que produzca los mismos resultados, y se determina mediante diversas técnicas; validez es el valor o grado en donde la herramienta verdaderamente mide la variable que pretende calcular, la manera más y más sencilla de alcanzar la validez es reconocer la interrogación: ¿está midiendo lo que se piensa que se está midiendo? Al computar la validez es forzoso e ineludible conocer acertadamente que rasgos o características se deben trabajar, según los propósitos para los que se diseñó la herramienta, con la cantidad y el objetivo para conseguir mejores resultados nos informan. (Silva y Brain, 2015)

Para efectos del presente estudio de investigación los instrumentos son sometidos y evaluado a juicio de expertos para determinar su validez de contenido lo cual fueron enviados y aprobados por los expertos, en mención al sustento teórico presentado. Para facilitar el trabajo se utilizó fichas y formatos que se encuentran en anexos.

Confiabilidad

La confiabilidad también es conocida como la precisión, al grado de seguridad en la que pueden ser aceptados los resultados obtenidos del investigador utilizados en su estudio de investigación. (Briones 2017)

Para el presente trabajo de exploración los instrumentos en la acumulación de datos son confiables, de manera que posteriormente se aplicó una entrevista a los productores de leche de la asociación productores agropecuarios de Huichud de Cutervo.

2.5. Procedimiento de análisis de datos

Para este estudio de investigación se realizó un análisis de datos proporcionados por los instrumentos que resultaron mediante la clasificación de la información que comprende el ordenamiento, y descripción de cada una de las preguntas planteadas a los productores de la asociación de leche y de esta forma, se determinó el análisis de los resultados obtenidos, por ende, se ejecutó el vaciado de todos los datos alcanzados de la entrevista ejecutada a los productores, en la cual fue una fuente de gran importancia para esta investigación ya que las preguntas realizadas fueron

abiertas debidamente formuladas a las expectativas de los productores, que fue de fácil conocimiento para las personas entrevistadas en la asociación.

2.6. Criterios éticos

El criterio del juicio sustitutivo exige una formidable integridad moral. El suplente debe ser capacitado para situar entre paréntesis sus propias opiniones y para ponerse en la parte de la persona a la que sustituye. Existe la inseguridad de que lo que el sustituto expresa como «juicio sustitutivo» no sea más que su propio dictamen, aspiración o sensatez.

Los estudios que evalúan la calidad de fiabilidad de las decisiones tomadas usando el discernimiento del juicio sustitutivo indican la insuficiencia de que paciente y sustituto dediquen un período a comunicar referente a sus preferencias y escalas de títulos o valores para que, conseguido el momento, la opinión sustitutiva sea verdaderamente aplicable. (Barrio y Lorda, 2006)

2.7. Criterio de rigor científico

Los principios de rigor científico según estándares propios, generados a partir del interno de una diligencia científica cualitativa, en conformidad y contrató a sus propios fines y supuestos, surge como criterio clave y diferenciador es de conformidad, por concerniente los de confiabilidad y de valor eficaz. (Erazo 2011)

El concepto fundamental de rigor es transversal en el progreso de una investigación nos permitirá apreciar el estudio aprensivo y científico de los métodos de estudio, y de los métodos de análisis para obtener resultados y el proceso de los datos según (Noreña, Moreno, Rojas y Malpica 2012)

III. RESULTADOS

3.1. Resultados en tablas.

- **Objetivo N° 1:** Determinar la rentabilidad que generaba antes de la pandemia la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.

Tabla 3 Efecto de rentabilidad.

Pregunta	Respuesta
¿Cómo afectó su rentabilidad durante la pandemia?	Nos afectó de manera significativa ya que la venta de leche bajó a un precio de S/ 0.50 céntimos por litro y antes de la pandemia se adquiere a S/ 1.00 por litro.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 3, se puede determinar que durante la pandemia los productores de leche, fueron muy afectados ya que el precio descendió de manera significativa esto significó un desbalance en su liquidez ya que indicaron que la adquisición de la leche durante la pandemia era a S/ 0.50 por litro, de tal manera que la asociación notaba pérdidas en un 50% de la producción de leche.

Tabla 4 Rentabilidad de capital.

Pregunta	Respuesta
¿Cómo obtiene rentabilidad de su capital?	A través de la venta diaria de 370 litros de producción de leche se obtenía rentabilidad del capital invertido, pero durante la pandemia la rentabilidad no generó ganancias.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 4, se obtuvo como resultado que al vender su producción a 1.50 por litro en los 370 litros de leche a diario se tenía un margen de ganancia de 185.00,

cabe mencionar que al momento de la recepción de la leche la asociación lo compraba del proveedor a solo 1.00 por cada litro de leche, esto indica que como asociación obtenían rentabilidad de su capital invertido antes de la pandemia.

Tabla 5 Periodo de cobro.

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los periodos de cobro estimado después del vencimiento de pago de sus clientes a causa de la pandemia?	El periodo de cobro a nuestros clientes es de 8 días después de la fecha de vencimiento establecida en dicho contrato.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 5, se establece como buena administración una política de cobro a los clientes y se realice a los 8 días después pasada la fecha de pago y de esta manera evitar pérdidas a causa de la mora no deseada.

Tabla 6 Financiamiento.

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los tipos de financiamiento que la empresa considera la mejor?	Por el momento solo consideramos como mejor opción contar con nuestro financiamiento propio.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 6, como buena administración se pretende utilizar solo los recursos propios ya que el financiamiento externo genera intereses y moras que no son rentables para la asociación durante la pandemia ya que no se obtiene mucha rentabilidad de la comercialización.

- **Objetivo N° 2:** Diagnosticar qué factores influyen para poner en riesgo su producción en el mercado de la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.

Tabla 7 Factor venta.

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los factores que afectan vender su producto a bajo precio?	Uno de los principales factores fue que la producción no tiene largo tiempo de vida y por la falta de transporte para la comercialización hace que no sea compensable vender su producto a bajo precio.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 7, podemos indicar que como asociación contaban con factores de alto riesgo para su producción ya que perecía muy rápido sin poder mantenerlo es stock por ende vender su producción a bajo precio no generaba ganancias para la asociación.

Tabla 8 Disminución de capital.

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles fueron las causas de la disminución en su capital?	La causa principal es la pandemia ya que se obstruyeron muchos medios de comercialización.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 8, La pandemia fue causa principal para que muchos comercios a nivel mundial tengan debilidades o pérdidas, así como es también la asociación de productores de Huichud ya que les afectó de manera considerable al no poder transportar su producción y no comercializarlos en los diferentes puntos de venta de la región.

Tabla 9 Seguro de riesgo.

Pregunta	Respuesta
----------	-----------

¿Por qué es necesario contar con un seguro para cubrir riesgos en el transporte de la producción?	Es necesario contar con un seguro para así poder resarcir de alguna manera las pérdidas económicas que se pueda tener para cubrir algún riesgo de la producción.
--	--

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 9, indicamos que siempre toda organización debe contar con un seguro de riesgo que pueda cubrir con las pérdidas que tenga su producción por cualquier circunstancia que puede anteceder, en la asociación de productores, siempre que la producción sea trasladada a otro lugar hay un riesgo de que la producción llegue a su destino ya que podemos relacionarlo con muchos factores naturales, técnicos o humanos (desastres y/o accidentes de transporte).

Tabla 10 Riesgo ante amenaza.

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los procedimientos a tomar en la actualidad para cubrir riesgos ante cualquier amenaza de la pandemia?	Buscamos el mejor procedimiento para crear políticas para llevar un mejor control y desarrollo de la producción.

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 10, indicamos que la asociación realiza como procedimientos crear políticas eficientes para cubrir riesgos que respalden la seguridad y equilibrio de la producción y de esta manera evitar pérdidas económicas.

Tabla 11 Control de calidad.

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Cuáles son las actividades dentro del proceso de producción	Como principal actividad, desarrollamos un control de calidad de la leche en el momento de la recepción, como principal

que considera las más actividad dentro de los protocolos y
adecuadas? medidas de seguridad es el aseo de la
producción.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 11, en el momento de la recepción de la leche uno de los requisitos fundamentales es mantener un estricto control de calidad de la producción de leche de esta manera evitar que la leche sea adulterada para aumentar su libraje cabe mencionar que la asociación realiza esta acción para contar con garantía de comercialización.

Tabla 12 *Financiamiento externo o propio.*

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son las dificultades que pueda tener la asociación para recurrir a créditos financieros o utilizar sus recursos propios?	Las dificultades como asociación es no contar con transporte propio para el traslado de su producción, se tendrían la necesidad de recurrir a créditos financieros si no son suficiente nuestros recursos propios para financiar la adquisición del transporte para la producción.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 12, Como asociación al no contar con el transporte necesario para la distribución se tiene como opción recurrir a financiamiento externo y contar con un transporte propio que sea administrado por la asociación con la finalidad de evitar pérdidas significativas de la producción en tiempos de pandemia o post pandemia.

Tabla 13 *Documentos de ingresos y gastos.*

Pregunta	Respuesta
-----------------	------------------

¿Cuáles son los documentos donde registran sus ingresos y gastos?

Solo contamos con documentos donde registramos nuestros ingresos y gastos que tiene el visto bueno del presidente de la asociación.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 13, nos indican que en la actualidad solo cuentan con documentos donde registran su ingresos y gastos, cabe mencionar que los primeros meses del año 2020 llenaron sus registros, luego al iniciar la pandemia paralizaron su producción dejando vacíos sus registros hasta el mes de julio, de ahí en adelante continuaron con sus actividades, ya que la pandemia dejó muchas deficiencias en la asociación que recién estaban empezando a formalizarse.

- **Objetivo N° 3:** Diseñar estrategias de gestión financiera para evitar pérdidas económicas en tiempos de pandemia en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.

Tabla 14 Estrategia de asociarse.

Pregunta	Respuesta
¿Qué beneficios económicos tendrían si decide asociarse con más productores de leche?	Trae más ingresos económicos y mayor producción, si al asociarnos obtendremos una mejor infraestructura y contamos con maquinaria moderna para mejorar la producción así como también el estado nos brindará más apoyo por intermedio de programas.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 14, mencionamos que la asociación generaría mayores beneficios económicos si decide asociarse con más productores de leche de la misma forma, como asociación tendrían la opción de poder extenderse o implementar con nuevos equipos para el desarrollo eficaz de su producción aumentando su rentabilidad y

también tendrían apoyo por parte del estado a través de los programas que brinda a los productores de leche.

Tabla 15 Beneficios económicos.

Pregunta	Respuesta
¿Qué factores toman en cuenta para disminuir costos y aumentar la productividad de leche durante la pandemia?	Buscar el transporte más económico para disminuir costos en el traslado de su producción y aumentar su productividad con precios accesibles en el mercado.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 15, los factores que intervienen para disminuir costos en el proceso de comercialización es contar con un transporte que se encuentre dentro del presupuesto de gasto de la asociación para reducir costos en el traslado y poder ofrecerlo a toda la población a un precio accesible durante la pandemia.

Tabla 16 Precio ideal para el mercado.

Pregunta	Respuesta
¿Qué criterios considera la asociación para que el valor de su producto sea ideal para el mercado?	Tener un producto de calidad al mejor precio que esté al alcance de todos.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 16, Para toda organización que tiene como objetivo ser líder dentro del mercado su principal finalidad es brindar un producto de calidad y aun precio accesible para llegar a cubrir las necesidades de la población en general y de esta manera obtener buena rentabilidad.

Tabla 17 Ofertas genera ventas.

Pregunta	Respuesta
----------	-----------

¿Cuáles son las medidas que considera la empresa para ofrecer ofertas y generar más ventas en tiempos de pandemia?	En la actualidad la mejor oferta es vender a bajo precio sin poner en riesgo nuestra capital.
---	---

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 17, para la asociación la mejor opción es ofertar su producto antes de poner en riesgo su capital ya que de eso depende la estabilidad de la asociación en el mercado, cabe mencionar que la asociación al ofrecer más ofertas estaría en movimiento su capital sin tener la necesidad de paralizar la producción obtenida durante la pandemia.

Tabla 18 Deudas con Proveedores.

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son las medidas que tiene la asociación si mantiene deudas atrasadas con sus proveedores en tiempos de pandemia?	Como asociación evitamos tener deudas atrasadas de esta manera aseguramos la confianza de nuestros proveedores y fidelizamos el servicio hacia nuestra asociación.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 18, Evitar morosidad en tiempos de pandemia es de gran importancia para no poner en riesgo su producción y capital de trabajo de esta manera tener una adecuada administración de las cuentas por pagar y asegurar la confiabilidad de proveedor y asociación para lograr con sus objetivos.

Tabla 19 Estabilidad en el mercado.

Pregunta	Respuesta
¿Cómo implementan sus activos o bienes para que la asociación sea más estable en el mercado?	Como asociación se pretende invertir sus ganancias en activos para generar mayor rentabilidad y tener mayor demanda en el mercado

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 19, invertir en equipos para los procesos de producción generaría mayor demanda en el proceso productivo porque se tendría equipos tecnológicos de primera calidad que brindarían un producto acorde a las expectativas del cliente y de tal forma serían más estable en el mercado.

Tabla 20 Factor rentabilidad.

Pregunta	Respuesta
¿Qué factores consideran en un estudio de mercado para poder mejorar su rentabilidad?	Se consideró como factor principal el precio en el mercado, la plaza, promoción y calidad de producto.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 20, los principales factores para todo estudio de mercado se deben considerar son 4 factores fundamentales para que toda organización se constituya de la mejor manera y pueda lograr sus objetivos a largo plazo estos son: plaza, promoción, precio y calidad en la producción.

Tabla 21 Tecnología moderna.

Pregunta	Respuesta
¿Qué tipo de tecnología emplean para obtener mejores resultados en tiempos de pandemia?	Por ahora solo contamos con las herramientas necesarias como por ejemplo: el pH-metro o potenciómetro (peachímetro) podemos verificar el pH de la leche que esté dentro de lo normal o si está adulterada.

Fuente: *Elaboración propia.*

Interpretación:

En la tabla 21, se realiza un estricto control utilizando como herramienta indispensable el pH-metro o potenciómetro (peachímetro) es un sensor utilizado en el método electroquímico para medir el pH de la leche: el pH normal de la leche es de

6.5 a 6.7, que corresponde más o menos a 14-16º Dornic. (Ácido láctico), de esta manera se logra un eficiente control de la leche.

Tabla 22 Validación de los expertos.

UNIDAD	NOMBRE DEL EXPERTO	SITUACIÓN
Experto-1	Balcázar Paiva Eveling Sussety	Aplica
Experto-2	Incio nañez Placido Eduardo	Aplica
Experto-3	Chapoñan Ramírez Edgar	Aplica

Elaboración: Propia

3.2. Discusión de resultados

Por medio del presente informe de tesis de tipo descriptiva propositiva cuyo objetivo principal es proponer estrategias de gestión financiera para mejorar la rentabilidad en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo durante el año 2020.

Desde el punto de vista que se analizó los resultados de la entrevista aplicada a los productores de leche nos da una idea clara, que dicha asociación requiere de la implementación de estrategias de gestión financiera para poder lograr mejorar su rentabilidad en tiempos de pandemia y de esta manera poder lograr los objetivos específicos de la presente tesis de investigación.

Al realizar el análisis del desarrollo de la investigación se resalta que mediante las tablas de cada pregunta realizada como resultado de los instrumentos a nivel de variable dependiente (problema) o independiente (necesidad) arrojan como resultado que antes de la pandemia los productores agropecuarios tenían una rentabilidad estable que se vio perjudicada ante la coyuntura social que se está viviendo hoy en día, es por ello que hay la necesidad de poder implementar estrategias de gestión financiera para mejorar su rentabilidad de la asociación porque se busca obtener una mejor estabilidad en el mercado con un mejor desenvolvimiento como asociación de productores agropecuarios del Huichud, Cutervo.

Esto logró que identificamos al problema que aqueja a los productores de leche ya que al ser una empresa comercializadora de leche donde su actividad principal es la compra y venta de leche para ser distribuido en los diferentes puntos en el mercado; cabe resaltar que esta asociación es una de las principales asociaciones que tiene como finalidad resarcir en gran parte las pérdidas que contrae a causa de la pandemia a través de las estrategias de gestión financiera.

