UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

El Poder de Negociación de los Proveedores en la Gestión Financiera de las Empresas de Agente de Carga Internacional del Distrito de Magdalena del Mar, en el Contexto del COVID-19. Periodos 2020-2021

TESIS

Para optar el título profesional de Contador Público

AUTOR(ES)

Arroyo Huere, Sayumi Rosa (0000-0002-9943-6511)

Villanueva Flores, Milagros Marcell (0000-0003-1581-1757)

ASESOR

Lovon Alvarez, José Luis (0000-0002-7553-0968)

Lima, 7 de julio del 2022

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a Dios, quien es mi guía y mi fortaleza. A mis padres y mi hermano, por su apoyo incondicional en todo este proceso e impulsarme a seguir creciendo, muchas gracias.

Villanueva Flores, Milagros Marcell

Dedico el presente trabajo de investigación a Dios, por darme fuerza en los momentos más complicados y a mi familia, quienes son mi principal motor, por alentarme constantemente a cumplir mis objetivos.

Arroyo Huere, Sayumi Rosa

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por guiarnos y darnos sabiduría durante este proceso de investigación y ser perseverantes hasta el fin.

A nuestros padres, quienes nos apoyaron y nos alentaron a luchar por nuestros objetivos y guiarnos en todo este proceso.

A nuestro asesor de tesis José Lovon Alvarez por motivarnos, exigirnos y guiarnos durante el proceso de investigación para lograr obtener el título profesional.

RESUMEN

Esta investigación tiene objetivo principal determinar la influencia del poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Durante estos años, la coyuntura ha sido crítica para todos los sectores, entre ellos el comercio exterior, debido a que hubo una caída a nivel de importaciones y exportaciones. Asimismo, se ha desencadenado diversos problemas en el mercado como el incremento de tarifas, problemas con la cadena de pago, la cadena logística y las relaciones comerciales, lo cual impactó en la gestión financiera de los agentes de carga internacional, quienes son operadores logísticos de este sector.

El esquema de esta investigación está divido en cinco secciones. El Capítulo I muestra el Marco Teórico, donde se estudia a los agentes de carga internacional a través de conceptos, así también las variables poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera. En el Capítulo II plan de investigación, se aborda la descripción de la problemática, formulación del problema, la justificación y relevancia de la investigación, así como los objetivos, limitaciones y parámetros e hipótesis. El Capítulo III metodología de la investigación, se presenta la operacionalización de las variables, el diseño metodológico y el desarrollo de la investigación cualitativa y cuantitativa. El Capítulo IV desarrollo de la investigación, se presenta el desarrollo de la entrevista a profundidad y el desarrollo de las encuestas. En el Capítulo V se presentan los análisis de las entrevistas a profundidad y encuestas, se contrastan las hipótesis y se culmina con la discusión de los resultados. Finalmente, se arriban a las conclusiones, recomendaciones y aportes de la investigación.

Palabras clave: Poder de negociación de los proveedores, Gestión Financiera, COVID-19, Agentes de Carga Internacional.

The influence of suppliers' bargaining power on the financial management of international freight forwarding companies in the Magdalena del Mar district in the context of COVID-19, periods 2020-2021.

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine the influence of suppliers' bargaining power on the financial management of international freight forwarding companies in the Magdalena del Mar district in the context of COVID-19, periods 2020-2021. During these years, the situation has been critical for all sectors, including international trade, due to a drop in imports and exports. In addition, several problems have been triggered in the market, such as tariff increases, problems with the payment chain, the logistics chain, and commercial relations, which have impacted the financial management of international freight forwarders, who are logistics operators in this sector.

The outline of this research is divided into 5 sections. Chapter I shows the Theoretical Framework, where the international freight forwarder is studied through concepts, as well as the variables bargaining power of suppliers and financial management. Chapter II of the research plan deals with the description of the problem, formulation of the problem, justification and relevance of the research, as well as the objectives, limitations, parameters and hypotheses. Chapter III research methodology presents the operationalization of the variables, the methodological design and the development of the qualitative and quantitative research. Chapter IV, research development, presents the development of the in-depth interview and the development of the surveys. Chapter V presents the analysis of the in-depth interviews and surveys, contrasts the hypotheses and ends with the discussion of the results. Finally, the conclusions, recommendations and contributions of the investigation are reached.

Key words: Bargaining power of suppliers, Financial Management, COVID-19, International Freight Forwarders.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN **1**

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO **3**

1.1 Estado de la cuestión 3

1.1.1 Nacionales 3

1.1.2 Internacionales 7

1.2 Descripción situacional del sector económico 16

1.2.1 Situación del comercio internacional de bienes a nivel mundial. 17

1.2.1.1 Características del comercio mundial de bienes. *19*

1.2.2 Situación del comercio internacional de bienes a nivel nacional. 21

1.2.2.1 Antecedentes. *21*

1.2.2.2 Cambios en el sector comercial nacional. *22*

1.2.3 Agente de carga internacional. 26

1.2.3.1 Definición de agente de carga internacional. *26*

1.2.3.2 Principales funciones de los agentes de carga internacional. *27*

1.2.3.3 Gremios de los agentes de carga internacional. *28*

1.2.3.4 Marco legal. *29*

1.2.3.5 Requisitos para la autorización de los agentes de carga internacional. *31*

1.2.3.6 Situación de los agentes de carga internacional a nivel mundial. *32*

1.2.3.7 Situación de los agentes de carga internacional a nivel nacional. *37*

1.2.3.8 Agentes de carga internacional que operan en el Perú. *37*

1.3 Poder de negociación de los proveedores 40

1.3.1 Antecedentes. 40

1.3.2 Las cinco fuerzas competitivas. 42

1.3.2.1 Amenaza de nuevos entrantes o de competidores potenciales. *42*

1.3.2.2 Poder de negociación de los compradores o clientes. *43*

1.3.2.3 Amenaza de productos o servicios sustitutos. *43*

1.3.2.4 Rivalidad entre los competidores existentes. *44*

1.3.3 Poder de negociación de los proveedores. 44

1.3.3.1 Definición del poder de negociación de los proveedores. *45*

1.3.4 Escenarios del poder de negociación de los proveedores. 46

1.3.4.1 Disponibilidad de un producto y/o servicio sustituto..... 46
1.3.4.2 Integración vertical hacia adelante. 46
1.3.4.3 Importancia del volumen para los suministradores..... 47
1.3.4.4 Costos de cambio de proveedor. 48
1.3.4.5 Diferenciación de los productos y/o servicios del proveedor. 50
1.3.4.6 Concentración de proveedores..... 50
1.4 Gestión Financiera 53
1.4.1 Definición. 53
1.4.2 Importancia de la gestión financiera..... 55
1.4.3 Objetivos..... 56
1.4.4 Medición de la gestión financiera..... 59
1.4.4.1 Riesgo Financiero. 59
1.4.5 Estados financieros. 64
1.4.5.1 Estado de situación financiera. 65
1.4.5.2 Estado de resultados. 66
1.4.5.3 Estado de flujos de efectivos. 66
1.4.5.4 Estado de cambios en el patrimonio neto. 67
1.4.5.5 Notas a los estados financieros. 67
1.4.6 Indicadores financieros. 67
1.4.6.1 Razón de liquidez. 68
1.4.6.2 Razón de Gestión. 68
1.4.6.3 Razón de Endeudamiento. 69
1.4.6.4 Razón de rentabilidad. 70
1.5 COVID-19 70
1.5.1 Efectos del COVID-19 en Perú. 71
1.5.2 COVID-19 y su efecto en el sector de comercio exterior. 72
1.6 Glosario de términos 72
CAPÍTULO II: PLAN DE INVESTIGACÍON 75
2.1 Descripción de la problemática..... 75
2.2 Formulación del problema 78
2.2.1 Problema general. 78
2.2.2 Problemas específicos..... 78

2.3 Justificación y Relevancia 78
2.3.1 Teórica 78
2.3.2 Práctica 79
2.4 Objetivos 79
2.4.1 Objetivo general. 79
2.4.2 Objetivos específicos. 79
2.5 Limitaciones y Parámetros 80
2.6 Hipótesis 81
2.6.1 Hipótesis general. 81
2.6.2 Hipótesis específicas 81
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 82
3.1 Operacionalización de las variables 82
3.2 Diseño metodológico 87
3.3 Investigación cualitativa 88
3.3.1 Instrumento de recolección de datos. 88
3.3.2 Población. 89
3.4 Investigación cuantitativa 89
3.4.1 Instrumento de recolección de datos. 89
3.4.2 Población. 90
3.4.3 Muestra. 91
CAPÍTULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN 94
4.1 Desarrollo de la entrevista a profundidad 94
4.2 Desarrollo de la encuesta 108
CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .. 131
5.1 Análisis de la entrevista a profundidad 131
5.2 Análisis de la encuesta 136
5.2.1 Descripción de la prueba estadística. 143
5.2.2 Confiabilidad del instrumento (alfa de Cronbach). 144
5.2.3 Contrastación de las hipótesis. 145
5.2.3.1 Prueba de hipótesis general. 145
5.2.3.2 Pruebas de hipótesis específicas. 147

5.3 Discusión de los resultados 151

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 154

APORTES 160

BIBLIOGRAFÍA 161

ANEXOS 173

Anexo A: Matriz de consistencia 173

Anexo B: Entrevista a especialistas 174

Anexo C: Encuesta 176

Anexo D: Validación de instrumento a través de experto 178

Anexo E: Declaración Jurada – Reporte Turnitin 186

Anexo F: Declaración Jurada sobre aspectos éticos 187

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ranking de países por Bloque Económico mayores a 50,000 FOB USD 25
Tabla 2 Indicadores de Liquidez 68
Tabla 3 Indicadores de Gestión 69
Tabla 4 Indicadores de Endeudamiento 69
Tabla 5 Indicadores de Rentabilidad 70
Tabla 6 Identificación de los profesionales en el área de estudio 89
Tabla 7 Relación de la muestra de los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar 92
Tabla 8 Análisis de preguntas de la entrevista realizada 131
Tabla 9 Estadísticos descriptivos 143
Tabla 10 Resumen de procesamiento de casos 144
Tabla 11 Estadísticas de fiabilidad 145
Tabla 12 Tabla cruzada El poder de negociación de los proveedores*Gestión Financiera 146
Tabla 13 Pruebas de Chi-Cuadrado 146
Tabla 14 Tabla cruzada Costo de cambio de proveedor *Liquidez 147
Tabla 15 Pruebas de Chi-Cuadrado Costo de cambio de proveedor *Liquidez 148
Tabla 16 Tabla cruzada Diferenciación de servicio de proveedores *Rentabilidad 149
Tabla 17 Pruebas de Chi-Cuadrado Diferenciación de servicio de proveedores *Rentabilidad 149
Tabla 18 Tabla cruzada Concentración de proveedores *Riesgo 150
Tabla 19 Pruebas de Chi-Cuadrado Concentración de proveedores *Riesgo 150

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Variación interanual (en porcentajes) del volumen del comercio mundial de bienes; 2017-2021. Adaptado de “Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe”, por CEPAL, 2021. 18
Figura 2:Variación anual (en porcentajes) del volumen del comercio mundial de bienes, 1990-2022. 19
Figura 3: Comercio de bienes y servicios (en billones de dólares), 2016-2020. 20
Figura 4: Acuerdos comerciales de Perú. Adaptado de “Elaboración propia con la información del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)”, s., f. 23
Figura 5: Participantes del comercio exterior según su relación con la carga. 27
Figura 6: Proceso de consolidación de carga por vía marítima para el servicio de mercancía suelta. Adaptado de “la Guía Transporte y Logística Internacional”, por MINCETUR, 2013. 28
Figura 7: Requisitos para autorización de un Agente de Carga Internacional en Perú 31
Figura 8:Requisitos para la renovación de un Agente de Carga Internacional en Perú 32
Figura 9: Muestra el crecimiento del mercado global en transporte de carga para los periodos 2010-2025. 34
Figura 10: Ranking de los 25 agentes de carga a nivel mundial, 2020. Adaptado de “Top 25 Freight Forwarders: Challenges Beget Opportunities”, por Thuermer, 2021. 36
Figura 11: Cantidad de agentes de carga internacional que operan en el Perú. 38
Figura 12:Cantidad de agentes de carga internacional según póliza de seguro "no vigente" a nivel nacional. 38
Figura 13:Distribución geográfica de los agentes de carga en Lima y Callao. 39
Figura 14: Las cinco fuerzas que dan forma a las competencias del sector. 41
Figura 15: Impacto de las fuerzas competitivas en la rentabilidad. Adaptado de “Para entender a Michael Porter: Guía esencial hacia la estrategia y la competencia”, por Magretta, 2014. 42
Figura 16: Objetivos de la gestión financiera. 57
Figura 17: Mapa de riesgos financieros. 61
Figura 18:Clasificación del Diseño de Investigación. Adaptado de “Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta”, por Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018. 88

Figura 19: Gráfico de respuesta de la premisa 1. 109
Figura 20: Gráfico de respuesta de la premisa 2. 110
Figura 21: Gráfico de respuesta de la premisa 3 111
Figura 22: Gráfico de respuesta de la premisa 4. 112
Figura 23: Gráfico de respuesta de la premisa 5. 113
Figura 24: Gráfico de respuesta de la premisa 6. 114
Figura 25: Gráfico de respuesta de la premisa 7. 115
Figura 26: Gráfico de respuesta de la premisa 8 116
Figura 27: Gráfico de respuesta de la premisa 9 117
Figura 28: Gráfico de respuesta de la premisa 10. 118
Figura 29: Gráfico de respuesta de la premisa 11. 119
Figura 30: Gráfico de respuesta de la premisa 12. 120
Figura 31:Gráfico de respuesta de la premisa 13. 121
Figura 32: Gráfico de respuesta de la premisa 14. 122
Figura 33: Gráfico de respuesta de la premisa 15. 123
Figura 34: Gráfico de respuesta de la premisa 16. 124
Figura 35: Gráfico de respuesta de la premisa 17. 125
Figura 36: Gráfico de respuesta de la premisa 18. 126
Figura 37: Gráfico de respuesta de la premisa 19. 127
Figura 38: Gráfico de respuesta de la premisa 20. 128
Figura 39: Gráfico de respuesta de la premisa 21. 129
Figura 40: Gráfico de respuesta de la premisa 22. 130
Figura 41: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, por dimensión. 136
Figura 42: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, concentración de proveedores. 137
Figura 43: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, diferenciación del servicio del proveedor. 138

Figura 44: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, dimensión costo de cambio de proveedor. 139
Figura 45: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, concentración de proveedores. 140
Figura 46: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena de Mar, periodos 2020 -2021, dimensión rentabilidad. 141
Figura 47: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena de Mar, periodos 2020 -2021, dimensión liquidez. 142

INTRODUCCIÓN

El poder de negociación de los proveedores representa la ventaja y la presión que aplican sobre los demás participantes del mercado para incrementar el precio, reducir la calidad de los bienes y/o servicios que suministran, o disminuir lo que ofertan. Este poder que ejercen será mayor o menor dependiendo de los diferentes escenarios (Porter, 2008). En consecuencia, esta fuerza competitiva de la teoría de Michael Porter impacta en la rentabilidad de la industria en la que operan (Magretta, 2014).

Durante el año 2020, se confirman los primeros casos de COVID-19 en el Perú afectando principalmente la salud de la población, así como también la economía del país, ya que el estado peruano, al igual que el resto del mundo, decidió adoptar medidas de emergencia sanitaria establecidas en el Decreto Supremo No. 044-2020-PCM para frenar la expansión de este virus, lo cual sacó a relucir las deficiencias de diversos sectores. (Maguiña, 2020, como se citó en Barrutia, Sánchez & Silva, 2021). Por ello, se convirtió en uno de los países más afectados a nivel mundial, presentando una fuerte caída en el Producto Bruto Interno (PBI) de 11.1% en el 2020 con respecto al año anterior [Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), 2021].

En ese sentido, los indicadores económicos del comercio exterior de bienes en el Perú también disminuyeron en 15.1% y 14.7% a nivel de exportaciones e importaciones respectivamente en el año 2020 con referencia al año anterior, debido al cierre temporal de fronteras, reducción de personal en las plantas, transporte varado en cuarentena y escasez en la oferta de red de abastecimientos de China, principal proveedor global y quien posee 7 de los 10 puertos más grandes del mundo (Chávez, 2020). Todo ello provocó la interrupción de la cadena de suministro, sobrecostos, cuellos de botellas y elevadísimos precios de fletes del transporte internacional (Guadalupe, 2021).

Lo descrito en el párrafo anterior afecta de manera directa las operaciones de los agentes de carga internacional del Perú, no solo porque son intermediarios logísticos del comercio internacional que se encargan esencialmente de la coordinación del proceso de importación y exportación de mercancías, sino también porque dependen de los servicios de los proveedores (BDM International Consulting, 2021). Es por ello que, en el contexto pandémico, al elevarse radicalmente los costos del transporte, principalmente el marítimo, en promedio 300% su valor del 2020 al 2021 y al retrasarse el transporte de la mercancía en promedio 8 días en el año 2021, afectó la estructura financiera de las empresas, a nivel de costos, rentabilidad, liquidez, así como también se incrementó el nivel de riesgo en estas organizaciones (Bamberén, 2020). Cabe resaltar que, bajo este contexto, los transportistas internacionales, principales proveedores de los agentes de carga, tienen la mejor posición negociadora para fijar precios a sus clientes, así como escoger con quien es más beneficioso trabajar (Sánchez, 2022).

Por lo tanto, en la presente investigación se estudiará el poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto COVID-19. Periodos 2020-2021. Asimismo, buscará determinar la influencia de la concentración de los proveedores, los costos de cambio de proveedor y la diferenciación de servicio brindado por ellos sobre el riesgo financiero, la liquidez y rentabilidad respectivamente.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Estado de la cuestión

Los proveedores de una empresa son partes interesadas externas importantes, pues proporcionan bienes o servicios necesarios para la empresa. La importancia de la relación con los proveedores es fundamental, pues genera un valor agregado para la organización. Sin embargo, además de ello, es complicado mantener estas relaciones a largo plazo. Según De la Cruz (2021), el 11% de organizaciones tiene problemas al momento de la elección de su proveedor adecuado, generando posibles interrupciones en sus operaciones. Por esta razón, en los siguientes párrafos se presentarán antecedentes que soportan la presente investigación.

1.1.1 Nacionales

Para Castello, Grados y Hudson (2017) en su tesis de maestría que tuvo como finalidad desarrollar un plan estratégico para la compañía Global Logistics (operador logístico del comercio internacional) para garantizar la sostenibilidad de su crecimiento en los siguientes tres años; se concluyó que, el poder de negociación de los proveedores era elevado en la industria de transporte y almacenamiento de carga a la que pertenece la empresa, lo cual reducía la utilidad del sector. Esto se debe a que sus principales proveedores conforman un duopolio en el mercado y tienen ventaja de recibir la totalidad de la mercancía que proviene por la vía marítima. También, se señaló, que la organización tiene una elevada dependencia de sus proveedores que le prestan el servicio de transporte internacional; y cuando se incrementa la demanda, ellos tienen el poder de disminuir la oferta ocasionando un impacto negativo en las operaciones de Global Logistics. En adición, en este trabajo de investigación se analizó el poder de negociación de los proveedores en base al número de

proveedores, especialización de los insumos y la disponibilidad de los sustitutos. El enfoque de esta tesis de maestría es cualitativo y es relevante para la presente investigación porque ayuda a fundamentar la variable poder de negociación de proveedores, sobre la dimensión concentración de suministradores y diferenciación de bienes y/o servicios.

Además, Chocano, Chura, Cordova, Oyola y Nieto (2019) en su trabajo de investigación evaluaron la viabilidad de implementar un operador logístico 2PL (modelo de negocio que se encarga de gestionar la cadena de suministro, ya sea la totalidad o solo una parte de ella), a través de un plan de negocios que utiliza diversas herramientas de análisis, entre ellas las cinco fuerzas de Porter. En ella se concluye que, el poder negociación de los proveedores es bajo en este sector, principalmente porque hay una gran cantidad alternativas en el mercado y los servicios y/o productos que brindan no son diferenciados, por lo que es relativamente más fácil cambiar de proveedor. Cabe resaltar que el grupo de proveedores al que se refiere son agentes aduaneros, vehículos de carga y el servicio de monitoreo de vehículos. Esta tesis de maestría tiene un enfoque cualitativo y es importante para el presente estudio de investigación porque ayuda a fundamentar la variable poder de negociación de proveedores, sobre la dimensión concentración de suministradores y diferenciación de bienes y/o servicios.

Asimismo, Chang, Gamarra y López (2019) tienen como objetivo en su investigación determinar el valor fundamental de las acciones de la organización Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A., para brindar recomendaciones de inversión a los *stakeholders*. Esta tesis de maestría tuvo un enfoque cualitativo y a través de varias herramientas, como la teoría de las cinco fuerzas de Porter; concluyeron que, 4 de las 5 fuerzas tenían un grado de amenaza entre bajo e insignificante, lo cual pudieron corroborar en el indicador ROE de la compañía, pues esta era mayor al 80%. En adición, en este trabajo

de investigación analizaron el poder de negociación de los proveedores en base al número de proveedores, especialización de los insumos y el volumen de compra. Por esta razón, esta tesis de maestría es relevante porque ayuda a fundamentar la variable poder de negociación de proveedores, sobre la dimensión concentración de suministradores y diferenciación de bienes y/o servicios, así como su relación con la rentabilidad, dimensión de la variable gestión financiera.

En ese sentido, la investigación dada por Sumalave (2020), tuvo como objetivo analizar la relación de la gestión financiera con la rentabilidad bajo empresas de régimen general. Esta tesis doctoral tuvo un enfoque cuantitativo, no experimental, descriptivo-correlacional. Los hallazgos principales de esta investigación afirman que un buen nivel de gestión financiera mejora los indicadores de rentabilidad, específicamente las ratios ROE y ROA, de la empresa. Esto se puede lograr a través de herramientas como el desarrollo de estrategias financieras y de planificación. Por otro lado, el autor concluye afirmando que la gestión financiera permite además identificar y supervisar los riesgos financieros. Esta tesis doctoral, aporta a la presente investigación, pues aborda temas que son relevantes tales como la gestión financiera y sus indicadores de rentabilidad.

Cochachin (2018), en su investigación sobre el análisis de la incidencia de la gestión financiera en los resultados económicos-financieros. El diseño es no experimental, descriptivo-correlacional. El autor concluye que la gestión financiera aplicada bajo principios y herramientas financieras como los indicadores tales como liquidez, apalancamiento, rentabilidad y estados financieros mejorarán sus resultados, puesto que permitirán un mayor desempeño financiero a través del análisis correspondiente y toma de decisiones. El aporte que brinda esta tesis a la investigación es la importancia de la aplicación de la gestión financiera en las empresas como medida y herramienta para los resultados

económicos-financieros de las empresas. Este a su vez, es uno de las variables y dimensiones que se aborta en la presente investigación, motivo por el cual suma valor.

Según Egoavil (2020), en un contexto de crisis financiera, la gestión financiera es una herramienta relevante para controlar y mitigar los riesgos. Por esta razón, el autor pretende establecer una relación entre la gestión financiera y el control de riesgos en aplicación para la Caja Municipal de Ahorro de Huancayo. Para ello, aplica una metodología aplicativa, de tipo descriptivo-explicativo. En dicha investigación, Egoavil concluye que existe una relación significativa entre la gestión financiera y el control de riesgos, así como sus dimensiones costos de operación, desempeño financiero a través del otorgamiento de créditos y la eficiencia a través de indicadores, control. Esta tesis contribuye a la presente investigación ya que aborda la gestión financiera bajo el enfoque del riesgo, el cual es ligado con la variable dependiente y su dimensión riesgo financiero.

En la tesis doctoral de Mendiburu (2019), tiene como objetivo proponer un modelo de gestión financiera para mejorar la rentabilidad. Esta investigación tiene un enfoque mixto de tipo descriptivo-correlativo. El autor concluye en su tesis que la gestión financiera es una herramienta que potencializa los procesos administrativos y financieros. Asimismo, dentro de la muestra delimitada, los resultados evidenciaron que las empresas en el proceso de toma de decisiones se basan en conocimientos empíricos y no cuentan con procedimientos o una adecuada planificación estratégica, lo cual repercute en la rentabilidad y control financiero de sus recursos. Esta tesis doctoral aporta valor a la investigación pues enfoca a la gestión financiera y la rentabilidad, las cuales son parte de la variable y dimensión dependiente.

1.1.2 Internacionales

Zhang, Zou, Liu y Zhang (2020) resaltaron la importancia del poder de negociación de los proveedores y cómo este influye en su decisión de financiamiento a través de dos variables, concentración de proveedores y tenencia de efectivo. El objetivo de esta investigación fue estudiar el impacto que existe entre la concentración de proveedores y la tenencia de efectivo. Los autores señalan que es muy importante centrarse en la relación del proveedor con una empresa, pues existen riesgos como el peligro en choques de oferta, interrupción de suministros o servicios, cambios desfavorables en los contratos y los costos por cambiar de proveedor. Estos, tomados en base a la teoría Michael Porter. La consecuencia de estos riesgos es la reducción de crédito comercial, préstamos bancarios, así como el perjuicio de la rentabilidad. A mayor grado de concentración de proveedores, mayores costos resultan ser para la empresa, pues la alta concentración de proveedores reduce el poder de negociación de la empresa. Este trabajo ha sumado aporte al presente trabajo de investigación, pues identifica las dimensiones de la variable independiente, como costo de cambio de proveedor y la concentración de proveedores y cómo estos impactan a nivel de costos y rentabilidad, componentes de la variable dependiente gestión financiera.

Asimismo, Fabbri y Klapper (2016) en su investigación que tuvo como objetivo determinar si el poder de negociación de los proveedores afecta la oferta de crédito comercial; concluyeron que, los proveedores con escaso poder de negociación con sus compradores tienen más probabilidades de dar crédito comercial, mayor volumen de bienes y/o servicios vendidos y otorgan periodos de pago mayores antes que aplicar sanciones. Asimismo, los autores mencionan que el poder de negociación de los proveedores depende del grado de competencia que existe en el mercado, y este es competitivo cuando hay muchas organizaciones que ofrecen productos y/o servicios similares; por ende, el margen de ese

sector será bajo. Los autores miden el poder de negociación de los proveedores en base al porcentaje de ventas que representa su principal cliente, el número de proveedores con la que trabaja su comprador estrella y su grado de competencia en el mercado nacional. Asimismo, indica que, si el cliente más importante para la empresa posee muchos abastecedores, menor dependencia hacia ellos tendrá. Esto significa que terminar la relación con el proveedor implica menos riesgo. En efecto, tendrá menor poder de mercado la organización en relación con su cliente. De esta manera este artículo científico contribuye con este tema de investigación, ya que estudia el poder de negociación de los proveedores y sus dimensiones concentración de proveedores y diferenciación de producto y/o servicio.

Para Bakir, Engels y Bakir (2019) su investigación, publicada en una revista serbia, tuvo como objetivo aumentar la precisión estratégica de las innovaciones tecnológicas de las PYME a través de las cinco fuerzas de Porter. Gracias a los avances tecnológicos, las industrias tienen la necesidad de avanzar en los procesos de investigación y desarrollo, innovando en su estrategia estructural a través de las cinco fuerzas de Porter. El alcance de dicha investigación fue correlativo, a través de un muestro probabilístico donde las variables son las cinco de fuerzas de M. Porter y la innovación tecnológica. Los autores concluyen que este modelo ha demostrado ser un estándar de marco cualitativo tanto en la teoría como en la práctica, pero que es necesario seguir ahondando frente a los diferentes escenarios posibles en un entorno cambiante. Los autores afirman la importancia de evaluar su estrategia de forma regular a través del modelo de las cinco fuerzas de Porter y además de seguir innovando para la mejora de modelos cualitativos y cuantitativos basado en datos y mejorar el proceso de toma de decisiones estratégicas. Este artículo agrega valor al presente trabajo de investigación pues desarrolla el poder de negociación de proveedores, en sus dimensiones calidad e innovación, precio y el impacto de estos, los cuales son el soporte de la presente investigación.

Cheng, Craighead, Crook, y Eckerd (2021) en su investigación sobre el poder de negociación de los intercambios en un mercado múltiple identificaron cuales son los tres factores que influyen en el poder percibido y el uso de poder entre los compradores y proveedores. Los autores determinaron que estos factores son el grado de descentralización en la toma de decisiones, las esferas de influencia y la dependencia mutua. El primero, hace referencia a la estructura organizacional que posee una empresa o a las divisiones que existe en esta al momento de tomar una decisión. El segundo se refiere al dominio que tienen los socios de intercambio en mercados específicos y el tercero menciona una relación colaborativa entre los socios de intercambio. Los autores concluyen que cuando una organización tiene alternativas más rentables que con su actual proveedor, hay menor dependencia hacia él y, por lo tanto, tiene mayor poder de negociación. Esta información es relevante para esta investigación, pues los tres factores descritos están relacionados al poder de negociación de los proveedores, específicamente a la dimensión de costos de cambio.

También, Carneiro y Da Cunha (2019) en su investigación sobre el análisis de los efectos de la concentración, la dependencia y las relaciones con los proveedores en la instalación de reemplazo de artículos tiene como objetivo determinar cuáles son las consecuencias de estos tres factores sobre la facilidad de reposición de bienes. Los autores indican que estos tres elementos influyen en el poder de negociación de los suministradores. Asimismo, señalan que esta fuerza competitiva no es permanente y que el exceso de poder de negociación no significa que sea el nivel óptimo de competitividad para el proveedor. Además, señalan que los proveedores pueden reducir la utilidad de una industria, especialmente cuando tienen un margen de negociación, ya que cobran precios más elevados o disminuyen la calidad de un producto o servicio. Los autores midieron la concentración de mercado en base al número de empresas existentes que abastecen a la empresa en análisis y luego lo clasificaron en base a tres aspectos (proveedor abierto, restringido y único). En

conclusión, el estudio determinó que probablemente a las instituciones financieras no les resultaría difícil reemplazar los proveedores que tiene y, por ende, deben revisar su estrategia de acción con respecto a estos suministradores, considerando la posibilidad de negociar mejores condiciones con ellos. Esta investigación es importante para el presente trabajo de investigación porque ayuda a fundamentar la variable poder de negociación de proveedores, así como su dimensión concentración de proveedores.

En adición, Li, Lu, Wang y Li (2018) señalan que, el precio y la calidad son herramientas competitivas importantes dentro del poder de negociación. Su investigación tiene como objetivo examinar cómo la preocupación por la equidad, el poder de negociación y las estructuras de decisión influyen en las estrategias de calidad y precios en su desempeño. Los autores plantean que, si bien es cierto, tanto el proveedor como los fabricantes están interesados en la equidad, es decir en maximizar sus márgenes, en las decisiones de precio y calidad, en la que ambas partes puedan ser beneficiadas, un aumento en el poder de negociación de un miembro del canal no siempre será perjudicial para su contraparte, pues su impacto puede estar condicionado en la preferencia por la equidad. Los autores concluyen que la calidad del producto de equilibrio y las estrategias de precios de los dos miembros están significativamente influenciadas por su comportamiento preocupado por la equidad, poder de negociación y tipo de mercado (es decir, mercado sensible a la calidad o mercado sensible al precio). Estos componentes descritos son parte de las dimensiones del poder de negociación de los proveedores, además, esto impacta en la rentabilidad, una de las dimensiones de la gestión financiera que es nuestra variable dependiente, lo cual aporta a la investigación por tener un punto de vista amplio con relación a un mercado sensible al precio o calidad.

Baxter (2019) en su investigación sobre el análisis estratégico de la empresa Cargolux Airlines International examinó la posición estratégica de la misma en la cadena de suministro de carga aéreo global utilizando el modelo de las cinco fuerzas de Porter. El autor menciona que los productos que entregan los proveedores son esenciales para la industria de carga aérea y, por ende, estos suministradores son una amenaza para el sector porque pueden aumentar sus precios, sobre todo si se trata de un mercado monopolístico. En consecuencia, la rentabilidad de las compañías de esta industria se verá afectada sino pueden recuperar los incrementos de los costos a través de un aumento en sus precios. En conclusión, el estudio determinó que la empresa compite en un mercado muy competitivo y ha tenido que implementar y desarrollar una amplia variedad de productos de nicho dirigidos a mercados o segmentos más discretos. Esto con el objetivo de optimizar su posición estratégica y cumplir los requisitos de la cadena de suministro de los transportistas de carga aérea. Este artículo es relevante para este trabajo de investigación porque se relaciona con el poder de negociación de los proveedores, que es nuestra variable independiente, con la dimensión rentabilidad de la variable dependiente gestión financiera.

De la misma manera, en el artículo colombiano publicado por Arrieta-Rodríguez y Villalba-Hernández (2018) se realizó un análisis sobre el sector logístico portuario basado en la teoría de las cinco fuerzas de Porter, con el objetivo de identificar cuáles son los aspectos que debe mejorar la industria para ser más competitivos en el mercado internacional. En la investigación se concluye que, el poder de negociación de los proveedores es alto cuando se trabaja con solo un proveedor, ya que, al monopolizar las operaciones con uno de ellos, los proveedores pueden incrementar los precios afectando de forma negativa el funcionamiento productivo y financiero de la empresa. Asimismo, indican que la diferenciación de servicios es muy importante en este sector, ya que eso les permite incrementar su cuota de mercado, mejorar sus ventas y reducir el margen de error. Este

artículo es de enfoque cualitativo y es relevante para el presente trabajo de investigación porque ayuda a fundamentar la variable poder de negociación de proveedores, sobre la dimensión concentración de suministradores y diferenciación de bienes y/o servicios.

El artículo alemán publicado por Richter y Hanf (2020), identificó y desarrolló estrategias competitivas dentro de la industria del vino, pues el autor señala que, debido a la globalización, los cambios de hábitos de consumo y estilos de vida conducen a cambios en el entorno de mercado, y por lo tanto la intensidad de la competencia. Esta investigación tuvo como objetivo identificar y desarrollar estrategias competitivas para las cooperativas vitivinícolas en el sector del vino alemán, evaluando las fuerzas externas que afectan la rivalidad competitiva. Para ello, se desarrolló un enfoque cualitativo donde incluyen entrevistas a profundidad con directores generales y presidentes del consejo de administración de vinícolas alemanas. El autor concluye que existe una alta intensidad de rivalidad entre los competidores existentes. Además, el poder de negociación de los compradores y proveedores depende del tamaño de la empresa. Finalmente, se recomienda una posición estratégica cuando existen mercados saturados a través de estrategias de liderazgo y enfoque en costos, estrategia y enfoque en diferenciación, colaboración entre productores y mejorar relaciones con socios. El aporte que brinda este artículo científico es que el modelo de las cinco fuerzas de Porter es aplicable en diferentes modelos de negocio, así como el desarrollo de la variable independiente poder de negociación de proveedores y sus dimensiones. Por ello, esta investigación agrega valor por dar un enfoque más estratégico dentro de un mercado competitivo.

Pulido (2018), publicó un artículo relacionado al análisis de la gestión logística y la selección y negociación con proveedores en empresas de transportes, donde explica que no solo se trata de cumplir con los indicadores o metas de la empresa, sino estar alineados con

la planeación estratégica de esta. El autor propone a través de las fuerzas de Porter, estrategias competitivas que permitirá a la organización tener una mayor ventaja. Esto, orientado en los criterios para la toma de decisiones de elección de un proveedor, tales como el nivel de cumplimiento, garantías, calidad del servicio, condiciones comerciales, disponibilidad del servicio, precios, requisitos legales y servicios postventa. Finalmente, Pulido concluye que las empresas deben buscar buenas alianzas estratégicas con sus proveedores, así como fortalecer el aspecto financiero como los plazos de crédito y tiempos de despacho, con el fin de aumentar la rentabilidad y reducir los costos. Este artículo aporta valor a la investigación, puesto que aborda temas del poder de negociación del proveedor, algunas de sus dimensiones, así como los indicadores de rentabilidad.

En términos de gestión financiera, muchos autores destacan su importancia dentro de las entidades organizacionales, debido a que no solo permite la maximización de valor, sino que también en épocas de crisis pueden salir victoriosamente de ella (Parra, 2020). Por ejemplo, Hiadlovsky, Rybovicova y Vinczeova (2016) en su artículo científico determinaron la importancia del análisis de la liquidez en el proceso de la gestión financiera de las organizaciones que operan en la industria del turismo en Eslovaquia. Los autores indican que el enfoque de la gestión financiera se debe basar en como una organización crea y mantiene valor y, por ende, se preocupa por tomar las decisiones más adecuadas para lograr la excelencia empresarial, sobre todo en términos de valorización. Asimismo, mencionan que una de las funciones de la gestión financiera es mantener económicamente saludable a las organizaciones para que puedan desempeñarse de buena manera en el sector empresarial. Además, los autores precisan que la liquidez es un factor esencial que incide en el desempeño de una compañía, es decir, si se decide mejorar la liquidez esta tendrá un impacto positivo en él. Este estudio destaca cuales podrían ser los mejores indicadores para medir la liquidez como, por ejemplo, la prueba acida, el ciclo de conversión de efectivo y la evaluación de las

políticas de gestión de capital de trabajo que posea una organización. En conclusión, la investigación identificó un bajo nivel a largo plazo de la liquidez total y actual promedio en las organizaciones de la muestra, lo cual genera graves problemas en la gestión financiera de la liquidez a corto plazo. Para contrarrestar esta situación, los autores sugirieron cobrar las cuentas por cobrar a través de portales de reservas de fama mundial o el uso de descuentos. Este artículo es relevante para el presente trabajo de investigación porque ayuda a fundamentar la variable gestión financiera, así como su dimensión liquidez.

Asimismo, Aulestia (2019) en su tesis de maestría se desarrolló un modelo de gestión financiera para empresas del sector de servicios de transporte de carga por carretera con el objetivo que les permita tener una mejor toma de decisiones a nivel gerencial. El enfoque de este trabajo de investigación es cuantitativo-deductivo y en ella se concluye que, la organización no tiene políticas y procedimientos adecuadas, ya que presenta un déficit en su ciclo de conversión de efectivo. Al tener un déficit de liquidez; deben recurrir constantemente a préstamos con instituciones financieras y no financieras para seguir operando y poder cumplir con sus clientes y proveedores. Asimismo, el autor indicó que la empresa al presentar bajos márgenes bruto y operativo, deben implementar herramientas de control de presupuesto que les permita monitorear e identificar los componentes de los costos y gastos con el objetivo de ser eficientes. Por ello, esta tesis de maestría es importante para el presente trabajo de investigación porque ayuda a fundamentar la variable gestión financiera, sobre la dimensión liquidez y rentabilidad.

En adición, la gestión financiera del negocio resuelve un conjunto de tareas relacionadas a los parámetros comerciales, rentabilidad, estabilidad financiera, riesgo y nivel de valor. Así lo señalan Valinkevych y Orlova (2019) en el artículo ucraniano, abordando tres niveles, a nivel estratégico, táctico y operativo, donde la clave radica en los indicadores

financieros. El objetivo de esta investigación fue profundizar y desarrollar los principios teóricos y metodológicos de la gestión de la estructura financiera de la empresa. La base metodológica de la investigación fue el enfoque sistemático, los métodos de análisis y síntesis, el método de monografía y el método de análisis de tendencias. Los autores concluyen que la implementación de principios teóricos considerados en la práctica de la gestión financiera permitirá mayores oportunidades de aumentar la eficiencia de procesos de gestión y por lo tanto en el funcionamiento del negocio, lo cual se considera relevante para el presente trabajo de investigación, pues recae en la variable dependiente, gestión financiera.

Flores, Campoverde, Romero y Coronel (2021) publicaron un artículo científico relacionado al riesgo crediticio donde analizan la probabilidad de riesgo existente a las transacciones en la industria comercial. Se exponen como variables a la liquidez, el tamaño de la empresa y la ubicación como factores influyentes de riesgo de crédito. Los autores concluyen en su investigación que los términos crediticios establecidos deben ser estándares y tratados entre las partes, de lo contrario el nivel de liquidez de las empresas se reduciría, lo cual impacta en el flujo de efectivo. Asimismo, el nivel de ventas influye en la exposición al riesgo de crédito, pues las transacciones comerciales son en su gran mayoría y proporción a crédito para generar mayores ingresos, pero, por otro lado, ocasiona un aumento en la cartera y probabilidad de incumplimiento de pago. Finalmente, una manera de analizar estos escenarios es a través de indicadores de rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobro, la rotación de inventarios para explicar la rentabilidad económica y financiera.

Según Liu y Park (2021), las relaciones comerciales entre la empresa y los clientes y proveedores es una de las grandes preocupaciones de toda empresa. Esto aún si existe una relación de dependencia, pues impacta aún más en los riesgos emergentes. Los autores hacen

una investigación bajo estas variables en condiciones de incertidumbre para PYMES y la cadena de suministros. El objetivo de esta investigación fue estudiar el vínculo entre la dependencia en clientes y proveedores y el riesgo de las empresas PYME en China. Como indicador, tomaron el riesgo de crédito, pues representa la pérdida potencial de la falta de pago por préstamos, cuentas por pagar y otros, lo cual es potencial razón de quiebra para este tamaño de empresas. La dependencia que Liu y Park describen también es llamada "concentración", y este es un factor de riesgo dentro de las operaciones comerciales. La investigación concluye que el efecto entre los clientes, proveedores y empresas PYME se relacionan positivamente con el riesgo de crédito y negativamente con la calificación crediticia. Este artículo aporta a la presente investigación, pues desarrolla parte de la concentración de proveedores y el riesgo crediticio, lo cual son variables del presente estudio.

1.2 Descripción situacional del sector económico

El comercio global es considerado un impulsor clave de la productividad y el crecimiento económico, ya que genera puestos de trabajo, reduce la pobreza y brinda muchos beneficios a las organizaciones y países. Es por ello por lo que, ha representado el 58%, 56% y 51% del PBI mundial en los periodos 2018, 2019 y 2020 respectivamente. Sin embargo, estas cifras demuestran la desaceleración que viene sufriendo el comercio mundial, debido a diversos acontecimientos que sucedieron en esos años (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2020).

Cabe resaltar que este sector económico comprende tanto el intercambio de servicios como de mercancías, siendo este último el que ha ayudado a mantener el comercio mundial de la crisis, ocasionada por el COVID-19 (OMC, 2020). Dado que, la actividad económica de los agentes de carga internacional está relacionada con las importaciones y exportaciones

de mercancía, para el presente trabajo de investigación se desarrollará el comercio mundial de bienes. A continuación, se explicará los motivos que impidieron el crecimiento de este sector.

1.2.1 Situación del comercio internacional de bienes a nivel mundial.

En los últimos tres años el comercio mundial de bienes se ha visto afectada por diversos factores políticos, geopolíticos, entre otros. Como se puede apreciar en la *Figura 1*, en el año 2019, el volumen del comercio de mercancías experimentó una caída interanual del 0.1% con respecto al año anterior y en términos monetarios (dólares) registro una reducción del 3%, situándose en 18.89 billones de dólares. Esto se dio principalmente por las tensiones comerciales entre China y Estados unidos generando un incremento en los aranceles y mayor incertidumbre con referencia a las políticas comerciales, y por la ralentización del crecimiento del PBI mundial, que pasó de 2.9 % en el 2018 a 2.3% para el 2019 (OMC, 2020).

La situación para este sector se agravó a comienzos del 2020 debido a las medidas que se adoptaron para mitigar la propagación del COVID-19 a nivel mundial. Esto causó que en mayo se registrará la mayor caída interanual (-16.9%) del volumen del comercio mundial bienes con respecto al año 2019. Sin embargo, tuvo una rápida recuperación debido al levantamiento gradual de las restricciones con respecto a la movilidad, los avances de los procesos de vacunación principalmente de los países desarrollados y sus programas de apoyo económico que implementaron, y sobre todo por la rápida adaptación de las cadenas de suministro frente a este suceso. La contracción de 5.3% del volumen de importaciones y exportaciones de mercancías que se registró este año, fue la primera después de la crisis financiera del 2008-2009, en la cual el descenso fue a un mayor (12.6%) (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2021).

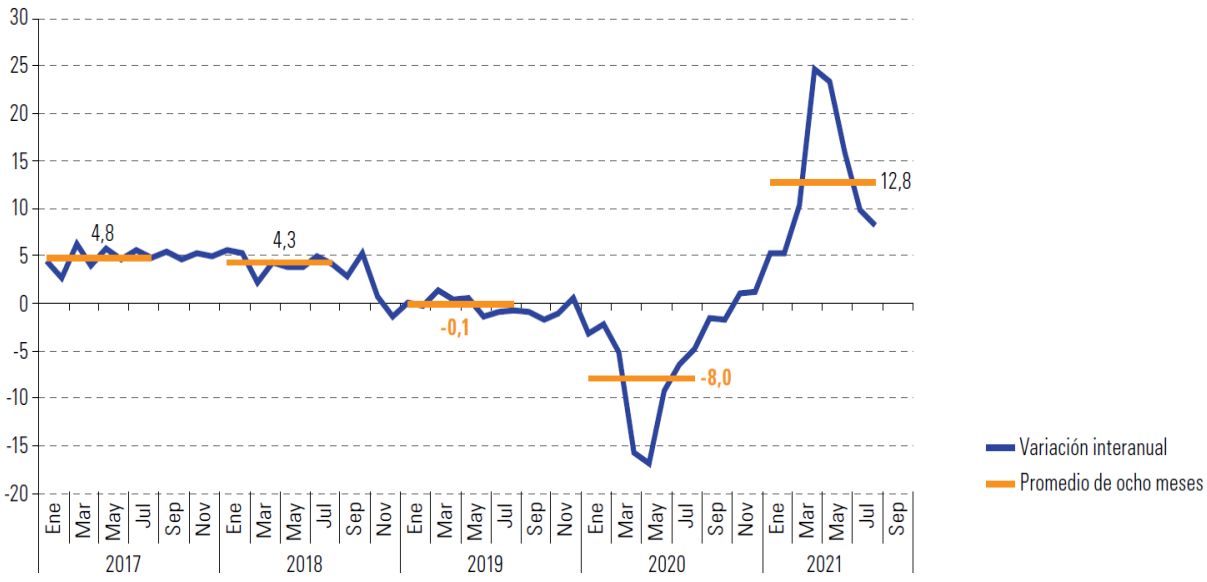

Figura 1: Variación interanual (en porcentajes) del volumen del comercio mundial de bienes; 2017-2021. Adaptado de "Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe", por CEPAL, 2021.

Para el año 2021, el tener bajo control la enfermedad del COVID-19 en la gran mayoría de países ha permitido el resurgimiento de la actividad económica mundial y ello ha conllevado a superar las expectativas previstas por los economistas de la OMC de 8% a 10.8% con respecto al volumen del comercio internacional de mercancías y se prevé que el PBI mundial crezca un 5.3%. El sistema interconectado del comercio mundial ha demostrado ser más resiliente durante la pandemia del COVID-19 que durante la crisis financiera. Esto ha impulsado que el comercio internacional de bienes se recupere rápidamente a diferencia del PBI (OMC, 2021). De acuerdo con la OMC (2021), los países que tenían fuertes vínculos comerciales con otros países en donde no hubo muchos casos de COVID-19, ayudaron a una rápida la recuperación del PBI.

Las proyecciones para el año 2022 consideran un crecimiento menor al del año anterior, debido a la incertidumbre que genera el COVID-19. Por ejemplo, el surgimiento de una nueva variante de la enfermedad, la desigualdad con respecto a la cobertura global de vacunación y el riesgo de ruptura de las cadenas de suministro. Es por ello, que se prevé una expansión del 4.7% para el volumen del comercio mundial de bienes. Asimismo, para el PBI mundial se proyecta un crecimiento del 4.1%, inferior al del 2020 (CEPAL, 2021).

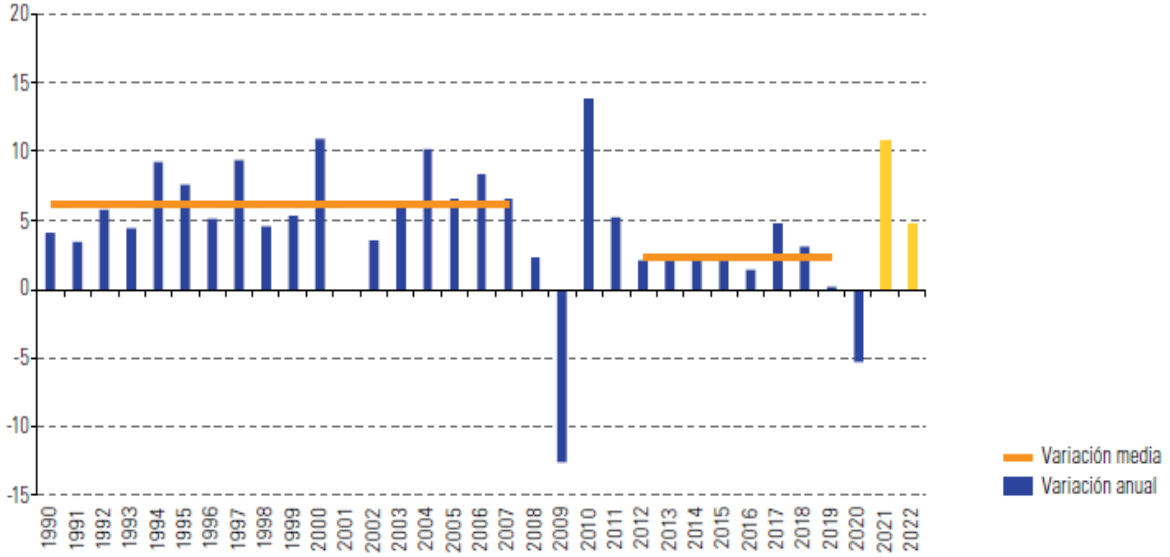

Figura 2:Variación anual (en porcentajes) del volumen del comercio mundial de bienes, 1990-2022.

Adaptado de "Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe", por CEPAL, 2021.

1.2.1.1 Características del comercio mundial de bienes.

El comercio mundial de bienes es considerado el subsector más importante del comercio global, debido a que aporta en mayor proporción al PBI mundial de esta industria. Como se puede apreciar en la *Figura 3* en los últimos tres años ha aportado en promedio alrededor 18 billones de dólares en comparación a los 5.6 billones de dólares del comercio internacional de servicios (World Trade Organization [WTO], 2021).

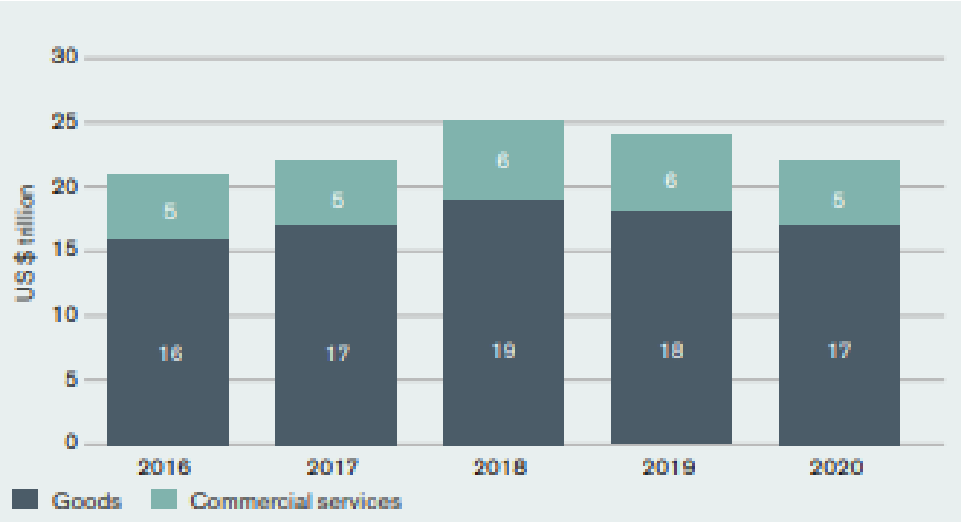

Figura 3: Comercio de bienes y servicios (en billones de dólares), 2016-2020.
Adaptado de "World Trade Statical Review 2021", por WTO, 2021

Asimismo, el principal país exportador de bienes desde el año 2010 es China, mientras que Estados Unidos de América tiene el primer lugar en importación de mercancías. En el caso de las exportaciones, la categoría de bienes más vendida son los productos manufacturados, representan el 70% de las exportaciones a nivel mundial de mercancías. Los productos textiles fueron los más solicitados en el año 2020, debido a la fuerte demanda de equipos de protección personal (WTO, 2021). En el caso de las importaciones, los productos más adquiridos son los que pertenecen al grupo económico de petróleo, minería y gas. Durante el 2021, los bienes de estas industrias registraron los mayores aumentos en el valor importado. Por ejemplo, los minerales de hierro y sus concentrados incrementaron en un 100% en su valor con respecto al año 2020 (CEPAL, 2021). Por otro lado, para movilizar la mercancía hay cuatro tipos de transporte, los cuales son: marítimo, aéreo, por carretera y ferroviario. La vía marítima es el principal medio de transporte, tanto para importaciones como exportaciones, debido a que es más económico en cuanto a flete (OMC, 2020).

1.2.2 Situación del comercio internacional de bienes a nivel nacional.

1.2.2.1 Antecedentes.

En el Perú, a lo largo de los años, el comercio exterior ha ido evolucionando y variando debido a las diferentes políticas económicas aplicadas, pues los periodos proteccionistas en los diversos gobiernos, la aplicación de subsidios, preferencias sectoriales y exoneraciones fueron etapas evidentes durante estas últimas décadas. El desempeño del comercio exterior hasta la década de 1990 daría paso a una dinamización del sector por las reformas aplicadas (Guevara & Novak, 2015).

Entre la década de 1950 y 1980, la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) fue aplicado en América Latina como un plan económico que tuvo como objetivo fomentar el desarrollo de un país a través de la industrialización de materias primas, en otras palabras, la fabricación en el país local. Esto provocó un punto importante para el Perú dentro del comercio, pues dio paso a políticas comerciales e industriales (Tedesco y Barton, 2004, como se citó en Guevara & Novak, 2015). Sin embargo, dicho en párrafos anteriores, durante el desarrollo de la ISI en el Perú, los gobiernos presididos por diversos regímenes dieron cambios significativos en el desarrollo del comercio exterior.

Cabe recordar que el gobierno militar presidido por Velasco Alvarado y Morales Bermúdez entre los años 1968 al 1980, estatizaron un gran número de industrias, limitaron la participación del capital público privado y extranjero en diversas actividades como la comercialización, transporte, pesca, generación eléctrica y acero (Abusada, Du Bois, Morón & Valderrama, 2000).

Durante estos años de dictadura militar, se mantuvieron los aranceles a niveles altos para tener un régimen proteccionista, sin embargo, gracias a la Ley de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales, emergió este sector y, por ende, el comercio exterior.

Posteriormente, en el gobierno de Belaunde, se acabó con las restricciones arancelarias, por ejemplo, se estableció un tope arancelario de 60% y, además, el ingreso de mercancías al país tenía 0% de arancel, con el objetivo de disminuir la protección arancelaria impuesto por los gobiernos militares, y con miras a la exportación de manufacturas. No obstante, Belaunde terminó aplicando más medidas paraarancelarias como licencias para importaciones, tasas arancelarias altas para algunas industrias entre otras medidas (Guevara & Novak, 2015).

En el gobierno de Alán García (1985-1990), el comercio internacional cayó considerablemente debido a la crisis económica, provocando altos niveles de inflación. Durante este periodo la capacidad de negociación con el Estado no resultó como lo esperado, se mantuvo la estructura arancelaria, así como la aplicación de políticas económicas similares a los gobiernos anteriores, los cuales no se ajustaron a las necesidades para un desarrollo industrial (Arroyo, 2019).

1.2.2.2 Cambios en el sector comercial nacional.

Posterior al primer gobierno de García, se reorganizó y emergió la economía peruana, rompiendo las restricciones al comercio internacional gradualmente, simplificando la estructura arancelaria, así como las tasas de interés, mercado cambiario y control de precios (Abusada et al., 2000). Además de ello, es preciso señalar los diversos tratados comerciales internacionales que el Perú obtuvo o incluso están en negociaciones, pues esto permite como

país generar mayores ingresos y, por lo tanto, una economía estable y constante a la globalización. Ver *Figura 4*.

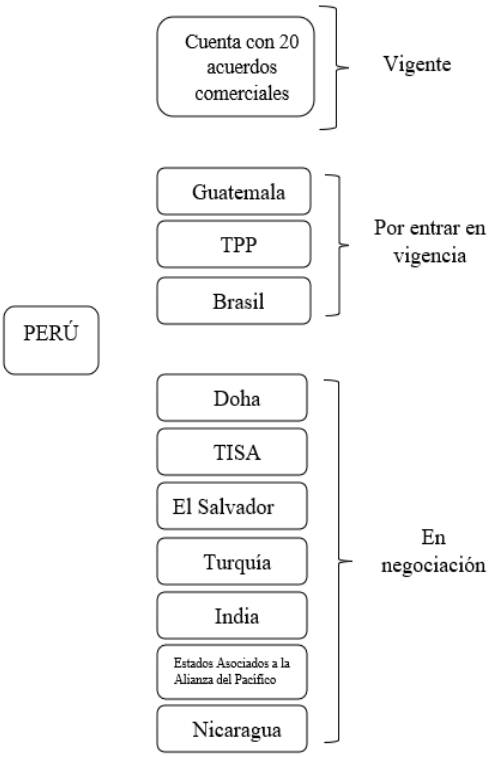

Figura 4: Acuerdos comerciales de Perú. Adaptado de "Elaboración propia con la información del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)", s., f.

Según Osterloh (2021), en el año 2020, Perú mantuvo intercambios comerciales con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (SEAN), el cual está conformado por países emergentes de dicho continente como Tailandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Filipinas y posteriormente se unieron Vietnam, Brunéi Darussalam, Camboya, Laos y Myanmar, lo cual representó el 2.6% del total de intercambiado con el mundo, mercado potencial para Perú. Si bien Perú no es parte de este acuerdo comercial, mantiene relaciones fuertes con ellos, los cuales según el Ranking de exportaciones e importaciones en valor FOB USD llegan a ser pieza clave para el mecanismo de integración más exitoso de Asia Oriental (LegisComex, s.f.). Ver *Tabla 1*.

Uno de los tratados de mayor provecho para el país peruano fue el tratado comercial de la Comunidad Andina (CAN), conformado por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Si bien es cierto, para el año 2020 producto de la crisis sanitaria, el comercio cayó considerablemente en diversos ámbitos, por ejemplo, el comercio Perú-CAN cayó en un 29%, las importaciones y exportaciones en un 37% y 18% respectivamente. Para el periodo 2021, según el Reporte de Comercio Bilateral 2020 y 2021 tercer trimestre, señala que el comercio creció en un 43% entre los meses de enero a setiembre del mismo año. Asimismo, el nivel de importaciones se desarrolló en más del 50% y exportaciones en 36%, generando así también el crecimiento de sus socios comerciales (MINCETUR, 2011).

Otro de los acuerdos comerciales más sobresalientes es de Perú-Unión Europea, considerado como el tercer socio comercial de Perú, después de China y EE. UU. En el año 2020, dado los efectos de la pandemia, la oferta y la demanda se redujo, así como la exportación en 14% e importación en un 16%. Sin embargo, al siguiente año, Perú celebró 8 años de acuerdo comercial con la EU en marzo. A diferencia del periodo anterior, el 2021 al tercer trimestre del año generó una mayor exportación, con un crecimiento del 26%, asimismo, las importaciones en un 24%. Cabe resaltar que la UE es el proveedor número uno en productos farmacológicos y en Perú, el cobre como segundo bien que exporta a la EU corresponde al 23% (MINCETUR, 2011).

En relación con el acuerdo bilateral de Perú-NAFTA conformado por los países de Canadá, EE. UU. y México, no se tiene una información más actualizada, sin embargo, se encontró más información entre Perú y EE. UU para los periodos 2020 y 2021, país con mayor volumen comercial, considerado el 2do socio comercial del Perú (15.3% del comercio en el año 2021 y 17.1% en 2020). En el 2020, las ventas de productos agrícolas lideran con 43%, los minerales con 32% y el textil/confecciones en un 9%, mientras que, a nivel de

importaciones, 36% corresponde a combustible y granos 14%. Después de los dos años de declive, al tercer trimestre del año 2021, el comercio Perú-EE. UU. aumentó en 28% gracias al auge del nivel de importaciones 43%, principalmente hidrocarburos, y a nivel de exportación en 12% debido a la venta de textiles y agro bienes 76% y 15% respectivamente (MINCETUR, 2011).

Por último, el primer socio comercial de Perú es el país asiático China, que es superavitario desde el 2016 por la exportación de minerales. En el año 2020, después de un periodo de crecimiento sostenido, decayó en 11% debido al descenso de oferta y la baja disponibilidad de recursos hidrobiológicos. No obstante, el comercio Perú-China creció en el 2021 en 58% hasta el tercer trimestre, debido al aumento considerable de exportaciones (71%), gracias a minerales, bienes pesqueros y maquinarias y equipos, e importaciones (42%), por la compra de computadoras debido a la demanda del teletrabajo, así como vehículos y moto, celulares y tv (MINCETUR, 2011).

Tabla 1

Ranking de países por Bloque Económico mayores a 50,000 FOB USD

Bloque Económico	Suma de Valor FOB USD (2021)	Suma de Valor FOB USD (2020)
ASEAN[a]	481,220,455.16	592,263,003.06
CAN[b]	2,032,902,857.85	1,648,854,533.46
EFTA[c]	1,819,883,163.49	1,434,278,568.36
MERCOSUR[d]	1,063,003,136.57	846,585,492.75
NAFTA[e]	9,086,996,126.90	9,039,006,033.21
OTROS	6,182,398,156.32	4,275,993,355.49
UNION EUROPEA	6,914,332,543.26	5,442,723,509.97
(en blanco) [f]	21,479,246,993.49	17,139,095,944.03
Total general	**49,059,983,433.04**	**40,418,800,440.33**

Nota: Ranking comparativo de los años 2020-2021 de Países por bloque económico. Adaptado de "Ranking de países (Agrupado por bloque económico)", por Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ), 2021.

[a] Asociación de las Naciones Unidas de Asia Sudoriental
[b] Comunidad Andina
[c] Asociación Europea de Libre Comercio
[d] Mercado Común del Sur
[e] Tratado de Libre Comercio de América del Norte
[f] Comprende los países de Corea del Sur, China, Japón, Hong Kong y Taiwán

1.2.3 Agente de carga internacional.

1.2.3.1 Definición de agente de carga internacional.

El agente de carga internacional es aquella persona, ya sea natural o jurídica, que desarrolla operaciones comerciales, tales como realizar y recibir embarques, así como consolidar y desconsolidar las cargas; y para operar en territorio nacional debe cumplir con los requisitos mínimos exigidos por las entidades públicas correspondientes (Decreto Legislativo 1433, 2018, art.19). En Adición, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) (s/f) indica que pueden "actuar como operador de transporte multimodal sujetándose a las leyes de la materia y emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, carta de porte aéreo, carta de porte terrestre, certificados de recepción y similares" (p.4).

Este operador logístico del comercio exterior, también conocido como transitario o embarcador, se dedica a la prestación de servicios en el área de la logística internacional de mercancías a través de proveedores aliados. Es decir, actúa como intermediario entre el exportador o importador y las empresas de transporte. Por ende, como muestra la Figura 5, no tiene contacto directo con la carga (Guzmán, 2005).

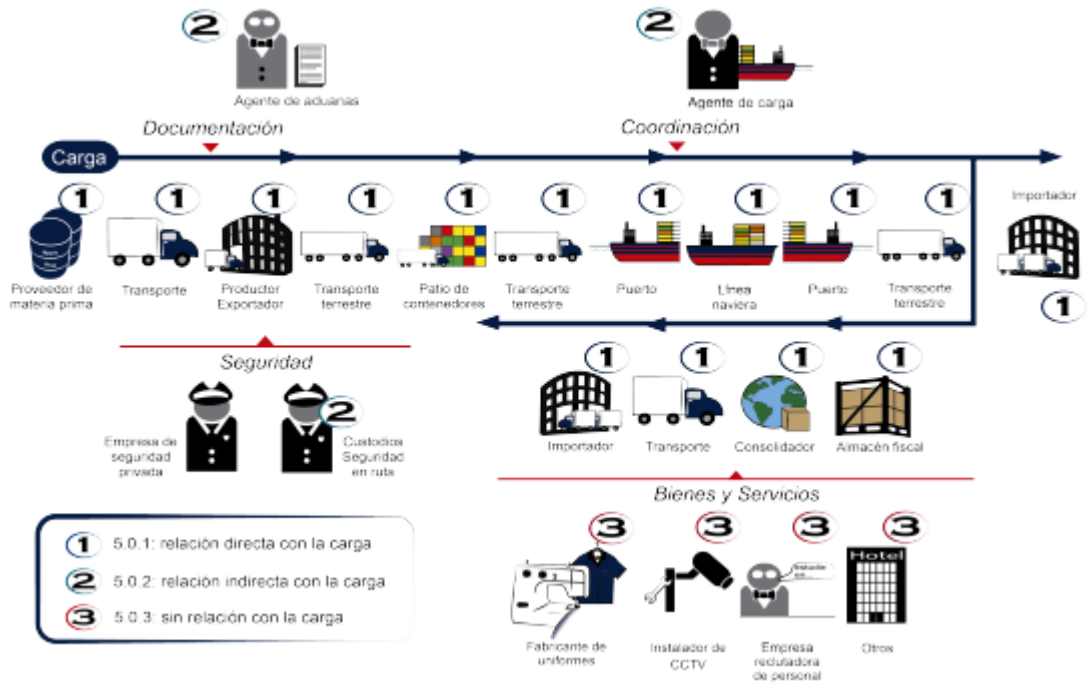

Figura 5: Participantes del comercio exterior según su relación con la carga.
Adaptado de "Estándar Internacional de Seguridad BASC 5.0.1", por Business Alliance for Secure Commerce (BASC), 2017.

1.2.3.2 Principales funciones de los agentes de carga internacional.

Sus principales funciones radican en la negociación de tarifas y en la coordinación y organización del transporte internacional. En la primera de ellas, se encarga de buscar las mejores tarifas ofertadas por los transportistas efectivos (líneas aéreas, marítimas y/o cualquier otro transportista) para el movimiento de la carga, a favor de los clientes. En la segunda de ellas, articula todos los servicios subcontratados para gestionar la cadena de suministro de manera eficiente, resolviendo, en caso sea necesario, todos los problemas que se puedan presentar en el traslado de la mercancía. Otras de sus actividades están relacionadas a agrupar y desagrupar cargas, y emitir documentos de transporte, ya sea de vía marítima, aérea, terrestre o multimodal (combinación de dos o más medios) (BDM International Consulting, 2021). A continuación, la *Figura 6* muestra como es el proceso de agrupar o consolidar la carga que se va a exportar.

Figura 6: Proceso de consolidación de carga por vía marítima para el servicio de mercancía suelta. Adaptado de "la Guía Transporte y Logística Internacional", por MINCETUR, 2013.

Por todo lo mencionado anteriormente, es importante contratar un agente de carga internacional, ya que no solo te permite ahorrar costos logísticos en el proceso de importación y exportación, sino que también brinda asesoramiento a sus clientes con respecto a la ruta más adecuada para el transporte de su mercancía, así como en materia fiscal y aduanera. Sin mencionar el seguimiento que le dan a la carga en toda la cadena de suministro (BDM International Consulting, 2021).

1.2.3.3 Gremios de los agentes de carga internacional.

A nivel nacional:

a) Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional (APACIT)

Fundada en 1973 bajo la denominación de "Asociación Peruana de Agentes de Carga IATA y Transportes", la cual fue posteriormente cambiada por la actual. Es un gremio que representa a los agentes de carga internacional en el Perú y a otros operadores logísticos relacionados al comercio exterior, los cuales pueden ser personas naturales y/o jurídicas. Tienen como finalidad defender los intereses de los participantes de este gremio, así como promover la declaración de transparencia entre ellos, y realizar estudios

e investigaciones para fomentar el desarrollo técnico-profesional de sus asociados (APACIT, 2012).

b) Asociación de Agentes de Carga y Consolidadores Internacionales del Perú (AACCI PERÚ)

Gremio sin fines de lucro que se fundó en el año 2014 con seis organizaciones ya inscritas. Actualmente, se han asociado más de 76 agentes de carga internacional y tiene como misión representar y velar por el interés común de los transitarios inscritos a través de buenas prácticas ante los organismos públicos y privados. Asimismo, buscan contribuir con la capacitación técnica y operativa de sus asociados con la finalidad de que haya una mejora en el desarrollo de sus actividades. Por otro lado, su visión se centra en representar y capacitar a los embarcadores que operan en el Perú, de forma abierta, transparente y laborando por el bien de ellos (AACCI PERÚ, 2021).