Partiendo de las necesidades de la asociación, la cual mediante la entrevista aplicada se logró identificar las causas que afectan la rentabilidad de la asociación durante la pandemia, como resultado de este informe de investigación se pudo concretar que es necesario contar con estrategias de gestión financiera para poder lograr cumplir con los objetivos de mejorar en gran parte su rentabilidad y de esta manera poder minimizar los riesgos que tendría la asociación o si se presentara otra pandemia en el futuro.

En la actualidad las estrategias de gestión financiera son de gran importancia ya que gracias a ellas se pudo implementar nuevas alternativas para la comercialización y distribución de su producción sin tener la necesidad de paralizar su producción durante la terminación de este proyecto de tesis, es así que la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo se encuentran en la necesidad de poder implementarlas y asegurar su estabilidad en el mercado para un futuro sin perjudicar su rentabilidad.

3.3. Aporte científico: Propuesta

3.3.1. Presentación

Una organización puede lograr sus objetivos mediante estrategias de gestión financiera planificadas eficazmente, generando de esta manera como resultado una rentabilidad acorde a las expectativas para lograr el éxito de toda organización.

Para ello tenemos planteado un objetivo que pretende rescatar la importancia de las estrategias de gestión financiera para ser aplicado a cualquier organización de una manera eficaz y eficiente, a través del cual se aplicará una técnica donde nos permitirá obtener resultados favorables a corto plazo y tener un análisis más asertivo para toma de decisiones para la empresa.

En tal sentido la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo, a consecuencia de la pandemia del covid-19 ha generado dificultades económicas en los productores de leche, debido a que no podían transportar su producto a los diferentes mercados contrayendo pérdidas económicas notables en sus registros de ingresos.

Mediante esta propuesta pretendemos diseñar estrategias para la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo, dicha propuesta está formulada para mejorar rentabilidad en la asociación, desde el momento en que se apliquen en las mismas se evidenciaron favorables resultados y con ello se generan mejores ingresos económicos a causa de la pandemia de esta manera la asociación tenga una significativa mejora en su rentabilidad.

3.3.2. Resumen:

Esta investigación tiene como propósito fundamental plantear estrategias de gestión financiera para la asociación de productores agropecuarios de Huichud del distrito de Cutervo y aumentar su rentabilidad y minimizar pérdidas económicas en tiempos de pos pandemia.

Esta propuesta es presentada por el (la) autor (a) de esta investigación. Se pretende obtener un costo estimado de 4,369.00. El estudio realizado es fundamental para la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo 2020.

La población está conformada por 19 productores de leche de la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo 2020, las técnicas e instrumentos utilizados son: entrevista, guía de entrevista.

Los resultados obtenidos fueron favorables para la asociación ya que a través de las estrategias planteadas generaron mayor solidez en sus ingresos económicos de esta manera minimizar pérdidas económicas en su producción de leche. Ya que es muy importante saber con qué herramientas cuenta la empresa para cubrir riesgo ante cualquier amenaza en el mercado.

3.3.3. Abstract

The main purpose of this research is to propose financial management strategies for the Huichud agricultural producers association of the Cutervo district and increase their profitability and minimize economic losses in times of post-pandemic.

This proposal is presented by the author of this research. It is intended to obtain an estimated cost of 4,369.00. The study carried out is fundamental for the Huichud agricultural producers association, Cutervo 2020.

The population is made up of 19 milk producers from the Huichud agricultural producers association, Cutervo 2020, the techniques and instruments used are: interview, interview guide.

The results obtained were favorable for the association since, through the strategies proposed, they generated greater solidity in their economic income, thus minimizing economic losses in their milk production. Since it is very important to know what tools the company has to cover risk against any threat in the market.

3.3.4. Planteamiento del problema:

Actualmente la pandemia del covid-19 nos ha dejado sin opción de ser libres, es uno de nuestros peores enemigos que no distingue raza, color, sexo o razón social, un enemigo invisible que pone de rodillas a la economía mundial que atenta contra el comercio, deporte, salud, turismo y con todo aquello que solíamos hacer, sin embargo, ahora nuestra generación se ve afectada, nuestra civilización que era antes no volverá a ser la misma, nuestra forma de vida va a cambiar, nuestras prioridades no serán las mismas, este virus adquirió posesión en todo el mundo y nos puso como reto el aislamiento social en la cual es una realidad con la que estamos viviendo día a día.

El comercio fue el sector más golpeado, muchas empresas quebraron y otras cerraron a consecuencia del covid-19, y no pudieron seguir con su comercio que realizaban día a día para cubrir sus costos con ellos.

La Asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo 2020, sufrió los efectos de la pandemia generando pérdidas significativas ya que no podían trasladar su producto a los diferentes mercados para hacer comercializado o procesado, es por ello que la asociación busca reducir sus pérdidas económicas a través de las estrategias de gestión financieras para mejorar esencialmente su rentabilidad.

Vergara, (2020). En Perú, el covid-19, ha originado un daño imponente y aún no se muestran las magnitudes que puede lograr conseguir. Actualmente como se observa en todo el mundo, la crisis nos colocó entre Escila y Caribdis. Por lo tanto,

escala-salud como Caribdis-economía nos han golpeado terriblemente. Hasta el 15 de junio del 2020, el Perú tiene 232.992 casos confirmados y 6.688 muertos por COVID-19.

En un abrir y cerrar de ojos el coronavirus había afectado a muchas empresas una de ellas fue la asociación de productores de leche, la crisis que para nuestra sociedad a consecuencia del coronavirus, es sin lugar a duda uno de los peores enemigos invisibles que estamos pasando, para ello muchas de las empresas han tomado medidas desesperantes unos seguirán otros cerraran, pero mediante este proyecto se pretenderá ayudarles a tener nuevas opciones y lograr sus objetivos para conseguir estabilidad en su producción dentro de la empresa.

3.3.4.1. Formulación del problema

¿Cuáles son las estrategias financieras para mejorar la rentabilidad en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo 2020?

3.3.5. Objetivos

3.3.5.1. Objetivo general

Diseñar estrategias que aporten con beneficios económicos para la asociación de productores agropecuarios de Huichud y generen mayores ingresos económicos durante y después de la pandemia.

3.3.5.2. Objetivo específicos

- **Objetivo específico 1:** Identificar los niveles de productividad de la producción durante la pandemia en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.
- **Objetivo específico 2:** Determinar el nivel de comercialización en la elaboración de sus productos lácteos en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.
- **Objetivo específico 3:** Proponer políticas de cobranza y para mejorar los ingresos económicos en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.
- **Objetivo específico 4:** Implementar estrategias de gestión financiera para evitar pérdidas económicas en la producción de leche en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.

3.3.6. Justificación.

Según nuestros objetivos plasmados en esta propuesta de indagación, nos permitirá conocer y diseñar estrategias para dar soluciones concretas a los problemas mundial que afecta la económica del comercio, a consecuencia ha generado que la rentabilidad sea drásticamente afectada durante la pandemia, de tal manera; se expondrá las razones acerca de poder implementar las estrategias de gestión financiera y para obtener resultados favorables y evitar pérdidas económicas en los productores de leche.

3.3.7. Fundamentos teóricos

Es de gran importancia rescatar el rol que tienen las estrategias de gestión financieras de los ingresos que genera la asociación de productos, ya que es de vital importancia a consecuencia de la pandemia que se está viviendo hoy el día, dado que es muy importante sus ingresos para el sustento de cada productor de leche que generaba antes de la pandemia y también que representa una parte significativa para producción de leche. Para ello se requiere de una buena implementación de estrategias para la comercialización y disminuir pérdidas económicas y aumentar su rentabilidad, para ello rescato lo que dicen los siguientes autores:

Lopes, Moraes, Pascotti, Carvalho, Ribeiro, Brandão y Sánchez (2019) en su análisis nos comenta concerniente mente al beneficio financiero económico de la operación lechera de las unidades demostrativas del estudio Balde Lleno, en Río de Janeiro, Brasil, de modo que se utilizó una metodología de regresión lineal con una método stepwise de manera que fue fundamental para lograr examinar los elementos del coste de fabricación que más potestad tiene en el margen de liquidez, lucratividad y la rentabilidad, para ello estos resultados obtenidos se identificó que las inversiones están concerniente sobre un valor exacto para una elaboración de leche es más abundante del promedio encontrado de modo que el estudio de la UD obtuvo una fluidez propicia por ende permite a la movimiento lechero puedan conseguir mayores circunstancias de lograr producir en un corto y largo plazo.

Galindo (2020) en su propuesta de investigación determinó un estudio pre factible para una implementación de una planta de fabricación de leche esterilizada en Puno, de tal manera fue indispensable utilizar una metodología de enfoque cuantitativo, enfoque cualitativo y enfoque mixto a través de estas investigación se

tomará como fuente de investigación las entrevistas, encuestas y opiniones de los investigadores para posteriormente analizarlas y alcanzar a los resultados, dando como cumplimiento en relación al flujo de caja es lucrativo para el inversionista de forma que es viable mejorar la fundación de la planta de elaboración de leche esterilizada, generando para los inversionistas un efecto interesante ya que van a recobrar su inversión en un breve periodo.

Chávez y Fernández. (2019) en su indagación determina procesos de estrategias de gestión de la estudio y su efecto en la rentabilidad organizacional, Cajamarca, en tanto esta estudio se utilizó una metodología de tipo cualitativo y modosistemático poniendo en experiencia los diseños no experimentales-transversales, por ende cada herramienta aplicada en esta investigación buscó dar resultado la información detallada de los modelos de gestión empresarial, dado que existe insuficiencia en la rentabilidad de las empresas actualmente, ya que estos hallazgos encontrados demostraron que toda institución con procedimientos simples y adecuados cumplen con normas de procesos logísticos asimismo como ayuda a la rentabilidad económica de la empresa llevando a beneficiarse con un alto índice de competitividad y haciéndola sostenible.

3.3.8. Base Teórica

Estrategias de Gestión Financiera.

Se define por gestión financiera a las actividades que tienen relación con el intercambio y dirección del capital. Las finanzas forman parte del patrimonio, de acuerdo a que está concerniente con la administración del efectivo en diferentes circunstancias. Las finanzas apuntan al estudio del dinero que circula entre los seres humanos y organizaciones, se presenta como una parte de la economía que analiza el modo de cómo se consigue y se gestionan los fondos. (Córdova, 2017)

Se definen estrategias de gestión financiera (o gestión de circulación de fondos) a todas las operaciones que consisten en obtener, mantener y manejar efectivo, sea físico (billetes y monedas) o también por medio de otros instrumentos, tales como el dinero de plástico. La gestión financiera es la que transforma a la visión y misión en procedimientos monetarios. (Padilla, 2012).

Importancia de la gestión financiera.

La gestión financiera tiene gran relevancia entre cualquier gestión, con relación al examen de las operaciones, la reincidencia de nuevo medio de poder obtener un financiamiento, la certeza y la seguridad de las operaciones, la obtención de la información financiera del organismo y la ejecución de las normas. (Haro y Díaz, 2017)

Rentabilidad

Es el beneficio económico o la capacidad de generar algún beneficio económico o utilidad para la entidad que se obtiene mediante procedentes de una inversión realizada con anticipación. Este conocimiento resulta considerablemente significativo tanto en el ambiente institucional como asimismo en el de las inversiones, de manera que permite reconocer el volumen de una entidad para retribuir todos los recursos financieros utilizados. (Allcca, 2020)

Se denomina rentabilidad como la semejanza entre el éxito alcanzado y los medios utilizados, es el volumen de la eficacia total de la organización en el empleo de sus recursos y por lo tanto es un indicador fundamental de su estado. Se han descrito dos grupos de factores principales que afectan a la rentabilidad, por un lado, los factores externos, asociados al sector de actividad y por otro los factores internos asociados a la organización de la propia empresa, principalmente su tamaño. Ambos grupos de factores son relevantes para el análisis de la rentabilidad, y habitualmente se denominan efecto sector (externo) y efecto empresa (interno). (Martínez y Hernández, 2020).

Importancia de rentabilidad actual.

Las entidades bancarias se encuentran en un desafío de ser rentables en un ambiente de tipo de ganancia bajo e inclusive perjudicial en un entorno de largo plazo. ¿Son los tipos de ganancia el comienzo de las dificultades de rentabilidad de las entidades bancarias o existen otros motivos? El actual el concepto tiene por materia penetrarse y verificar cuales son las razones que expresan la disminución de la rentabilidad de los entes bancarios, para que posteriormente sean examinadas y tomar las precauciones necesarias para que pueden reforzar a progresar, por lo cual ayudarán a reforzar y mejorar la eficacia y/o la excelencia del activo. Para eso fue necesario contar con la información del escenario de la banca española en función a los principales Estados de la Unión Europea y la percusión de las últimas precauciones

de la administración monetaria tomadas por el BCE, en la rentabilidad de los entes bancarios. (Pérez, 2020)

3.3.9. Normativa y/o Políticas

Como es de gran importancia en toda entidad se debe respetar una normatividad y/o políticas de acuerdo a los objetivos de cada organización cabe resaltar que las estrategias de gestión son un factor que influye en las metas para ello se rige teniendo una política respecto a:

Compras. Las compras realizadas están en base a generar mayor producción.

Venta. A mayor venta se obtiene mayores ingresos económicos

Transporte. Es necesario contar con una estrategia para el transporte de la leche a los mercados y/o centros de producción teniendo como prioridad el documento de salubridad y un personal capacitado entre proveedor y acopiador con las medidas de bioseguridad.

Financiación. Es la vía que se utiliza para conseguir los recursos necesarios para cubrir su actividad. De modo que las fuentes de financiación serán los medios que utiliza la organización para conseguir fondos.

Propósitos. Ser modelo y herramienta del cambio necesario para toda la organización contribuyendo con técnicas y estrategias para el progreso y dar solución de forma innovadora a problemas inesperados.

Comunicación. La comunicación tiene que ser efectiva, constructiva y fluida entre todos los productores con la finalidad de facilitar las relaciones dentro de la organización.

3.3.10. Características de la Propuesta

La propuesta para las estrategias de gestión financiera para la asociación agropecuaria de Huichud, Cutervo teniendo como características las siguientes fases:

Nivel I Evaluar el nivel de capacidad del representante de la asociación:

Evaluar el nivel de capacidad del representante de la asociación con la finalidad de velar por el interés y el resultado de sus objetivos de tal forma que pueda cumplir

con las responsabilidades y funciones asignadas a su cargo permitiendo controlar y determinar la información de la producción de la asociación.

Representante

Recalcamos la gran labor que realiza el encargado que ostenta la representación de la asociación a través de la Junta Directiva para tomar medidas necesarias para lograr con los objetivos que se tiene planteadas.

Asociación

La asociación de productores de Huichud, Cutervo es una asociación que tiene como finalidad poder obtener beneficios económicos a corto y a largo plazo, de manera que esta asociación se encarga de la producción de leche y distribución de la misma a los diferentes lugares de la provincia de Cutervo para ser consumida o para ser transformada.

A continuación, se detalla las funciones del representante de la asociación:

Tabla 23 *Funciones de representante.*

RESPONSABLE	FUNCIONES
Representante de la asociación	Planificar y controlar las actividades en coordinación con la gestión. Organizar al personal y a los equipos de trabajo. Dirigir el desarrollo de las actividades de la producción oportunamente. Cumplir con las políticas de la empresa.