A nivel internacional:

a) Federación Internacional de asociaciones de transitarios (FIATA)

Organismo no gubernamental que representa a una industria de aproximadamente 40,000 compañías de transporte y logística a nivel mundial. También conocida como" la voz global de la logística de mercancías" tiene como misión:

- Conectar a nivel global el sector transporte de carga y logística.
- Mejorar y estandarizar la calidad de los servicios que brindan los transitarios, el cual se logrará al desarrollar y promover documentos de reenvió homogéneos, condiciones comerciales estándar, entre otros (FIATA, 2021).

1.2.3.4 Marco legal.

a) Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (MTC)

Órgano del Estado Peruano creado en el año 1896 y que se encarga de desarrollar los sistemas de transporte, la infraestructura de las comunicaciones y las telecomunicaciones. Su rol con los agentes de carga es brindarles los permisos necesarios para que puedan operar en el Perú; sin embargo, también deben tener autorización por parte de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). Asimismo, son los encargados de exigir a los transitarios a través del Decreto Supremo N° 025-2019-MTC que modifica el artículo 72 del reglamento de la Ley N°29475, la cual modifica la ley Nº 28583 ley de la reactivación y promoción de la marina mercante nacional, a que cuenten con una póliza de seguro. Esto con el objetivo de optimizar la seguridad de la cadena de suministro (MTC, 2021).

b) Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT):

Órgano técnico especializado adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Encargada de la recaudación y administración de los tributos del país, los cuales son recursos necesarios para la solvencia fiscal y la estabilidad macroeconómica del Perú. Su rol con los agentes de carga internacional es la de brindarle los permisos necesarios para que realicen operaciones aduaneras. Asimismo, este organismo debe inspeccionar y controlar el cumplimiento de las normas (SUNAT, 2021).

c) La Dirección General de Autorizaciones en Transporte (DGATR)

Es la responsable de evaluar, otorgar y reconocer las autorizaciones para los servicios de transporte, ya sea por vía terrestre, acuática, multimodal y actividades complementarias. A través de su unidad orgánica dependiente la Dirección de Autorizaciones de Transporte Acuático, se encarga publicar a finales de cada mes la lista actualizada de los agentes de carga internacional en el portal Institucional del MTC. Esta relación indica que estos transitarios cuentan con las autorizaciones vigentes expedidas tanto por el MTC como por la SUNAT (MTC, 2021).

1.2.3.5 Requisitos para la autorización de los agentes de carga internacional.

Mediante el Decreto Supremo N°025-2019-MTC publicado el 2019 en el diario El Peruano, que modifica el artículo 72 e incorpora los artículos 72-A y 72-B al reglamento de la ley N°28583, se establece que los agentes de carga internacional deben contar con la autorización de las siguientes entidades.

- Del MTC en el que dicha autorización será para el entorno marítimo, fluvial y lacustre y será por un periodo de tres años (renovable), a partir de la fecha de expedición de una Resolución Directoral que emite la misma entidad (MTC, 2019). Ver *Figura 7 y 8.*
- De SUNAT para continuar con las operaciones comerciales, aduaneras según la normativa vigente (MTC, 2019).

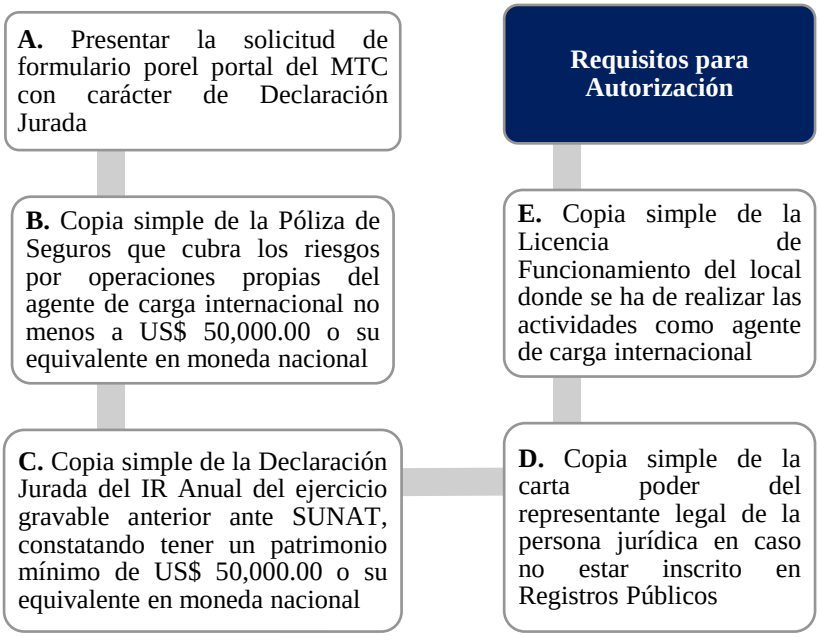

Figura 7: Requisitos para autorización de un Agente de Carga Internacional en Perú

Adaptado de "Decreto Supremo que modifica el artículo 72 e incorpora los artículos 72-A y 72-B al reglamento de la ley N°28583, Ley de Reactivación y Promoción de la Marina Mercante Nacional modificada por la Ley N° 29475 aprobado por Decreto Supremo N° 014-2011-MTC", por MTC, 2019. Elaboración Propia.

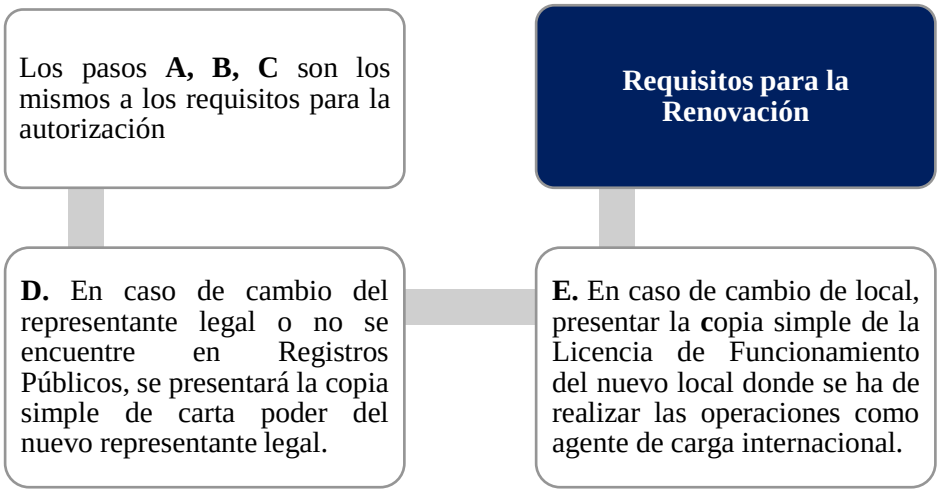

*Figura 8:*Requisitos para la renovación de un Agente de Carga Internacional en Perú

Adaptado de "Decreto Supremo que modifica el artículo 72 e incorpora los artículos 72-A y 72-B al reglamento de la ley N°28583, Ley de Reactivación y Promoción de la Marina Mercante Nacional modificada por la Ley N° 29475 aprobado por Decreto Supremo N° 014-2011-MTC" por MTC, 2019. Elaboración Propia.

1.2.3.6 Situación de los agentes de carga internacional a nivel mundial.

La industria de los agentes de carga, también conocidos como transitarios, en el año 2020 se enfrentó a un panorama duro e incierto producto de la pandemia del COVID-19, dado que tuvieron que afrontar diversos obstáculos. Por ejemplo, los problemas de capacidad en todos los modos de transporte (marítimo, aéreo, fluvial, entre otros), escasez de insumos básicos que ha provocado problemas en la reposición de existencias, cambios rápidos en las preferencias de los consumidores que ha dado lugar al comercio electrónico, la desaceleración de las actividades de fusiones y adquisiciones, las tarifas de fletes altísimas, entre otros (Thuermer, 2021).

A pesar de todos estos acontecimientos, las organizaciones de este sector obtuvieron indicadores positivos en el año 2020. Esto resultados se deben principalmente al buen desempeño de los agentes de carga durante la crisis provocada por el COVID-19, lo cual se debe a su rápida capacidad de reacción y adaptación a los cambios de las cadenas de suministro, y sobre todo porque supieron aprovechar las altas tarifas de los fletes. En consecuencia, el sector logro incrementar las ganancias a un promedio del 7.5%, a pesar

de que el volumen de mercancías disminuyera drásticamente a 8.7% como muestra la *Figura 9* (Thuermer, 2021). Cabe resaltar que los transitarios grandes, al tener mayor posicionamiento y diversificación de mercado, controlan casi todas las operaciones del proceso de importación y exportación de mercancías; por ende, no necesitan de terceros para llevar a cabo sus actividades (Manners-Bell, Cullen, Keckarovska & Ralls, 2021).

Para el año 2021, el sector ya se encontraba en fase de recuperación, debido a que las restricciones sanitarias se estaban levantado de forma gradual en diversos países, lo que ha permitió la reactivación económica. Para ese año, se había pronosticado un crecimiento del 11.6% como indica la *Figura 9*, el cual se debe principalmente al incremento del volumen de mercancía, particularmente en el segundo trimestre. (Thuermer, 2021). Asimismo, este año se reanudaron las actividades de fusiones y adquisiciones que permitieron muchos acuerdos significativos y beneficios para las empresas de este sector. Por ejemplo, la adquisición de Agility Global Integrated por parte de la compañía DSV Panalpina Logística, lo cual la convierte en unos de los principales transportistas a nivel global y que lo posicionaría casi al mismo nivel que DHL y Kuenhe+Nagel (Thuermer, 2021).

Según Thuermer (2021), este tipo de actividades seguirá repitiéndose con mayor frecuencia en los próximos años; y ahora involucrará a participantes que tienen que ver más con lo digital y entrantes de software que disputarán por capturar el crecimiento de la digitalización de este mercado. Asimismo, en el año 2022, se espera superar los 11.1 billones de dólares en costos logísticos internacionales.

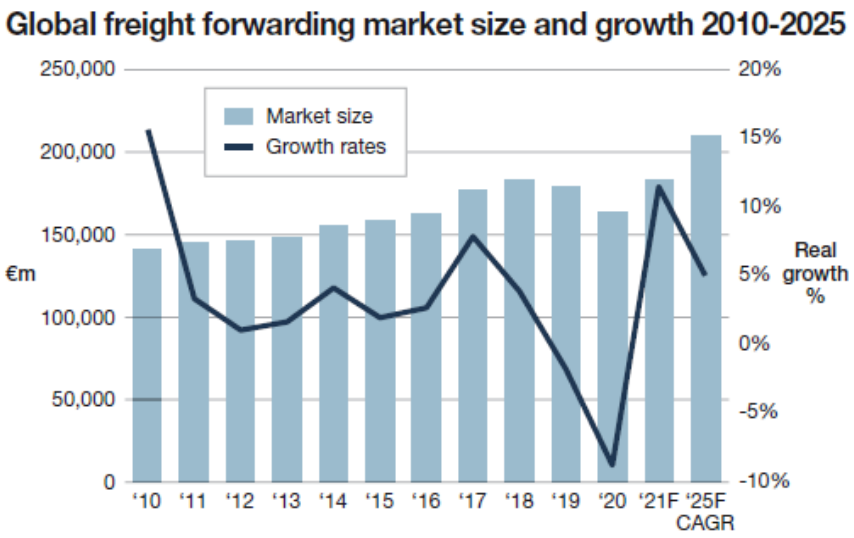

Figura 9: Muestra el crecimiento del mercado global en transporte de carga para los periodos 2010-2025. Adaptado de "Top 25 Freight Forwarders Challenges beget opportunities", por Thuermer, 2021.

1.2.3.6.1 Principales agentes de carga internacional a nivel global.

La empresa Armstrong & Associates, Inc., reconocido líder a nivel internacional en información y consultoría de logística de terceros, ha clasificado a los 25 principales agentes de carga a nivel mundial del año 2020 (Ver *Figura 10*). Este ranking está basado en un promedio general combinado en las clasificaciones individuales de sus ventas brutas, TEU marítimos (unidad de medida usada para medir el tamaño y la capacidad del contenedor) y toneladas métricas aéreas. Cabe resaltar que la ingresos y volúmenes son informes y estimaciones de Armstrong & Associates, Inc., asimismo, las ventas se han expresado en dólares utilizando el tipo de cambio anual promedio (Armstrong, 2020, como se citó en Thuerner, 2021).

Según Thuermer (2021), a pesar de los grandes obstáculos que se han presentado para esta industria durante la pandemia del COVID-19, este ranking no ha tenido cambios significativos si se compara con la clasificación del año 2019.

Como muestra la *Figura 10*, los primeros cinco lugares están ocupados por los transitarios: DHL Supply Chain & Global Forwarding, de ahora en adelante DHL, Kuehne + Nagel, DB Schenker, DSV Panalpina, Sinotrans, Expeditors y Nippon Express.

Según Armstrong (2021, como se citó en Thuermer, 2021) estos empates que se dieron en las posiciones 1, 2 y 8 se debe principalmente a que algunas de las empresas obtuvieron impresionantes cifras de ingresos, mientras que otras capturaron su clasificación por el volumen de carga. En el caso de DHL y Kuehne + Nagel ambos se encuentran en la primera ubicación del ranking, debido a que son los que más están invirtiendo en tecnología de la información (TI) y adquiriendo y fusionándose con otras organizaciones para mantener su posición de mercado y mejorar la calidad de su servicio. Asimismo, menciona que las 25 compañías tienen en común planes de negocios que los dirigirá a un crecimiento agresivo.

Top 25 Global Freight Forwarders

Ranked by 2020 Logistics Gross Revenue/Turnover and Freight Forwarding Volumes*

A&A Rank	Provider	Gross Revenue (US$ M)	Ocean TEUs	Air Metric Tons
1	DHL Supply Chain & Global Forwarding	28,453	2,862,000	1,667,000
1	Kuehne + Nagel	25,787	4,529,000	1,433,000
2	DB Schenker	20,761	2,052,000	1,094,000
2	DSV Panalpina	18,269	2,204,902	1,272,405
3	Sinotrans	12,174	3,750,000	532,300
4	Expeditors	10,116	1,012,600	926,730
5	Nippon Express	19,347	660,152	720,115
6	CEVA Logistics	7,416	**1,081,000	363,000
7	C.H. Robinson	15,490	1,200,000	225,000
8	Kerry Logistics	6,867	1,019,924	493,903
8	UPS Supply Chain Solutions	11,048	620,000	988,880
9	GEODIS	9,135	866,631	290,506
10	Bolloré Logistics	5,265	761,000	574,000
11	Hellmann Worldwide Logistics	2,740	905,100	552,640
12	Kintetsu World Express	5,750	640,063	556,875
13	Agility	4,018	771,000	372,000
14	Yusen Logistics	4,248	764,000	337,000
15	CTS International Logistics	2,160	1,021,007	398,175
16	Hitachi Transport System	6,346	662,000	221,000
17	DACHSER	6,591	**492,440	310,860
18	Toll Group	7,260	523,300	117,400
19	Maersk Logistics	6,369	401,369	138,086
20	Apex Logistics International	2,274	190,000	750,000
21	Logwin	1,292	698,000	167,000
22	Mainfreight	2,467	347,638	114,736

*Revenues and volumes are company reported or Armstrong & Associates, Inc. estimates. Revenues have been converted to US$ using the average annual exchange rate in order to make non-currency related growth comparisons. Freight forwarders are ranked using a combined overall average based on their individual rankings for gross revenue, ocean TEUs and air metric tons.
**Includes LCL shipments.
Copyright © 2020 Armstrong & Associates, Inc.

Figura 10: Ranking de los 25 agentes de carga a nivel mundial, 2020. Adaptado de "Top 25 Freight Forwarders: Challenges Beget Opportunities", por Thuermer, 2021.

1.2.3.7 Situación de los agentes de carga internacional a nivel nacional.

A nivel Perú, las importaciones y exportaciones de mercancías en el año 2020 disminuyeron en 14.7% y 15.1% respectivamente en referencia al 2019, lo cual se debe principalmente a las medidas adoptadas por todos los países del mundo para contrarrestar la expansión del COVID-19 (Chávez, 2020). En consecuencia, provocaron muchos problemas logísticos dentro de la cadena de suministro. Por ejemplo, la reducción de capacidad de personal en las empresas y el cierre de plantas de los primordiales puertos de China ocasionó cancelaciones de viajes marítimos, escasez de oferta en la red de abastecimiento y cuellos de botellas en almacenes, lo que a su vez conllevo al incremento de los costos de fletes internacionales. Cabe resaltar que China es el principal país, ya sea de origen y de destino, de las importaciones y exportaciones peruanas. Asimismo, es esencial saber que el medio de transporte internacional más utilizado es la vía marítima, ya que el 90% de la mercancía se traslada a través de barcos (Posada, 2021).

En ese sentido, los agentes de carga internacional del Perú, también conocidos como transitarios, se vieron afectados porque al ser intermediarios logísticos claves dentro del comercio internacional brindan servicios que están relacionados con el proceso de importación y exportación mercancías, lo cual realizan gracias a sus proveedores aliados (Murphy & Daley, 2001).

1.2.3.8 Agentes de carga internacional que operan en el Perú.

De acuerdo con el listado publicado por la Dirección General de Autorizaciones en Transporte (DGATR) en el portal del Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC), en el año 2021 había alrededor de 456 agentes de carga internacional a nivel nacional, los cuales estaban distribuidos como indica la *Figura 11*. Cabe resaltar que la ubicación de estos transitarios es de acuerdo con la dirección de sus oficinas administrativas que han

declarado en el formulario con el cual obtuvieron o renovaron su autorización como agentes de carga internacional.

Figura 11: Cantidad de agentes de carga internacional que operan en el Perú.

Adaptado de "Registro de agentes de carga internacional autorizados (Decreto Supremo N° 025-2019-MTC)", por MTC, 2021. Elaboración Propia.

Sin embargo, esta relación de agentes de carga internacional indica que hay 144 empresas que no cuentan con la póliza de seguro vigente (Ver *Figura 12*), requisito indispensable para poder seguir operando en el mercado de acuerdo con lo establecido en el Articulo 72-B por el Decreto Supremo N° 025-2019-MTC. Dado que con esta póliza de seguro se busca que los agentes de carga se hagan responsables con sus clientes por los riesgos de incumplimiento y/o mala práctica (MTC, 2019).

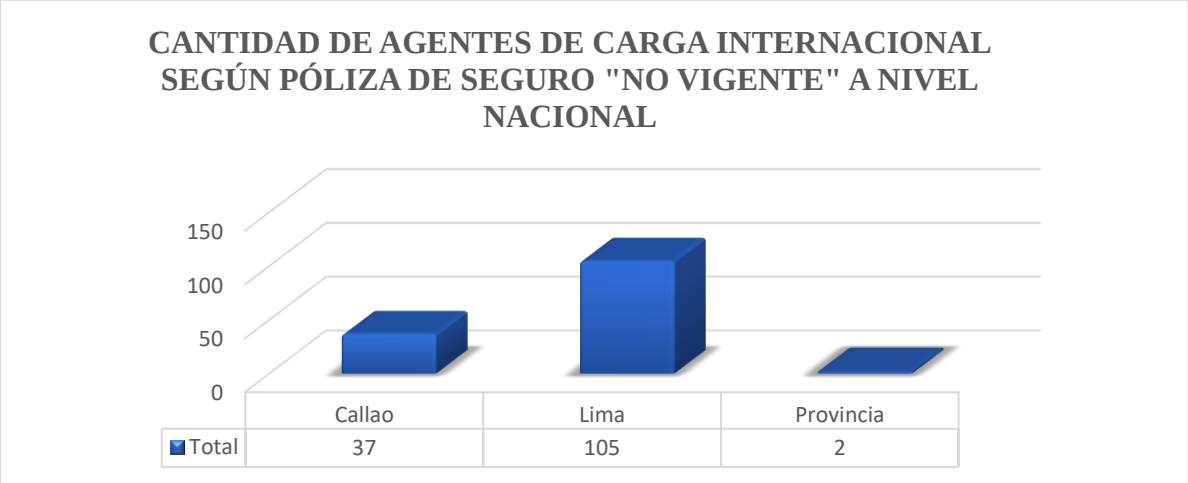

*Figura 12:*Cantidad de agentes de carga internacional según póliza de seguro "no vigente" a nivel nacional.

Adaptado de "Registro de agentes de carga internacional autorizados (Decreto Supremo N° 025-2019-MTC)", por MTC, 2021. Elaboración Propia.

Para el presente trabajo de investigación se tomará en consideración a aquellas organizaciones que cuenten con póliza de seguro “vigente”, siempre y cuando no se hayan comunicado dentro del plazo establecido con la DGATR; y sobre todo que se encuentren ubicadas en el distrito de Magdalena del Mar. Por lo tanto, al finalizar el año 2021 había 25 organizaciones que contaban con póliza de seguro vigente. Como se puede apreciar en la *Figura 13*, los distritos donde se encuentran más concentrados son: Callao, Miraflores, San Miguel, San Isidro, Bellavista, Magdalena del Mar, Santiago de Surco, Lince y otros.

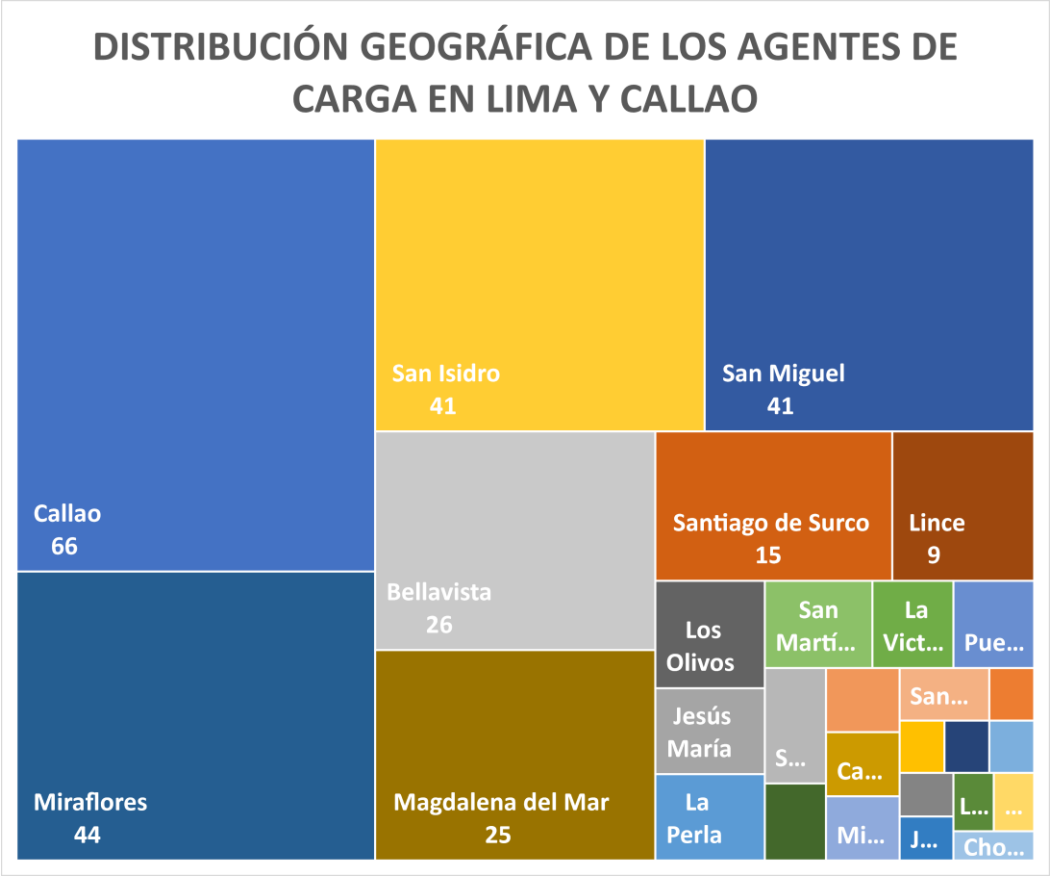

*Figura 13:*Distribución geográfica de los agentes de carga en Lima y Callao.
Adaptado de “Registro de agentes de carga internacional autorizados (Decreto Supremo N° 025-2019-MTC)”, por MTC, 2021.Elaboración Propia.

1.3 Poder de negociación de los proveedores

1.3.1 Antecedentes.

El poder de negociación de los proveedores es un término que fue desarrollado y propuesto por Michael Porter, profesor y economista de Harvard Business School, en 1979 como una de las cinco fuerzas competitivas que conforman su teoría. Este modelo es una herramienta de análisis adaptable a cualquier tipo de empresa, que permite examinar y comprender su entorno competitivo (Omillo-Okumu, 2019). Por su parte, Porter (2008), considera que, en este ambiente, donde múltiples actores participan y la competencia es intensa, lo primordial no debe ser derrotar a los demás participantes, sino obtener utilidad. Es así como, Magretta (2014) señala que "el modelo de las cinco fuerzas explica los precios promedio de la industria y sus costos, es decir, la rentabilidad promedio que usted se propone rebasar" (p.36).

En adición, Porter (2008), indica que las cinco fuerzas competitivas de su teoría establecen la estructura de un determinado sector, la cual proporciona información relevante sobre cómo funciona, crea y comparte valor esa industria. Por esta razón, es necesario conocer la estructura o características del sector, así como la medida en que sus fuerzas se relacionan e impactan en el funcionamiento de una compañía (Baena, Sánchez y Montoya, 2003). Además, porque el análisis de este modelo permite anticipar el cambio estructural de una industria (Magretta, 2014).

Por ende, las conclusiones del análisis de esta teoría brindan un aporte fundamental y es el punto de partida para la formulación o evaluación de las estrategias competitivas, cuya esencia radica en relacionar a una compañía con el ambiente que lo rodea (Baena et al., 2003). Según Porter (2008), la estrategia competitiva es la combinación entre los objetivos

o metas que busca alcanzar una organización y las tácticas o políticas con que trata de conseguirlos. Asimismo, menciona que toda empresa la posee, ya sea de manera implícita o explícita, con el objetivo de guiarlas a alcanzar un desempeño superior frente a sus demás competidores.

Según Baena et al. (2003), estas estrategias ayudarán a las empresas a posicionarse de forma más rentable en el mercado y ser menos vulnerables o en todo caso puedan influenciar a su favor las fuerzas competitivas de su entorno.

A continuación, la *Figura 14* muestra cómo se clasifica el modelo de las cinco fuerzas competitivas propuesto (Porter, 2015).

Figura 14: Las cinco fuerzas que dan forma a las competencias del sector.
Adaptado de "Las cinco fuerzas competitivas que le dan a la estrategia" por Porter, 2008.

Por un lado, Porter (2008) menciona que, cada una de estas fuerzas definen la intensidad de la competencia en una industria y juntas establecen la rentabilidad potencial de un sector, ya que actúan permanentemente en contra de la utilidad de la industria, como muestra la *Figura 15*. Este potencial es medido por el rendimiento a largo plazo sobre el capital invertido. Asimismo, cuando se tiene conocimiento sobre las causas de la presión

competitiva, esta permite identificar las principales debilidades de una organización, evidencia las fuerzas y permite descubrir las áreas de oportunidades y riesgos. Además, el autor menciona que la fuerza o las fuerzas más poderosas son esenciales al momento de la formulación de estrategias (Porter, 2008).

FUERZA	IMPACTO	¿POR QUÉ?
SI HAY amenaza de entrada	↑ Rentabilidad ↓	porque (precios ↓ costos ↑)
SI HAY poder del proveedor	↑ Rentabilidad ↓	porque (costos ↑)
SI HAY poder del comprador	↑ Rentabilidad ↓	porque (precios ↓ costos ↑)
SI HAY sustitutos	↑ Rentabilidad ↓	porque (precios ↓ costos ↑)
SI HAY rivalidad	↑ Rentabilidad ↓	porque (precios ↓ costos ↑)

Figura 15: Impacto de las fuerzas competitivas en la rentabilidad. Adaptado de "Para entender a Michael Porter: Guía esencial hacia la estrategia y la competencia", por Magretta, 2014.

Por otro lado, Baena et al. (2003), mencionan que la competencia horizontal está representada por las fuerzas productivas del poder de negociación de los proveedores y compradores, y la rivalidad entre los competidores existentes. Mientras que la presión competitiva vertical está compuesta por las fuerzas de la amenaza de nuevos entrantes y de productos y/o servicios sustitutos.

1.3.2 Las cinco fuerzas competitivas.

1.3.2.1 Amenaza de nuevos entrantes o de competidores potenciales.

Las organizaciones se sienten atraídas por mercados que posean una rentabilidad promedio superior al resto. Al desear participación en ese mercado, incrementarán la competencia en ese sector. En consecuencia, la utilidad disminuirá debido a la presión que ejercen estos nuevos competidores sobre los precios, costos y la inversión necesaria para competir. El riesgo de que se presenten nuevos entrantes a determinada industria se

encuentra condicionado por el tipo y nivel de barreras que posea ese mercado, así como de la reacción que puedan tener los participantes ya establecidos en ella (David, 2017). Por ejemplo, cuando la amenaza es elevada, las empresas que ya pertenecen a ese sector deben mantener los precios bajos o incrementar la inversión para intimidar a los nuevos competidores. Cabe resaltar que la amenaza de que entren estos nuevos participantes al mercado es lo que mantiene baja la utilidad, mas no el ingreso mismo de estas empresas en caso ocurra (Porter, 2008).

1.3.2.2 Poder de negociación de los compradores o clientes.

Es la presión y la ventaja que tienen los consumidores para obligar a reducir precios, negociar mejor calidad o mejores servicios e incrementar la competencia en el sector, es decir, hace que los participantes de esa industria se enfrenten entre sí. En consecuencia, el beneficio de este mercado se verá perjudicado. El análisis de esta fuerza competitiva se debe basar en la sensibilidad al precio y en el poder de negociación (Porter 2008, como se citó en Magretta, 2014). Según Porter (2008), hay varias condiciones para que un grupo de clientes cuente con poder de negociación. Estos factores están relacionados con la concentración de compradores, el volumen de compra, los costos de cambio, la diferenciación del producto y/o servicio, la información acerca del proveedor y de los consumidores, la identificación de la marca y los productos sustitutos (Baena et al., 2003).

1.3.2.3 Amenaza de productos o servicios sustitutos.

Un bien o servicio es sustituto de otro cuando cumple la misma función o es similar al producto ya existente. Se convierte en una amenaza para el sector cuando cubre las necesidades del consumidor a un menor precio y con calidad similar o superior (Porter 2008, como se citó en Magretta, 2014). Según Porter (2008), los factores que indican si realmente

es una amenaza para la industria son: la disponibilidad de los sustitutos y el precio relativo entre el producto y/o servicio ofertado y el sustituto. La rentabilidad del mercado se verá afectada negativamente a mayor cantidad de productos sustitutos en el mercado, ya que condicionan el precio que puede cobrarse en él (David, 2017).

1.3.2.4 Rivalidad entre los competidores existentes.

La rivalidad entre competidores se da porque uno o más de ellos se sienten presionados o ven la posibilidad de mejorar su posición en el mercado. Para ello, emprenden acciones, es decir, utilizan estrategias en contra de sus otros rivales con el objetivo de provocar o en todo caso para defenderse de los ataques (David, 2017). Esta situación puede beneficiar principalmente a la organización o sector que lo empieza, sin embargo, si ese patrón de acción y reacción se intensifica, todas las empresas se verán afectadas. Es por ello, que un alto grado de rivalidad condiciona la utilidad del sector (Porter, 2008).

1.3.3 Poder de negociación de los proveedores.

Según Porter (2008), para que un grupo de proveedores pueda ejercer cierta presión o poder sobre los demás participantes deben cumplir con ciertas condiciones, las cuales están relacionadas con la concentración de proveedores, la diferenciación del producto y/ servicio, los costos de cambio, la cantidad de bienes sustitutos y la integración vertical. Estas variables son las que merman en la rentabilidad del sector y son las que determinarán la intensidad de esta fuerza.

Para el presente trabajo de investigación se desarrollará esta fuerza productiva del modelo de Porter.

1.3.3.1 Definición del poder de negociación de los proveedores.

Los proveedores son un conjunto de organizaciones que suministran a otros participantes del mercado todo lo necesario para la adquisición de bienes, insumos o servicios. En adición, Porter (2008) considera que en este grupo también se debe incluir la mano de obra porque ellos se quedan con una parte significativa de las utilidades del sector. Los proveedores son indispensables en la cadena de suministro de una empresa, ya que contribuyen con la operatividad de esta. Esto los convierte en socios poderosos con capacidad para ejercer poder de negociación sobre los demás, lo cual significa que ellos tienen la ventaja y aplican presión sobre el resto de los participantes del mercado para aumentar el precio, disminuir la calidad de los bienes y servicios que suministran, o reducir la disponibilidad de lo que ofertan. De esta manera, los más poderosos reducen radicalmente la rentabilidad de una industria que no es capaz de recuperar los aumentos de los costos con sus precios. Por lo tanto, el impacto de esta fuerza competitiva va directamente a los costos de las empresas (Magretta, 2014).

Según Fabbri y Klapper (2016), el poder de negociación de los proveedores depende del nivel de competencia que haya en la industria. Este grado de competitividad se base en las condiciones de mercado del resto de los suministradores y la relevancia del bien y/o servicio que proporcionan (Baena et al., 2003). Por ejemplo, si en ese sector hay una gran cantidad de empresas que ofrecen bienes y/o servicios similares o estándar, la influencia de los suministradores hacia los demás participantes se verá afectada. En consecuencia, venderán mayor volumen de bienes y/o servicios al crédito y conceden mayores periodos de pago (Fabbri & Klapper, 2016).

1.3.4 Escenarios del poder de negociación de los proveedores.

Porter (2008), describe los escenarios donde los grupos de suministradores ejercen su poder de negociación. A continuación, se desarrollan las variables relacionadas a las situaciones que plantea el autor:

1.3.4.1 Disponibilidad de un producto y/o servicio sustituto.

Según Porter (2008), esta variable se refiere a que en determinadas industrias pueden existir o no productos y/o servicios sustitutos. Un bien o servicio puede ser el reemplazo de otro cuando realiza una función idéntica, pero de distinta manera o tiene características similares y es capaz de satisfacer la misma necesidad. Asimismo, Carneiro y Da Cunha (2019), indican que los aspectos que son tomados en cuenta para reemplazar cierto bien o servicio son el precio y el desempeño de este. Además, estos autores consideran que la existencia de productos y/o servicios sustitutos son una amenaza para los proveedores, ya que para que sean intercambiados basta con que exista otro bien o servicio con un precio inferior, de calidad y rendimiento igual o inclusive superior.