Elaboración: *Propia*

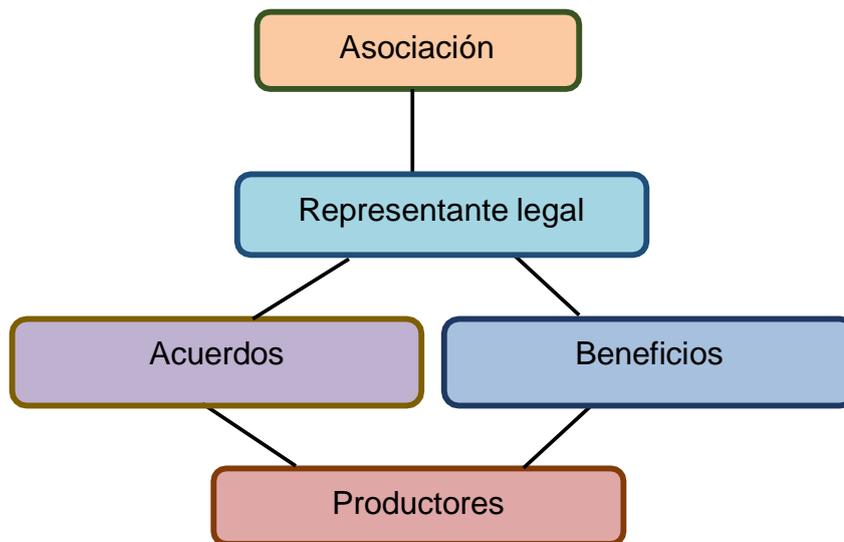


Figura 2. Estructura de la asociación.
Fuente: Propia.

Nivel II Comunicación efectiva entre proveedor y acopiador:

Es de gran importancia resaltar que la comunicación en este nivel tiene una gran relevancia, ya que mejorará el lazo del vínculo que une al proveedor y acopiador en la que se producirá un incremento de los niveles de servicio y la satisfacción por parte de los interesados, ya que se tiene la necesidad de poder trabajar dentro de la organización, con el objetivo de generar beneficios económicos en los mismos.

Proveedor: Es resaltante el trabajo de los proveedores ya que gracias a ellos brindan un servicio de calidad, con precios accesibles y una buena atención a nuestros consumidores.

Acopiador: Valoramos el esfuerzo que realizan nuestros clientes, debido a que ellos son la razón de ser la empresa, ya que de ellos depende la estabilidad de la producción de la empresa.

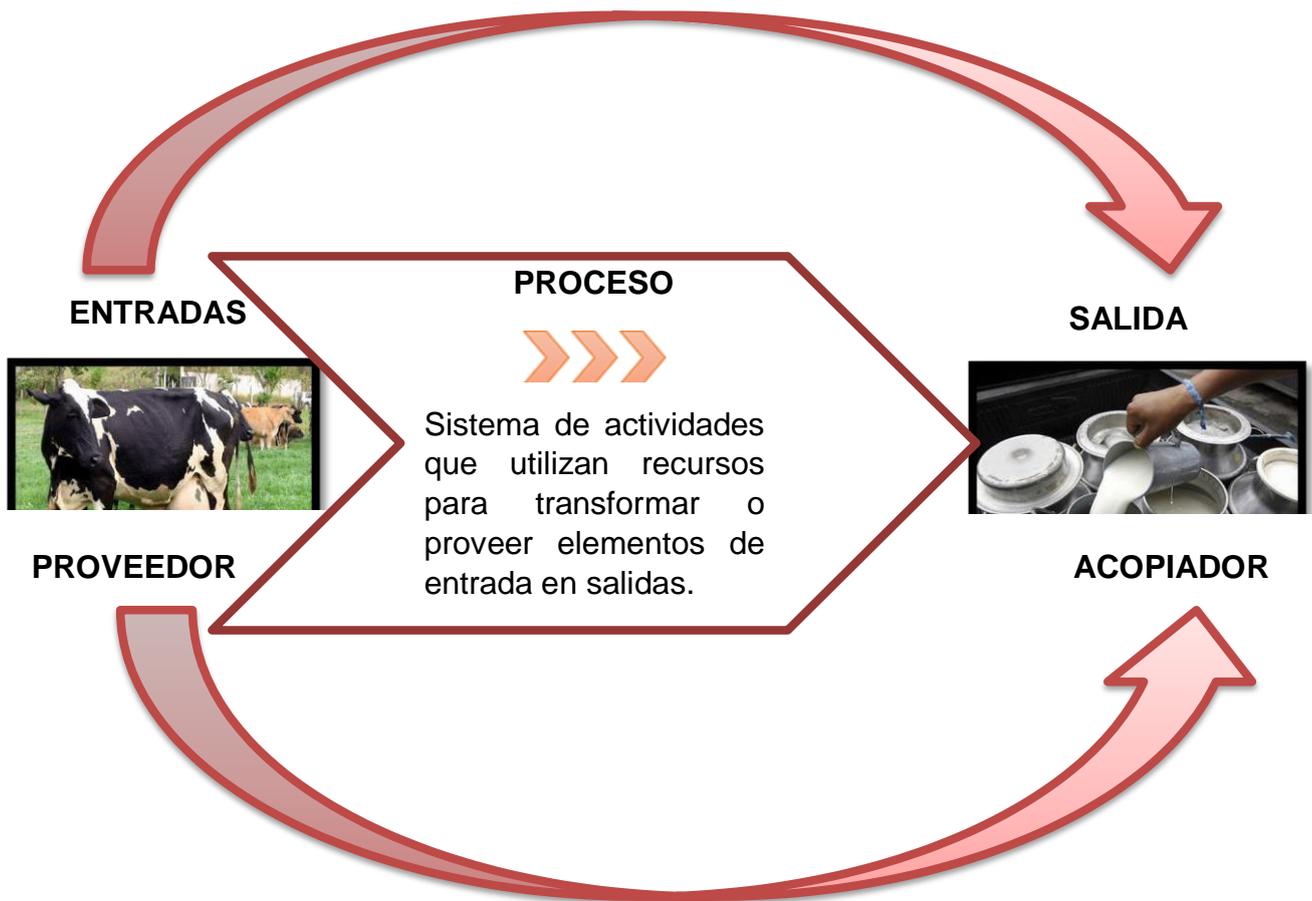


Figura 3. *Proceso de comunicación entre proveedor y acopiador.*

Fuente: *Propia.*

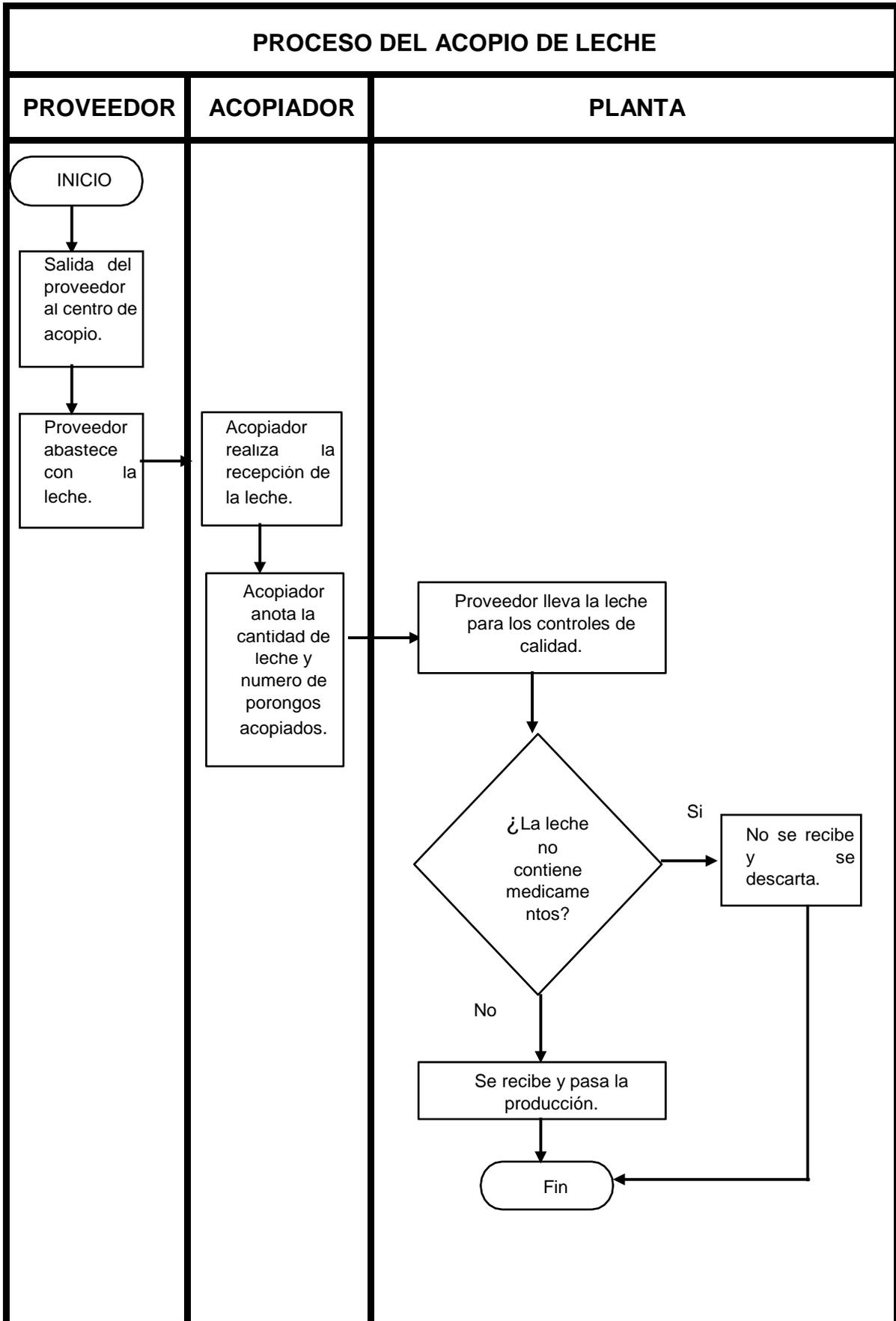


Figura 4. Proceso de acopio de leche.

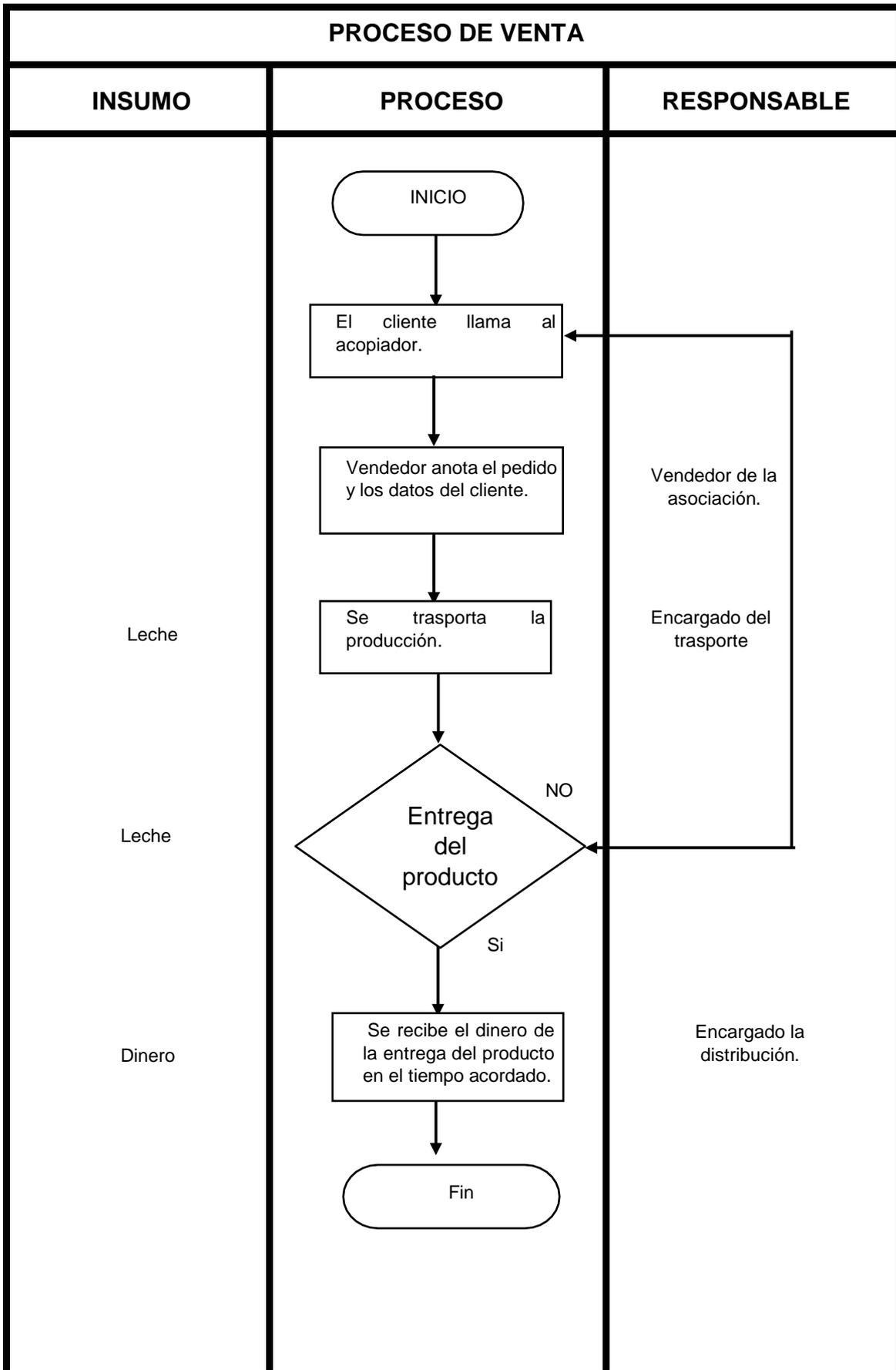


Figura 5. Proceso de venta.

Nivel III Formar equipos de interés:

De la Cruz (2014) los equipos de interés, forman parte de un conjunto de individuos que tienen las habilidades personales y sociales que les permite desenvolverse y desarrollarse en un ambiente laboral de acorde a sus necesidades, desempeñando funciones eficaz y eficiente para llegar al objetivo con éxito.



Figura 6. Proceso de habilidades sociales.

Fuente: Adaptado por De La Cruz 2014.

Iniciativa:

Es aquella persona que se muestra diligente frente a circunstancias y busca alcanzar un resultado específico a partir de su actividad, en otros, por ejemplo, una persona con mucha iniciativa puede ser vista como algo negativo ya que se la ve como una persona independiente.

Comunicación:

Es el medio donde nos damos a entender con el resto de individuos lo que queremos expresar o descifrar.

Empatía:

Es la habilidad cognitiva como también emocional del individuo por lo tanto este es capaz de conectarse en la misma situación del otro.

Capacidad de trabajo en equipo:

Es la capacidad de comprender activamente en la realización de una meta general, sometiendo los intereses personales orientados a la meta del equipo, perfeccionando las competencias y la indagación con todo el grupo que conforma el equipo, sumando responsabilidad y compromiso.

Flexibilidad:

Es la capacidad de poder adaptarse o moldearse adecuadamente ante las circunstancias que se presentan mostrando siempre actitudes y conductas para poder mejorar la comprensión entre los individuos.

Asertividad:

Es una habilidad social que radica en conocer los propios derechos y protegerlos, considerando a los demás; tiene como idea fundamental que todos poseemos derechos básicos o asertivos.

Nivel IV Evaluar centros de comercialización:

El negocio comercial, es la acción de comprar y vender mercancías entre dos personas, este cambio es fragmento esencial en la comercialización teniendo gran impacto el mercado de los bienes, servicios y propiedad intelectual. La comercialización viene de los periodos antiguos, se utilizaba el llamado trueque para el intercambio de productos para beneficios propios, cuya acción debe de ser concluida en la carencia de conseguir las mercancías que les brindaban y que no tenían al alcance, esto predomina en el comercio al poseer más seguridad de comercialización el cual se tiene mayor intercambio económico y una utilidad en el territorio de libre comercio en el intercambio de productos. (García, 2012).

Cabe mencionar que la globalización hoy en día y la creciente competitividad es una de las diferentes causas que atraviesan muchas de las empresas ya sea a nivel regional, nacional y hasta internacional, generando así un difícil posicionamiento en un mercado comercial, en la cual sería indispensable para la asociación evaluar los diferentes puntos de comercialización para que la empresa obtenga mayores beneficios económicos y garantizar los niveles de rentabilidad durante la pandemia.