Por ello, cuando no existen alternativas para sustituirlos, los proveedores no tendrán la obligación de competir con otros y, en consecuencia, el poder de negociación será considerable en el sector (Porter, 2008).

1.3.4.2 Integración vertical hacia adelante.

Esta variable se refiere a que los proveedores pueden amenazar convincentemente con integrarse de forma vertical hacia adelante para producir algún bien u ofrecer algún servicio. Asimismo, Coase (1937, como se citó en Restrepo, Lopera & Rodríguez, 2007) indica que la integración vertical está relacionada a la decisión de hacer o comprar, es decir,

los bienes o servicios que las empresas adquieren de terceros, ahora lo realiza la misma organización con el objetivo de minimizar y controlar los costos. Además, este tipo de integración permite a las empresas personalizar mejor la atención y tener mayor conocimiento de las necesidades de sus clientes, lo cual ayuda a la organización a diferenciarse mejor de la competencia (Tamayo & Piñeros, 2007).

Según Pinopoulos (2018), uno de los rasgos más relevantes de mercados verticalmente relacionados es que los términos de intercambio entre las empresas ascendentes y descendentes a menudo se determinan mediante la negociación.

En adición, Lombana-Coy, Molina-Rocha, Muñoz-Vergel, A.F. y Muñoz-Vergel, J.A. (2016) señalan que:

> Los proveedores pueden tener la intensión de integrase hacia adelante si tienen el estímulo suficiente y las condiciones del entorno empresarial se lo permiten, ello está dada en mayor medida de acuerdo con su grado de concentración y/o exclusividad en las materias primas que provean (p.79).

Es por ello, que la decisión integrarse hacia adelante o no, va a depender del desenvolvimiento de la industria, es decir si genera mayores ganancias que el mercado del proveedor y sobre todo de sus posibilidades financieras. Integrarse verticalmente hacia adelante le va a permitir tener mayor participación de mercado y mayor nivel de eficiencia en sus operaciones. En consecuencia, aumentará el poder de negociación de los proveedores y con ello los precios de sus productos y/o servicios ofrecidos (Tamayo & Piñeros, 2007).

1.3.4.3 Importancia del volumen para los suministradores.

Según Porter (2008), esta variable se refiere a que si el volumen de compra que realizan las empresas de cierta industria es relevante o no para un grupo de proveedores. En

ese sentido, cuando los suministradores abastecen a muchos sectores, habrá alguna o algunas industrias que no son significativas para ellos a nivel de ventas. Por lo tanto, ejercerán mayor poder de negociación y, en consecuencia, explotarán el máximo de sus beneficios. Sin embargo, cuando uno de estos sectores representa el mayor porcentaje de sus utilidades, el proveedor tomará medidas para proteger sus relaciones a través de precios razonables y otras actividades.

Para Baena et al. (2003), esta variable se puede medir usando las ventas de la industria con relación a los ingresos totales del grupo de suministradores.

1.3.4.4 Costos de cambio de proveedor.

Según Patterson y Smith (2003, como se citó en Pateiro-Rodriguez, Prado-Domínguez, García-Iglesias & Barreiro-Viñán, 2015), este término es definido "como la percepción que tiene el cliente sobre la magnitud de los costos adicionales necesarios para finalizar una relación contractual vigente y asegurarse una alternativa a la misma" (p.163). De esta manera, se puede inferir que los costos de cambio están relacionados con cualquier variable que dificulte al comprador el derecho de cambiar de suministrador (Heide y Weis, 1995, como se citó en Pateiro-Rodriguez,2015).

Para Porter (1997) y Klemperer (1995) los costos al cambiar de proveedor pueden incluir los costos de reentrenamiento de personal, el costo del nuevo equipo que se debe implementar, el pago de comisiones, la búsqueda y evaluación de potenciales sustitutos, el costo de las horas extras que se utilizará para probar y adaptarse a la nueva fuente, entre otros.

Los costos de cambio son relevantes en una industria, porque a corto plazo conceden poder de mercado y permite obtener grandes ganancias, dado que este poder que les otorga

estos costes les da la posibilidad de elevar los costos de cambio e incrementar los precios o disminuir la calidad de los bienes y/o servicios para sustraer todo el excedente del sector. Asimismo, resaltan que los costos de cambio permiten retener a los clientes y tiene cierto grado de influencia en las decisiones de búsqueda o permanencia de proveedor (Farrel y Klemperer,2006, como se citó en Macias, Polo & Sesé, 2007).

Para Porter (2008), los participantes del sector tendrán un menor poder de negociación cuando los costos por cambiar de proveedor sean altos. Asimismo, cuando se considera el cambio de los costos de cambio, esto no sólo incluye el abandono de un proveedor, sino incluye la falta de alternativas disponibles como un segundo componente de dichas barreras (Fornell, 1992, como se citó en Barroso & Picón, 2004). También, Macias et al. (2007), señalan que se debe evaluar el riesgo percibido por la decisión de cambiar de proveedor, ya que existe cierta incertidumbre por el nuevo suministrador y el nivel de calidad de los servicios y bienes que brinda.

Asimismo, Pateiro-Rodriguez et al. (2015), indica que el cliente incurre en dos tipos de perdida cuando cambia a su proveedor habitual, las cuales son: renunciar a las ventajas o beneficios que la organización tenía con su proveedor y asumir a mayores costos financieros. Estos últimos al implicar un desembolso monetario dificulta el cambio de proveedor, dado que al momento de realizar la sustitución se puede incurrir en pago de tasas, multas o comisiones, al iniciar o terminar la relación contractual con el suministrador. Entre los beneficios que una organización otorga están los programas de fidelización que brindan ciertos descuentos, línea de crédito, rapidez en la respuesta, entre otros.

1.3.4.5 Diferenciación de los productos y/o servicios del proveedor.

Para Porter (2008), la diferenciación de un bien y/o servicio es una estrategia genérica que usan las empresas para mejorar su posicionamiento en el mercado. Asimismo, Fernández y Fernández (1988, como se citó en Soto, 1998) afirma que la diferenciación se ha convertido en la variable estratégica principal para introducir y mantenerse con éxito en el mercado.

Porter (2008), define a la diferenciación como la capacidad que tiene una empresa para establecer un valor relativo superior que al de sus competidores, dado que los consumidores estarán dispuestos a pagar más por un producto o servicio que posea un valor agregado. En adición, Martínez (2016), indica que la diferenciación también radica en saber de sus rivales. Por ejemplo, conocer su tamaño, participación en el mercado, así como, identificar las fortalezas y debilidades de la competencia para analizar en base a factores como calidad, comportamiento, tipo de servicios, precios, garantías y entre otros.

En ese sentido, cuando los consumidores no distinguen la diferencia entre los productos y/o servicios de un sector, tienen la capacidad para enfrentar a un suministrador contra otro. Cuando existe diferenciación, el poder de los proveedores en el sector será fuerte a diferencia del que brinda bienes o servicios estandarizados (Porter 2008, como se citó en Magretta, 2014).

1.3.4.6 Concentración de proveedores.

Se refiere a la existencia de una cantidad reducida de suministradores que participa en una industria (Baena et al., 2003). También, la concentración significa que una o pocas empresas manejan un porcentaje considerable del total de las ventas de un determinado sector, es decir, poseen una posición dominante en el mercado (Suárez, 2013). De acuerdo con CEPAL (1999), la concentración en una industria se da principalmente por la aspiración

de alcanzar economías de escala (es decir, reducir costos unitarios) y aumentar los ingresos (es decir, tener mayor participación en el mercado), lo cual se puede lograr al utilizar la estratégica de integración vertical. Asimismo, indica que otros factores de la concentración son: la regulación de los organismos gubernamentales hacia la industria y el cambio tecnológico.

Según Porter (2008), si se identifica que en un sector hay pocos proveedores que proporcionan dicho bien y/o servicio, habrá menos competencia para ellos en ese mercado y, en consecuencia, mayor poder de negociación hacia los demás participantes. Esto provocaría un impacto negativo en la rentabilidad y un incremento en los costos para las empresas de ese sector. Asimismo, este autor indica que el precio, la calidad y las condiciones de transacción serán influenciados cuando los proveedores venden a clientes más fragmentados. Se considera una industria fragmentada aquella en donde existe una gran cantidad de organizaciones compitiendo en un mercado pero que no tienen una participación importante en ella. Por ende, no tienen suficiente poder sobre la utilidad de la industria (Porter, 2000, como se citó en Domínguez, Hernández & Toledo, 2004).

En adición, Zhang, Zou, Liu y Zhang (2020), indica que los proveedores al tener mayor influencia en una organización exigirán mejores condiciones contractuales. Por ejemplo, solicitarán pagos al contado o anticipados, ya sea por las materias primas, productos o servicios prestados, así como también, reducirán el límite de crédito, entre otros.

Depender de un número pequeño de suministradores resulta costoso y generan altos costos de cambio de proveedores cuando se produce un choque de oferta inesperado, porque puede interrumpir y provocar pérdidas en la operatividad de una organización. Por ello, la alta concentración de suministradores es percibido como un riesgo para las entidades (Zhang, Zou, Liu y Zhang (2020).

Magretta (2014) menciona que para determinar si un suministrador es influyente o no se debe realizar las siguientes preguntas:

- ¿Qué porcentaje de las compras de un sector representa un proveedor?
- ¿Sería perjudicial perder a ese suministrador?
- ¿Qué nivel de concentración del costo tiene la empresa con este suministrador?
- ¿Cuál es el número promedio de proveedores con los que trabaja las empresas de determinada industria?

Por otro lado, Zhang, Zou, Liu y Zhang (2020), utilizaron dos variables para medir el grado de concentración de proveedores:

- La proporción de compra del proveedor más grande.
- La proporción de compra de los cinco suministradores más importantes.

Bajo estas dos variables, el valor de la concentración de clientes se cuantifica en base al índice de Herfindahl-Hirschman, determinado como la suma de los cuadrados de la participación en las ventas de cada cliente principal, en donde las participaciones están representadas como un porcentaje de las ventas totales (Itzkowitz, 2013; Dhaliwal y col. 2016; Campello y Gao 2017, como se citó en Zhang, Zou, Liu y Zhang (2020).

Para el presente trabajo de investigación, se han considerado 3 dimensiones del poder de negociación de los proveedores, las cuales son: concentración de proveedores, diferenciación del servicio y costo de cambio del suministrador. Se han considerado estos tres factores, ya que son aplicables según las definiciones de los autores a desarrollar en los agentes de carga internacional bajo el contexto del COVID-19.

1.4 Gestión Financiera

1.4.1 Definición.

Las empresas a lo largo de los años han operado en mercados volátiles y complejos, volviéndose cada vez más resilientes. Sin embargo, ante un suceso como el COVID-19, es difícil de anticiparse porque no se conoce el impacto que puede generar, ni a qué escala. Por ende, Cabrera-Bravo, Fuentes-Zurita & Cerezo-Segovia (2017), señalan que:

> … la prioridad a corto plazo es ayudar a sus compañías a adaptarse a las condiciones de una economía en recesión, mediante la elaboración de mejores proyecciones sobre los resultados futuros, soportando las decisiones operacionales, ayudando a formular la estrategia corporativa, entendiendo la dinámica de la rentabilidad de la compañía y gestionando el riesgo, entre otros. (p. 224).

Ante ello, Cabrera-Bravo et al., (2017), menciona que, en contextos como este la gestión financiera adquiere un rol protagónico y relevante para garantizar el futuro del negocio. Sin embargo, esta debe cambiar y adaptarse al nuevo entorno, y no solo debe suministrar y procesar información, sino que también debe ejecutar un análisis profundo tomando en cuenta las circunstancias que lo rodea.

Córdoba (2016), define a la gestión financiera como aquella que usa de forma racional y eficiente los recursos financieros de una organización. Asimismo, Guajardo y Andrade (2017, como se citó en Huacchillo, Ramos & Pulache, 2020), considera que la administración financiera es un proceso contable donde se registran las transacciones y ajuste, con el objetivo de suministrar información financiera a los *stakeholders* sobre el desempeño financiero de la organización, principalmente sobre su rentabilidad y liquidez.

Asimismo, Núñez (2009, como se citó Velásquez, Ponce y Franco, 2018) afirma que la gestión financiera es una de las áreas tradicionales de la gestión en la cual el análisis, decisiones y acciones financieras, así como el manejo eficiente del capital de trabajo en un equilibrio entre riesgo y rentabilidad, orientado en la estrategia financiera, proporciona una herramienta de control para la entidad.

Por otro lado, Bozzi (2014, como se citó en Rodríguez, 2016), señala que la gestión financiera es un área funcional tradicional que permite a una organización tomar decisiones en base a análisis y acciones en relación con los aspectos financieros.

La gestión financiera está vinculada con el tamaño de la empresa, así como la estructura de sus activos, el nivel de financiamiento, política de dividendos, los cuales conllevan a la toma de decisiones (Cabrera-Bravo et al., 2017)

Así también lo definen Fajardo y Soto (2017) a la gestión financiera:

> Conjunto de acciones que una persona efectúa con el fin de administrar un negocio o una empresa hacia un fin.
>
> Y a su vez, la gestión empresarial da lugar a las actividades que se realizan en las empresas luego del planeamiento, convirtiendo en realidad los propósitos consignados en dichas organizaciones. (p.45)

Por otra parte, Siminica, Motoi, y Dumitru (2017), indican que la gestión financiera se estudia desde tres direcciones: como disciplina científica, como actividad práctica y como un personal de gestión de una empresa. Lo primero permite que las empresas tomen a la gestión financiera como un conjunto de principios, directrices y teorías para su empresa. Lo segundo, Siminica et al. (2017), hacen referencia al proceso de actividades en relación con los intereses de la empresa y sus objetivos en base a la planificación, organización,

coordinación y control. Finalmente, lo tercero representa al personal de la empresa y las funciones como parte de la gestión organizacional.

1.4.2 Importancia de la gestión financiera.

La importancia de la gestión financiera radica en conocer e identificar los aspectos financieros y económicos dentro de una organización a nivel liquidez, solvencia, endeudamiento, rendimiento, rentabilidad y eficiencia para la toma de decisiones dentro de las actividades corporativas. (Nava, 2009).

Asimismo**,** Carbó-Valverde, Rodríguez-Fernández y Udell (2016, como se citó en Rodríguez, 2016), señalan que la importancia de la gestión financiera radica en "tener en cuenta la adquisición de financiación según su forma más beneficiosa teniendo en presente los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa" (p. 590).

Pérez-Carballo (2015), mencionan 10 principios básicos de la gestión financiera:

1. Ajustar el crecimiento al potencial del mercado y a los recursos de la empresa.
2. Diversificar sistemáticamente en todas las actividades y operaciones.
3. Evaluar el riesgo de los clientes antes de concederles crédito.
4. Mantener una financiación adicional disponible para cubrir imprevistos.
5. Financiar las inversiones en inmovilizado con fondos que venzan a largo plazo.
6. Limitar la deuda a la que pueda devolverse y asegurar que la rentabilidad de la inversión supera al coste de financiarla.
7. Pagar un dividendo prudente y sostenible.
8. Cubrir los riesgos razonablemente para evitar las pérdidas extraordinarias.
9. Controlar siempre los costes y los resultados y actuar sobre las desviaciones.

10. Apoyar a las áreas operativas en todo, pero sin vulnerar los principios anteriores.

Si bien es cierto, estos son algunos principios de la gestión financiera que definen sus objetivos. Sin embargo, esto también dependerá del contexto de cada empresa y deberá ajustarse en base a las necesidades de esta, con el fin de estar atentos ante los posibles cambios del entorno y anticipar los medios para salvaguardarse de estos efectos.

La gestión financiera es importante porque mide la eficiencia de una empresa, a través de indicadores que, al ser analizados, determinará si la empresa tiene eficiencia potencial, potencial financiero, técnico y económico, la rentabilidad, gestión de capital circulante y competitividad. (Siminica et al., 2017).

1.4.3 Objetivos.

El objetivo de la aplicación de la gestión financiera como lo señala Terrazas (2009) es que la organización tenga un mejor flujo para que la toma de decisiones pueda ser la mejor y esto conlleve a generar oportunidades de inversión para la empresa.

Asimismo, según Cabrera-Bravo et al., (2017), afirmaron que:

> El objetivo de la gestión financiera para las organizaciones es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia, ya que se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios (p. 221).

Por otro lado, Pérez-Carballo (2015), menciona siete objetivos fundamentales de la gestión financiera en una empresa:

Figura 16: Objetivos de la gestión financiera.
Adaptado de "La gestión financiera de la empresa", por Pérez-Carballo, 2015.

- **El crecimiento:** es uno de los objetivos más importantes dentro de la gestión financiera pues el crecimiento de una organización se mide fundamentalmente por las ventas, beneficios o activos dentro de un periodo y esto también considerando el tamaño de la empresa (Pérez-Carballo, 2015).
- **El beneficio:** es el resultado del nivel de ingresos deducido de los gastos de la empresa. Se consideran dos principales, el beneficio de explotación y el beneficio neto. El primero de ellos hace referencia a la diferencia entre ingresos y gastos operativos, excluyendo los impuestos y gastos financieros. El segundo, es el resultado del beneficio de explotación menos impuestos y gastos financieros. Un beneficio saludable radica en tener un crecimiento continuo y elevado de los beneficios (Pérez-Carballo, 2015).
- **El dividendo:** es el beneficio que se retribuye a los propietarios o socios y esta complementa la plusvalía o el aumento de valor de la inversión. Para la distribución de

dividendos es importante que la empresa pueda contar con liquidez y expectativas positivas y favorables para tener un aumento paulatino (Pérez-Carballo, 2015).

- **La rentabilidad:** mide la productividad para poder generar beneficios y es la relación entre el beneficio y la inversión mantenida o activo (Pérez-Carballo, 2015).
- **La financiación:** determina como el componente de financiación o endeudamiento de la empresa (Pérez-Carballo, 2015).
- **El coste de financiación: "**El coste de una fuente de financiación equivale aproximadamente a la rentabilidad que exige el inversor" (Pérez-Carballo, 2015, p. 53).
- **La liquidez:** es la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a los pagos de corto plazo, es decir, menores a un año, para esto es necesario que la empresa cuente con fondos necesarios (Pérez-Carballo, 2015).
- **La solvencia:** es la capacidad que tiene una empresa de hacer frente a sus obligaciones de largo plazo, en otras palabras, se puede estimarse el valor del activo supere al de los pasivos (Pérez-Carballo, 2015).
- **El riesgo:**

  Posibilidad de que los resultados reales sean inferiores a los previstos y surge de la falta de certeza sobre la evolución de parámetros internos o del entorno. El riesgo es la posibilidad de que suceda algo de consecuencias adversas, porque una vez sucedido ya no se trata de riesgo sino de un suceso real (Pérez-Carballo, 2015, p. 56).
- **El valor y la creación de valor:** se estima en base a los flujos de caja y depende de las expectativas o riesgos de las actividades comerciales de la empresa **(**Pérez-Carballo, 2015).

1.4.4 Medición de la gestión financiera.

Córdoba (2016) mide la gestión financiera en base a las dimensiones de liquidez, rentabilidad y riesgo.

- **Rentabilidad:**

  Es la utilidad o rendimiento de un determinado periodo que indica cuánto se obtiene por cada unidad de recurso invertido. Esta puede ser medida en relación con las ventas, a los activos y a la inversión de los dueños; y se expresa porcentualmente (Pérez-Carballo, 2015).

- **Liquidez:**

  Es la capacidad que tiene una organización de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, es decir, en qué porcentaje logra cumplir con sus pasivos menores a un año (Córdoba, 2016).

- **Riesgo:**

  Se refiere a la probabilidad de que algún suceso desfavorable ocurra o a que los resultados reales sean diferentes a los esperados. El riesgo anticipa que una determinada amenaza pueda suscitarse. Por ende, desaparece para transformarse en un problema real (Pérez-Carballo, 2015).

1.4.4.1 Riesgo Financiero.

Debido a diversos acontecimientos económicos a través de los años, tales como la caída de la bolsa de valores de Nueva York, la crisis inmobiliaria en Japón y las burbujas financieras, así como la inestabilidad económica en el sudeste asiático por la devaluación de su moneda tailandesa, el término riesgo se materializó y se vio la necesidad de medir y manejar el riesgo como parte de su gestión financiera. (Alonso & Berggrun, 2015).

El riesgo es definido como una condición donde existe la posibilidad de desviarse del resultado esperado (Gallati, 2013, como se citó en Alonso & Berggrun, 2015). Asimismo, Córdoba (2016) lo define como la probabilidad de que ocurra un evento no favorable o los resultados que se esperan difieran en la realidad. Al respecto, Pérez (2011, como se citó en Brito, 2018) señala que:

> El riesgo es considerado en la mayoría de los casos como un evento negativo con probabilidad de impacto en el desarrollo del proyecto. Para algunos autores, su ocurrencia genera pérdidas si se hace realidad, debido a que pueden surgir retrasos en la planificación temporal del proyecto y aumento de los costos (p. 271).

Según Córdoba (2016), estos pueden clasificarse en:

- Riesgo financiero: se refiere a no estar en condiciones de cubrir los riesgos vinculados a los gastos financieros, la variación del tipo de interés y la del tipo de cambio, entre otras.
- Riesgo operativo: es propia de la actividad económica de la empresa y nacen de las relaciones con los clientes, de la tecnología empleada, de los procesos internos o de los vínculos con los proveedores, entre otros (Pérez-Carballo, 2015).

Para el presente trabajo de investigación solo se tomará en cuenta el riesgo financiero.

1.4.4.1.1 Clasificación de riesgos financieros.

Dentro de la clasificación de riesgos financieros, es preciso señalar que toda organización es susceptible a cualquier tipo de exposición al riesgo, los cuales se han clasificado de la siguiente manera, según Pérez-Carballo (2015), destacando como los principales riesgos financieros:

Riesgo de	Exposición	Coberturas (ejemplos)
Liquidez	Falta de efectivo para liquidar los pagos	Prever la tesorería a varios plazos y escenarios Mantener excedentes y financiación no dispuesta para los pagos de hasta un año
Crédito	Pérdidas por impago de ventas	Diversificar los clientes Analizar la capacidad crediticia de los clientes Obtener la reserva de dominio hasta el cobro Contratar seguros y garantías por excepción Usar el crédito documentario en exportaciones
Contrapartida	Que una parte incumpla su obligación	Exigir un *rating* mínimo para contratar Establecer límites de crédito Obtener garantías
Tipo de interés	Coste de la deuda a tipo variable Valor de la deuda a tipo fijo	Acotar el tipo de interés *(caps* y *ftoors)* Contratar permutas de tipos para cambiar de fijo a variable y viceversa
Tipo de cambio	Ventas y compras Deudas e inversiones en divisa Conversión de los estados financieros	Contratar seguros de cambio para créditos y pagos Contratar permutas de divisa para operaciones financieras Compensar activos y pasivos en divisa

Figura 17: Mapa de riesgos financieros.
Adaptado de "La gestión financiera de la empresa", por Pérez-Carballo, 2015.

Según la clasificación descrita en la Figura 17, los índices que se consideraron para el trabajo de investigación son el riesgo de crédito y de liquidez, debido a las características y literatura definidas, los cuales guardan relación con la gestión financiera y el poder de negociación de los proveedores.

- **Riesgo de crédito**

Este riesgo también es también llamado riesgo crediticio o riesgo de clientes y proveedores. Es definido como el riesgo asociado al incumplimiento de pago establecido entre un deudor y acreedor, de manera parcial o total (Alonso & Berggrun, 2015).

Asimismo, Pérez-Carballo (2015), define al riesgo de clientes y proveedores o de crédito como la posibilidad de producir pérdidas debido al impago de sus obligaciones. Esto está relacionado con la liquidez y solvencia del deudor de la empresa y propone ciertas medidas para reducirla:

- Diversificar su cartera para reducir el efecto de un impago.
- Evaluar la capacidad de crédito del cliente antes de autorizar la venta a plazo mediante las técnicas del diagnóstico o informes comerciales.
- Fijar límites de crédito en función de la liquidez y solvencia.
- Documentar bien la venta para facilitar cualquier reclamación en caso de impago.
- Controlar el vencimiento de las cuentas a cobrar y actuar rápido en caso de impago.

El riesgo de crédito dependerá también del rubro de la empresa y las actividades que realiza. El crédito comercial expone un riesgo que puede ser medibles a través de una aproximación en los periodos promedios de cobro o de pago de operaciones comerciales (Rodríguez, 2008).

Es preciso señalar que este término es aplicable en mayor proporción con relación entre empresas y entidades financieras. Sin embargo, el término crédito comercial está relacionado con el financiamiento que existe entre cliente – proveedor, donde empresas dedicadas al comercio operen transacciones en muy poca proporción al contado, por lo que otorga a crédito para aumentar su volumen de ventas. Ello genera que la cartera de crédito incremente, generando mayor rentabilidad y ventas, pero, por otro lado, el riesgo asociado por el incumplimiento de pago pactado (Flores, Campoverde, Romero & Coronel, 2021).

Por otro lado, Brachfield (2021), señala que el riesgo de crédito comerciales se deriva cuando existe flexibilidad en otorgar créditos, lo cual causa liberalidad de concesiones de crédito y por lo tanto menor control de riesgos y gestión de cobros. Esto tiene impactos en la compañía, en el aspecto positivo, al concederse muchos

créditos, aumentarán las ventas, obteniendo mayores beneficios para la empresa, así como aumentar la cuota de mercado y consolidar una posición de liderazgo en el mercado. Por otro lado, afectaría negativamente disminuyendo la liquidez, aumento de costos financieros por necesitar pasivo de terceros y aumentar el riesgo de pérdidas por créditos incobrables.

- **Riesgo de liquidez**

Alonso y Berggrun (2015), lo definen como riesgo asociado a actividades comerciales en un mercado con baja liquidez, en donde las empresas tengan que ofrecer precios por debajo de su valor de mercado.

Asimismo, Alianza y Valores (2005, como se citó en Alonso & Berggrun, 2015), lo clasifica en:

- Liquidez de mercado o de producto: las transacciones son dadas con precios inferiores al del mercado, debido a la baja operatividad de la industria, por lo que depende de las condiciones del mercado.
- Liquidez referida al flujo de efectivo o capital de financiamiento: producto de la incapacidad de producir flujos de efectivo necesarios para operar, la empresa se ve en la obligación de liquidarse ocasionando grandes pérdidas.

El riesgo de liquidez se refiere a una incapacidad eventual de pagar a los acreedores o en todo caso de pago a estos, se desembolse por un costo excesivo (Pérez-Carballo, 2015). Lo que el autor aconseja para este tipo de escenarios es mantener una estructura de pagos al vencimiento prudente, tomando en cuenta las condiciones de mercado, el perfil ajustado de los flujos de caja de la organización para su gestión de riesgos. Pérez Carballo señala que para la medición de los riesgos

financieros existen ratios que permiten su medición, como es el caso de la liquidez, endeudamiento, la media de la deuda y la capacidad para cubrir la deuda.

La liquidez es la capacidad de obtener fondos necesarios para satisfacer las necesidades de corto plazo en una empresa. Sin embargo, la falta de suministro de liquidez conlleva a aumentar este tipo de riesgo y por lo deriva una discrepancia entre el recurso y el vencimiento del pasivo. (Maaka, 2013, como se citó en Cheng, Kwabena Charles & Lincoln ,2020).

En adición, Brachfield (2019), define al riesgo de liquidez como la consecuencia del crédito comercial, por lo que la empresa está en la necesidad de obtener recursos financieros los cuales deben ser invertidos en los saldos del pasivo, de lo contrario provocaría problemas con tesorería y recortes de línea de crédito a las empresas.

1.4.5 Estados financieros.

Según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), los estados financieros tienen como propósito presentar información general a los diversos usuarios, tales como acreedores, accionistas, empleados y público en general con el objetivo de proporcionar información para la toma de decisiones en base a la situación financiera, rendimientos y flujos de la empresa (Elizalde, 2019).

Para Maguiño (2013), los estados financieros incorporan el proceso contable final y su objetivo es presentar dicha información financiera para los usuarios de interés puedan tomar decisiones de manera eficiente y oportuna. Esto se centra en cuatro aspectos:

a. Evaluación de rentabilidad
b. Evaluación de la posición financiera

c. Evaluación de la capacidad financiera de crecimiento

d. Evaluación del flujo de fondos

En adición, Tamayo y Escobar (2008, como se citó en Elizalde 2019) definen a los estados financieros como aquellos que se preparan al cierre de un periodo y que estos son compartidos con "usuarios indeterminados" que tiene como finalidad satisfacer el bien común en evaluar la capacidad económica a través de los estados financieros, presentado claramente de forma oportuna, de fácil consulta y de carácter neutral.

Asimismo, otros autores afirman que:

> La finalidad de los estados financieros es reflejar información, sobre el rendimiento económico, la estructura financiera, los flujos de efectivo y la administración de la organización, dirigida a usuarios internos y externos de la empresa, con mayor énfasis al proveedor de capitales, entre estos los propietarios, accionistas, inversionistas, prestamistas de recursos, entre otros (Molina, 2013, como se citó en Fajardo & Soto, 2017).

1.4.5.1 Estado de situación financiera.

También conocido como balance general, es un estado que refleja la situación financiera de una entidad en base a las cuentas de activos, pasivo y patrimonio, los cuales permiten el control de dichos recursos de la entidad (Roles, 2017, como se citó en Fajardo & Soto, 2017).

Para Castrellón, Cuevas y Calderón (2021), el estado de situación financiera presenta las cuentas de activo, pasivo y patrimonio. Asimismo, mide los bienes que posee la compañía, las deudas con terceros y los aportes de sus propietarios.

Asimismo, Cando, Cunuhay, Tualombo y Toaquiza (2020) lo definen como la presentación de partidas adicionales, subtotales y encabezamientos para la comprensión del este estado financiero, así como incluir las partidas más importantes establecidas las normas NIC y NIIF.

1.4.5.2 Estado de resultados.

Este estado financiero refleja el resultado económico dentro de un periodo de tiempo, el cual deberá presentarse de forma mensual, trimestral, semestral, etc. Estos deberán cumplir con lo establecido de la hipótesis de negocio en marcha, en otras palabras, deberán presentarse siempre y cuando la empresa pueda continuar con sus operaciones sin la intención de liquidar (Fajardo & Soto, 2017).

El estado de resultados está compuesto de las cuentas de ingresos y gastos. El cual permite medir el resultado dentro de un ejercicio económico para determinar si se obtuvo ganancias o pérdidas (Castrellón et al., 2021).

La entidad deberá presentar todas sus partidas de ingresos y gastos que se reconocieron dentro de un periodo contable, ya sea en un estado de resulto integral o desglosado en dos, el estado de resultados y el estado de resultado integral (Cando, Cunuhay, Tualombo & Toaquiza, 2020).

1.4.5.3 Estado de flujos de efectivos.

Castrellón et al. (2021), lo definen como el proceso de comportamiento de los recursos de efectivo, el cual permite evaluar las actividades de operación, financiamiento e inversión.

Este estado financiero proporciona información relevante a los usuarios para su evaluación en vista de la capacidad que tiene la compañía de generar efectivo y equivalente de efectivo, así como sus necesidades para la utilización del flujo de efectivo, de acuerdo con la NIC 7. (Cando, Cunuhay, Tualombo & Toaquiza, 2020)

1.4.5.4 Estado de cambios en el patrimonio neto.

Castrellón et al. (2021), define al estado de cambios en el patrimonio como las variaciones de la cuenta de patrimonio.

Es el estado que refleja las variaciones sufridas por los componentes del capital contable durante un periodo o ejercicio contable, por la toma de decisiones dadas por los propietarios, relacionados a la inversión, capitalizaciones, distribución de dividendos, así como aportaciones y reembolsos (Morán, 2013, como se citó en Sáenz, 2020).

1.4.5.5 Notas a los estados financieros.

Las notas a los estados financieros también son parte del conjunto de los Estados Financieros. Este representa aclaraciones o explicaciones de hechos presentados en las cuentas contables. Asimismo, deben ser leídas juntamente con los estados financieros para una adecuada interpretación (Catacora, 2012, como se citó en Elizalde, 2019).

1.4.6 Indicadores financieros.

También llamado “razones financieras”, permite conocer cuál es el comportamiento de la empresa a través del análisis de razones en la liquidez, gestión, nivel de endeudamiento y rentabilidad (Bernal-Domínguez y Amat-Salas, 2012, como se citó en Fajardo & Soto, 2017).

1.4.6.1 Razón de liquidez.

Se usan para medir la capacidad de una empresa en cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Esta ratio permite obtener una perspectiva de la solvencia de efectivo actual de una entidad y su capacidad para seguir siendo solvente en caso fortuito. Estos se componen de dos indicadores, liquidez corriente y prueba ácida. (Van & Wachowicz, 2010)

Son instrumentos que determinan en qué estado se encuentra la empresa para hacer frente con sus obligaciones de corto plazo, es decir la capacidad inmediata de pago para pagar obligaciones con sus acreedores (Morelos, Fontalvo, y De la Hoz, 2012, como se citó en Fajardo & Soto, 2017).

Tabla 2

Indicadores de Liquidez

Razón	**Indicador**	**Fórmula**
Liquidez	a. Liquidez Corriente	Activo corriente / Pasivo corriente
	b. Prueba Ácida	Activo corriente - Inventarios / Pasivo corriente
	c. Capital de trabajo neto	Activo corriente - Pasivo corriente

Nota: Esta tabla muestra los indicadores y fórmulas correspondientes a la razón de liquidez. Adaptado de "Gestión Financiera Empresarial", por Fajardo & Soto, 2017.

1.4.6.2 Razón de Gestión.

También conocida como de actividad, permiten que la empresa tenga la capacidad de operar diariamente, a través de sus indicadores. Si sus indicadores son positivos, significa que la empresa posee liquidez, en caso contrario podría tener problemas para pagar con sus obligaciones de corto plazo y por lo tanto afectar con sus operaciones diarias (Fontalvo, De la Hoz y Vergara, 2012, como se citó en Fajardo & Soto, 2017).