De tal forma a continuación se describe una estructura de un sistema de comercialización para la asociación de productores lecheros de Huichud, Cutervo en el cual se fijará parámetros que debe subsistir para el funcionamiento y la comercialización de la producción de leche dentro de la asociación.

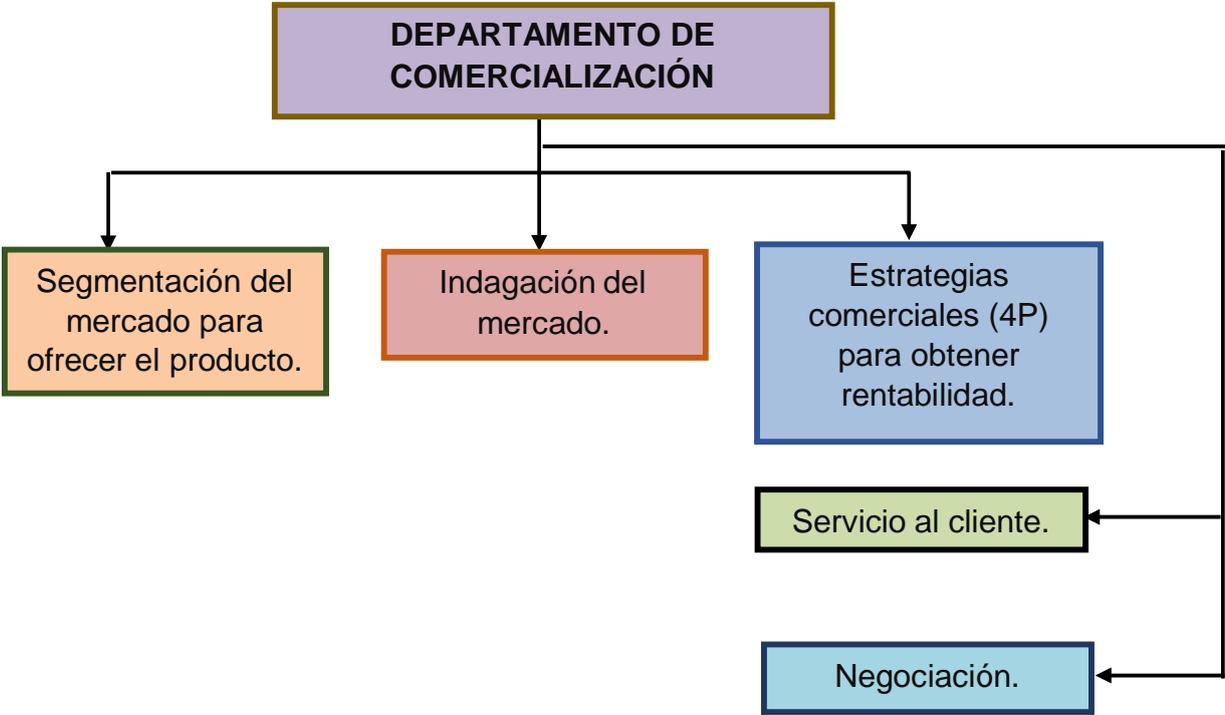


Figura 7. Proceso de habilidades sociales.
Fuente: Propia.

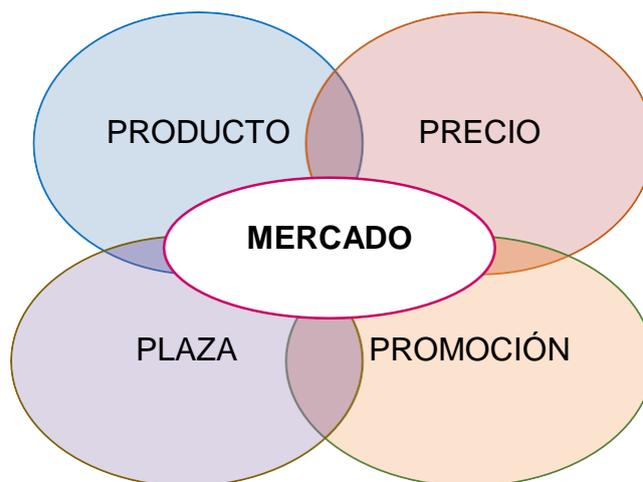


Figura 8. Estrategias de comercialización.

Fuente: Adoptado por García 2012.

Nivel V Analizar el sistema del transporte para la distribución:

Siendo indispensable la comercialización de nuestro producto a las diferentes localidades de nuestra provincia de Cutervo es necesario contar un transporte que cumpla estrictamente con todas las medidas de bioseguridad para poder lograr con los objetivos de la empresa por tal motivo consideramos que durante la pandemia es esencial este nivel.

Producción

La buena calidad de la obtención de la leche que se obtiene es un gran beneficio para la asociación de productores, de forma que la producción de leche desde el momento en que el elemento en que va ser trasladado o movido a cualquier parte desde el punto de origen a otro lugar ya se para ser transformado, manipulado o almacenado se considera como mercadería.

Transporte

Es necesario el transporte para poder comercializar nuestro producto desde el punto en que se obtiene el producto hasta el lugar donde será transformado o manipulado.

Distribución

Al realizar el transporte a los diferentes lugares para su distribución del producto a fin que la asociación pueda colocar a la venta su producto, mediante el cual se tomará en cuenta todas las vías posibles de distribución para lograr alcanzar al consumidor final y lograr su objetivo.

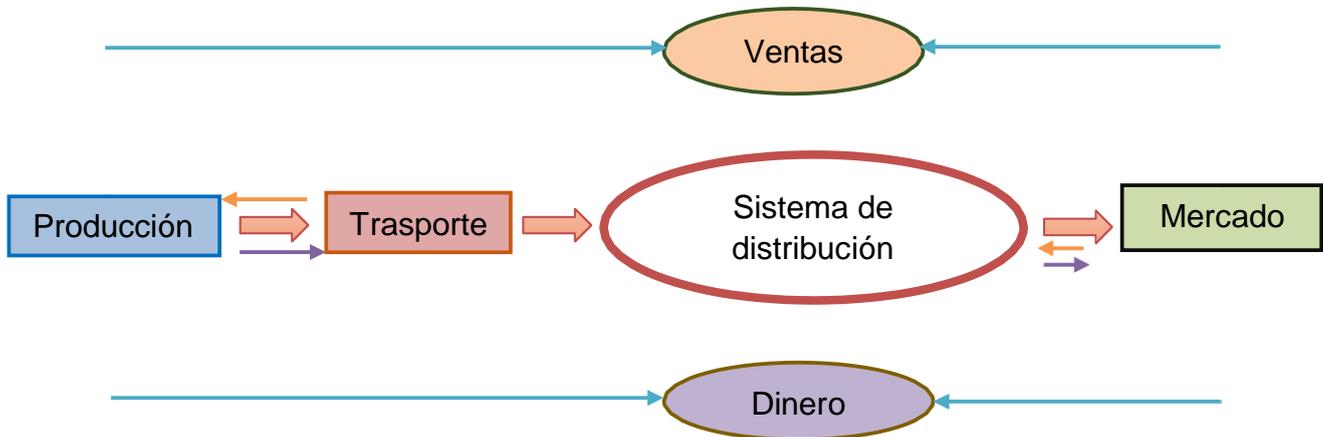


Figura 9. Estrategias de comercialización.

Fuente: Propia.

CLASIFICACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

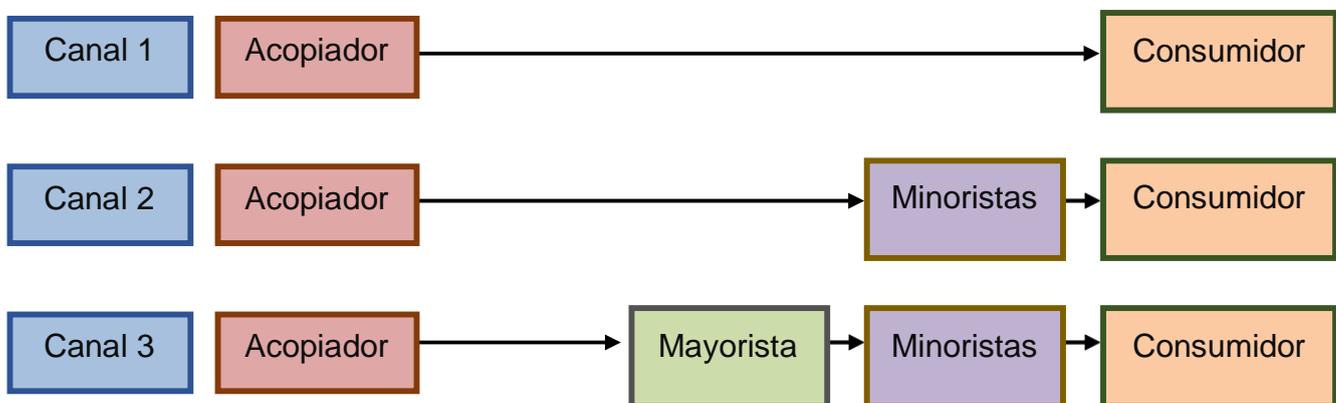


Figura 10. Canales de distribución.

Fuente: Propia.

Tabla 24 Descripción de la actividad fase I, II y III.

NIVEL I: EVALUAR EL NIVEL DE CAPACIDAD DEL REPRESENTANTE DE LA ASOCIACIÓN ----- NIVEL II: COMUNICACION EFECTIVA ENTRE PROVEEDOR Y ACOPIADOR----- NIVEL III: FORMAR EQUIPOS DE INTERÉS													
			TIEMPO										
			SEPTIEMBRE				OCTUBRE						
POLÍTICA	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES A EJECUTARSE	1	2	3	4	1	2	3	4	RESPONSABLE	MATERIALES	INDICADOR
Como representante de la asociación es importante tener la capacidad para tener una comunicación efectiva y formar equipos de interés	La motivación con capacitaciones para el acopiador y proveedor resulta muy favorable ya que así mejora el desenvolvimiento teórico y práctico en las tareas designadas	1. Como representante de la asociación tiene el deber de dar a conocer las políticas para un trabajo eficaz.	x								Representante de la asociación.	Libro o cuaderno donde se especifican las políticas de la asociación.	La asociación busca la coordinación eficiente entre acopiador y proveedor así como a todos los clientes.
		2. Compartir y explicarla necesidad de realizar capacitaciones para el bien de la asociación.		x		x					Productores que integran la asociación.	Almuerzo	
		3. Formar equipos de personas que tienen las habilidades personales y sociales que les permite desenvolverse y desarrollarse en un ambiente laboral de acorde a sus funciones.						x		x		Proveedor, acopiador, encargado de ventas, distribuidor, otros.	

Tabla 25 Descripción de Actividades Nivel IV y V.

NIVEL IV: Evaluar centros de comercialización y-----NIVEL V: Transporte de la comercialización													
			TIEMPO										
			NOVIEMBRE				DICIEMBRE						
POLÍTICA	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES A EJECUTARSE	1	2	3	4	1	2	3	4	RESPONSABLE	MATERIALES	INDICADOR
Evaluar los diferentes puntos de comercialización y tomar en cuenta una estrategia para el transporte de la leche a los mercados y/o centros de producción.	Realizar un correcto análisis de los mercados, en el transporte tener como prioridad el documento de salubridad y un personal capacitado con las medidas de bioseguridad de salud.	1. Se evaluará los puntos de comercialización que permita determinar si son los adecuados para llevar sus productos a sus clientes de la forma más económica, eficiente y efectiva. 2. Capacitar al personal para estar preparados con todas las medidas de salubridad para con el producto transportado.	X								Autor y/o (es) de elaboración de la estrategia a implementar.	Libro o cuaderno donde se especifican las políticas de la asociación.	La asociación busca la mejor integración en los procesos como es en distintas operaciones como producción, distribución y abastecimiento.
				X	X	X		X	X				

3.3.11. Estrategias a Implementar

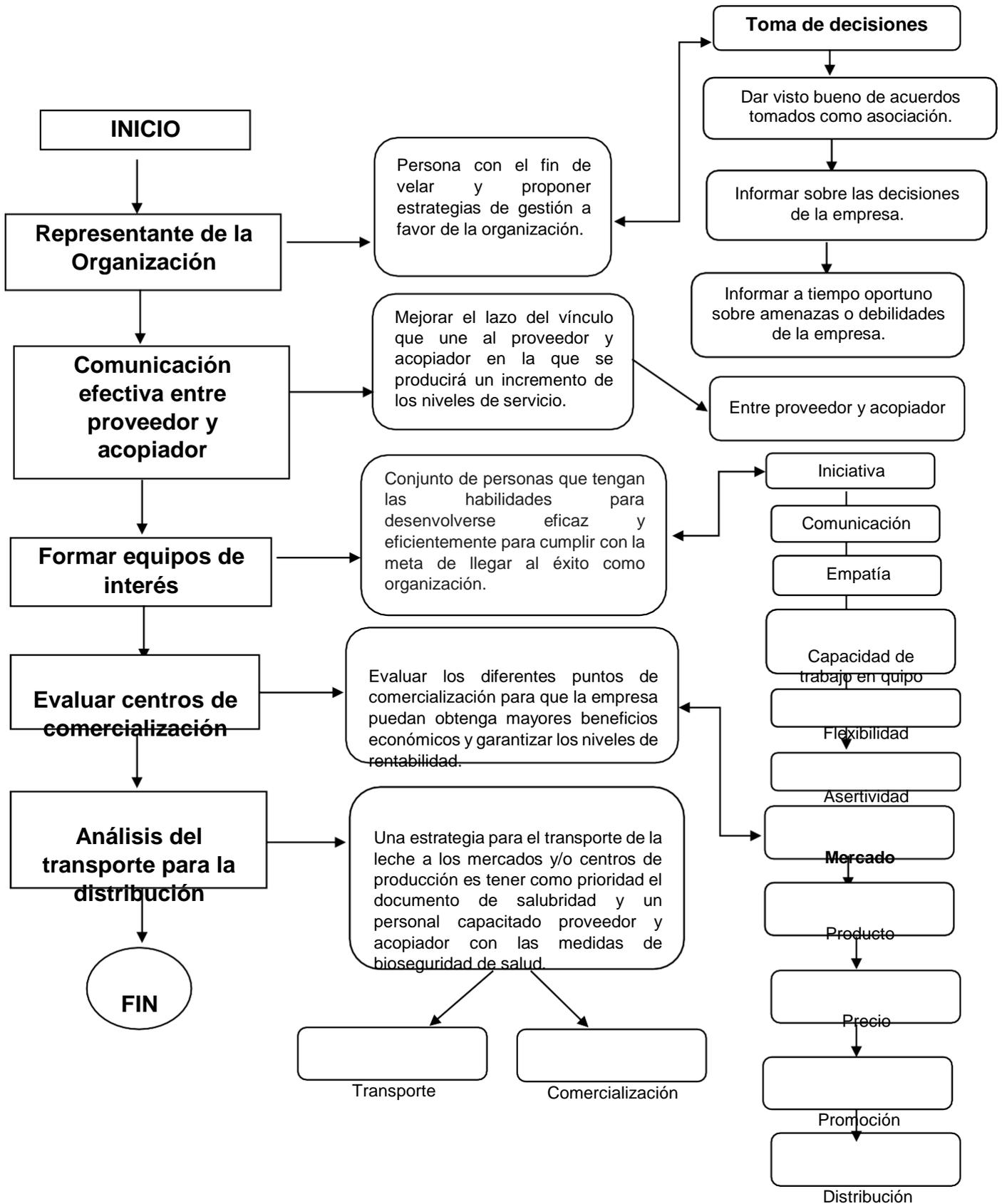


Figura 11. Canales de distribución.

3.3.12. Plan de Trabajo

Tabla 26 Detalle de los materiales y servicios.

ACTIVIDADES	ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN		
	TIEMPO EN MESES		
	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Evaluar el nivel de capacidad del representante de la asociación.	■		
Comunicación efectiva entre proveedor y acopiador.		■	
Formar equipos de interés		■	
Evaluar centros de comercialización.			■
Analizar el sistema del transporte para la distribución.			■

Elaboración: Propia.