Tabla 3

Indicadores de Gestión

Razón	Indicador	Fórmula
Gestión	a. Periodo promedio de cobro	Cuentas por cobrar / Ventas * 365
	b. Rotación de inventarios	Costo de ventas / Inventario promedio
	c. Rotación de activos	Ventas / Total de activos
	d. Periodo promedio de pago	Cuentas por pagar / Compras * 365

Nota: Esta tabla muestra los indicadores y fórmulas correspondientes a la razón de gestión. Adaptado de "Gestión Financiera Empresarial", por Fajardo & Soto, 2017.

1.4.6.3 Razón de Endeudamiento.

También conocida como apalancamiento, permite determinar los niveles de deuda de la empresa y si estos a su vez está comprometidos con sus activos y patrimonio con acreedores y proveedores (Fontalvo et al., 2012, como se citó en Fajardo & Soto, 2017).

Tabla 4

Indicadores de Endeudamiento

Razón	Indicador	Fórmula
Endeudamiento	a. Nivel de deuda	Pasivo / Total de activos * 100
	b. Nivel de deuda / patrimonio	Pasivo / Total de patrimonio * 100
	c. Cobertura de intereses	Utilidades antes de participación de trabajadores + depreciación + amortización + otros gastos financieros / intereses + otros gastos financieros

Nota: Esta tabla muestra los indicadores y fórmulas correspondientes a la razón de endeudamiento. Adaptado de "Gestión Financiera Empresarial", por Fajardo & Soto, 2017.

1.4.6.4 Razón de rentabilidad.

Esta razón permite conocer y evaluar las utilidades de la empresa, así como la capacidad que esta tiene para generar beneficios. Cuanto mayor sea esta razón, mayor optimización de sus recursos incorpora la entidad en sus operaciones, lo cual permite que se genere la rentabilidad (Morelos et al., 2012, como se citó en Fajardo & Soto, 2017).

Tabla 5

Indicadores de Rentabilidad

Razón	Indicador	Fórmula
Rentabilidad	a. Margen Bruto	Utilidad bruta de ventas *100 / Ingresos (Ventas)
	b. Utilidad neta	Utilidad del ejercicio *100 / Ingresos (Ventas)
	c. Rendimiento sobre Activos (ROA)	Utilidad del ejercicio *100 / Total Activo
	d. Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)	Utilidad del ejercicio *100 / Total Patrimonio

Nota: Esta tabla muestra los indicadores y fórmulas correspondientes a la razón de rentabilidad. Adaptado de "Gestión Financiera Empresarial", por Fajardo & Soto, 2017.

1.5 COVID-19

Es una enfermedad infecciosa respiratoria aguda causada por el virus SARS-CoV-2, la cual se transmite de diferentes maneras entre las personas. En primer lugar, a través de partículas líquidas que una persona contagiada expulsa al hablar, toser, cantar o respirar, y sobre todo si este individuo se encuentra a una distancia corta (menos de un metro). En segundo lugar, el COVID-19 se propaga en ambientes cerrados, mal ventilados y/o concurridos, debido a que las partículas más pequeñas (aerosoles) viajan o quedan suspendidos en el aire. En tercer lugar, una persona también puede contagiarse cuando palpa

superficies contaminadas por el virus y luego se toca los ojos, boca o la nariz sin haberse desinfectado las manos (Organización Mundial de la Salud [OMS], 2021).

El primer caso confirmado de esta enfermedad fue a finales del 2019 en la provincia de Hubei, ciudad de Wuhan (China). Debido a su rápida propagación por el mundo y ocasionado el colapso del sistema sanitario en diversos países y por ende se tomaron diversas medidas de emergencia como el distanciamiento y aislamiento social, ocasionando un impacto negativo en la economía mundial.

1.5.1 Efectos del COVID-19 en Perú.

Frente a los efectos y cifras de contagios y muertes a nivel mundial, el Gobierno Peruano estableció una serie de reglamentos para combatir y reducir el riesgo de muerte en la población, como es el caso del Decreto de Urgencia No. 2026-2020, el cual establece diversas medidas excepcionales y temporales para prevenir la difusión del COVID-19 en el territorio nacional mediante del Decreto Supremo No. 044-2020-PCM. El objetivo de estos fue la prevención, control, diagnóstico y tratamiento del COVID-19 (Llerena & Sánchez, 2020).

En el Perú, la presencia del Coronavirus se reportó de manera oficial el 6 de marzo del 2020, dándose así las nuevas medidas sanitarias, sin embargo, esto relució las deficiencias del sector salud en el Perú y la participación de las demás entidades (Maguiña, 2020, como se citó en Barrutia et al., 2021).

A nivel económico, el impacto de la crisis sanitaria originó también retrocesos en sus indicadores económicos. Así lo señalan Barrutia et al. (2021), debido a las normativas impuestas por el aislamiento obligatorio, cierre de frontera y, por lo tanto, la paralización de las actividades comerciales y despidos masivos, aumentando las tasas de informalidad. Sin

embargo, los autores afirman que, debido a la posterior flexibilización de las medidas impuestas por el gobierno peruano, estos indicadores económicos alcanzaron a mostrar incluso la misma tendencia antes del primer caso confirmado de COVID-19.

1.5.2 COVID-19 y su efecto en el sector de comercio exterior.

Las restricciones impuestas por el gobierno peruano, como es el caso del Decreto Supremo No. 044-2020-PCM, no solo resultaba ser un impedimento para la continuación del flujo de operaciones en el transporte de importaciones e importaciones de bienes no esenciales, sino que también repercutía al personal de la cadena logística, los cuales comprenden agentes de aduanas, operadores logísticos, agentes de carga, etc., restringiendo sus actividades comerciales (Guadalupe, 2021).

1.6 Glosario de términos

- Consolidar mercancía: actividad que consiste en la agrupación de cargas que pertenecen a diferentes consignatarios o clientes pero que comparten el mismo destino o ruta. Este servicio se da principalmente en la salida de mercancía al exterior y es transportada en una misma unidad de transporte.
- Desconsolidación de mercancía: actividad que consiste en desagrupar la carga que fue consolidada en un principio para su traslado, la cual pertenece a diferentes clientes y que para llevarse a cabo se debe presentar de forma individual un documento de transporte hijo.
- Documento de transporte hijo: es un documento de transporte que expide el agente de carga internacional como prueba de que realmente se ha contratado el transporte. Asimismo, certifica la recepción de la mercancía.

- Operador de transporte multimodal: es toda aquella persona, jurídica o natural, que por medio de sí o de otros, actúan en su nombre para celebrar un contrato de transporte multimodal. Ello lo hace responsable del cumplimiento del servicio contratado.
- Conocimiento de embarque: documento indispensable en el proceso de importación y exportación, por vía marítima, que permite sustentar que la carga se encuentra en el buque y que ellos son los responsables de dejar la mercancía en el punto establecido.
- Carta porte: es un documento que valida la contratación de la compañía de transporte, ya sea marítimo, aéreo, terrestre o ferroviario. Asimismo, permite validar la entrega de la mercancía y el estado en el que se encuentra.
- Operador logístico: es aquella persona, natural o jurídica, que por solicitud de su cliente gestiona una o varias etapas de la cadena de suministro con el objetivo de optimizarla y reducir sobrecostos. Es decir, es un intermediario en el proceso de importación y exportación, y que para llevar sus operaciones sus recursos son propios o de terceros.
- Transporte internacional: es un conjunto de medios de transporte que garantiza el desplazamiento de la carga o mercancía entre países. Los tipos de transporte internacional de mercancía son: marítimo, aéreo, terrestre, ferroviario y multimodal.
- Costos logísticos: son aquellos costos que permiten la distribución o el traslado de la mercancía desde el punto de origen hacia el destino establecido. Estos costos pueden ser: costo del transporte, costo de almacenamiento, costo de seguridad, entre otros
- Lacustre: término que tiene relación con el lago.
- Flete: es el costo que se incurre por trasladar la mercancía en un medio de transporte.

- Valor FOB: es el valor del bien o mercancía puesta a bordo del transporte seleccionado por el comprador o cliente en el puerto de embarque.
- Mercancía: es cualquier bien u objeto que se puede ser comercializado o intercambiado en el mercado.
- Importación: se refiere al ingreso de bienes desde el exterior hacia el territorio nacional, ya sea para su uso o consumo en el mercado peruano.
- Exportación: es la salida de mercancías del territorio nacional hacia otros países para ser utilizado o consumido en el exterior.
- Comercio internacional: también conocido como comercio exterior, es una actividad económica que consiste en el intercambio de mercancía y servicios legales a nivel mundial.
- Arancel: impuesto que se aplica principalmente a la mercancía importada, salvo aquellos bienes que se encuentren exonerados e inafectos en la ley para los productos y actividades específicas. En el caso de Perú, las exportaciones no se gravan con arancel. Asimismo, los tipos de arancel son: ad-Valorem, especifico y mixto.
- Tratado internacional comercial: acuerdo que se da entre dos o más países con el objetivo de mejorar el intercambio de bienes y servicios, y sus relaciones económicas.

CAPÍTULO II: PLAN DE INVESTIGACÍON

2.1 Descripción de la problemática

El comercio mundial de mercancías se redujo en promedio (de importaciones y exportaciones) un 8% en el año 2020 (OMC, 2021). A nivel Latinoamérica cayó un 17% el comercio de bienes entre enero y mayo de 2020 en comparación al 2019 (CEPAL 2020). A nivel Perú, el escenario no fue distinto, ya que el intercambio comercial (exportaciones e importaciones) disminuyó en 15.1% y 14.7% respectivamente en el año 2020 con referencia al año anterior (Chávez, 2020). En ese sentido, los agentes de carga internacional en el Perú, considerados intermediarios logísticos del comercio exterior, también se vieron afectados pues son los que se encargan principalmente de organizar y coordinar la logística de importación y exportación, a través de proveedores aliados que le permitan gestionar casi toda la cadena de suministro (Guzmán, 2005).

En primer lugar, la mala interpretación del Decreto Supremo No. 044-2020-PCM, de marzo del 2020, para declarar la emergencia sanitaria y proteger la salud de la población, repercutió en la operatividad del comercio exterior peruano pues incluyó el cierre temporal de fronteras (Guadalupe, 2021). Las autoridades consideraron que debían restringirse las actividades vinculadas con el traslado de las mercancías de bienes no esenciales, tanto el ingreso como la salida, del local de los importadores y exportadores a los puertos. Ello trajo restricciones en el transporte de carga nacional y, además, restringía a los participantes de esta actividad económica, lo cual trajo consigo la saturación de los espacios en los almacenes extraportuarios (Guadalupe, 2021).

En segundo lugar, el cierre de plantas y la escasez de la oferta en la red de abastecimientos con China, principal proveedor global, provocó un efecto dominó en la

interrupción en la cadena de suministros. Ello ha repercutido en el aumento de los costos asociados al manejo de la carga, el cual incluye cancelaciones de salidas de barcos, retrasos, sobreestadías, entre otros (Guadalupe, 2021).

Por ello, cualquier efecto en la relación con los proveedores puede influir no sólo en la parte logística de una empresa, sino en su estructura financiera. Así, Kalwani y Narayandas (1995, como se citó en Zhang, Zou, Li y Zhang (2020), definen a los proveedores como partes interesadas externas clave en una empresa, pues abastecen de bienes o servicios necesarios. Sin embargo, las relaciones con los proveedores y el entorno cambiante toman una posición que puede favorecer o no a la empresa. Porter (2008) define el poder de negociación de los proveedores como el posicionamiento de una empresa en el mercado de acuerdo con su poder de negociación.

Bajo el contexto del COVID-19, se puso en evidencia las falencias que existen en la logística operativa, principalmente el papel de los proveedores en posición estratégica y de valor para las organizaciones. Según Bueno (2021), presidente de la Asociación de Agentes de Carga y Consolidadores Internacionales del Perú (AACCI PERÚ), y gerente de operaciones de Saco Shipping, el agente de carga internacional es un revendedor de los servicios de sus socios estratégicos. Por ejemplo, las aerolíneas y navieras son los proveedores que le brindan el servicio de flete internacional. Bajo esta premisa, estas organizaciones dependen de ellos para llevar a cabo sus operaciones.

Por lo tanto, al paralizar las operaciones o restringir su capacidad de operación debido a la pandemia, los costos de flete internacional aumentaron drásticamente, especialmente el marítimo. Por ejemplo, un contenedor desde China hasta el puerto del Callao incrementó su valor de 2,000 dólares hasta 14,000, dependiendo del tamaño del contenedor (García, 2021). Cabe resaltar que el 90% del transporte internacional de

mercancías en Perú, se realiza por la vía marítima. Esto, según la teoría de Michael Porter, permite que los proveedores tengan un mayor poder en relación con los precios, dado el contexto pandémico a diferencia de escenarios en condiciones normales. El modelo de las cinco fuerzas competitivas es una herramienta de gestión que permite hacer un análisis externo de la empresa, el cual permite determinar la rentabilidad, así como conocer los precios, costos y requisitos de inversión, lo cual es atractivo para un sector o industria (Ibarra, Casas & Barraza., 2014).

Frente a ello, las empresas están en la obligación de tomar decisiones que concierne a la viabilidad operativa con el fin de administrar el efectivo y capital de trabajo, además de otras acciones (Alicke, Azcue & Barriball, 2020). De esto se encarga la gestión financiera, así como de usar de forma eficiente los recursos de la organización, y sobre todo de analizar la información financiera considerando el contexto que lo rodea (Córdoba, 2016). Es por ello, que permite establecer una adecuada estrategia corporativa que permita la consecución de los objetivos establecidos por la compañía. Sin embargo, esta no sólo debe radicar en el control de costos y gastos, sino en estrategias de gestión abocada a nivel íntegro de la operación y la continuidad de las operaciones del negocio, y estrategias para mitigar los riesgos (Salvador, 2020). Por ende, una adecuada gestión financiera consiste en gestionar los recursos que tiene la empresa considerando los criterios de riesgo, rentabilidad y liquidez, dado que a través de sus indicadores permiten la continuidad del negocio, tanto a corto como largo plazo (Dueñas & Rodríguez, 2019).

Por esta razón, en el presente trabajo de investigación se abordará el poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto COVID-19. Periodos 2020-2021.

2.2 Formulación del problema

2.2.1 Problema general.

¿Cuál es la influencia del poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021?

2.2.2 Problemas específicos.

- ¿Cómo los costos de cambio de proveedor influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021?

- ¿Cómo la diferenciación de servicios del proveedor influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021?

- ¿Cómo la concentración de los proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021?

2.3 Justificación y Relevancia

2.3.1 Teórica

El presente trabajo de investigación conlleva una justificación teórica porque pretende contribuir con información relevante en el aspecto académico, ya que permitirá exponer el contexto originado por el COVID-19 y cómo esto impacta específicamente en la relación con los proveedores, pues estos son los que abastecen a las empresas de recursos.

Sin embargo, debido a las necesidades del mercado, las decisiones y poder que ejercen estos en la industria influyen en los resultados y toma de decisiones.

2.3.2 Práctica

Asimismo, se justifica de manera práctica pues pretende brindar mayor conocimiento a todos los usuarios interesados sobre los agentes de carga internacional que operan en nuestro país. Además, este estudio de investigación es relevante, no solo por el contexto del COVID-19, sino también porque permitirá profundizar en la problemática que actualmente sigue afectando a los agentes de carga internacional, y que las recomendaciones brindadas sean tomadas en consideración y puestas en práctica en el sector, pudiendo se replicadas en otros sectores económicos.

2.4 Objetivos

2.4.1 Objetivo general.

Determinar la influencia del poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

2.4.2 Objetivos específicos.

- Determinar la influencia de los costos de cambio de proveedor en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.
- Determinar la influencia de la diferenciación de servicios del proveedor en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

- Determinar la influencia de la concentración de los proveedores en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

2.5 Limitaciones y Parámetros

La principal limitación encontrada al momento de realizar el presente trabajo de investigación fue que el tema escogido se desarrolló bajo el contexto del COVID-19, por lo que se tuvo acceso de información limitado con la realización de las entrevistas y encuestas, lo cual depende de la disponibilidad de tiempo y de la buena predisposición de las personas a ser entrevistadas y encuestadas.

Por otro lado, en cuanto a las limitaciones bibliográficas, no hay informes o artículos de conocimiento público que detallen a profundidad la situación de los agentes de carga internacional del Perú en el contexto de la Pandemia. Asimismo, hay escasa literatura con respecto a la relación del poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera, principalmente con la dimensión del riesgo financiero.

Finalmente, la investigación se desarrolló en el distrito de Magdalena del Mar. Se delimitó geográficamente porque se encuentra dentro del top 6 de los distritos con mayor cantidad de agentes de carga internacional. Asimismo, consideramos este distrito por el límite de tiempo y la accesibilidad para encuestar a los profesionales que consideramos, aporten a la investigación.

2.6 Hipótesis

2.6.1 Hipótesis general.

El poder de negociación de los proveedores influye en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

2.6.2 Hipótesis específicas.

- Los costos de cambio de proveedor influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.
- La diferenciación de servicios del proveedor influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.
- La concentración de los proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Operacionalización de las variables

La variable es definida como todo aquello que se puede medir, controlar y estudiar. En ese sentido, la operacionalización de las variables es un proceso que consiste en convertir, transformar o sustituir los conceptos y preposiciones teóricas en indicadores o ítems concretos y medibles (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Para el presente trabajo de investigación, la matriz de operacionalización está compuesta por dos variables, las cuales son: Poder de negociación de los proveedores y Gestión financiera.

El poder de negociación es la variable independiente y para la cual se han considerado las siguientes tres dimensiones: el costo de cambio de proveedor, la diferenciación del servicio del proveedor y la concentración de los suministradores. Asimismo, en la variable dependiente, gestión financiera, se han considerado las siguientes tres dimensiones: liquidez, rentabilidad y riesgo financiero.

A continuación, se presenta la matriz de operacionalización de variables del presente trabajo de investigación:

Variable independiente: Poder de negociación de los proveedores

Variables	Dimensión		Indicador		Índices	Niveles o rangos
Poder de negociación de los proveedores	Costo de cambio de proveedor	X1	Relevancia de los costos de cambio de proveedor	X1.1	Dependencia comercial con el proveedor	1. Totalmente en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Indiferente 4. De acuerdo 5. Totalmente de acuerdo
				X1.2	Disponibilidad de alternativas atractivas	
				X1.3	Costos financieros por cambio de proveedor	
	Diferenciación del servicio del proveedor	X2	Grado de diferenciación de los servicios del proveedor	X2.1	Contribución a la calidad del servicio	
				X2.2	Posición de mercado del proveedor en la industria	
				X2.3	Nivel de competitividad del sector	
	Concentración de proveedores	X3	Grado de concentración de proveedores	X3.1	Número de proveedores	
				X3.2	Tamaño o participación de los proveedores en la industria	

Dimensiones de la variable 1: Poder de negociación de los proveedores

Dimensión 1: Relevancia de los costos de cambio de proveedor

Según Porter, el cambio de proveedor trae consigo diversas consecuencias, entre ellas un impacto en los costos. Otros autores defienden esta postura y añaden que el impacto no sólo es monetario. En tiempos de COVID-19, este cambio de suministrador a otro ha tenido serias consecuencias, pues al ser un tiempo de incertidumbre, establecer nuevos lazos comerciales, con una nueva política y procesos han tenido una mayor relevancia en los costos y aún también en los riesgos que este cambio de decisiones genera para la empresa.

Dimensión 2: Grado de diferenciación de los servicios del proveedor

Los conceptos que se han definido bajo esta dimensión están relacionados a cuán diferenciado puede otorgarse un servicio de parte del proveedor hacia la empresa y la presión que una de las partes puede ejercer por el nivel de poder.

Dimensión 3: Grado de concentración de proveedores

El grado de concentración de proveedores es la cantidad de estos en la industria. Según la teoría de Porter, cuando en la industria existen pocos proveedores o suministradores, hay menor competencia, por lo tanto, un mayor poder de negociación. Esto se ha visto influenciado también en los niveles de rentabilidad para la industria, pues están relacionados inversamente con la cantidad de proveedores.

Variable dependiente: Gestión financiera

Variables	Dimensión		Indicador		Índices	Niveles o rangos
Gestión financiera	Liquidez	Y1	Nivel de liquidez financiera	Y1.1	Ciclo de conversión del efectivo	1. Totalmente en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Indiferente 4. De acuerdo 5. Totalmente de acuerdo
				Y1.2	Razón de capital de trabajo	
				Y1.3	Razón de liquidez corriente	
	Rentabilidad	Y2	Nivel de rentabilidad financiera	Y2.1	Margen bruto	
				Y2.2	Margen operativo	
				Y2.3	Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	
	Riesgo financiero	Y3	Nivel de riesgo financiero	Y3.1	Riesgo de crédito del proveedor	
				Y3.2	Riesgo de liquidez	

<u>Dimensiones de la variable 2:</u> Gestión financiera:

Dimensión 1: Nivel de liquidez financiera

El nivel de liquidez financiera permite a las empresas medir la capacidad de frente a sus obligaciones de corto plazo (Córdoba, 2016). Bajo esta investigación, el nivel de liquidez financiera busca determinar la liquidez de la industria frente al poder que ejercen los proveedores bajo el contexto del COVID-19.

Dimensión 2: Nivel de rentabilidad financiera

El nivel de rentabilidad financiera permite a las empresas conocer y evaluar la utilidad de la empresa y si está puede generar beneficios (Fajardo y Soto, 2017). Dado el contexto de estudio de investigación, las empresas buscan generar liquidez y rentabilidad para continuar operando en el mercado (negocio en marcha).

Dimensión 3: Nivel de riesgo financiero

El riesgo es la probabilidad de que ocurra un evento no favorable y que los resultados que se esperan difieran de la realidad (Córdoba, 2016). Dentro de esta dimensión se han propuesto dos conceptos como el de riesgo de crédito del proveedor y riesgo de liquidez, los cuales aportan y refuerzan la investigación bajo el contexto del COVID-19 y también de forma específica para el sector.

3.2 Diseño metodológico

El tipo de investigación que aplica el presente trabajo de investigación es descriptiva-correlacional, ya que pretende describir y determinar la relación del poder de negociación de los proveedores (variable independiente) y la gestión financiera (variable dependiente) de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, bajo el contexto del COVID-19, específicamente los periodos 2020 y 2021.

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), existen dos tipos de diseños de experimentación: la investigación experimental y no experimental (Ver Figura 9). Este último se realiza sin manipulación de variables con el fin de observar los fenómenos para analizarlos. A su vez, este tipo de diseño se clasifica en transversal y longitudinal. El primero de ellos, recopila información en un momento especifico, mientras que el segundo de ellos, lo hace en diferentes periodos de tiempo con el propósito de inferir la evolución del fenómeno con el problema de investigación.

Por ello, el diseño de investigación es no experimental longitudinal, ya que no existe manipulación de variables y se busca apreciar la relación entre estas dos a través del tiempo.

Por último, el enfoque que se usará es mixto. Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), definen este enfoque como la combinación de los métodos cuantitativo y cualitativo en un mismo estudio, conceptos que se detallan líneas más adelante.

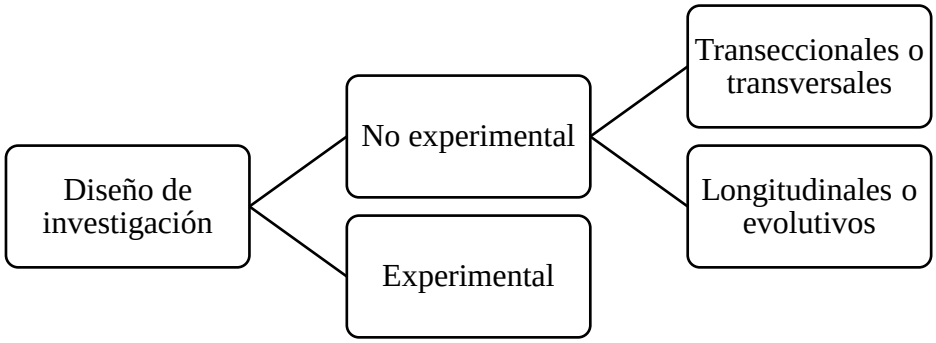

Figura 18:Clasificación del Diseño de Investigación. Adaptado de “Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta”, por Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018.

3.3 Investigación cualitativa

3.3.1 Instrumento de recolección de datos.

La investigación cualitativa está enfocada en comprender los fenómenos desde el punto de vista de los participantes con relación al contexto, profundizando el tema en base a experiencia, interpretaciones y significados (Lindlof y Taylor, 2018, Punch, 2014, Lichtman, 2013, Morse, 2012, Encyclopedia of Educational Psychology, 2008, como se citó en Hernández-Sampieri & Mendoza., 2018).

Por otro lado, Sánchez (2005), señala que este tipo de investigación no tiene como objetivo definir la distribución de variables, sino establecer relaciones y significados del objetivo de la investigación. Este instrumento analítico requiere de distintas técnicas e instrumentos que componen un conjunto metodológico, por lo tanto, una revisión exhaustiva de la teoría.

En base a lo descrito, dentro de la investigación cualitativa se realizarán entrevistas a profundidad a expertos para este tipo de investigación con el objetivo de recabar información sustancial sobre los agentes de carga internacional, así como de la problemática de estudio.

3.3.2 Población.

La población de la muestra cualitativa se consideró contar con la participación de tres expertos en el sector de agentes de carga internacional conformado por un gerente de operaciones y un contador. Todos poseen en promedio más de siete años de experiencia en el sector.

Tabla 6

Identificación de los profesionales en el área de estudio

Nombre	Cargo	Empresa
Eduardo Bueno Pullin	Gerente de Operaciones	Saco Shipping S.A.C
	Presidente	AACCI PERU
Carlos José Tolentino Béjar	Contador, auditor y asesor independiente	Estudio Tolentino & Asociados
Luis Chía Gonzales	Gerente General con especialización en Administración y Finanzas	International 4pl Cargo S.A.C

Nota: Expertos del enfoque cualitativo a los que se les realizará la entrevista. Adaptado de "Elaboración propia", 2021.

3.4 Investigación cuantitativa

3.4.1 Instrumento de recolección de datos.

Según Sarduy (2007, como se citó en Jiménez, 2020), la investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen, procesan y analizan datos cuantitativos sobre las variables en estudio. Estos datos cuantitativos hacen referencia a la información tangible, es decir, de representación numérica (cantidades), que son obtenidos mediante algún tipo de instrumento cuantitativo y que debe ser analizada con métodos estadísticos.

Asimismo, Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), lo definen como un conjunto de procesos que presenta una estructura determinada, es decir, posee una secuencia de pasos que es importante seguir para obtener información cuantitativa veraz, la cual

permitirá aprobar o rechazar las hipótesis planteadas en la investigación; así como generalizar los hallazgos encontrados de una muestra representativa a toda la población. Es por ello, que este tipo de enfoque se caracteriza por ser objetivo, definido, muy particularizado, comprobable y confiable (Bernal, 2016).

Para el presente trabajo de investigación, las encuestas serán el instrumento de recolección de datos cuantitativos, ya que no solo de fácil administración y simplifica el tratamiento de los datos, sino que también permite obtener información más precisa y homogénea. Este cuestionario tiene como objetivo determinar la relación del poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

3.4.2 Población.

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), la población es la totalidad o el conjunto de los individuos, objetos y sucesos que presentan y cumple con determinadas características.

Para el presente estudio de investigación, el universo está conformado por 25 profesionales expertos de las áreas de contabilidad, finanzas u operaciones de los agentes de carga internacional que operan en el distrito del Magdalena del Mar, y que cuenten con la póliza de seguros vigente al 31 de diciembre del 2021 exigida en el DS N°025-2019-MTC de acuerdo con la base de datos publicada todos los meses por la Dirección de Autorizaciones en Transporte del MTC.

3.4.3 Muestra.

Una vez ya identificada la población se procederá con el cálculo del tamaño de la muestra, la cual se define como un subconjunto de la población o universo en estudio, sobre la cual se recolectarán datos para obtener un resultado representativo de esta (Hernández-Sampieri, Fernández y Baptista, 2014). Para el presente trabajo de investigación se utilizará la muestra probabilística aleatoria simple, la cual se hallará de acuerdo con la siguiente fórmula propuesta por Morales (2012), que nos permitirá determinar la cantidad mínima de encuestados.

$$\textbf{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \boxed{\frac{N*(\alpha_c*0{,}5)^2}{1+(e^2*(N-1))}} =$$

Donde:

N: Tamaño de la población (universo)

e: Margen de error

α_c: Valor del nivel de confianza (varianza)

Para determinar el tamaño de muestra, se tomarán los siguientes valores para las variables antes mencionadas.

α_c = 95 %

e = 5%

N = 25

Los resultados de la fórmula aplicada indican un total de 24 representantes a los que se les debe realizar la encuesta. Sin embargo, consideramos que 25 representantes de las empresas mencionadas en la tabla 7 nos permitirá tener un encuestado de cada organización y de esta forma elaborar un análisis más preciso. Asimismo, el perfil

profesional de los encuestados será profesionales con cargo ejecutivo de las áreas de finanzas, contabilidad u operaciones, y que pertenezcan a los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar.

Tabla 7

Relación de la muestra de los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar

N°	RUC	Razón social	N° Representantes
1	20600473531	PERU CARGO LINE S.A.C.	1
2	20255154479	BEAGLE SHIPPING S.A.	1
3	20521754886	PARTNERS LOGISTICS PERU S.A.C.	1
4	20601410398	TIBA CARGO PERU S.A.C.	1
5	20505327552	SYL CARGO S.A.	1
6	20602031188	HUB PERU CARGO S.A.C.	1
7	20554893784	CRAFT MULTIMODAL PERU S.A.	1
8	20538551300	TANDEM GLOBAL LOGISTICS PERU S.A.C.	1
9	20521890712	PIRAMIDE CARGA S.A.C.	1
10	20556594512	CARGOCORP S.A.C.	1
11	20516580781	BROKMAR LOGISTICS S.A.C.	1
12	20456221859	DEUGRO PERU S.A.C.	1
13	20521174961	INTERNATIONAL FORWARDER S.A.C.	1
14	20377066635	A. HARTRODT PERU S.A.C.	1
15	20425332466	SENATOR INTERNATIONAL PERÚ S.A.C.	1
16	20555390140	MARINE CARGO LOGISTICS S.A.C.	1
17	20601301629	LOGWIN AIR + OCEAN PERU S.R.L.	1
18	20603375565	GASTALDI PERU S.A.C.	1

19	20268512544	ALEXIM PERU S.R.L.	1
20	20505074247	ANDINA FREIGHT S.A.C.	1
21	20600806786	LATINOCARGO S.A.C.	1
22	20510957823	CONSORCIO LOGISTICO MULTIMODAL S.A.C.	1
23	20607782301	ESTELA SHIPPING PERU S.A.C.	1
24	20604272531	LOGISTIC TRADE PERU S.A.C.	1
25	20607662348	CARGOFLEX S.A.C.	1

Nota: Lista de agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar que presentan póliza de seguro vigente. Adaptado de "Elaboración propia basado en la información del MTC al 31 de diciembre del 2021", 2021.

CAPÍTULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Desarrollo de la entrevista a profundidad

Las entrevistas a profundidad serán realizadas a profesionales experimentados en empresas de agentes de carga internacional del Perú, específicamente de las áreas de contabilidad, finanzas y operaciones, mencionados en el capítulo anterior. A continuación, se detallarán las respuestas de los expertos en la materia.

Entrevista 1

Nombre del entrevistado: Eduardo Bueno Pullin

Ocupación: Gerente de Operaciones desde el año 2007 y presidente de la Asociación de Agentes de Carga y Consolidadores Internacionales del Perú (AACCI PERÚ). Posee más 26 años de experiencia en comercio exterior.

Empresa: Saco Shipping S.A.C

1. ¿Qué retos comerciales y financieros ha afrontado como empresa y como sector en el periodo del COVID-19?

   Con respecto a los retos comerciales, considero que el COVID-19 agravo la importación y exportación de ciertos productos, sobre todo los primeros 6 seis meses, debido a las medidas que tomaron los diversos países para contrarrestar el virus. Esto ocasionó al rompimiento abrupto de la cadena de suministro. Asimismo, al menos para la empresa en la que laboro, en su peor momento, se registró una caída del 30% o 35% de las ventas y hoy debe haberse recuperado en un 20%, pero si hubo varias organizaciones que estuvieron en riesgo de quiebra. Por ende, el impacto del Covid-19 en las operaciones de los agentes de carga depende del tipo de mercancía que mueven los clientes con los que trabajan o el nicho de mercado al que se dirigen.

2. Durante la crisis sanitaria, ocasionada por el COVID-19, ¿sufrieron cambios en las relaciones comerciales con sus proveedores?

   Las relaciones comerciales con los proveedores se pusieron tensas por todo lo indirecto que el COVID-19 generó y sigue generando actualmente, pero a menor escala. Por ejemplo, no había espacio para exportar o importar y si lo había estaba muy caro, niveles nunca alcanzados por el flete del transporte internacional. Este servicio es esencial para transportar la mercancía fuera y dentro del país. Por ello, las relaciones comerciales con los proveedores se vieron afectadas. Asimismo, consideró que esta situación seguirá e incluso podría empeorar, debido a lo que está sucediendo en Ucrania.

3. ¿Cuáles son los principales componentes financieros de la empresa que se han visto afectados en los periodos 2020 - 2021 o de la pandemia?

   En mi opinión, el impacto va a depender en cómo se maneje las finanzas de la compañía. En el caso de Saco Shipping, los clientes que tienen crédito no superan el 30% de los ingresos de la empresa. Por ende, a pesar de que durante la pandemia muchos de ellos tuvieron dificultades para pagar, no llegaron a niveles críticos. Esto se debe a que tenemos una buena política de crédito tanto para los clientes como los proveedores y, sobre todo, tenemos un buen respaldo financiero que nos ayudó a salir a delante durante esos momentos difíciles. Sin embargo, por la asociación que presido, te puedo comentar que si hubo casos de agentes de carga que paralizaron sus operaciones.

CONCENTRACIÓN DE PROVEEDORES

4. ¿Considera usted que una cantidad reducida de proveedores estratégicos incrementa el poder de negociación de los proveedores? ¿Por qué?

Depende de la estratégica que quiera aplicar o que esté utilizando la organización. En mi opinión, en un principio era beneficioso trabajar con varios almacenes, ya que estos proveedores se esforzaban por brindarnos un buen servicio y nos otorgaban mejores condiciones, con el objetivo de tener mayor participación con ellos. Sin embargo, con el paso de los años, la empresa decidió trabajar solo con uno de ellos porque nos dan mayor prioridad y tenemos más influencia dentro de las decisiones de ese almacén, ya sean operativas, comerciales, entre otros. En este caso, yo considero que para la empresa Saco Shipping S.A.C., el poder de negociación de los proveedores es menor cuando se les otorga mayor volumen o continuidad de operaciones.