3.3.13. Recursos

Humanos:

Se propone a la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo, las estrategias de gestión financiera a ejecutar serán a través de recursos humanos y financieros para mejorar sus ingresos económicos y tener estabilidad en el mercado, siendo necesario contar con el personal calificado para cada área respectiva.

- Recepcionista de leche.
- Moldeador.
- Almacenero.
- Ingeniero de Industrias Alimentarias.
- Gerente.
- Contador
- Vendedor.

Tecnológicos:

Será necesario contar con los equipos de producción que serán básicos para la producción de los lácteos de tal manera puedan facilitar el trabajo de la asociación de igual forma contar con 2 computadoras portátil Laptop Sony Vaio VPCEG20EL/B Intel Core i3, RAM 4GB, HDD 1TB, DVD, 14"HD, para lo cual será de beneficio para el desarrollo de toda la información obtenida de manera eficiente y eficaz.

- Filtro de acero.
- Manguera.
- Tanques de acero de 1000 litros.
- Tanque frio.
- Medidores de PH.
- Salimetro.
- Pesa de leche.
- Cocinas a gas.
- Prensas de acero.
- Mesa de acero.
- Moldes para queso.
- Frigoríficos.
- Envasadora.
- Lapto Intel Core i3-2330 2.2GHz.
- Unidad de transporte.

Útiles:

Se utilizará los siguientes útiles que son esenciales para el desarrollo de la propuesta:

3 lápices, 2 lapiceros, 2 borradores, 2 tajadores, un corrector, 2 reglas, un millar de papel Bom, 2 folder de plástico, 1 UBS, 2 alcoholes de 96 ° (litro).

3.3.14. Presupuesto

BIENES:*Tabla 27 Detalle de bienes.*

Detalle	Cantidad	Valor	Total, S/.
Filtro de acero.	1	1,300.00	1,300.00
Manguera.	5 metros	160 c/u	800.00
Tanque de acero de 1000 litros.	1	1,800.00	1,800.00
Tanque frio.	1	3,000.00	3,000.00
Tina quesera.	1	1,250.00	1,250.00
Medidor de PH.	1	85.00	85.00
Salimetro.	1	237.70	237.70
Tubos de ensayos.	1	1,200.00	1,200.00
Pesa de leche.	1	140.00	140.00
Cocinas a gas.	1	255.00	255.00
Prensas de acero.	1	750.00	750.00
Mesa de acero.	1	500.00	500.00
Moldes para queso.	3	45.00	135.00
Frigoríficos.	1	500.00	500.00
Envasadora.	1	1,500.00	1,500.00
Unidad de transporte	1	40,000.00	40,000.00
Laptop	2	1,899	3,778
Papel bond	1 millar	13.00	13.00
Lapiceros	2	2.00	4.00
Corrector	2	2.00	4.00
Lápiz	2	2.00	4.00
Borrador	2	1.00	2.00
Tajador	2	1.00	2.00
Folder plastificado	2	2.00	4.00
Regla	2	1	2.00
Alcohol 96°	2	10	20.00
USB	1	20.00	20.00
Sub total			57,350.70

Elaboración: Propia

SERVICIOS:**Tabla 28** Detalle de servicios de personal.

PERSONAL REQUERIDO SEGÚN EL AREA				
ÁREA	SECCIÓN	CANTADIDAD	SUELDO	TOTAL
PRODUCCIÓN	Recepción de leche	1	800.00	800.00
	Moldeador	2	800.00	1,600.00
	Mantenimiento	1	750.00	750.00
	Almacén	1	750.00	750.00
	Laboratorio	1	800.00	800.00
ADMINISTRACIÓN	Gerente	1	1,000.00	1,000.00
	Contabilidad	1	1,000.00	1,000.00
	Ventas	2	900.00	1,800.00
TOTAL				8,500.00

*Elaboración: Propia***Tabla 29.** Detalle de servicios básicos.

Detalle	Cantidad	Valor	Total, S/.
Agua (mensual)	12	13.00	156.00
Electricidad (mensual)	12	30.00	360.00
Sub total			516.00

*Elaboración: Propia***BIENES Y SERVICIOS:****Tabla 30** Detalle de bienes y servicios.

Detalle	Total S/.
Bienes	57,350.70
Servicios	9,016.00
Total general	66,366.70

*Elaboración: Propia*El gasto total obtenido de bienes y servicios es el siguiente **S/. 66,366.70**

3.3.15. Descripción de la planta.

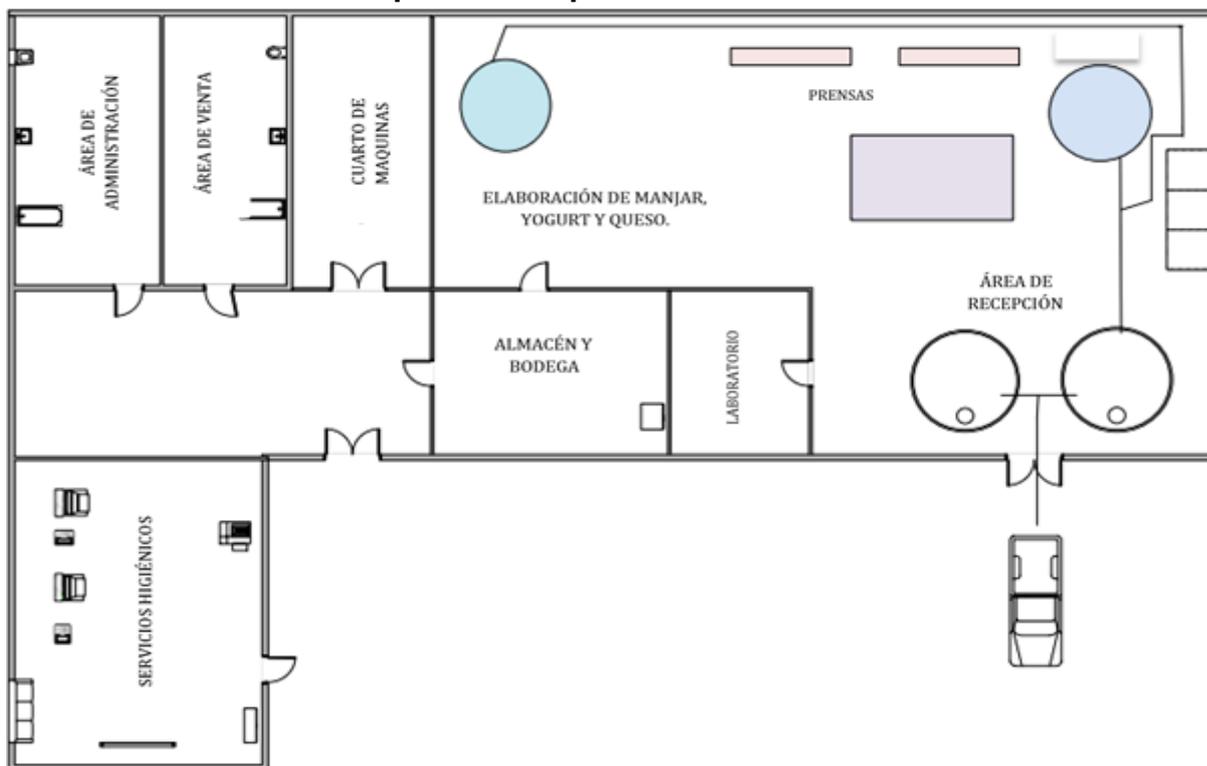


Figura 12. Descripción de la planta de producción.

Elaboración: Propia.

3.3.16. Estructura organizacional

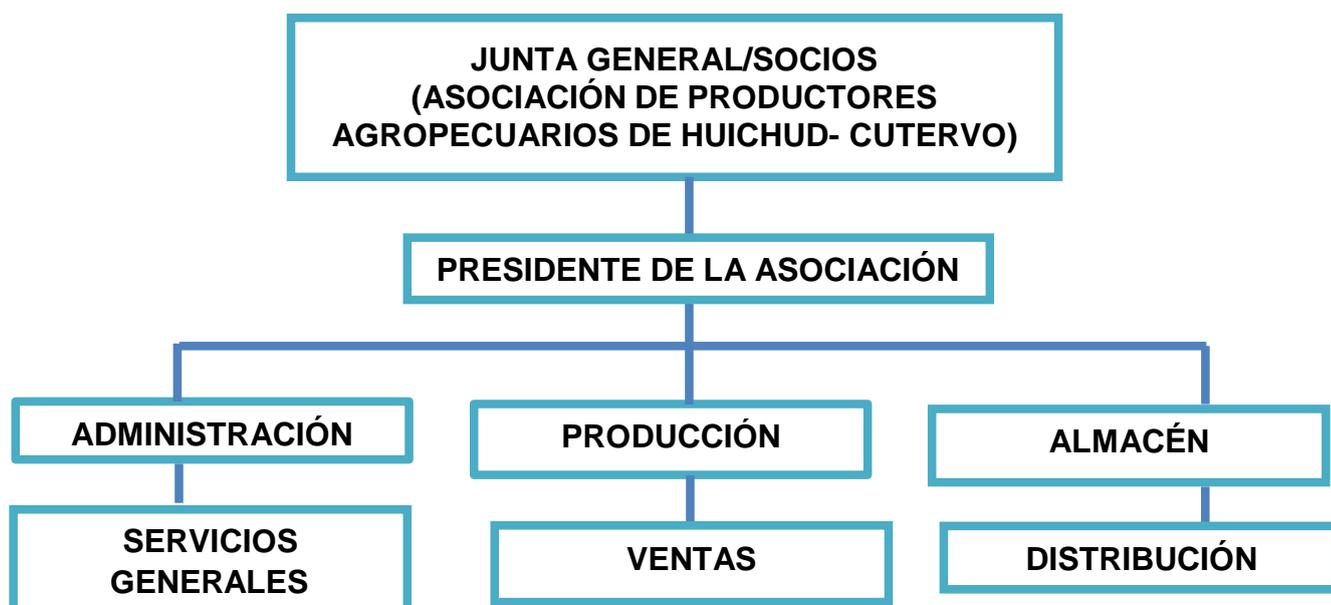


Figura 13. Organigrama de la asociación.

Elaboración: Propia.

Historia:

La asociación de productores agropecuarios Huichud de Cutervo se constituyó el 11 de febrero del año 2015, comenzando con sus actividades desde el año 2015, tal y como se registra en su ficha ruc de la Sunat, fue conformada por 19 productores de leche en la cual se organiza de la siguiente manera:

REPRESENTANTE DE LA ASOCIACIÓN: Imer Sánchez Flores

SOCIOS: Están conformados por 19 productores en la cual tenían que tener un aporte como asociación de S/.10, 000.00 para comenzar a realizar sus actividades.

UBICACIÓN

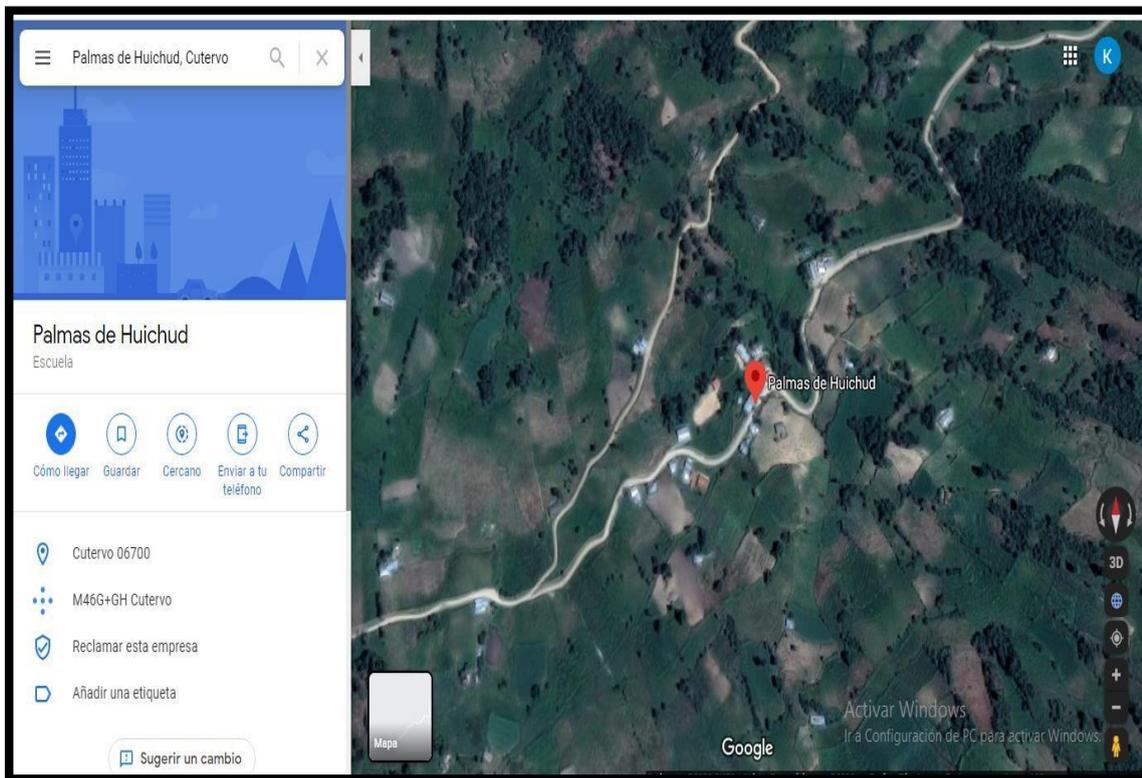


Figura 14. Vista satelital de la dirección de la asociación.

Elaboración: Propia.

FRONTIS DE LA EMPRESA:



Figura 15. Frontis de la asociación.

Elaboración: Propia.

OBJETO SOCIAL:

La asociación de productores agropecuarios Huichud de Cutervo, tienen como objeto social dedicarse al giro de la venta de la leche en las diferentes zonas de la región, así como también la producción de queso.

Asimismo, la asociación puede dedicarse a cualquier otra operación a fin o complementaria con las mencionadas, según lo mencionado en el objeto social los actos concernientes con el mismo que coadyuven a la ejecución de sus fines.

Para efectuar dicho objeto podrá cumplir todos aquellos actos, negocios y contratos civiles y/o mercantiles que sean lícitos, sin restricción alguna.

MISIÓN:

Somos una asociación líder creada para la distribución y comercialización de productos de leche en las diferentes localidades de nuestra región.

VISIÓN:

Ser una asociación que genere un crecimiento rentable y ser reconocidos en el mercado nacional por sus productos de primera calidad conservando la inocuidad de su producción.

VALORES:

Dentro de sus valores de la asociación de productores agropecuarios Huichud de Cutervo, rescatamos el respeto, responsabilidad, honestidad, honradez, tomando las medidas de seguridad estrictamente y con un compromiso en el cuidado del medio ambiente.

3.3.17. Costos y Beneficios

DETALLES	PROBLEMÁTICA	ANTES		DESPUÉS	
		COSTO	BENEFICIO	COSTO	BENEFICIO
Capacitación al personal	Falta de capacitación constante al personal de la asociación.	S/. 100.00	Dificultad en el desarrollo de sus actividades.	S/. 300.00	- Trabajan con eficiencia y eficacia. - Cumplen con las expectativas de la asociación.
Traslado de la producción.	Ante la pandemia se dificulta el traslado y comercialización de la producción	—	Exceso de producción.	S/. 50.00	- El producto puede ser comercializado en los diferentes puntos de venta. - Generar nuevos

					ingresos económicos.
Procesamiento de su producción.	No contaban con el asesoramiento correspondiente para dichos procesos.	—	Generaban pérdidas económicas.	S/. 10.000 .00	<ul style="list-style-type: none"> - Nuevas oportunidades de trabajo para la asociación. - Lanzar unos nuevos productos al mercado.
Comunicación entre proveedor y acopiador.	Durante la pandemia no había una buena comunicación.	—	Pérdidas para los proveedores de la asociación al no poder entregar su producción.	S/. 90.00	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad en la obtención de la producción. - Mejores acuerdos para trabajar entre los proveedores y acopiador (asociación).

3.3.18. Medidas de Control

ENFOCADO A:	MEDIDAS DE CONTROL	POLÍTICAS DE ACCIÓN
<p align="center">Personal</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Capacitaciones constantes. ● Servicio excelente a los clientes. ● Ambiente laboral adecuado. ● Supervisión ● Llevar un correcto control de calidad de la producción. ● Pagar en las fechas establecidas a sus proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Realizar capacitaciones cada 3 meses para estar preparados ante cualquier amenaza ya sea con la producción y/o comercialización. ● Llevar una supervisión rigurosa sobre el control de calidad en la producción acopiada y distribuida.
<p align="center">Proveedores</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Tener medidas estrictas de salubridad al momento de extraer la leche y también al momento de trasladarla. ● Verificación constante sobre la salud de su ganado lechero. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Contar con las medidas de seguridad para prevenir posibles contagios en tiempos de pandemia o contaminar la producción. ● Es requisito primordial que su ganado cuente con un registro de sanidad.
<p align="center">Clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Recepcionar bien para verificar su estado de la 	<ul style="list-style-type: none"> ● El control de calidad de la producción es política de la asociación

	producción antes de ser acopiada.	estrictamente realizable.
Transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Como política principal contar con la documentación requerida al momento del transporte de la producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es de gran importancia verificar la documentación antes de transportar la producción.

3.3.19. Sistema de Evaluación

La aplicación de las estrategias de gestión financieras para la asociación de productores agropecuarios Huichud de Cutervo durante el año 2020, la evaluación de estas propuestas se realizará en un periodo de 6 meses para verificar la eficacia, eficacia de las mismas y analizar el rendimiento económico que generan cada una de las estrategias implementadas en la asociación.

Por lo tanto, el objetivo de las estrategias de gestión financieras, es garantizar la rentabilidad de la asociación y evitar pérdidas económicas en tiempos de post monandria, por ende, es que se acogerá a ser evaluado en:

1. **Aceptabilidad:** Se verificará que las estrategias a implementar sean aceptadas de manera oportuna dentro de la asociación.
2. **Factibilidad:** La asociación ejecutará las estrategias de gestión para mejorar los recursos económicos de la empresa.
3. **Evaluación y control:** Se realizará un monitoreo constante de las estrategias tomadas por la asociación de esta manera verificar que tan factible son las estrategias implantadas.
4. **Resultados:** Se analiza desde el punto contable que tan efectivas son las estrategias de gestión dentro de la asociación.

Después de aplicar la evaluación en la asociación se determinará si este tipo de estrategias de gestión financiera mejoran su rentabilidad económica, si es

conveniente y si se acopia de la mejor manera dentro de las actividades de la asociación ya que cabe resaltar que estas estrategias deben estar en constante monitoreo para ver su efectividad y logre el nivel óptimo y lograr sus objetivos de la asociación.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

La asociación de productores agropecuarios de Huichud tiene la capacidad moral y económica para desarrollarse como empresa y/o asociación y poder cumplir con sus objetivos trazados, por intermedio de estrategias para ejecutar mejorar la producción como por ejemplo el procesamiento de lácteos con la finalidad de que su leche no se desperdicie y obtener la comercialización no solo de leche sino también de productos lácteos para mejores resultados en su rentabilidad en estos tiempos de pandemia.

Durante el tiempo de cuarentena a inicios de la pandemia la producción de leche se redujo a un costo considerable de manera que el precio de compra era S/ 0.50 céntimos por litro y la venta a S/ 1.00 por litro si la competencia no rebajaba sus precios se podía vender a ese precio estimado en la provincia de Cutervo, conllevando a ello pérdidas significativas para la asociación ya que no se generaba la misma liquidez y no había una buena distribución en la ganancias entre los 19 productores que conforman la asociación de productores agropecuarios de Huichud Cutervo.

Se llegó a la conclusión que al aplicar las estrategias de gestión financiera tiene gran impacto en la rentabilidad de tal manera que la estrategia de transporte de leche y productos lácteos tiene un margen de ganancia de S/ 0.80 céntimos por litro de leche y en productos lácteos 2.50 por litro de leche procesada, lo que brinda la oportunidad de poder desarrollar sus actividades de manera óptima ante la pandemia que afecta a todo el mundo sobre todo al comercio.

La producción de leche antes de la pandemia era de 370 litros diarios por ende al aplicar las estrategias de gestión financiera su producción pretenderá alcanzar un promedio de 800 litros diarios ya que se procesa en productos lácteos y por lo tanto aumentará su producción en acopio o recepción de la leche, por ejemplo el queso es un alimento con nutrientes esenciales por lo que tiene mayor demanda durante la pandemia y pueda generar mayor rentabilidad transportando si producto a los diferentes mercados.

Se analizó que los productores de leche que la producción lechera no solo genera beneficios económicos en la comercialización si no también brinda beneficios en el desarrollo como asociación y generan ingresos diarios o extras para los productores de la comunidad que se benefician al proveer del líquido alimento.

4.2. Recomendaciones

Al representante de la asociación de productores de leche de Huichud, Cutervo se recomienda tener como estrategia la iniciativa para la creación de una planta para el procesamiento de quesos.

A la asociación de productores de leche de Huichud, Cutervo que su producción no solo puede ser comercializada a nivel local sino también a nivel regional y nacional.

Como asociación deben de formalizarse para acceder a nuevos beneficios como el acceso a créditos.

A los productores se les recomienda que deben brindar una imagen de responsabilidad social como asociación para que proyecte confianza al cliente y abran las puertas a más mejoras y oportunidades de negocios.

Como asociación de productores de leche de Huichud, Cutervo deben tener como iniciativa la remodelación de su infraestructura para tener un ambiente de trabajo cómodo y adecuado para realizar sus actividades de manera eficaz y eficiente en los diferentes procesos de la transformación de la leche.

Como asociación deben tener la iniciativa de la creación de políticas para brindar un mejor manejo en el control de las actividades de la asociación como por ejemplo implementar un plan de contingencia para evitar futuros riesgos en su producción.

Como representante organizar capacitaciones frecuentes hacia los productores con la finalidad de tener conocimiento en el manejo de sus herramientas para el proceso de la leche, así como también con respecto al cuidado de su ganado vacuno (alimentación) de tal manera que se encuentre en

óptimas condiciones de sanidad para la obtención de una leche de calidad para generar mayor producción en el desarrollo de sus actividades para el logro de sus objetivos.

A la asociación de productores de leche de Huichud, Cutervo adquirir un transporte propio para la distribución de la producción en el distrito de Cutervo y de esta manera no estancar su producto y sea más comercializado durante la pandemia.

V. REFERENCIAS:

Abasto (2020) *EE. UU como el coronavirus afecta a los productores de leche.*

Recuperado de:

<https://abasto.com/noticias/como-el-coronavirus-afecta-a-productores-de-leche/>.

Agritotal.com (2020). *EE. UU. El Covid-19 hace caer el mercado de lácteos.*

Recuperado de:

<https://www.agritotal.com/nota/42134-el-covid-19-hace-caer-el-mercado-de-lacteos-en-eeuu/>.

Alerta Tolina (2020). *Colombia Lecheros del Tolima reportan millonarias pérdidas por cuarentena COVID-19.* Recuperado de:

<https://www.alertatolima.com/noticias/tolima/lecheros-del-tolima-reportan-millonarias-perdidas-por-cuarentena-covid-19>

Allcca, M. R. (2020). *Financiamiento, rentabilidad y control interno de la micro y pequeña empresa del sector comercio “Paraiso Ayacucho” SAC-Ayacucho, 2019.* (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16269>.

Arias, J., Villasís, M. Á., y Novales, M. G. M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 2016, vol. 63, no 2, p. 201-206. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>.

Jimenez y Ramírez (2020). Entrevista al ING. Norvil Regalado. Asistente administrativo d la *Agencia Agraria de Cutervo*.

Barreto J, A., Palencia, F, O. (2018) Asociatividad Como Estrategia Para El Crecimiento De Las Empresas Productoras De Leche En Colombia. *Revista estrategia organizacional*. Vol. 7 N°. 1. Recuperado de:

<https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/revista-estrategica-organizacio/article/view/2698/2801>

Barrio, C, I, M y Lorda P, S. (2006) Criterios éticos para las decisiones sanitarias al final de la vida de personas incapaces. *Revista Española Salud Pública*. Recuperado de:

<http://scielo.isciii.es/pdf/resp/v80n4/03colaboracion.pdf>

Bernal, C. (2014) Metodología de la investigación. *Pearson educación. Tercera edición*. Colombia. Recuperado de:

<https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

Bernal P, P. (2018). *La Investigación en Ciencias Sociales. Técnicas de recolección de la información*. Universidad Piloto de Colombia. Libro. Recuperado de:

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=9VB1DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=tecnicas+de+recoleccion+de+datos+de+investigacion&ots=nbIF7oMwjv&sig=utYhrjVL4n8e6vMjFR7ZGnQIZ5Q#v=snippet&q=cuestionario%20de%20encuesta%20&f=false>

Briones, G. (2017). *Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis*. Blogspot. Recuperado de:

<http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/>

Brume, G, M, J. (2017). Gestión estratégica como herramienta para promover la competitividad de las empresas del sector logístico del departamento del Atlántico, Colombia. *Revista espacios*, Vol. 38 (Nº 51). Pág. 20. Recuperado de: <http://www.revistaespacios.com/a17v38n51/a17v38n51p20.pdf>

Burke, E., y Thompson, E. (2001). Estrategia, organización y negocios. *Revista Ser. Capítulo I*. Recuperado de:

<http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Estrategia,%20organizaci%C3%B3n%20y%20negocios.pdf>

Torres, M., Salazar, F. G., y Paz, K. (2019). Métodos de recolección de datos para una investigación. *Boletín Electrónico No. 03*. Universidad Rafael Landívar. Recuperado de:

<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/2817/1/M%c3%a9todos%20de%20recolecci%c3%b3n%20de%20datos%20para%20una%20investigaci%c3%b3n.pdf>

Cubas, M. (2015). *Caracterización del sistema de producción del ganado lechero en el distrito de Cutervo*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Cajamarca. Recuperado de:

<http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/1644/Tesis%20Cubas%20Arteaga%20Manuel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chávez E. A., Fernández M. A. (2019). *Gestión de la logística y su efecto en la rentabilidad empresarial. Cajamarca*. (Tesis para optar el título de Bachiller). Universidad Privada del Norte, recuperado de:

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22053/Ch%C3%A1vez%20Tarrillo%20Edwin%20Abraham%20-%20Fern%C3%A1ndez%20Mendoza%20-%20Mart%C3%ADn%20Adolfo.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Coy, L. (2018). *Oportunidades de negocio del sector lechero en el mercado internacional estudio de caso "El Recreo"- Bogotá*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universitaria Agustiniiana, recuperado de:

<http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/763/CoyGonzalez-LuzAngela-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Contreras, N. P. y Díaz, E. D. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista de Investigación Valor Contable. Vol. 2 Núm. 1 (2015)*. Recuperado de:

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/824

Contreras, S y Emigdio, R (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica, *artículo Pensamiento & Gestión, núm. 35, Universidad del Norte Colombia, Colombia*. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64629832007>.

Córdova, M. (2012). *Gestión financiera. Ecoe Ediciones. 1ª edición Bogotá. 444 p (Ciencias Administrativas Contabilidad y Finanzas)*. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=estrategias+de+gestion+financiera&ots=ir0n0lLj0b&sig=flttwbSF-dGBVmG9D4qceJaQ5w#v=onepage&q=estrategias%20de%20gestion%20financiera&f=false>

Córdova, M. (2017). *Gestión financiera. Ecoe Ediciones. 2ª edición Bogotá (Ciencias Administrativas Contabilidad y Finanzas)*. Recuperado de:

<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf>

Crespo Zafra, L.; Pérez Sánchez, A.; Ramos López, L.; García Noa, E.; Matos Mosqueda, L. (2020). Estudio técnico-económico de la producción de leche de cabra en polvo. *Revista EIA-Cuba, 17(33) enero-junio, Reia33008* págs. 1-13. Recuperado de:

<http://www.scielo.org.co/pdf/eia/v17n33/2463-0950-eia-17-33-106.pdf>

De la Cruz Lablanca, I. (2014). *Comunicación efectiva y trabajo en equipo*. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Recuperado de:

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=tgDXAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT10&dq=TRABAJO+EN+EQUIPO&ots=9hhbgDbErg&sig=5jTLJBMWTuajTCu6teejfc90Qpo#v=onepage&q=TRABAJO%20EN%20EQUIPO&f=false>

Diario el Comercio, (2015). *¿Qué es rentabilidad y qué es riesgo en una inversión?* Publicado el martes 21 de abril en la página web escrita por Ricardo Serra,. Recuperado de:

<https://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506-noticia/?ref=ecr>.

Díaz, L, M. (2015). *Rentabilidad. Libro de Análisis contable con un enfoque empresarial*. Recuperado de:

<https://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>

- EdairynewsDaryCorp (2020). *Pequeños productores de leche, los más afectados durante el estado de emergencia*. Recuperado de:
<https://edairynews.com/es/pequenos-productores-de-leche-los-mas-afectados-durante-el-estado-de-emergencia-130934/>.
- EdairynewsDaryCorp (2020). *Lecheros de santa Isabel y Cajamarca buscan alternativas para llegar al comercio*. Recuperado de:
<https://edairynews.com/es/lecheros-en-santa-isabel-y-cajamarca-buscan-alternativas-para-llegar-al-comercio-129861/>.
- EdairynewsDaryCorp (2020). *Ganaderos arrojan 9 mil litros de leche en Cajamarca*. Recuperado de:
<https://edairynews.com/es/ganaderos-arrojan-al-rio-9-mil-litros-de-leche-en-cajamarca-130202/>.
- Erazo, J, M, S. (2011). Rigor científico en las prácticas de investigación cualitativa. *Artículo científico Edalyc.org. vol. XXII, núm. 42, mayo, 2011*, Recuperado de:
<https://www.redalyc.org/pdf/145/14518444004.pdf>
- Escured (2019). Rentabilidad. Recuperado de:
https://www.ecured.cu/Rentabilidad#Tipos_de_rentabilidad
- Fernández, V, J. (2020). Programa Control de Gestión, *estudio realizado en la universidad de alicante, San Vicente del Raspeig- España*. Recuperado de:
<https://www.unniun.com/cual-es-el-objetivo-de-la-estrategia-en-la-empresa-jorge-fernandez-vidal-programa-superior-en-control-de-gestion/>
- Galindo, G. (2020). *Estudio de pre factibilidad para la implementación de una planta de leche pasteurizada en la provincia de Puno 2018*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Católica de Santa María. Arequipa. Recuperado de:
<http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/9957/40.1127.CE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, E. (2018). *Factores estratégicos que intervienen en la producción de leche de ganado vacuno en el distrito de la encañada, provincia y departamento de*

Cajamarca. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Nacional de Cajamarca. Recuperado de:

<http://repositorio.unc.edu.pe/handle/UNC/1885>

Govea, M., Mojica, A. C. H., & Estrada, T. L. S. (2012). *Estrategias de comercialización. Contribuciones a la Economía*. Universidad Autónoma de Tamaulipas. Recuperado de:

<https://www.eumed.net/ce/2012/gme.pdf>

Haro, A y Rosario J. (2017). Gestión financiera. *Editorial universidad Almería. Volumen N°14*. Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Hernández, S, R., Fernández, C, C. y Baptista, L, MDP. (2017). Metodología de investigación. *Editorial McGraw-Hill Interamericana. 6^{ta} edición, p. 92*. Recuperado de:

<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Hernández, S, R., Fernández, C, C. y Baptista, L, P. (2014). Selección de la muestra. En *Metodología de la Investigación. Editorial McGraw-Hill (6^a ed., pp. 170-191)*. México: Recuperado de:

http://metabase.uaem.mx/xmlui/bitstream/handle/123456789/2776/506_6.pdf?sequence=1

Holguín, C. M., Huertas, F. A., López M. E. (2019). *Estudio de rentabilidad de la producción y comercialización de yogurt frutado enriquecido con tarwi (Lupinus mutabilis) en la ciudad de Piura*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Piura. Recuperado de:

<http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1868/IND-HOL-HOL19.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Honjo Y. (2018). Las empresas iniciales rentables crecen más rápidamente- Pruebas de Colombia. *Cuadernos de Economía. Cuad. Econ. vol.37, Bogotá – Colombia*. Recuperado de:

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722018000300727&lng=es&nrm=iso&tlng=en

Huamán A. (2018). *Estudio de mercado, para la toma de decisiones de inversión, en la producción y comercialización de helados artesanales en la ciudad de Cajamarca*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Nacional De Cajamarca. Recuperado de:

<http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2771/TESIS%20PRESENTACION%20FINAL%2c%20ESTUDIO%20DE%20MERCADO%20PARA%20LA%20TOMA%20DE%20DECISIONES%20DE%20INVERSION%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

INEI (2019). Perú: *Panorama económico departamental N° 01*. Recuperado de:

http://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-n01_panorama-economico-departamental-nov2018.pdf.

http://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/12-informe-tecnico-n12_precios-nov2018.pdf

Jhonston, J. (2017). *Exportación y producción de leche evaporada del Perú en el periodo 2008 – 2016*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Cesar Vallejos. Recuperado de:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21274/Jhonston_ZJD.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

La Republica (2020). *San Luis de la Lucma-Cutervo Pequeños productores de leche, los más afectados durante el estado de emergencia*. Recuperado de:

<https://larepublica.pe/economia/2020/04/28/pequenos-productores-de-leche-los-mas-afectados-durante-estado-de-emergencia-covid19/>.