COSTO DE CAMBIO DE PROVEEDOR

5. ¿Considera usted que son altos los costos de cambiar un proveedor estratégico? ¿Cuáles serían esos costos?

Sí son elevados, hablando operativamente, dado que es un costo que no se percibe o al menos que no se factura. A pesar de que un nuevo proveedor iguale o mejore las condiciones económicas que tu proveedor habitual te ofrece, el costo de cambio, en este caso el de aprendizaje, es elevado porque se necesitará tiempo para adaptarse a la nueva forma de trabajo. Por ejemplo, sistemas, procesos, personas de contacto, entre otros. Asimismo, este tiempo de adaptación puede conllevar a errores que pueden ser costosos para la organización, como, por ejemplo, la pérdida del cliente.

DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO DEL PROVEEDOR

6. ¿Considera usted que la diferenciación de servicio otorgado por los proveedores es un factor que ayuda les a mejorar su posicionamiento en el mercado de los agentes de carga internacional?

Definitivamente sí, porque el agente de carga al ser un operador logístico invisible depende los servicios que brinden sus proveedores. Entonces para que no pierdan volumen con nosotros su servicio debe ser el mejor, el más eficiente, entre otras cualidades. De esta manera, Saco Shipping S.A.C. también se beneficia de ello, ya que evitamos la pérdida del cliente y nos recomiendan con otros. En mi opinión, el almacén aduanero y el transportista internacional son proveedores importantes. El primero porque se encarga de custodiar la carga de manera física y el segundo porque mueve la mercancía hacia el lugar de destino. Por ende, su servicio debe ser diferenciado, siendo la confiabilidad su principal cualidad.

GESTIÓN FINANCIERA

7. En su opinión, ¿Considera importante una eficiente gestión financiera en las empresas del sector bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?

Sí es muy importante. Puedes tener el mejor servicio, profesionales o una gran cantidad de clientes, pero si no te sabes manejar financieramente, lo más probable es que el riesgo de quiebra sea mayor, y esto aplica para todo tipo o tamaño de empresa. Asimismo, considero que se debe monitorear frecuentemente las finanzas y se debe tener personal de confianza, dado que la gestión financiera es un factor crítico en una organización.

LIQUIDEZ

8. En su opinión, ¿Los costos de un posible cambio de un proveedor estratégico puede afectar la liquidez de su empresa? ¿Por qué?

Sí, afecta, siempre y cuando estos sean elevados. En el caso de un agente de carga, el costo de aprendizaje o de adaptación es elevado al cambiar de proveedor, y si se

llega a cometer un error critico durante ese proceso que conlleve a la perdida de cliente, si afecta la liquidez, sobre todo si es un cliente importante.

RENTABILIDAD

9. ¿Cree usted que la diferenciación de servicios del proveedor impacte en los indicadores de rentabilidad de su empresa, considerando estar bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?

   Sí, el valor diferenciado que otorgan los proveedores siempre es beneficioso para las empresas, ya que ello ayuda a brindar un mejor servicio al cliente. Sin embargo, en tiempos como este o en contextos pandémicos, es más complicado porque el servicio que brindan los proveedores se paralizó, y no necesariamente porque es un mal proveedor, sino por el contexto en el que nos encontramos.

RIESGO FINANCIERO

10. ¿Considera usted que la concentración de proveedores influye en el riesgo financiero de las empresas de agente de carga internacional, en el contexto del COVID-19? ¿Por qué?

    Considero que en el caso de Saco Shipping no influye mucho, porque si se tiene procedimientos claros a nivel de cobranzas, pago a proveedores, entre otros, se evitaría cualquier escenario desfavorable para la empresa. Sin embargo, estos deben ser revisados y ejecutados frecuentemente.

RECOMENDACIONES

11. ¿Qué recomendaciones brindaría usted para mejorar la negociación con los proveedores y que impacte de manera positiva en la gestión financiera de su empresa?

Principalmente considero que el volumen y la puntualidad en el cumplimiento de los pagos mejora la negociación con los proveedores. Tener una imagen de empresa sólidamente financiera ayuda mucho frente a tus suministradores y te da mayor credibilidad.

Entrevista 2

Nombre del entrevistado: Carlos José Tolentino Béjar

Ocupación: Contador, auditor y asesor independiente, con 5 años de experiencia en agentes de carga internacional.

Empresa: Estudio Tolentino & Asociados

1. ¿Qué retos comerciales y financieros han afrontado los agentes de carga en el periodo del COVID-19?

   Uno de los principales problemas que tuvo que afrontar los agentes de carga internacional fueron el alza de los costos de transporte y la falta de naves debido a que las restricciones sanitarias. Ello ocasionó que las empresas trabajan por debajo de su capacidad, y a su vez genero cuellos de botella en la cadena de suministro.

2. Durante la crisis sanitaria, ocasionada por el COVID-19, ¿sufrieron cambios con las relaciones comerciales con sus proveedores?

   Sí, se tuvo que solicitar mayores días de pago a los proveedores ya que la mercancía de los clientes no estaba llegando en las fechas pactadas. Ello a nosotros nos generaba un retraso en las cobranzas y reducía nuestro capital de trabajo para futuras operaciones.

3. ¿Cuáles son los principales componentes financieros de los agentes de carga que se han visto afectados en los periodos 2020 - 2021 o de la pandemia?

Considero que los principales componentes financieros que fueron afectados son: la cuenta de Caja y Bancos, Cuentas por cobrar cliente, Cuenta por cobrar diversos y cuentas por pagar proveedores.

CONCENTRACIÓN DE PROVEEDORES

4. ¿Considera usted que una cantidad reducida de proveedores estratégicos incrementa el poder de negociación de los proveedores? ¿Por qué?

   Bueno, dicen que el mucho abarca poco aprieta, pero desde mi punto de vista el tener pocos proveedores estratégicos incrementa la confianza de trabajar de manera rápida y práctica, pero es un arma de doble filo cuando ellos cambia las reglas del juego te ves afectado, creo que siempre se debe tener un reemplazo oportuno.

COSTO DE CAMBIO DE PROVEEDOR

5. ¿Considera usted que son altos los costos de cambiar un proveedor estratégico? ¿Cuáles serían esos costos?

   Los costos de cambiar un proveedor no necesariamente son elevados, si se escoge al reemplazo correcto, incluso se puede lograr ahorros. Sin embargo, considero que si se invertirá en tiempo para ubicar al correcto y para que este nuevo proveedor y la empresa se adapten a la nueva forma de trabajo.

DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO DEL PROVEEDOR

6. ¿Considera usted que la diferenciación de servicio otorgado por los proveedores es un factor que les ayuda a mejorar su posicionamiento en el mercado de los agentes de carga internacional?

   Sí, pues mientras mejores servicios otorguen, mejor podremos prestar el servicio como agente de carga a los clientes. Asimismo, nos vamos a sentir a gusto al trabajar

con este proveedor y al ser más confiable, es muy probable que se le otorgue mayor volumen de operaciones.

GESTIÓN FINANCIERA

7. En su opinión, ¿Considera importante una eficiente gestión financiera en las empresas del sector bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?

   En mi opinión, considero que la gestión financiera es muy importante en una empresa, más aún en tiempo de crisis ya que ello permite salvar la vida la organización. En el contexto del COVID-19 lo principal fue la estrategia financiera, debido a que, el no saber administrar los recursos podría terminar con la liquidez de la compañía.

LIQUIDEZ

8. En su opinión, ¿Los costos de un posible cambio de un proveedor estratégico puede afectar la liquidez de su empresa? ¿Por qué?

   Considero que todo depende de que se escoja correctamente al reemplazo del proveedor estratégico, los costos pueden ser altos como no, pero siempre se trata de que sea el menor impacto.

RENTABILIDAD

9. ¿Cree usted que la diferenciación de servicios del proveedor impacta en los indicadores de rentabilidad de los agentes de carga, considerando estar bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?

   Sí, porque cuando los proveedores nos otorgan una mejor calidad de servicio, mayor será la posibilidad de incrementar clientes y tarifas. En consecuencia, ello aumentará las ratios de rentabilidad.

RIESGO FINANCIERO

10. ¿Considera usted que la concentración de proveedores influye en el riesgo financiero de las empresas de agente de carga internacional, en el contexto del COVID-19? ¿Por qué?

    En mi opinión, tener una mayor cantidad de proveedores puede ayudarte a evaluar mejor los precios. Sin embargo, también considero que teniendo un buen acuerdo con tu socio estratégico se puede lograr mejores costos para la compañía.

RECOMENDACIONES

11. ¿Qué recomendaciones brindaría usted para mejorar la negociación con los proveedores y que impacte de manera positiva en la gestión financiera de los agentes de carga internacional?

    En mi opinión, recomendaría como primer punto que se debe tener la información contable y financiera al día, con ello ver cuál es la rentabilidad, y con estos resultados conversar con el proveedor estratégico, y serle claro siempre, como digo siempre: "los resultados se dicen mirando a los ojos". En segundo lugar, considero que se debe tener una buena gestión de cobranzas, porque no es lo mismo vender y ganar, la ganancia solo se hace tangible cuando las cuentas por cobrar se convierten en efectivo o su equivalente.

<u>Entrevista 3</u>

Nombre del entrevistado: Luis Chía Gonzales

Ocupación: Gerente general, con especialización en administración y finanzas, con más de 9 años de experiencia en el sector.

Empresa: International 4pl cargo S.A.C.

1. ¿Qué retos comerciales y financieros han afrontado los agentes de carga en el periodo del COVID-19?

   Con respecto a los retos comerciales, el COVID-19 cambio un poco la forma en como trabajamos con nuestros clientes. Al trabajar nosotros con licitaciones, antes de la pandemia podíamos ofrecer un tarifario plano al cliente; sin embargo, con la llegada de este virus todo, los costos, principalmente el del flete, empezaron a fluctuar a niveles nunca imaginados. Ante ello, tuvimos que presentar nuevas cotizaciones para cada licitación con la se trabajaría y ya ellos decidían si les convenía o no. Este suceso del flete conllevo a que muchas empresas logísticas no pudieran subsistir, debido que necesitaban mayor capital de trabajo para realizar sus operaciones. Además, otro reto comercial son los pocos espacios que había en las navieras y aerolíneas. Ello ocasionó un retraso en nuestras operaciones y sobrecostos que el cliente a veces no quiere asumir. Con respecto a los retos financieros, considero que el COVID-19 afecto principalmente nuestras cobranzas, pagos y capital de trabajo. Al retrasarse nuestras operaciones no podíamos cobrarle al cliente y eso significado menos efectivo disponible para pagarle al proveedor. Sin embargo, el préstamo del programa Reactiva Perú nos ayudó mucho en esta situación.

2. Durante la crisis sanitaria, ocasionada por el COVID-19, ¿sufrieron cambios con las relaciones comerciales con sus proveedores?

   En el caso de nosotros no muchos en realidad, si bien es cierto hubo muchos atrasos con nuestras operaciones y tarifas de fletes elevadísimas que nos generaron sobrecostos, pero todo ello era propio del contexto en el que nos encontramos. Uno de los principales cambios que pude notar fue la digitalización en los procesos con algunos de ellos. Esto fue beneficioso para nosotros porque teníamos la información en menor tiempo. Otros de los cambios fue que al inicio de la pandemia algunos de

los proveedores nos recortaron los días de crédito, de 30 días a 15 días y con otros era incluso al contado. Ello perjudicaba nuestra caja para futuras operaciones, así como la relación con el proveedor, ya que al no cancelarle puntual bloqueaban nuestras operaciones con ellos.

3. ¿Cuáles son los principales componentes financieros de los agentes de carga que se han visto afectados en los periodos 2020 - 2021 o de la pandemia?

   Considero que afecto nuestras estructuras de financiamiento principalmente con respecto al flete. Por ejemplo, antes de la pandemia la tarifa de este servicio en una naviera promediaba los 1,500 dólares y durante este contexto llego a casi 10,000 dólares. En consecuencia, nuestros flujos se vieron comprometidos en un momento, ya que después el préstamo del Reactiva Perú nos ayudó mucho en esta situación. En el caso de cuentas a nivel de estados financieros considero que son: caja y bancos, las cuentas por cobrar y pagar, así como los costos de ventas. En el caso de las ventas, te podría decir que, si hubo una caída por lo menos en el primer semestre del 2020, sin embargo, ya casi el último cuatrimestre nuestras operaciones se normalizaron y como el precio del flete aumento nuestras cobranzas también era mayores.

CONCENTRACIÓN DE PROVEEDORES

4. ¿Considera usted que una cantidad reducida de proveedores estratégicos incrementa el poder de negociación de los proveedores? ¿Por qué?

   En mi opinión considero que sí, porque al haber menos alternativas en el mercado tienen mayor influencia sobre nosotros. Por ejemplo, cómo te comenté en el tiempo de la pandemia algunos de los proveedores te prestaban el servicio al contado, de lo que antes normalmente era crédito. Actualmente, te puedo decir que esta situación ya no se ha dado, o por lo menos con nosotros ya no.

COSTO DE CAMBIO DE PROVEEDOR

5. ¿Considera usted que son altos los costos de cambiar un proveedor estratégico? ¿Cuáles serían esos costos?

   Considero que sí, porque no tienes la confianza que hay con tu proveedor habitual. Ello genera cierto riesgo que puede ser perjudicial para la empresa, como lo es la pérdida del cliente o tener mala reputación en el mercado. Por ejemplo, una de las cosas que nosotros vemos en un proveedor es que tenga los procedimientos BASC, ya que esta certificación significa que sus procesos son seguros y que no tienen ningún vínculo con actividades ilícitas. Asimismo, considero que si uno decide cambiarse de proveedor también debe considerar el hecho de que puede perder los beneficios que ellos te otorgan. Por ejemplo, cuando ya tienes una relación de años con el proveedor, hablando específicamente en el tiempo de la pandemia, había una mayor compresión por parte de ellos con respecto a sus pagos. En mi opinión, los costos por cambiar de proveedor son: el costo de aprendizaje, el de confianza y el de los beneficios que te otorgue.

DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO DEL PROVEEDOR

6. ¿Considera usted que la diferenciación de servicio otorgado por los proveedores es un factor que les ayuda a mejorar su posicionamiento en el mercado de los agentes de carga internacional?

   Considero que sí y no sólo en el posicionamiento del proveedor sino también nuestro, ya que son nuestro reflejo, es decir a través de ellos nosotros podemos llevar a cabo nuestras operaciones, y si ellos otorgan un buen servicio, sin contratiempos y errores, nuestros clientes se sentirán satisfechos y nos recomendarán, y a su vez tendremos operaciones más frecuentes con ellos.

GESTIÓN FINANCIERA

7. En su opinión, ¿Considera importante una eficiente gestión financiera en las empresas del sector bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?

   Considero que sí es muy importante y para que sea eficiente hay que conocer cuáles son nuestras fortalezas, debilidades, entre otros aspectos. También, hay que saber cómo utilizar o distribuir los recursos que tiene la organización, es decir tener todo bien estructurado a nivel de costos, gastos, entre otros, ya que al tener una buena visibilidad de lo que pasa en la empresa nos permitirá salir victoriosamente de la situación o la crisis en la que nos encontramos.

LIQUIDEZ

8. En su opinión, ¿Los costos de un posible cambio de un proveedor estratégico puede afectar la liquidez de su empresa? ¿Por qué?

   En mi opinión considero que sí puede afectar, aunque dependiente de las condiciones que haya acordado con ellos. Por lo general, todos los proveedores te otorgan unos ciertos días de crédito, sin embargo, cuando es primera vez que se trabaja con ellos, suelen pedir que se trabaje al contado, hasta que se genere una confianza con ellos. Esta situación definitivamente va a tener un impacto negativo en la liquidez de la empresa.

RENTABILIDAD

9. ¿Cree usted que la diferenciación de servicios del proveedor impacta en los indicadores de rentabilidad de los agentes de carga, considerando estar bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?

   En mi opinión, considero que sí impacta. Por ejemplo, si para un proyecto piloto yo decido contratar a cierto proveedor y su servicio es malo para el cliente, esta

operación no va a prosperar y nosotros vamos a terminar perdido al cliente. Ello se traduce en menos ventas y por lo tanto nuestros indicadores de rentabilidad disminuirán. En contraste, si el proveedor realizar un buen servicio y sus costos son los adecuados ganaremos nuevas operaciones con este cliente.

RIESGO FINANCIERO

10. ¿Considera usted que la concentración de proveedores influye en el riesgo financiero de las empresas de agente de carga internacional, en el contexto del COVID-19? ¿Por qué?

    En mi opinión, sí podría influir dado que si trabajas con uno o dos proveedores solo tienes la noción de mercado de ellos, entonces estas como cegado a sus condiciones, es decir, si ellos deciden reducir tu crédito con ellos, vas a terminar aceptando porque no tienes otras alternativas y aparte porque no conoces cuales son las condiciones de los otros proveedores. En nuestro caso, trabajamos en promedio con 5 y 6 proveedores por servicio, ello nos permite, por ejemplo, en el caso de fletes, tener un abanico de ofertas que nos ayuda a ser más competitivos frente al cliente.

RECOMENDACIONES

11. ¿Qué recomendaciones brindaría usted para mejorar la negociación con los proveedores y que impacte de manera positiva en la gestión financiera de los agentes de carga internacional?

    En mi opinión, considero que es muy importante generar confianza a los proveedores y esto se puede lograr principalmente al pagarles puntualmente, y en caso no podamos por un tema de flujos o cobranzas, ser totalmente transparentes con ellos. De esta manera, se espera que ellos sean más comprensivos con nuestra situación y viceversa. Asimismo, el volumen de carga es un factor crucial en la negociación con

los proveedores, ya que nos permite tener mayor peso al momento de negociar ciertas condiciones con ellos y su vez los proveedores podrán ampliar su cartera de cobranza.

4.2 Desarrollo de la encuesta

La encuesta del presente trabajo de investigación consta de 22 premisas, las cuales fueron aplicadas a 25 profesionales de las empresas seleccionadas en nuestra muestra, detalladas en el capítulo anterior. Estos expertos profesionales desempeñan cargos ejecutivos y poseen experiencia en las áreas de finanzas, contabilidad y operaciones de las empresas de agente de carga. Asimismo, el cuestionario se encuentra dividido de acuerdo con las dimensiones establecidas para este estudio de investigación, las cuales son: concentración de proveedores, diferenciación del servicio del proveedor, costos de cambio de proveedor, liquidez, rentabilidad y riesgo. Además, se ha utilizado la escala de Likert, que presenta 5 niveles, la cual permite calificar de acuerdo con la conformidad o disconformidad del encuestado. Cabe resaltar que el cuestionario fue validado por un experto del sector comercio exterior y con conocimientos administrativos y financieros de los agentes de carga internacional. A continuación, se detallarán los resultados de cada una de las premisas de la encuesta.

(Continúa en la siguiente página)

✓ **<u>Poder de negociación de los proveedores</u>**

Resultados de la premisa 1

P1: El poder de negociación de los proveedores representa la presión y la ventaja que tienen los suministradores para aumentar los costos de sus bienes y servicios, disminuir la calidad y reducir la competencia.

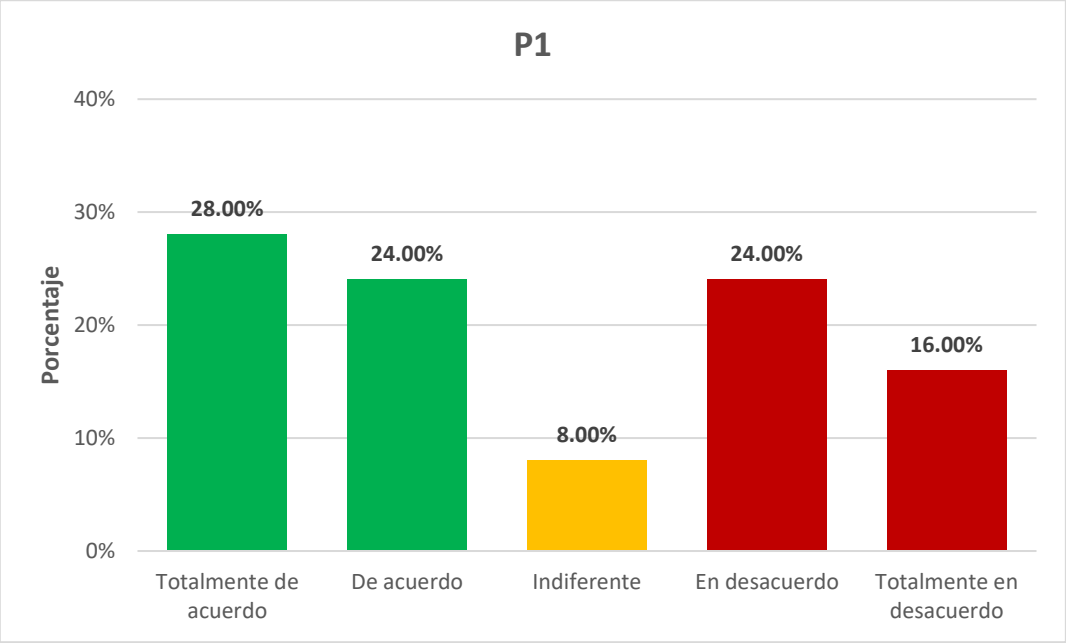

Figura 19: Gráfico de respuesta de la premisa 1.

Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 19* muestra que un total de 52% (24%y 28%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con esta premisa, mientras que un 8% no tiene relevancia estadística en el estudio. Sin embargo, el 40% de los encuestados está en desacuerdo y totalmente en desacuerdo. Por lo tanto, se puede afirmar que el poder de negociación de los proveedores significa que ellos tienen la presión y la ventaja para aumentar los costos de sus bienes y servicios, disminuir la calidad y reducir la competencia.

Resultados de la premisa 2

P2: El poder de negociación de los proveedores permite impactar directamente en los costos de las organizaciones que demandan bienes o servicios.

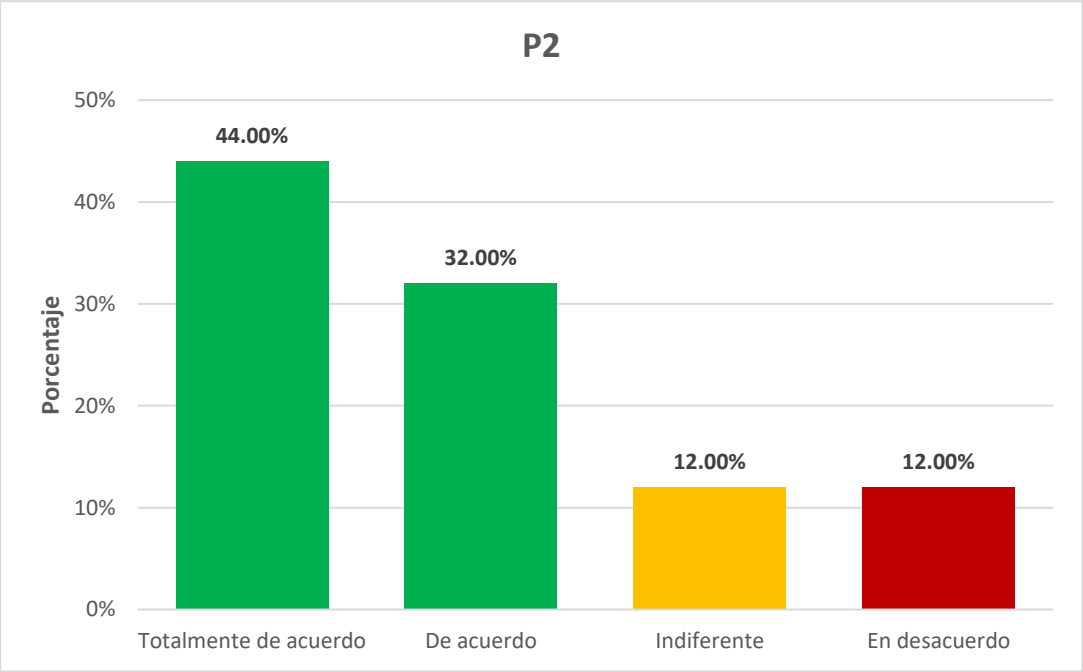

Figura 20: Gráfico de respuesta de la premisa 2.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 20* muestra que un total de 76% (32% y 44%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que el 12% de los encuestados está en desacuerdo. Por lo tanto, se puede afirmar que el poder de negociación de los proveedores permite impactar directamente en los costos de las organizaciones que demandan bienes o servicios.

Resultados de la premisa 3

P3: El poder de negociación de los proveedores depende del nivel de competencia que haya en el sector productivo donde se desenvuelve.

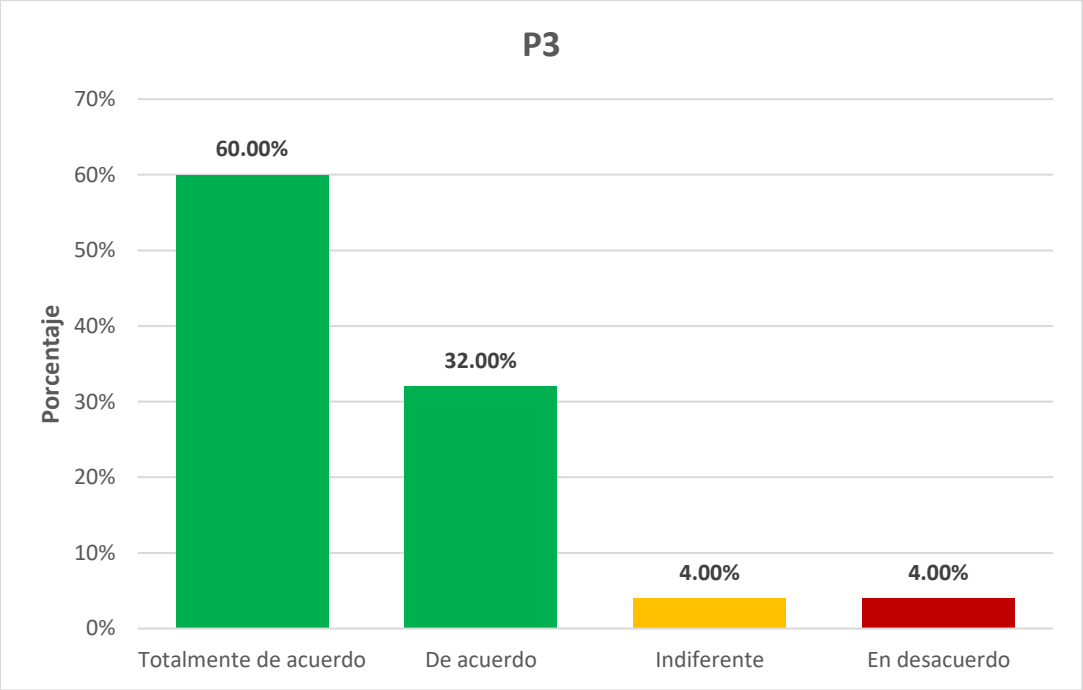

Figura 21: Gráfico de respuesta de la premisa 3
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 21* muestra que un total de 92% (32% y 60%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que un total de 8% de los encuestados se muestra indiferente y en desacuerdo. Por lo tanto, se puede afirmar que el poder de negociación de los proveedores depende del nivel de competencia que haya en el sector productivo donde se desenvuelve.

✓ **<u>Concentración de proveedores</u>**

Resultados de la premisa 4

P4: La concentración de proveedores facilita su poder de negociación debido a la existencia de una cantidad pequeña de suministradores que proveen bienes o servicios.

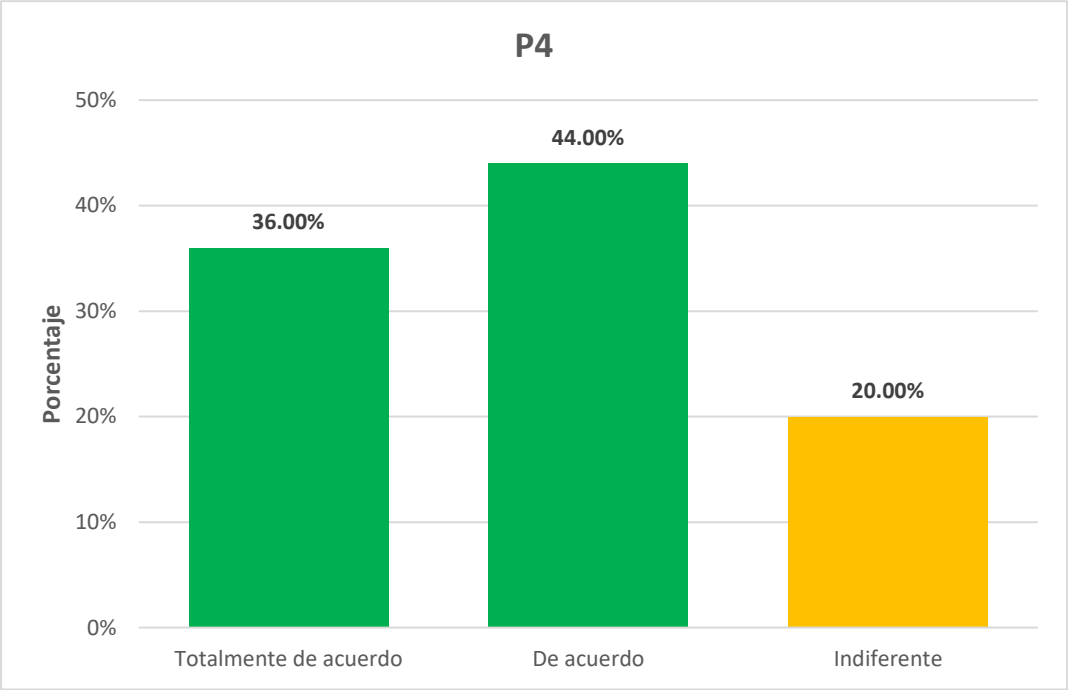

Figura 22: Gráfico de respuesta de la premisa 4.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 22* muestra que un total de 80% (36% y 44%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 20% está indiferente con respecto a esta premisa. Por lo tanto, se puede afirmar la concentración de proveedores facilita o aumenta el poder de negociación de los proveedores debido a la existencia de una cantidad pequeña de suministradores que brindan bienes o servicios.

Resultados de la premisa 5

P5: La alta participación de los proveedores en la industria les permite poseer un mayor poder de negociación.

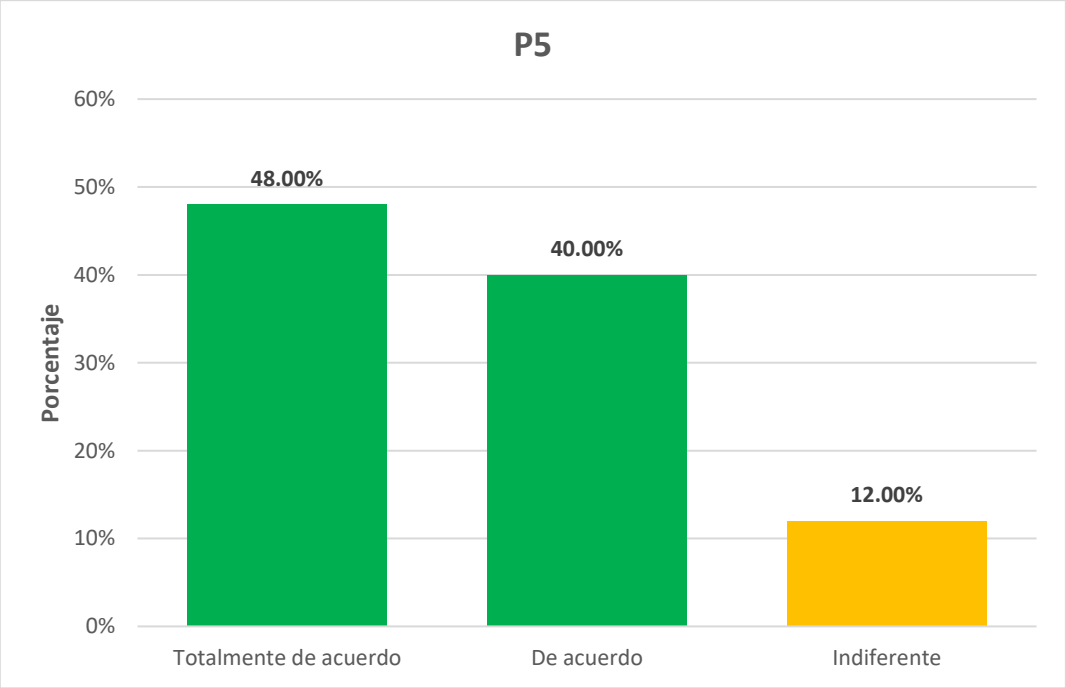

Figura 23: Gráfico de respuesta de la premisa 5.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 23* muestra que un total de 88% (40% y 48%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que el 12% está indiferente. Por lo tanto, se puede afirmar que la alta participación de los proveedores en la industria les permite poseer un mayor poder de negociación frente a los demás participantes del mercado.

✓ **<u>Diferenciación del servicio del proveedor</u>**

Resultados de la premisa 6

P6: La alta calidad de servicio o bien proporcionado permite denotar la diferenciación del servicio prestado por el proveedor.