- Lopes, M, A., Flavio de M., Pascotti, B, F, R., De Carvalho, P, A, A, y Ribeiro, L, A, L. (2019). Rentabilidad económica de la actividad lechera de unidades demostrativas del programa Balde Lleno, en Río de Janeiro, Brasil. *Revista de Medicina Veterinaria Volumen 1, Article 2*. Recuperado de:
<https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1330&context=mv>
- Matta, C, S. (2013). Cutervo: 103 años de vida provincial. *Blogspot*. Recuperado de:
<https://segundomattacolunche.blogspot.com/search?q=HISTORIA+DE+CUTERVO>
- Lopez, M; De Moraes, F; Pascotti, F; De Carvalho, A; Ribeiro, A y Sánchez, J (2019). Rentabilidad económica de la actividad lechera de unidades demostrativas del programa Balde Lleno, en Río de Janeiro, Brasil. *Revista de Medicina Veterinaria. Volume 1. Number 38. Article 2*. Recuperado de:
<https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1330&context=mv>
- Martínez, L, R, I. y Hernández (2020). El efecto tamaño y sector sobre la rentabilidad de las empresas vinculadas al deporte en España. *Retos: Nuevas Perspectivas de Educación Física, Deporte y Recreación, Universidad de Vigo (España); [s. l.], n. 37, p. 160–166*, Recuperado de:
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=s3h&AN=139507784&lang=es&site=ehost-live>. Acceso em: 19 maio. 2020
- Monge, R, D. (2017). *Facultad de ingeniería en ciencias ambientales y agropecuarias*. Ibarra- Ecuador. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Técnica del Norte. Recuperado de:
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7773/1/03%20EIA%20447%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf>.
- Mousalli-Kayat, G. (2015). Métodos y diseños de investigación cuantitativa. *Revista researchgate*. Recuperado de:

https://www.researchgate.net/profile/Gloria_Mousalli/publication/303895876_Metodos_y_Disenos_de_Investigacion_Cuantitativa/links/575b200a08ae414b8e4677f3.pdf

Pallango, E, V. (2016). *La calidad de la leche y su incidencia en la rentabilidad de los ganaderos de la parroquia rural de san juan de Pastocalle, Cotopaxi, 2015*. (Tesis para la obtención del Grado de Magister). Universidad Tecnológica “Indoamérica”. Recuperado de:

<http://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/321/1/Trabajo%2056%20Pallango%20Fern%C3%A1ndez%20Edgar%20Vinicio.pdf>.

Paredes, R, E. (2020). *Investigación Propositiva. Módulo 1*. Noveno ciclo. Recuperado de:

<https://es.calameo.com/read/006239239f8a941bec906>.

Pérez, C. (2020), El Reto Actual De La Rentabilidad Bancaria. *Redactado en su Boletín Económico de ICE (Información Comercial Española)*, p. 19–34, España. Recuperado

de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=142646541&lang=es&site=ehost-live>.

Pimenta, C; Pessoa, M; Varea, M; Arosteguiberry, A; Williams, M; Fainboim Y; Vargas, J; Cavanagh, J; Fernández B; Chan, J; Uña, G y Rezai, N. (2015) *Gestión financiera pública en América Latina: la clave de la eficiencia y la transparencia. Libro del banco interamericano de desarrollo*. New York-Washington. Recuperado de:

<https://publications.iadb.org/es/gestion-financiera-publica-en-america-latina-la-clave-de-la-eficiencia-y-la-transparencia>

Rfi (2020) *India, la industria lechera sacudida por el confinamiento mundial*. Recuperado de:

<http://www.rfi.fr/es/economia/20200402-la-industria-lechera-sacudida-por-el-confinamiento-mundial>

Raffino, M, E. (2019). *Concepto de rentabilidad. Argentina*. Recuperado de:

<https://concepto.de/rentabilidad/>.

Rapaport, C. (2016) casos de gestión financiera. 1ª edición ESIC-Business&marketingschool. Madrid. Recuperado de:

<https://www.tagusbooks.com/leer?isbn=9788416701230&li=1&idsource=3001>

Salazar, L; Maja S; Palacios, A y Pazos N (2020) *Retos para la agricultura familiar en el contexto del covid-19*. Banco internacional de desarrollo (BIT). Recuperado de:

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Retos-para-la-agricultura-familiar-en-el-contexto-del-COVID-19-Evidencia-de-productores-en-ALC.pdf>

Santamaría, P. (2018). *Gestión financiera y su incidencia en los resultados económicos de la empresa Edificaciones y Construcciones Modernas del Perú S.A.C, Chiclayo 2016 – 2017*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Señor de Sipán. Recuperado de:

<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/6004/Santamar%c3%ada%20Flores%20Paola.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Serruto, P, Y, A., Huarachi C, J., Loaiza, C, S., Fernández, C, M. y Holguín, S, M. (2019). Análisis de gestión estratégica del sector hotelero en la región Lambayeque. *Educare Et Comunicare revista científica de la facultad de humanidades*. Vol. 7. N°1. Recuperado de:

<http://revistas.usat.edu.pe/index.php/educare/article/view/226/636>

Silva A, M, D, R. y Brain C, M, L. (2015). *Validez y confiabilidad del estudio socioeconómico*. (Tesis para optar el título). Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de:

https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/37272?as_all=&as_all_op=unaccent_icontains&prev=as

- Tamayo, L, C y Silva S, I. (2019). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*. (Tesis de post- grado). Universidad católica los ángeles de Chimbote-Ancash-Perú. Recuperado de:
<http://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/ciencias-de-la-educacion/23.pdf>
- Terrones. U. (2015). *Implementación de un sistema de costos por procesos en la producción de banano orgánico para mejorar la rentabilidad de la asociación de pequeños agricultores y ganaderos El Algarrobal de Moro*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado de:
http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5391/terronesle%c3%b3n_uver.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Vásquez, E (2.017). *Propuesta de un plan de negocios para mejorar la producción de leche fresca y carne en la asociación de productores agropecuarios “verde conchán”, 2013*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Nacional de Cajamarca. Recuperado de:
<http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/939/EVER%20CORONEL%20VASQUEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Vasquez, E. (2018) *Análisis del costo de producción de leche y queso y su rentabilidad en la unidad de producción San Francisco – Macari, periodos 2015-2016*. (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Nacional del Altiplano. Recuperado de:
[http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/8007/Vasquez_Quispe_Elwin_Miguel.pdf?sequence=1&isAllowed=y%20\(puno\)](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/8007/Vasquez_Quispe_Elwin_Miguel.pdf?sequence=1&isAllowed=y%20(puno))
- Vega, R. y Cubas, A. (2017) *Gestión empresarial y competitividad en las asociaciones de productores de leche del centro poblado Combayo, Distrito La Encañada-Cajamarca*, (Tesis de maestría). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrello. Recuperado de:
<http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/395/15.%20TESIS%20VEGA%20Y%20CUBAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Vergara A. (2020) *La crisis del COVID-19 como Aleph peruano. Artículo preparado para el libro América Latina. Centro de investigación Universidad del Pacifico, recuperado de:*

<https://ciup.up.edu.pe/analisis/la-crisis-covid-19-como-aleph-peruano/>

Villena, V, E, L. (2019). *Método de seguimiento y monitoreo de proyectos como herramienta de gestión en organizaciones ejecutoras de proyectos.* (Tesis de posgrado) Arequipa-Perú. Recuperado de:

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNSA_03b9aff32f025a661455a8c22cce4172/Cite

Vino, N. R. (2019). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE sector comerciorubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, 2015.* (Tesis para optar el Título Profesional). Universidad Católica los Angeles Chimbote, Recuperado de:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15437/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_VINO_PADILLA_NELSON_RONAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y%20carguas.](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15437/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_VINO_PADILLA_NELSON_RONAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y%20carguas)

VI. ANEXOS



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N° 1123-FACEM-USS-2020

Chiclayo, 28 de octubre de 2020.

VISTO:

El Oficio N°0558-2020/FACEM-DC-USS de fecha 26/10/2020, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 27/10/2020, sobre aprobación de Informes de Investigación, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 20 del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 210-2019/PD-USS de fecha 08 de noviembre de 2019, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR los Informes de Investigación, de los estudiantes del X ciclo de la asignatura de Investigación II, sesión "A", de la modalidad presencial PAST, semestre 2020- II, de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, a cargo del docente Dr. VIDAURRE GARCIA WILMER ENRIQUE, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE

Dr. EDGAR ROLAND TUESTA TORRES
Decano(e)
Facultad de Ciencias Empresariales

Mg. Sandra Mary Guzmán
SECRETARIA ACADÉMICA (E)

Cc.: Escuela, Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

ANEXO 1: Resolución de aprobación

N.º	AUTOR (ES)	TÍTULOS	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
12	AYEN DÍAZ CARLOS ALBERTO	CONTROL INTERNO DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA TOTAL WORLD CORPORATION SAC, CHICLAYO 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
13	JIMENEZ FLORES KEYLA AIDE	ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
14	RAMIREZ ALTAMIRANO DANI YAQUELI		
15	SUÁREZ VARGAS ROSY MAGALI	OBLIGACIONES PARA EVITAR SANCIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA CMC INGENIERIA Y CONSTRUCCION SRL, LIMA 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
16	SANTA MARIA SERQUÉN LILIANA DEL PILAR		
17	MANAYAY SANCHEZ MARIA ADELAIDA	CONTROL INTERNO COMO HERRAMIENTA PARA MEJORAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE ALMACÉN EN LA EMPRESA DISTRIBUCIONES JAMPIER SRL, JAÉN 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
18	MONTENEGRO SILVA EDITH MARICEL		
19	CHINGAY COLLANTES, ELWIN	EVASIÓN TRIBUTARIA Y SU INCIDENCIA SOBRE LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL EN LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUALGAYOC, CAJAMARCA 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
20	MENDOZA SALAZAR, JUAN JHAIR		
21	ALARCON ALARCON ZEILA	IMPLEMENTACIÓN DEL CONTROL INTERNO PARA LA EJECUCIÓN DE LOS GASTOS DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL SANTA CRUZ, CAJAMARCA 2020	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, **Perú**

www.uss.edu.pe

“AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD”

EL GERENTE GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, OTORGA LA SIGUIENTE:

AUTORIZACIÓN

SE AUTORIZA A LAS SEÑORITAS: **JIMENEZ FLORES KEYLA AIDE**, IDENTIFICADA CON DNI: N° 46697311 Y **RAMIREZ ALTAMIRANO DANI YAQUELI**, IDENTIFICADA CON DNI: N° 74430380, ALUMNAS DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD DE LA UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN, A REALIZAR EL INFORME DE TESIS TITULADA: ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, 2020.

SE EXPIDE LA PRESENTE AUTORIZACIÓN; A SOLICITUD DE LAS INTERESADAS PARA FINES QUE ESTIMEN POR CONVENIENTE.

CUTERVO 10 DE JUNIO DEL 2020.



GUÍA DE ENTREVISTA

Dirigida a la Asociación de Productores Agropecuarios de Huichud, Cutervo, 2020”.

Objetivo: Diseñar estrategias de gestión financiera para los productores de leche de Huichud del distrito de Cutervo y aumentar su rentabilidad y minimizar pérdidas económicas en tiempos de pandemia.

Cargo:.....

Lugar:.....

Fecha:.....

- 1) ¿Qué beneficios económicos tendrían si decide asociarse con más productores de leche?

- 2) ¿Qué factores toman en cuenta para disminuir costos y aumentar la productividad de leche durante la pandemia?

- 3) ¿Cuáles son los procedimientos a tomar en la actualidad para cubrir riesgos ante cualquier amenaza de la pandemia?

- 4) ¿Qué criterios considera la asociación para que el valor de su producto sea ideal para el mercado?

- 5) ¿Cuáles son las medidas que considera la empresa para ofrecer ofertas y genera más ventas en tiempos de pandemia?

6) ¿Cuáles son las actividades dentro del proceso de producción que considera las más adecuadas?

7) ¿Cuáles son los periodos de cobro estimado después del vencimiento de pago de sus clientes a causa de la pandemia?

8) ¿Cuáles son las medidas que tiene la asociación si mantiene deudas atrasadas con sus proveedores durante la pandemia?

9) ¿Cuáles son las dificultades que pueda tener la asociación para recurrir a créditos financieros o utilizar sus recursos propios?

10) ¿Cuáles son los tipos de financiamiento que la empresa considera la mejor?

11) ¿Cómo afectó su rentabilidad durante la pandemia?

12) ¿Cuáles son los factores que afectan vender su producto a bajo precio?

13) ¿Cómo implementan sus activos o bienes para que la asociación sea más estable en el mercado?

14) ¿Cómo obtiene rentabilidad de su capital?

15) ¿Cuáles fueron las causas para la disminución en su capital?

16) ¿Por qué es necesario contar con un seguro para cubrir riesgo en el transporte de la producción?

17) ¿Cuáles son los principios o valores que se consideran para dar cumplimiento en relación a las metas de la asociación?

18) ¿Qué factores consideran en un estudio de mercado para poder mejorar su rentabilidad?

19) ¿Qué tipo de tecnología emplean para obtener mejores resultados en tiempos de pandemia?

20) ¿Cuáles son los documentos donde registran sus ingresos y gastos?

ANEXO 3: Guía de entrevista

**VALIDACIÓN DEL EXPERTO 1
PARA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 10 de Octubre del 2020

Señor
Mg.
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: “Estrategias de gestión financiera para mejorar la rentabilidad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Huichud, Cutervo, 2020”.

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente



Keyla Aidé Jiménez Flores
DNI N° 46697311



Dani Yaqueli Ramírez Altamirano
DNI N° 74430380

ANEXO 4: Validación de instrumentos

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Edgar Chapoñan Ramírez , Magister en ADMINISTRACION Y MARKETING, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (GUIA DE ENTREVISTA) elaborada por: Keyla Aidé Jiménez Flores y Dani Yaqueli Ramírez Altamirano estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: “ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, 2020”.