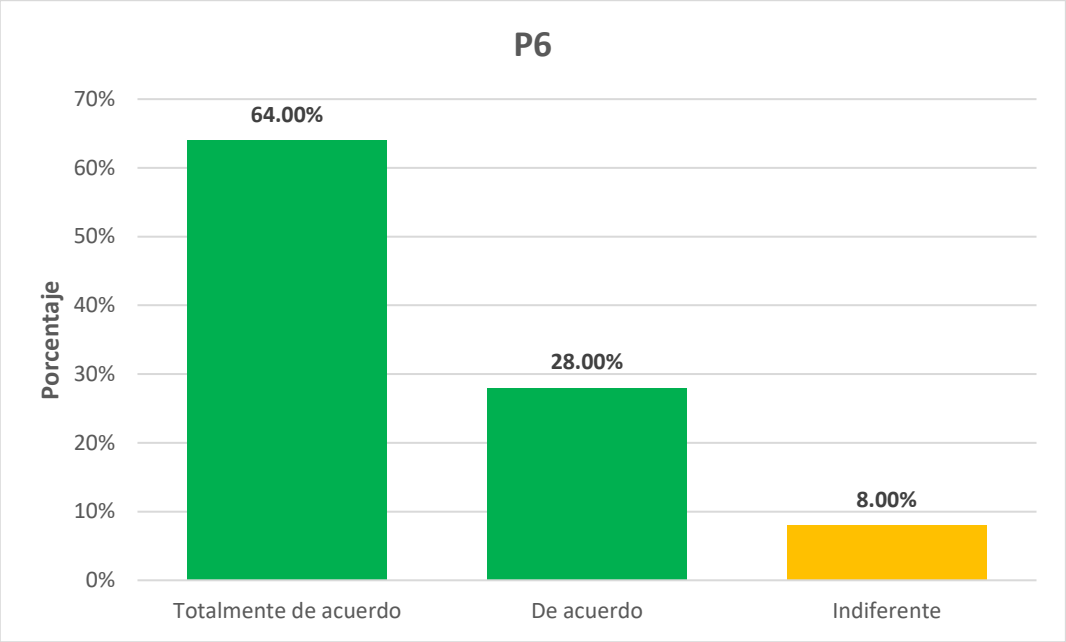

Figura 24: Gráfico de respuesta de la premisa 6.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 24* muestra que un total de 92% (28% y 64%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que el 8% está indiferente y no tiene relevancia estadística en el estudio. Por lo tanto, se puede afirmar la alta calidad de servicio o bien proporcionado permite denotar la diferenciación del servicio prestado por el proveedor.

Resultados de la premisa 7

P7: La diferenciación del servicio que presta un proveedor ayuda a mejorar o mantener su posicionamiento en el mercado.

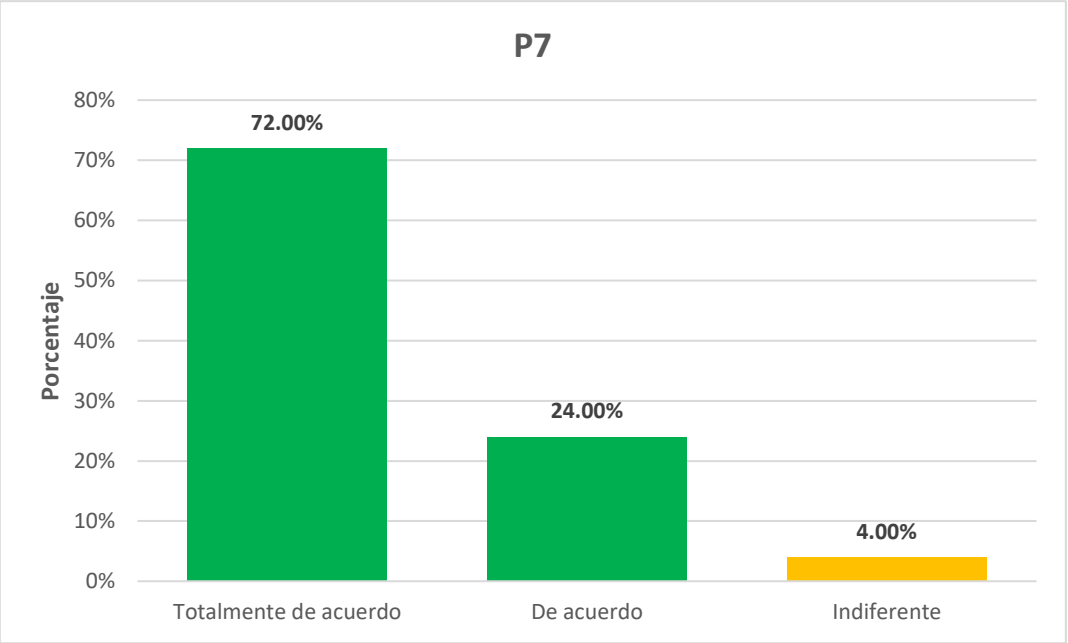

Figura 25: Gráfico de respuesta de la premisa 7.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 25* muestra que un total de 96% (24% y 72%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que el 4% está indiferente y no tiene relevancia estadística en el estudio. Por lo tanto, se puede afirmar la diferenciación del servicio que presta un proveedor ayuda a mejorar o mantener su posicionamiento en el mercado.

Resultados de la premisa 8

P8: La diferenciación de un producto y/o servicio ofrecido por un proveedor reduce el nivel de competencia entre proveedores y aumenta su poder de negociación.

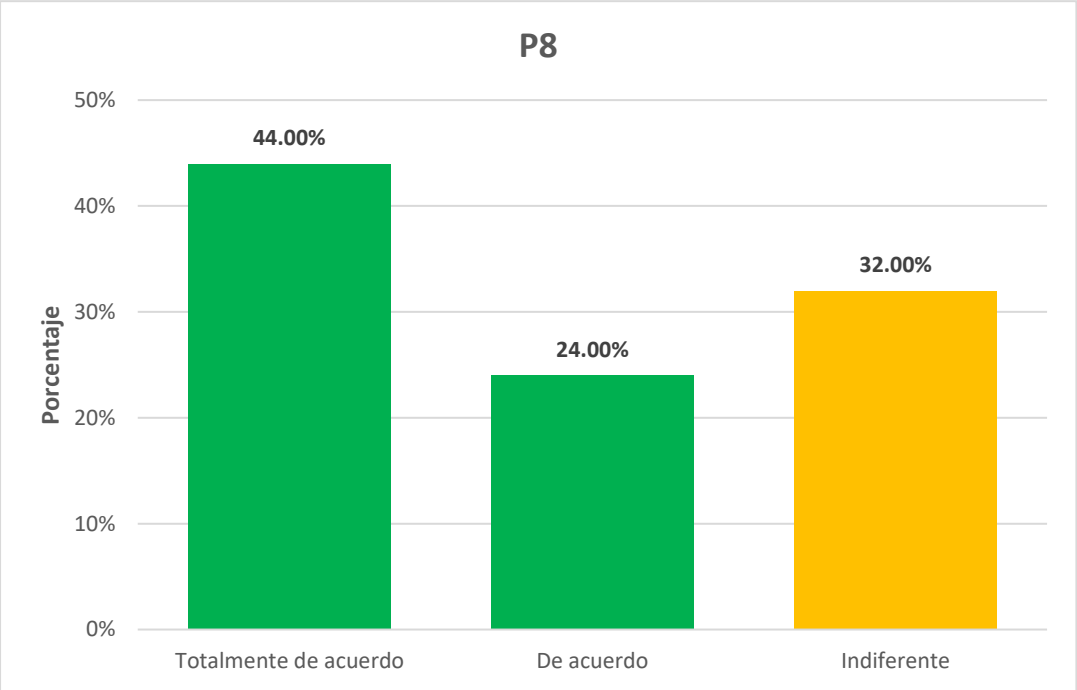

Figura 26: Gráfico de respuesta de la premisa 8
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 26* muestra que un total de 68% (24% y 44%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que el 32% de los encuestados está indiferente. Por lo tanto, se puede afirmar la diferenciación de un producto y/o servicio ofrecido por un proveedor reduce el nivel de competencia entre proveedores y aumenta su poder de negociación.

✓ **<u>Costos de cambio de proveedor</u>**

Resultados de la premisa 9

P9: Depender comercialmente de un limitado número de proveedores genera altos costos de cambio cuando surge un choque de oferta inesperado.

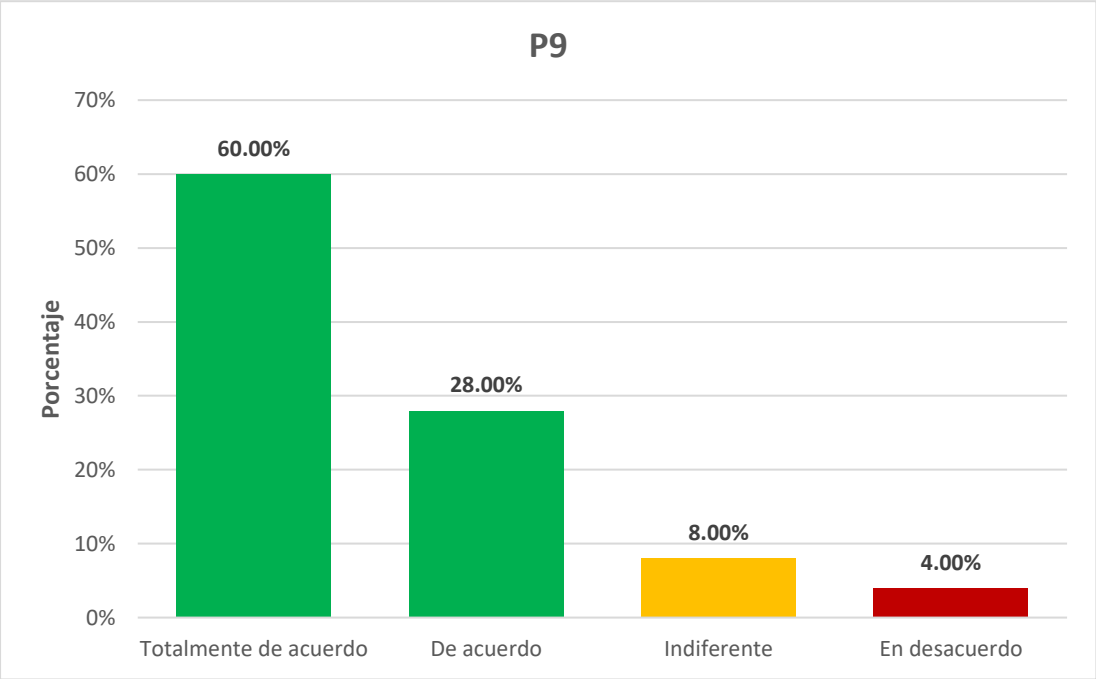

Figura 27: Gráfico de respuesta de la premisa 9
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 27* muestra que un total de 88% (28% y 60%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que un 8% está indiferente. Sin embargo, el 4% de los encuestados está en desacuerdo. Por lo tanto, se puede afirmar que depender comercialmente de un número limitado de proveedores genera altos costos de cambio cuando surge un choque de oferta inesperado.

Resultados de la premisa 10

P10: La falta de disponibilidad de proveedores estratégicos para la prestación de un bien o servicio es una barrera que influye en los costos por cambiar de proveedor.

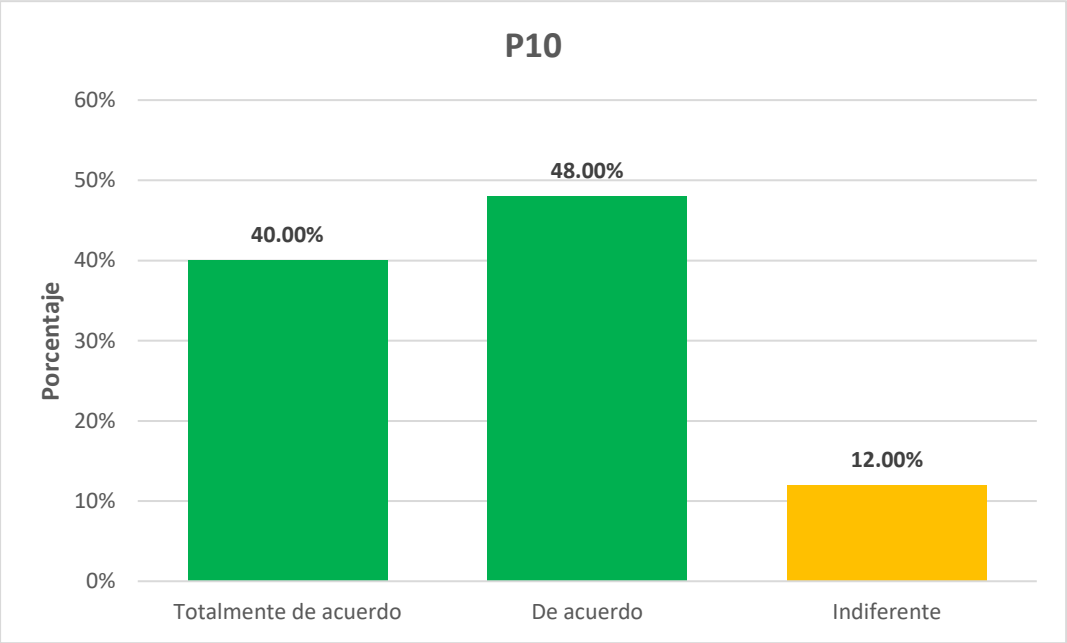

Figura 28: Gráfico de respuesta de la premisa 10.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 28* muestra que un total de 88% (48% y 40%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a esta premisa, mientras que el 12% está indiferente. Por lo tanto, se puede afirmar que la falta de disponibilidad de proveedores estratégicos para la prestación de un bien o servicio es una barrera que influye en los costos por cambiar de proveedor.

Resultados de la premisa 11

P11: Los costos financieros son un desembolso monetario que dificulta el cambio de proveedor.

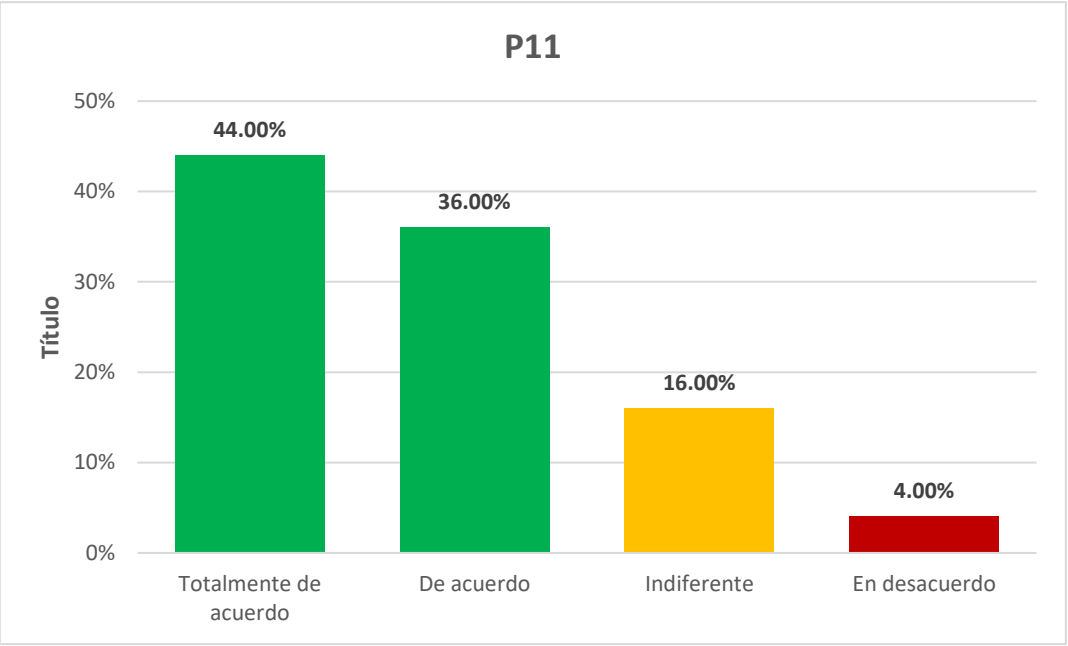

Figura 29: Gráfico de respuesta de la premisa 11.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios:

Según los resultados obtenidos, la *Figura 29* muestra que un total de 80% (36% y 44%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 16% está indiferente con respecto a esta premisa. Asimismo, el 4% de los encuestados está en desacuerdo. Por lo tanto, se puede afirmar que los costos financieros son un desembolso monetario que dificulta el cambio de proveedor.

✓ **<u>Gestión financiera</u>**

Resultados de la premisa 12

P12: La gestión financiera es muy importante porque permite usar de forma racional y eficiente los recursos financieros de una organización.

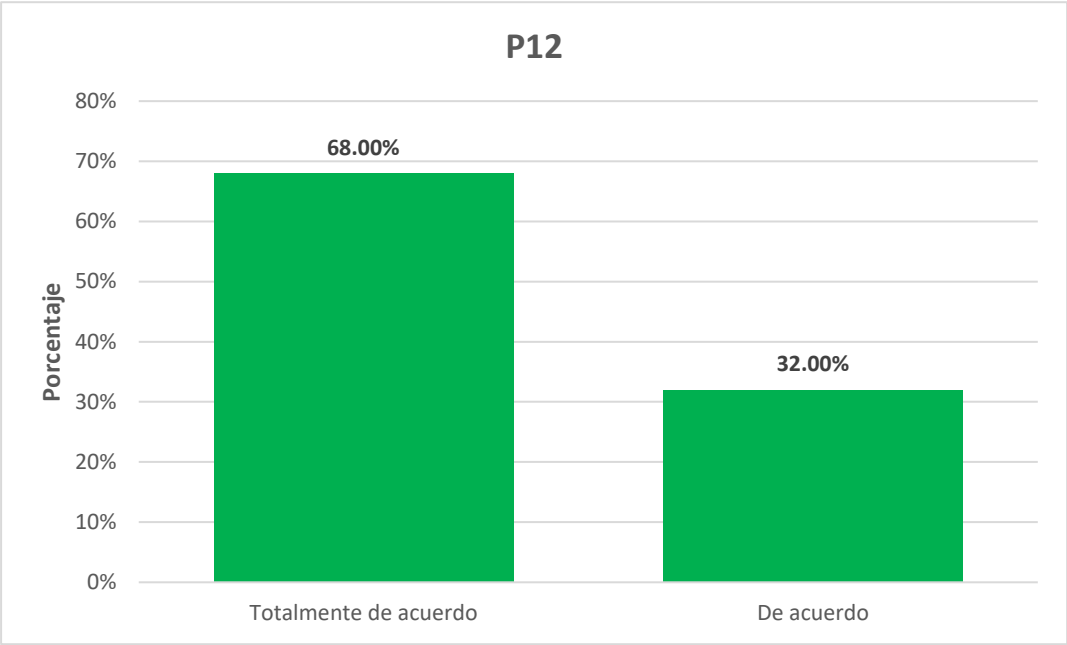

Figura 30: Gráfico de respuesta de la premisa 12.
Adaptado gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 30* muestra que el 32% de los encuestados está de acuerdo y el 68% totalmente de acuerdo, lo que significa que la gestión financiera es muy importante porque permite usar de forma racional y eficiente los recursos financieros de una organización.

Resultados de la premisa 13

P13: La gestión financiera suministra información financiera relevante a los stakeholders sobre el desempeño financiero de la organización, principalmente sobre su rentabilidad y liquidez.

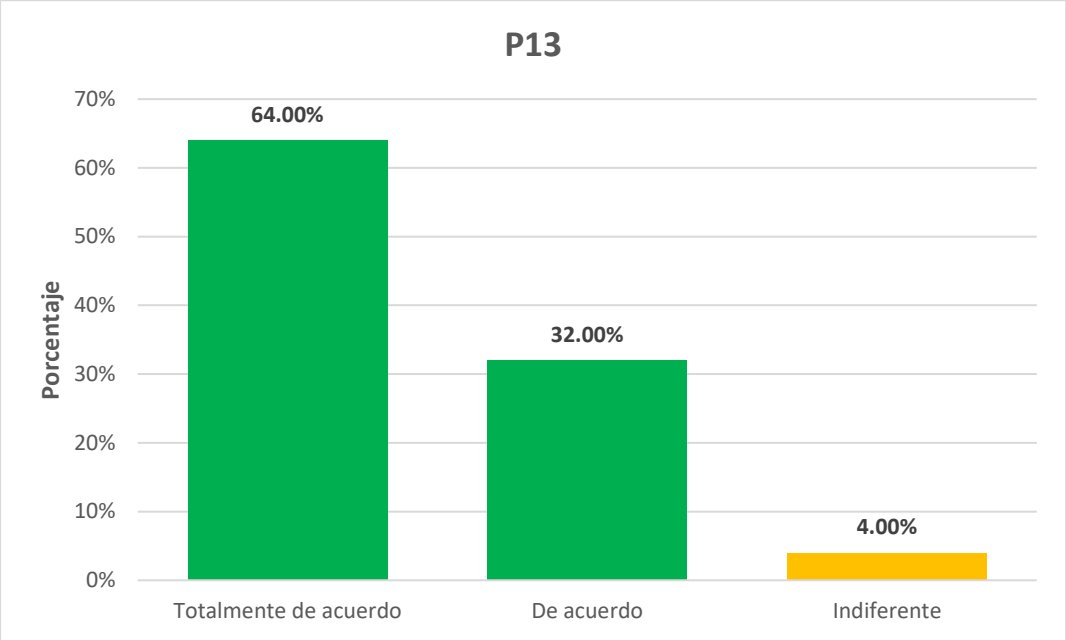

Figura 31:Gráfico de respuesta de la premisa 13.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 31* muestra que un total de 96% (32% y 64%) están de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 4% está indiferente y no tienen relevancia estadística en el estudio. Por lo tanto, se puede afirmar que la gestión financiera suministra información financiera relevante a los stakeholders sobre el desempeño financiero de la organización, principalmente sobre su rentabilidad y liquidez.

Resultados de la premisa 14

P14: En tiempos de crisis, la gestión financiera adquiere un rol protagónico y relevante para garantizar el futuro de la organización, ya que permite realizar un análisis profundo teniendo en cuenta las circunstancias que lo rodea.

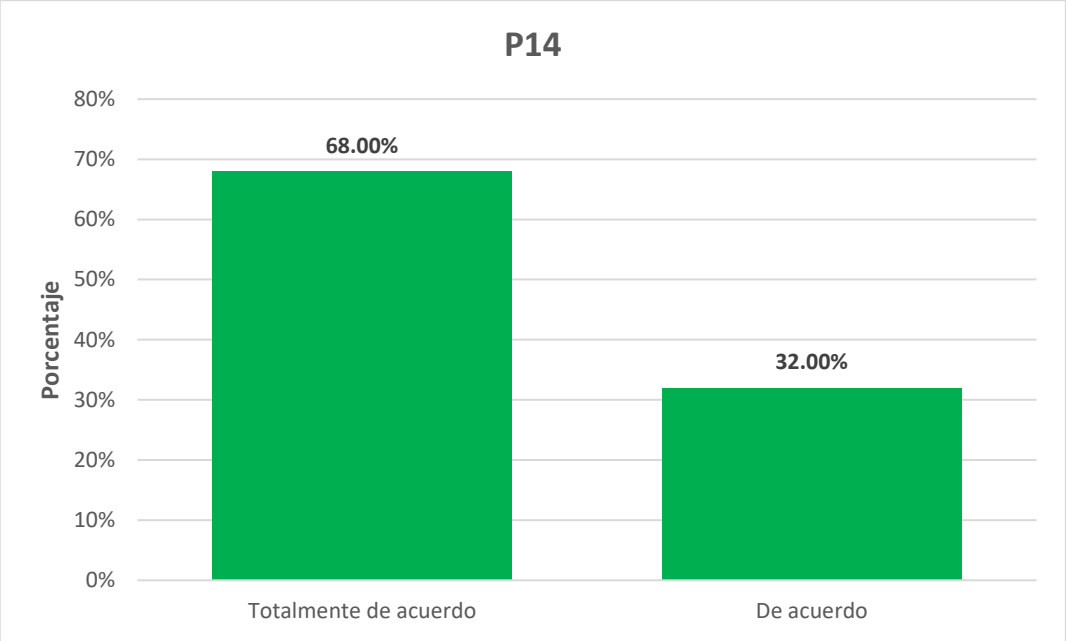

Figura 32: Gráfico de respuesta de la premisa 14.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 32* muestra que el 32% de los encuestados está de acuerdo, mientras que el 68% está totalmente de acuerdo, por lo que se puede afirmar que, en tiempos de crisis, la gestión financiera adquiere un rol protagónico y relevante para garantizar el futuro de la organización, ya que permite realizar un análisis profundo teniendo en cuenta las circunstancias que lo rodea.

✓ **Riesgo**

Resultados de la premisa 15

P15: El riesgo de crédito puede incrementarse debido a la concentración de proveedores en la industria.

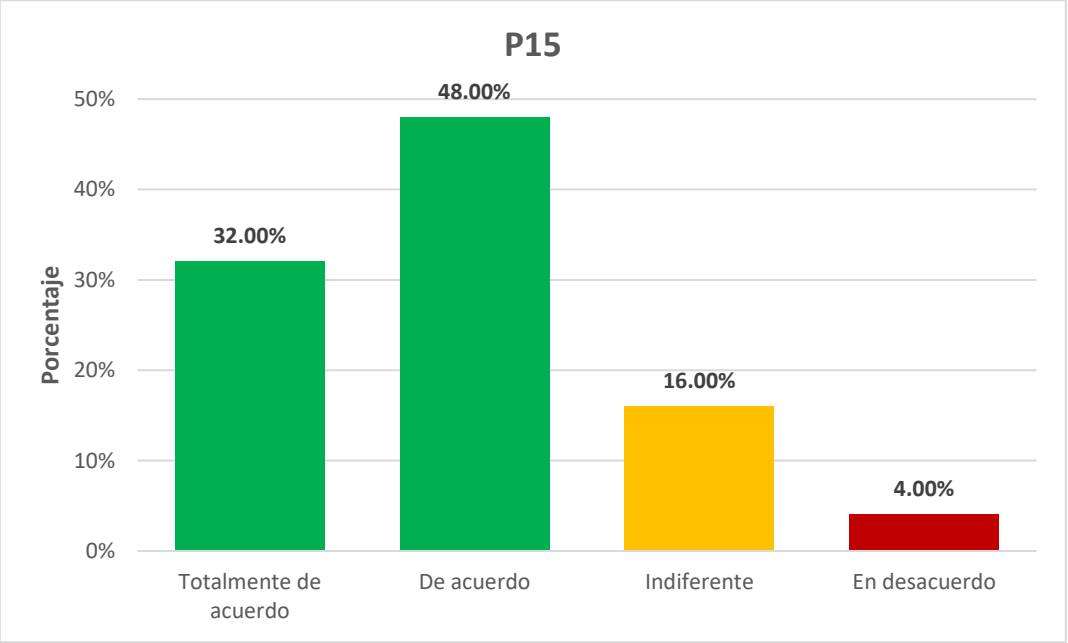

Figura 33: Gráfico de respuesta de la premisa 15.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 33* muestra que un total de 80% (48% y 32%) están de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 16% está indiferente con respecto a esta premisa. Asimismo, el 4% de los encuestados está en desacuerdo. Por lo tanto, se puede afirmar que el riesgo de crédito puede incrementarse debido a la concentración de proveedores en la industria.

Resultados de la premisa 16

P16: Una alta participación en la industria de parte de los proveedores aumenta el nivel de riesgo de liquidez, ya que al tener mayor influencia sobre sus clientes exigirán mejores condiciones de pago.

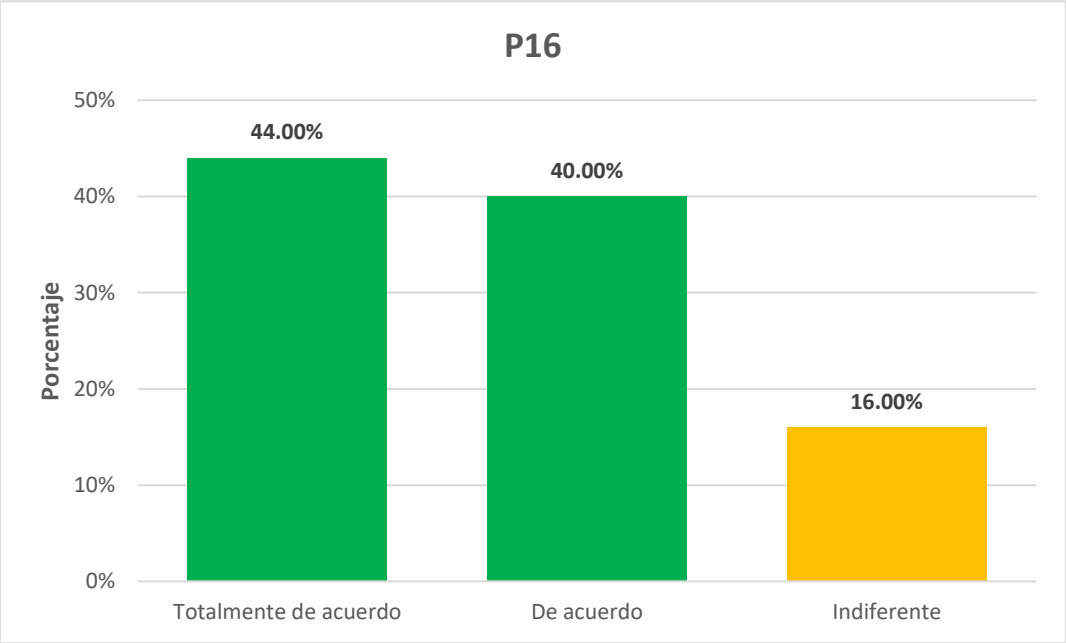

Figura 34: Gráfico de respuesta de la premisa 16.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 34* muestra que un total de 84% (40% y 44%) están de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 16% está indiferente con respecto a esta premisa. Por ende, se puede afirmar que una alta participación en la industria por parte de los proveedores aumenta el nivel de riesgo de liquidez, ya que al tener mayor influencia sobre sus clientes exigirán mejores condiciones de pago.

✓ **Rentabilidad**

Resultados de la premisa 17

P17: La mayor contribución de calidad que el proveedor brinda en su servicio aumenta su poder de negociación pudiendo reducir el margen el bruto de la compañía.

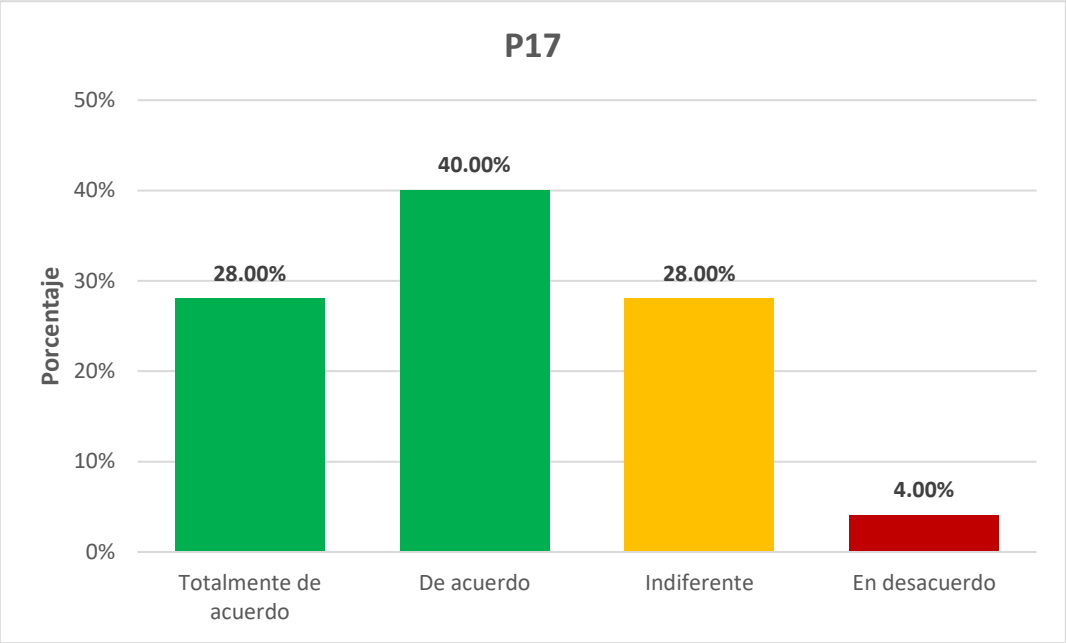

Figura 35: Gráfico de respuesta de la premisa 17.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 35* muestra que un total de 68% (40% y 28%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 28% de los encuestados está indiferente. Asimismo, el 4% está en desacuerdo con respecto a esta premisa. Por ende, se puede afirmar que la mayor contribución de calidad que brindan los proveedores en su servicio aumenta su poder de negociación pudiendo reducir el margen el bruto de la compañía.

Resultados de la premisa 18

P18: La posición de mercado de los proveedores en la industria les permite tener mayor poder de negociación y, por lo tanto, reducir el margen operativo de la empresa.

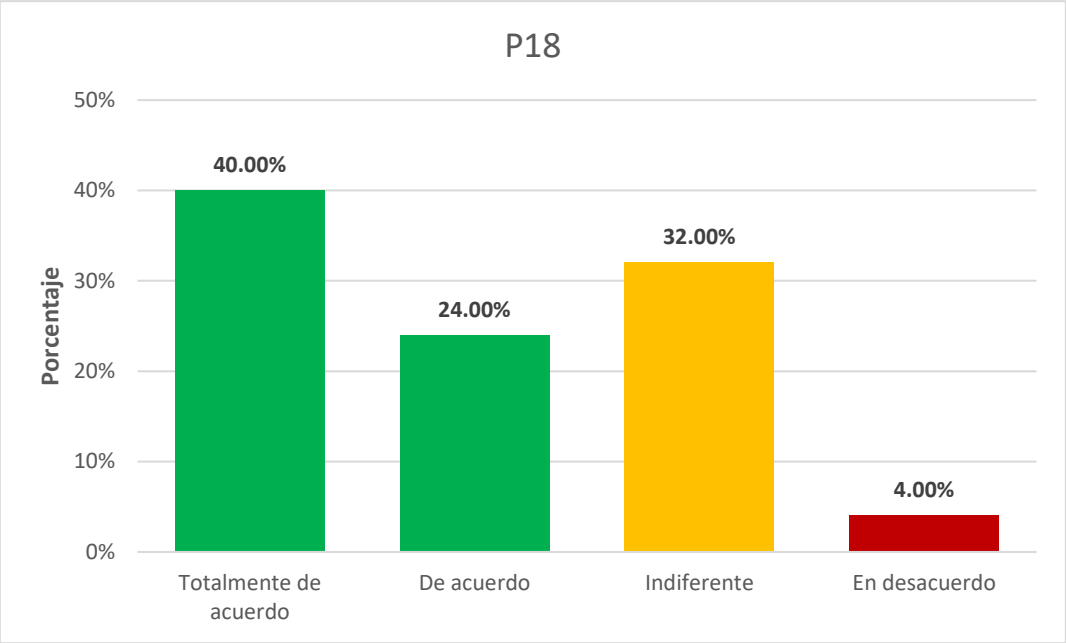

Figura 36: Gráfico de respuesta de la premisa 18.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 36* muestra que un total de 64% (24% y 40%) están de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que 32% está indiferente con respecto a esta premisa. Asimismo, el 4% de los encuestados está en desacuerdo; por ello, se puede afirmar que la posición de mercado de los proveedores en la industria les permite tener mayor poder de negociación y, por lo tanto, reducir el margen operativo de la empresa.

Resultados de la premisa 19

P19: El poder de negociación de los proveedores se reduce cuando existe un alto grado de competitividad, pudiendo generar un índice mayor en el ROE en la empresa.

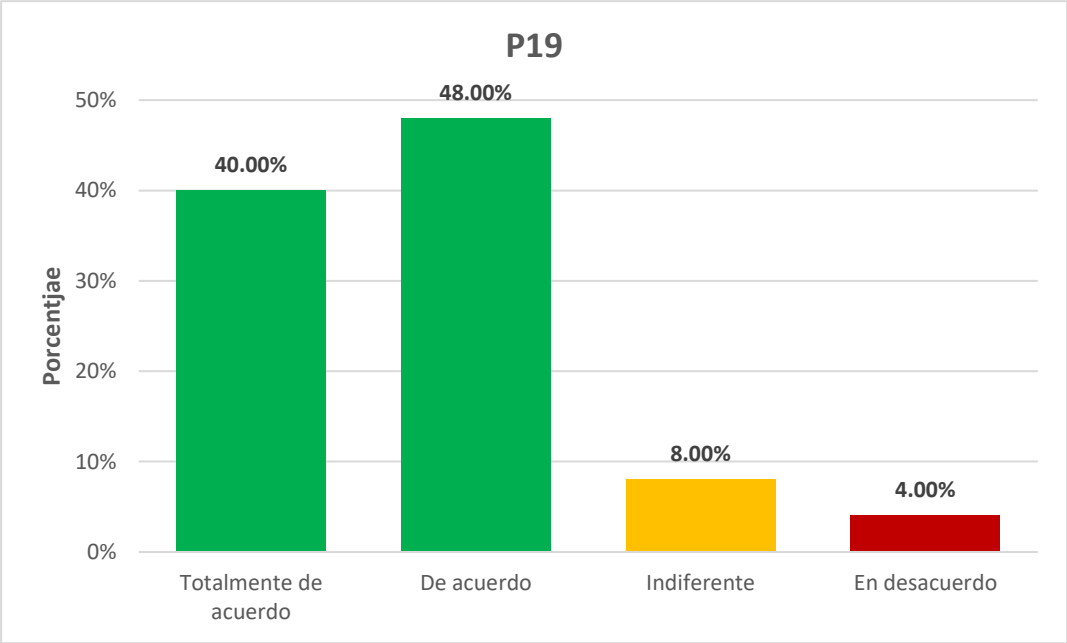

Figura 37: Gráfico de respuesta de la premisa 19.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 37* muestra que un total de 88% (48% y 40%) están de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 8% está indiferente. Asimismo, el 4% de los encuestados está en desacuerdo con respecto a esta premisa. Por lo tanto, se puede afirmar que el poder de negociación de los proveedores se reduce cuando existe un alto grado de competitividad, pudiendo generar un índice mayor en el ROE en la empresa.

✓ **Liquidez**

Resultados de la premisa 20

P20: El tiempo de conversión de efectivo de la empresa puede deteriorarse en un escenario donde exista una dependencia comercial con los proveedores.

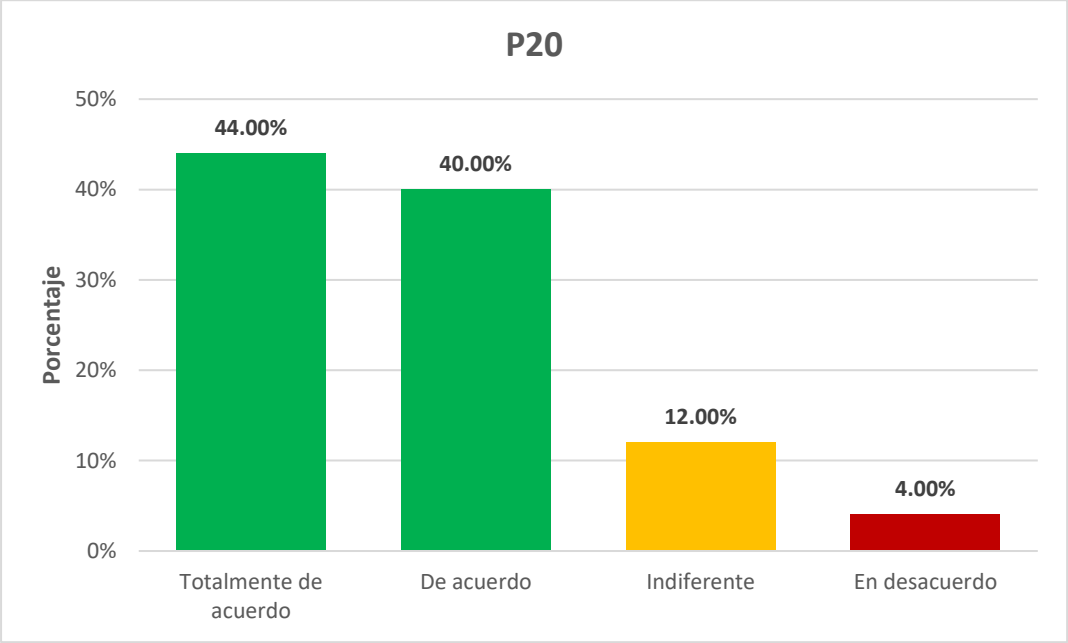

Figura 38: Gráfico de respuesta de la premisa 20.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 38* muestra que un total de 84% (40% y 44%) están de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 12% está indiferente. Sin embargo, el 4% de los encuestados está en desacuerdo con respecto a esta premisa. Por ende, se puede afirmar que el tiempo de conversión de efectivo de la empresa puede deteriorarse en un escenario donde exista una dependencia comercial con los proveedores.

Resultados de la premisa 21

P21: Los costos de cambio de proveedor se incrementan en un escenario de reducida disponibilidad de proveedores especializados en la industria, disminuyendo la razón de capital de trabajo del cliente.

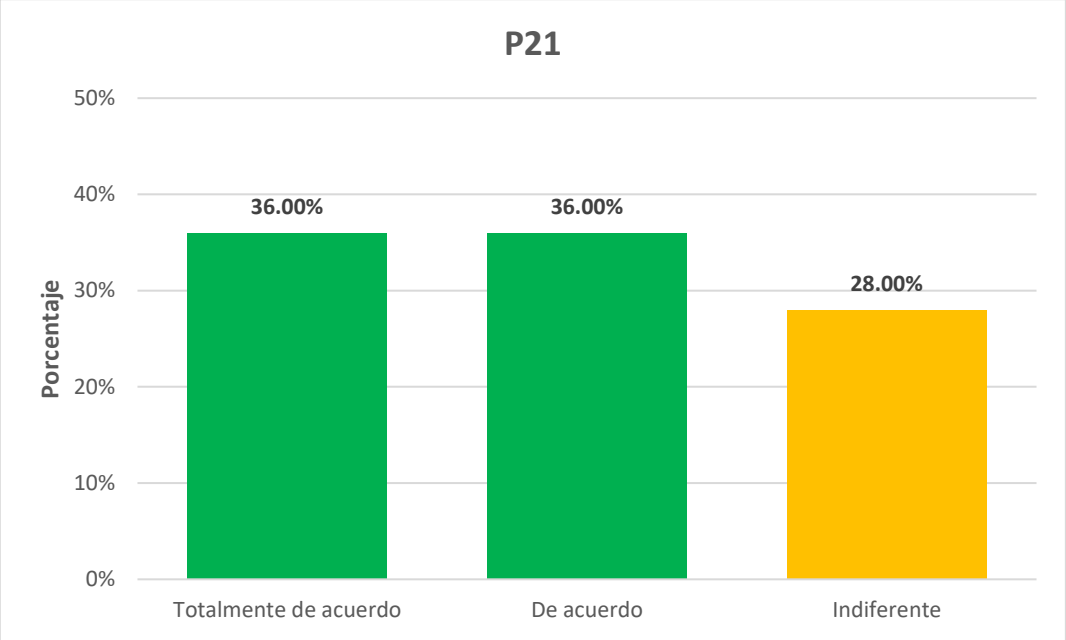

Figura 39: Gráfico de respuesta de la premisa 21.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 39* muestra que un total de 72% (36% y 36%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 28% de los encuestados está indiferente con respecto a esta premisa. Por lo tanto, se puede afirmar que los costos de cambio de proveedor se incrementan en un escenario de reducida disponibilidad de proveedores especializados en la industria, disminuyendo la razón de capital de trabajo del cliente.

Resultados de la premisa 22

P22: La liquidez corriente de la empresa puede disminuir debido a los costos financieros que debe asumir cuando se cambia un proveedor, impactando en la razón de liquidez corriente.

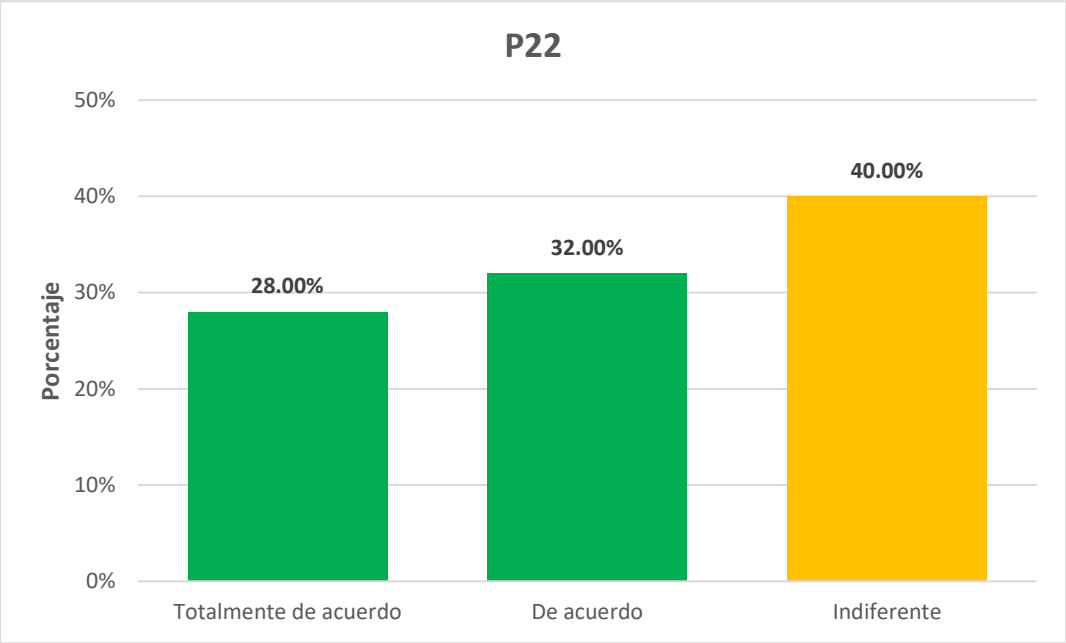

Figura 40: Gráfico de respuesta de la premisa 22.
Adaptado de gráfico de barras, Excel. Elaboración propia.

Comentarios

Según los resultados obtenidos, la *Figura 40* muestra que un total de 60% (32% y 28%) está de acuerdo y totalmente de acuerdo, mientras que el 40% de los encuestados está indiferente con respecto a esta premisa. En consecuencia, se puede afirmar que la liquidez corriente de la empresa puede disminuir debido a los costos financieros que debe asumir cuando se cambia un proveedor, impactando en la razón de liquidez corriente.

CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Análisis de la entrevista a profundidad

Tabla 8

Análisis de preguntas de la entrevista realizada

Pregunta		Análisis
¿Qué retos comerciales y financieros ha afrontado como empresa y como sector en el periodo del COVID-19?	**Preguntas introductorias**	El COVID-19 ha afectado de manera significativa a las empresas y, por lo tanto, al sector. Los costos de transporte (fletes), el nivel de ventas, la cadena de pago (cobranzas y cuentas por pagar) y la cadena de suministros han sido afectadas en gran manera.
Durante la crisis sanitaria, ocasionada por el COVID-19, ¿sufrieron cambios en las relaciones comerciales con sus proveedores?		Las relaciones comerciales con los proveedores se vieron afectadas en diferentes aspectos. Los fletes se elevaron significativamente, lo que ocasionó sobrecostos. Por otro lado, el tema del capital de trabajo se vio reflejada en sus cobranzas, pues los proveedores recortaron los días de créditos, y los clientes retrasaban sus pagos.

¿Cuáles son los principales componentes financieros de la empresa que se han visto afectados en los periodos 2020 - 2021 o de la pandemia?		Todo depende de cómo está estructurado los componentes financieros de la empresa. Sin embargo, en la mayoría de los casos fueron el flujo de caja y caja y bancos, cuentas por cobrar y pagar.
¿Considera usted que una cantidad reducida de proveedores estratégicos incrementa el poder de negociación de los proveedores? ¿Por qué?	**Concentración de proveedores**	La cantidad reducida de proveedores estratégicos puede incrementar su poder de negociación, debido a que podrían tener una mayor influencia en el establecimiento de las condiciones comerciales, entre ellas las condiciones crediticias. Pero excepcionalmente esto puede verse condicionado por la estrategia empresarial que aplica la organización.
¿Considera usted que son altos los costos de cambiar un proveedor estratégico? ¿Cuáles serían esos costos?	**Costo de cambio de proveedor**	Los costos de cambio de proveedor estratégico son altos debido principalmente a factores como el costo de aprendizaje, tiempo invertido, beneficios otorgados y confianza, lo cual implican riesgos al entablar nuevas relaciones comerciales y perjuicios a los clientes.

¿Considera usted que la diferenciación de servicio otorgado por los proveedores es un factor que ayuda les a mejorar su posicionamiento en el mercado de los agentes de carga internacional?	**Diferenciación del servicio del proveedor**	La diferenciación de servicio que brindan los proveedores a los agentes de carga internacional es un factor que les permite mejorar a ambos su posicionamiento en el mercado.
En su opinión, ¿Considera importante una eficiente gestión financiera en las empresas del sector bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?	**Gestión Financiera**	Una eficiente gestión financiera es un factor crítico para los agentes de carga internacional, sobre todo en tiempos pandémicos o de crisis, ya que son contextos donde hay mayor nivel de incertidumbre y de riesgo de quiebra.
En su opinión, ¿Los costos de un posible cambio de un proveedor estratégico puede afectar la liquidez de su empresa? ¿Por qué?	**Liquidez**	Los costos de cambio de un proveedor estratégico pueden afectar la liquidez de la empresa, siempre y cuando estos sean elevados. Esto último se puede dar cuando se haya reemplazado de manera incorrecta al proveedor o no haya muchas alternativas que mejoren o iguales las condiciones que te ofrece tu proveedor habitual.

¿Cree usted que la diferenciación de servicios del proveedor impacte en los indicadores de rentabilidad de su empresa, considerando estar bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?	**Rentabilidad**	La diferenciación de servicios del proveedor impacta de manera positiva en los indicadores de rentabilidad, dado que permite retener al cliente y la posibilidad de atraer nuevos.
¿Considera usted que la concentración de proveedores influye en el riesgo financiero de las empresas de agente de carga internacional, en el contexto del COVID-19? ¿Por qué?	**Riesgo Financiero**	La influencia de la concentración de proveedores sobre el riesgo financiero va a depender de la estrategia con la que trabaje los agentes de carga internacional. Es decir, para algunos es conveniente trabajar con varios proveedores porque les permite tener un panorama más amplio del mercado; mientras que para otros no, porque consideran que pueden obtener mejores precios al negociar con sus proveedores estratégicos.
¿Qué recomendaciones brindaría usted para mejorar la negociación con los proveedores	**Recomendación**	En primer lugar, se recomienda ser puntuales con el cumplimiento de los pagos y transparentes con ellos, ya que esto te permite tener mayor credibilidad con los proveedores. En segundo lugar, el volumen de

y que impacte de manera positiva en la gestión financiera de su empresa?	operaciones que se le otorgue al proveedor ayuda a negociar mejores condiciones con ellos y poseer información financiera oportuna para posibles negociaciones.

Nota: Análisis de premisas. Elaboración propia.

5.2 Análisis de la encuesta

En este apartado, se analizarán cada una de las dimensiones de las variables, el poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera. A continuación, se muestra un gráfico de barras resumen, divididas por dimensión, donde cada color representa la escala de Likert realizada en las encuestas a expertos. El mayor porcentaje es representado por la escala de "de acuerdo" y "totalmente de acuerdo".

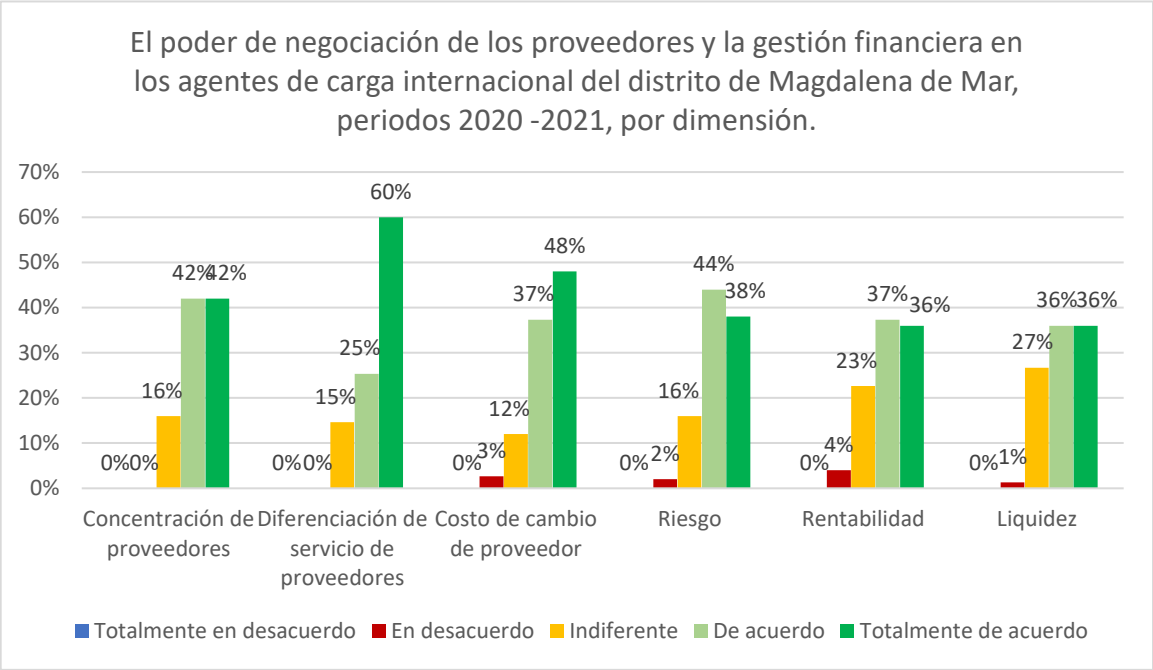

Figura 41: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, por dimensión.

Análisis de la variable independiente: El poder de negociación de los proveedores

✓ Dimensión concentración de proveedores

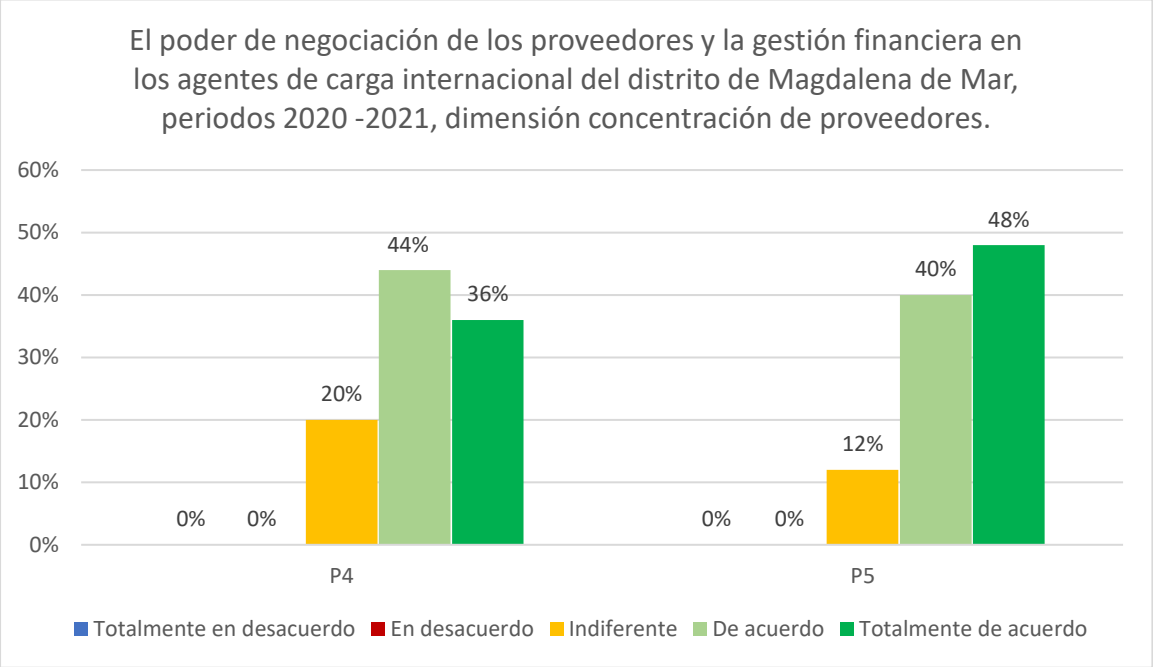

Figura 42: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, concentración de proveedores.

Como se puede observar en la *Figura 42*, la dimensión concentración de proveedores está conformada por 2 premisas que buscan determinar si el grado de concentración de suministradores influye en su poder negociación frente a los demás participantes bajo el contexto del COVID-19. De acuerdo con los resultados obtenidos para estas premisas, podemos afirmar que en promedio el 84% de los encuestados coinciden con que el grado de concentración de proveedores incrementa su poder de negociación en el mercado donde se desarrollan.

✓ Diferenciación del servicio del proveedor

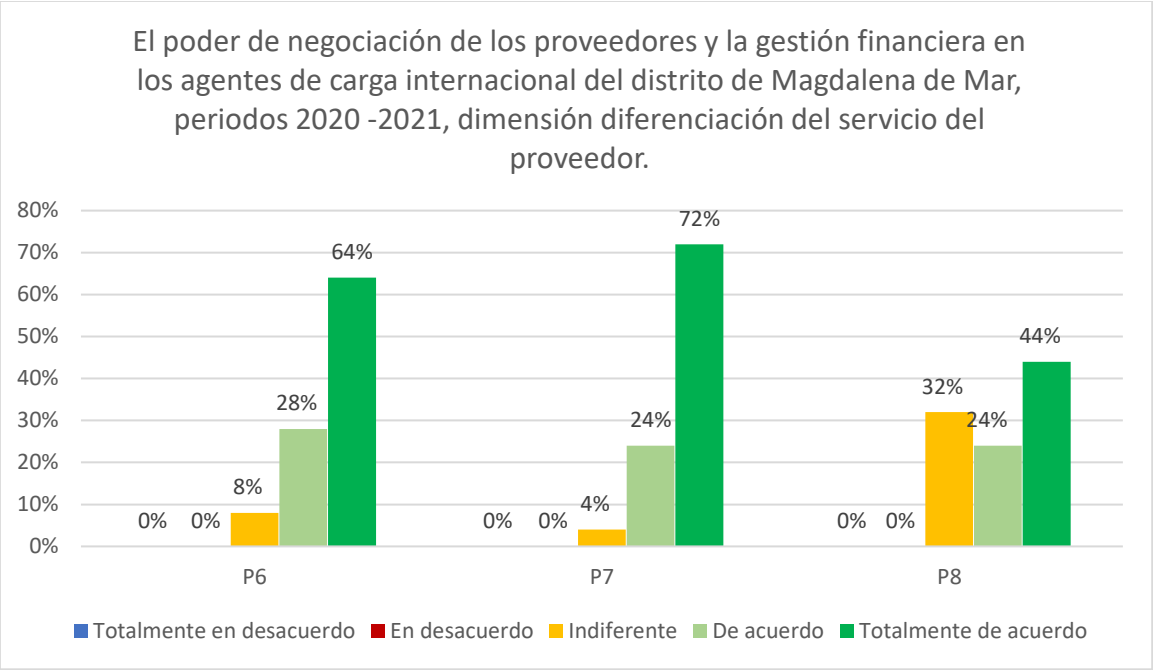

Figura 43: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, diferenciación del servicio del proveedor.

Como se puede observar en la *Figura 43*, la dimensión diferenciación del servicio de proveedor está compuesta por tres premisas, las cuales buscan determinar el grado de diferenciación de los servicios de los proveedores, en base a los indicadores contribución a la calidad del servicio, posición de mercado del proveedor en la industria y nivel de competitividad del sector de los agentes de carga internacional bajo el contexto del COVID-19. Los resultados muestran que el 85% de los encuestados coinciden con que la diferenciación del servicio del proveedor aumenta su poder de negociación.

✓ Dimensión Costo de cambio de proveedor

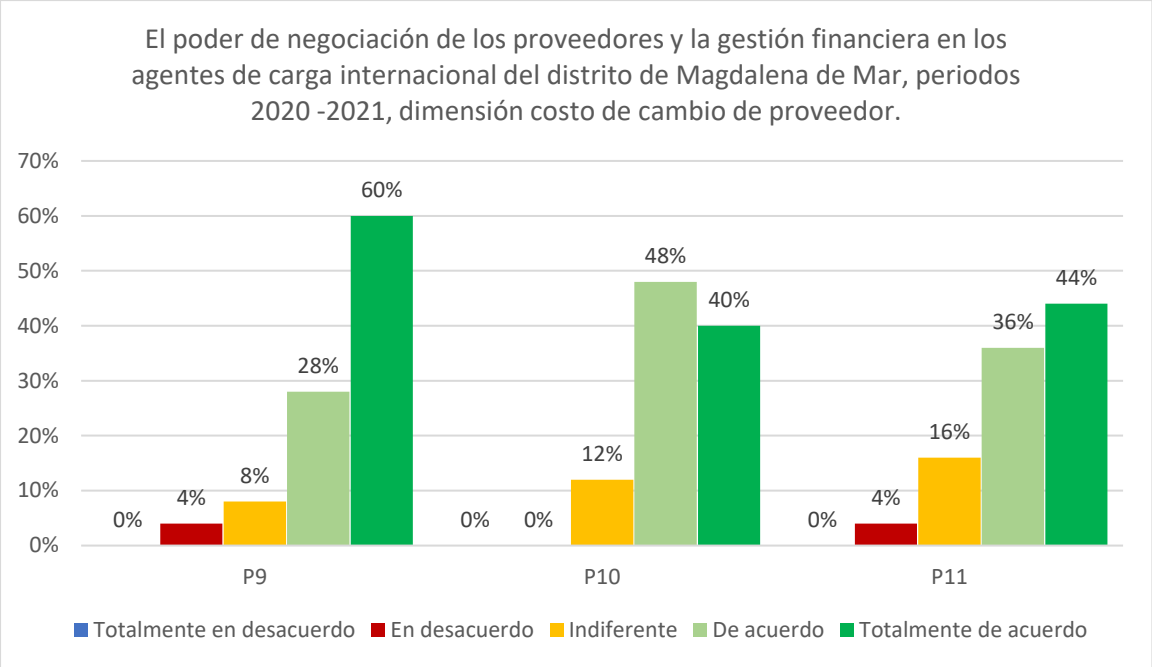

Figura 44: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, dimensión costo de cambio de proveedor.

Como se puede observar en la *Figura 44*, la dimensión costo de cambio de proveedor está compuesta por tres premisas, las cuales buscan determinar la relevancia de los costos al cambiar de proveedor, en base a los indicadores dependencia comercial con el proveedor, disponibilidad de alternativas atractivas y costos financieros por cambio de proveedor, de los agentes de carga internacional bajo el contexto del COVID-19. Los resultados muestran que 84% de los encuestados coinciden con que el costo de cambio de proveedor es relevante en su poder de negociación.

✓ Dimensión Riesgo financiero

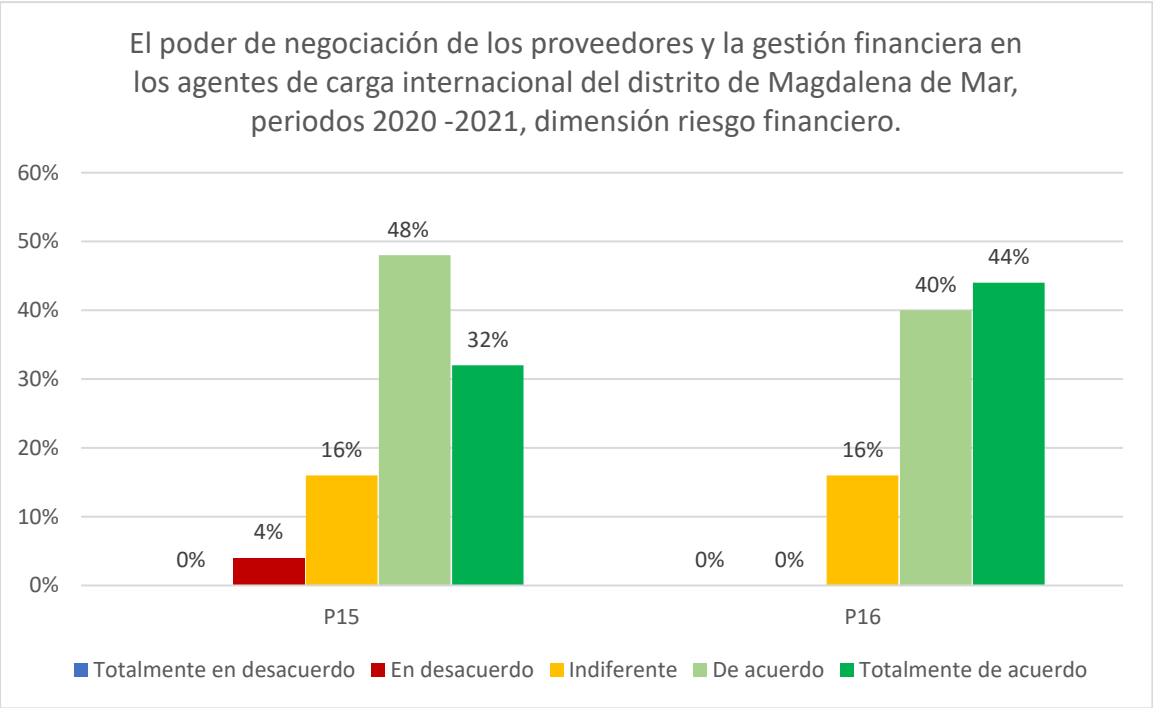

Figura 45: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, periodos 2020-2021, concentración de proveedores.

Como se puede observar en la *Figura 45*, la dimensión riesgo financiero está compuesta por 2 premisas, las mismas que buscan determinar el nivel de riesgo, específicamente el de liquidez y crédito, al que están expuestos los agentes de carga internacional bajo un escenario de concentración de proveedores en el contexto del COVID-19. De acuerdo con los resultados obtenidos para estas premisas, podemos afirmar que en promedio el 82% de los encuestados coinciden con que el nivel de riesgo financiero se incrementa cuando hay concentración de proveedores en el mercado en el que operan, ya que aumenta su poder de negociación.

✓ Dimensión rentabilidad

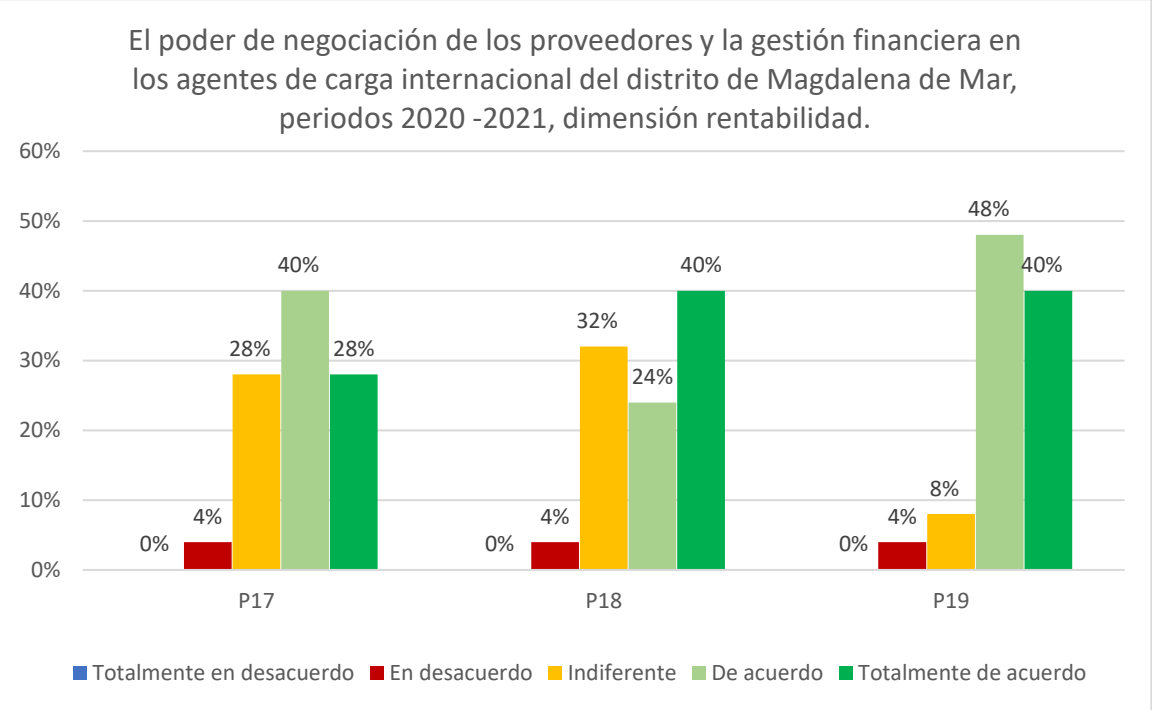

Figura 46: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena de Mar, periodos 2020 -2021, dimensión rentabilidad.

Como se puede observar en la *Figura 46*, la dimensión rentabilidad está compuesta por 3 premisas, las cuales buscan determinar el nivel de rentabilidad, en base a los indicadores de margen bruto, margen operativo y rentabilidad sobre patrimonio (ROE), de los agentes de carga internacional bajo un escenario donde ellos perciban la diferenciación del servicio brindado por sus proveedores. De acuerdo con los resultados obtenidos para estas premisas, podemos afirmar que en promedio el 73% de los encuestados coinciden con que, si el poder de negociación de los proveedores aumenta, los indicadores de rentabilidad se verían afectados.

✓ Dimensión liquidez