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 10 de Octubre del 2020

Atentamente,



Mg. Chapoñan Ramírez Edgard
DNI N° 43068346

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		EDGARD CHAPOÑAN RAMÍREZ
	PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
	ESPECIALIDAD	ADMINISTRACION Y MARKETING
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	7 AÑOS
	CARGO	
ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, 2020		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	KEYLA AIDÉ JIMÉNEZ FLORES DANI YAQUELI RAMÍREZ ALTAMIRANO	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	ENTREVISTA (GUIA DE ENTREVISTA)	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Diseñar estrategias de gestión financiera para los productores de leche de Huichud del distrito de Cutervo y aumentar su rentabilidad y minimizar perdidas económicas en tiempos de pandemia.	
	<u>ESPECÍFICOS</u> Determinar la rentabilidad que generaba antes de la pandemia la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo. Diagnosticar que factores influyen para poner en riesgo su producción en el mercado de la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo. Diseñar estrategias de gestión financiera para evitar pérdidas económicas en tiempos de pandemia en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.	

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN “TA” SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O “TD” SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 20 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA</p>	
<p>1. ¿Qué beneficios económicos tendrían si decide asociarse con más productores de leche?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Qué factores toman en cuenta para disminuir costos y aumentar la productividad de leche durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cuáles son los procedimientos a tomar en la actualidad para cubrir riesgos ante cualquier amenaza de la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Qué criterios considera la asociación para que el valor de su producto sea ideal para el mercado?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>5. ¿Cuáles son las medidas que considera la empresa para ofrecer ofertas y generar más ventas en tiempos de pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Cuáles son las actividades dentro del proceso de producción que considera las más adecuadas?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Cuáles son los periodos de cobro estimado después del vencimiento de pago de sus clientes a causa de la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuáles son las medidas que tiene la asociación si mantiene deudas atrasadas con sus proveedores durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Cuáles son las dificultades que pueda tener la asociación para recurrir a créditos financieros o utilizar sus recursos propios?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cuáles son los tipos de financiamiento que la empresa considera la mejor?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>RENTABILIDAD</p>	

<p>1. ¿Cómo afectó su rentabilidad durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Cuáles son los factores que afectan vender su producto a bajo precio?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cómo implementan sus activos o bienes para que la asociación sea más estable en el mercado?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Cómo obtiene rentabilidad de su capital?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Cuáles fueron las causas para la disminución en su capital?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Por qué es necesario contar con un seguro para cubrir riesgos en el transporte de la producción?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Cuáles son los principios o valores que se consideran para</p>	<p>TA() TD()</p>

dar cumplimiento en relación a las metas de la asociación?	SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8. ¿Qué factores consideran en un estudio de mercado para poder mejorar su rentabilidad?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9. ¿Qué tipo de tecnología emplean para obtener mejores resultados en tiempos de pandemia?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
10. ¿Cuáles son los documentos donde registran sus ingresos y gastos?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


Mg. Chapañan Ramirez Edgard
DNI N° 43068346
JUEZ -EXPERTO

ANEXO 5: Instrumento aprobado por experto

VALIDACIÓN DEL EXPERTO 2

Para validación de instrumento

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 10 de Octubre del 2020

Señor
Mg.
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: “Estrategias de gestión financiera para mejorar la rentabilidad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Huichud, Cutervo, 2020”.

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente



Keyla Aidé Jiménez Flores
DNI N° 46697311



Dani Yaqueli Ramírez Altamirano
DNI N° 74430380

ANEXO 6: Validación de instrumentos

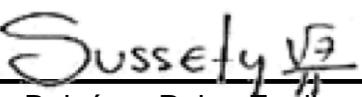
VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, BALCAZAR PAIVA EVELING SUSSETY, Magister en TRIBUTACIÓN, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (GUIA DE ENTREVISTA) elaborada por: Keyla Aidé Jiménez Flores y Dani Yaqueli Ramírez Altamirano estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, 2020".

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 10 de Octubre del 2020

Atentamente,



Mg. Balcázar Paiva Eveling Sussety
DNI: 48092815

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		BALCAZAR PAIVA EVELING SUSSETY
	PROFESIÓN	CONTADORA PUBLICA
	ESPECIALIDAD	TRIBUTACION
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	7 AÑOS
	CARGO	
ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, 2020		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	KEYLA AIDE JIMÉNEZ FLORES DANI YAQUELI RAMÍREZ ALTAMIRANO	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	ENTREVISTA (GUIA DE ENTREVISTA)	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Diseñar estrategias de gestión financieras para los productores de leche de Huichud del distrito de Cutervo y aumentar su rentabilidad y minimizar perdidas económicas en tiempos de pos pandemia.	
	<u>ESPECÍFICOS</u> Determinar la rentabilidad que generaba antes de la pandemia la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo. Diagnosticar que factores influyen para poner en riesgo su producción en el mercado de la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo. Diseñar estrategias de gestión financiera para evitar pérdidas económicas en tiempos de pandemia en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.	

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN “TA” SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O “TD” SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

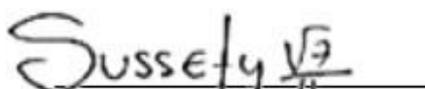
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 20 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA</p>	
<p>1. ¿Qué beneficios económicos tendrían si decide asociarse con más productores de leche?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Qué factores toman en cuenta para disminuir costos y aumentar la productividad de leche durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cuáles son los procedimientos a tomar en la actualidad para cubrir riesgos ante cualquier amenaza de la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Qué criterios considera la asociación para que el valor de su producto sea ideal para el mercado?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>5. ¿Cuáles son las medidas que considera la empresa para ofrecer ofertas y generar más ventas en tiempos de pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Cuáles son las actividades dentro del proceso de producción que considera las más adecuadas?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Cuáles son los periodos de cobro estimado después del vencimiento de pago de sus clientes a causa de la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Cuáles son las medidas que tiene la asociación si mantiene deudas atrasadas con sus proveedores durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Cuáles son las dificultades que pueda tener la asociación para recurrir a créditos financieros o utilizar sus recursos propios?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Cuáles son los tipos de financiamiento que la empresa considera la mejor?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>RENTABILIDAD</p>	

<p>1. ¿Cómo afectó su rentabilidad durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Cuáles son los factores que afectan vender su producto a bajo precio?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cómo implementan sus activos o bienes para que la asociación sea más estable en el mercado?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Cómo obtiene rentabilidad de su capital?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿Cuáles fueron las causas para la disminución en su capital?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>6. ¿Por qué es necesario contar con un seguro para cubrir riesgos en el transporte de la producción?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>7. ¿Cuáles son los principios o valores que se consideran para</p>	<p>TA() TD()</p>

dar cumplimiento en relación a las metas de la asociación?	SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8. ¿Qué factores consideran en un estudio de mercado para poder mejorar su rentabilidad?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9. ¿Qué tipo de tecnología emplean para obtener mejores resultados en tiempos de pandemia?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
10. ¿Cuáles son los documentos donde registran sus ingresos y gastos?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 JUEZ - EXPERTO

ANEXO 7: Instrumento aprobado por experto

VALIDACIÓN DEL EXPERTO 3

Para validación de instrumento

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 10 de Octubre del 2020

Señor
Mg.
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "Estrategias de gestión financiera para mejorar la rentabilidad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Huichud, Cutervo, 2020".

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente



Keyla Aidé Jiménez Flores
DNI N° 46697311



Dani Yaqueli Ramírez Altamirano
DNI N° 74430380

ANEXO 8: Validación de instrumentos

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, INCIO ÑAÑEZ PLÁCIDO EDUARDO , Magister en Gestión Financiera y Tributaria, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (GUIA DE ENTREVISTA) elaborada por: Keyla Aidé Jiménez Flores y Dani Yaqueli Ramírez Altamirano estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, 2020".

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 10 de Octubre del 2020



.....
Mg. INCIO ÑAÑEZ PLÁCIDO EDUARDO
DNI N° 16728418

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		INCIO ÑAÑEZ PLACIDO EDUARDO
	PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO
	ESPECIALIDAD	Mg. GESTION FINANCIERA Y TRIBUTARIA
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	7 AÑOS
	CARGO	
ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO, 2020		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	KEYLA AIDÉ JIMÉNEZ FLORES DANI YAQUELI RAMÍREZ ALTAMIRANO	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	ENTREVISTA (GUIA DE ENTREVISTA)	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Diseñar estrategias de gestión financiera para los productores de leche de Huichud del distrito de Cutervo y aumentar su rentabilidad y minimizar perdidas económicas en tiempos de pos pandemia.	
	<u>ESPECIFICOS</u> Determinar la rentabilidad que generaba antes de la pandemia la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo. Diagnosticar que factores influyen para poner en riesgo su producción en el mercado de la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.	

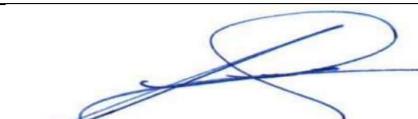
	Diseñar estrategias de gestión financiera para evitar pérdidas económicas en tiempos de pandemia en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.
<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN “TA” SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O “TD” SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</p>	<p>El instrumento consta de 20 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p>ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA</p>	
<p>1. ¿Qué beneficios económicos tendrían si decide asociarse con más productores de leche?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Qué factores toman en cuenta para disminuir costos y aumentar la productividad de leche durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Cuáles son los procedimientos a tomar en la actualidad para cubrir riesgos ante cualquier amenaza de la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Qué criterios considera la asociación para que el valor de</p>	<p>TA() TD()</p>

<p>su producto sea ideal para el mercado?</p>	<p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>5. ¿Cuáles son las medidas que considera la empresa para ofrecer ofertas y generar más ventas en tiempos de pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>6. ¿Cuáles son las actividades dentro del proceso de producción que considera las más adecuadas?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>7. ¿Cuáles son los periodos de cobro estimado después del vencimiento de pago de sus clientes a causa de la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>8. ¿Cuáles son las medidas que tiene la asociación si mantiene deudas atrasadas con sus proveedores durante la pandemia?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>9. ¿Cuáles son las dificultades que pueda tener la asociación para recurrir a créditos financieros o utilizar sus recursos propios?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>10. ¿Cuáles son los tipos de financiamiento que la empresa considera la mejor?</p>	<p>TA() TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p>

	<hr/> <hr/>
RENTABILIDAD	
1. ¿Cómo afectó su rentabilidad durante la pandemia?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
2. ¿Cuáles son los factores que afectan vender su producto a bajo precio?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
3. ¿Cómo implementan sus activos o bienes para que la asociación sea más estable en el mercado?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
4. ¿Cómo obtiene rentabilidad de su capital?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
5. ¿Cuáles fueron las causas para la disminución en su capital?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
6. ¿Por qué es necesario contar con un seguro para cubrir riesgos en el transporte de la producción?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>

	<hr/> <hr/>
7. ¿Cuáles son los principios o valores que se consideran para dar cumplimiento en relación a las metas de la asociación?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
8. ¿Qué factores consideran en un estudio de mercado para poder mejorar su rentabilidad?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
9. ¿Qué tipo de tecnología emplean para obtener mejores resultados en tiempos de pandemia?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>
10. ¿Cuáles son los documentos donde registran sus ingresos y gastos?	TA() TD() SUGERENCIAS: _____ <hr/> <hr/>

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



JUEZ – EXPERTO

ANEXO 9: Instrumento aprobado por experto

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Autoras: Jiménez Flores Keyla Aide y Ramírez Altamirano Dani Yaqueli

LINEA DE INVESTIGACION: Gestión Empresarial y Emprendimiento

TITULO: ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO 2020.

PROBLEMA	OBJETIVO	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DISEÑO	INSTRUMENTOS
¿En qué medida influyen las estrategias de gestión financiera para mejorar la rentabilidad en la asociación de los productores agropecuarios de	Diseñar estrategias de gestión financiera para la asociación de productores agropecuarios de Huichud en el distrito de Cutervo y minimizar	1. Determinar la rentabilidad que generaba antes de la pandemia la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo. 2. Diagnosticar que factores influyen para poner en riesgo su producción en el mercado de la	Las estrategias de gestión financiera tienen un alto índice de rentabilidad en la producción de leche frente a la pandemia en el distrito de Cutervo	ESTRATEGIAS DE GESTION FINANCIERA	Recursos económicos	Nivel de producción	Descriptivo propositiva con un diseño no experimental, descriptiva propositiva	Técnica/ Entrevista Entrevista/ Guía de entrevista.
					Control financiero	Tasa de rentabilidad		
					Cobranzas	Control de las deudas		

Huichud en el distrito de Cutervo 2020?	perdidas económicas en tiempos de pos pandemia.	asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo. 3. Diseñar estrategias de gestión financiera para evitar pérdidas económicas en tiempos de pandemia en la asociación de productores agropecuarios de Huichud, Cutervo.	durante el año 2020.		Acceso al financiamiento	Financiamiento propio o externo	
				RENTABILIDAD	Rentabilidad financiera	Rendimiento sobre los activos	Técnica/ Entrevista
					Rentabilidad económica	Rendimiento sobre capitales	
Rentabilidad social	Evaluación de costo-beneficio	Entrevista/ Guía de entrevista.					

ANEXO 10: Matriz de consistencia

ANEXO 11: Toma de entrevista a los productores



Figura 16. Aplicando la encuesta al distribuidor de la asociación.



Figura 17. Aplicando la encuesta al productor de la asociación.



Figura 18. Aplicando la encuesta al acopiador de la leche.



Figura 19. Aplicando la encuesta al representante de la asociación.



Figura 20. Realizando la verificación de la obtención de la leche.

**FORMATO Nº T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)
(LICENCIA DE USO)**

Pimentel, 10 de agosto de 2021

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

EL suscrito:

JIMENEZ FLORES KEYLA AIDE, con DNI **46697311**

RAMIREZ ALTAMIRANO DANI YAQUELI, con DNI **74430380**

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: **ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO 2020**, presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
JIMENEZ FLORES KEYLA AIDE	46697311	
RAMIREZ ALTAMIRANO DANI YAQUELI	74430380	

ANEXO 12: Formato T-1

ACTA DE ORIGINALIDAD DE INFORME DE INVESTIGACIÓN

Yo, Wilmer Enrique Vidaurre García, docente de la Asignatura de Investigación II de la Escuela Profesional de Contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1124 -FACEM-USS-2020, presentada por el (los) estudiante(s) **JIMENEZ FLORES KEYLA AIDE** y **RAMIREZ ALTAMIRANO DANI YAQUELI** titulada **ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD, CUTERVO 2020**.

Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del 10% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva de Similitud aprobada mediante Resolución de Directorio N° 016-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 20 de Agosto del 2021



Dr. Vidaurre García Wilmer Enrique

DNI N°16730598

ANEXO 13: Acta de originalidad

ESTRATEGIAS DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE HUICHUD-CUTERVO, 2020

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%	10%	0%	2%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	es.wikipedia.org Fuente de Internet	<1%
4	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1%
6	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1%
7	larepublica.pe Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote	<1%

ANEXO 14: Reporte turnitin

Trabajo del estudiante

9	www.providefreebookedition.com Fuente de Internet	<1 %
10	www.magitech.pe Fuente de Internet	<1 %
11	ciup.up.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	Submitted to Universidad Señor de Sipan Trabajo del estudiante	<1 %
13	Submitted to Universidad de Jaén Trabajo del estudiante	<1 %
14	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
15	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
16	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
18	www.camagro.com Fuente de Internet	<1 %
19	wn.com Fuente de Internet	<1 %

20	www.contraloria.gov.py Fuente de Internet	<1 %
21	www.iaf.gov Fuente de Internet	<1 %
22	grey-granite-forums.info Fuente de Internet	<1 %
23	www.centromype.com.sv Fuente de Internet	<1 %
24	www.conanp.gob.mx Fuente de Internet	<1 %
25	www.gratisweb.com Fuente de Internet	<1 %
26	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
27	horoscopo.grippo.com.ar Fuente de Internet	<1 %
28	www.comunica.gov.bo Fuente de Internet	<1 %
29	www.ibersoft.net Fuente de Internet	<1 %
30	gestion.pe Fuente de Internet	<1 %
31	biblioteca.uclm.es Fuente de Internet	<1 %

		<1 %
32	www.epidemiologia.anm.edu.ar Fuente de Internet	<1 %
33	camposenmovimiento.wixsite.com Fuente de Internet	<1 %
34	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
35	espanol.denverlibrary.org Fuente de Internet	<1 %
36	archive.org Fuente de Internet	<1 %
37	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado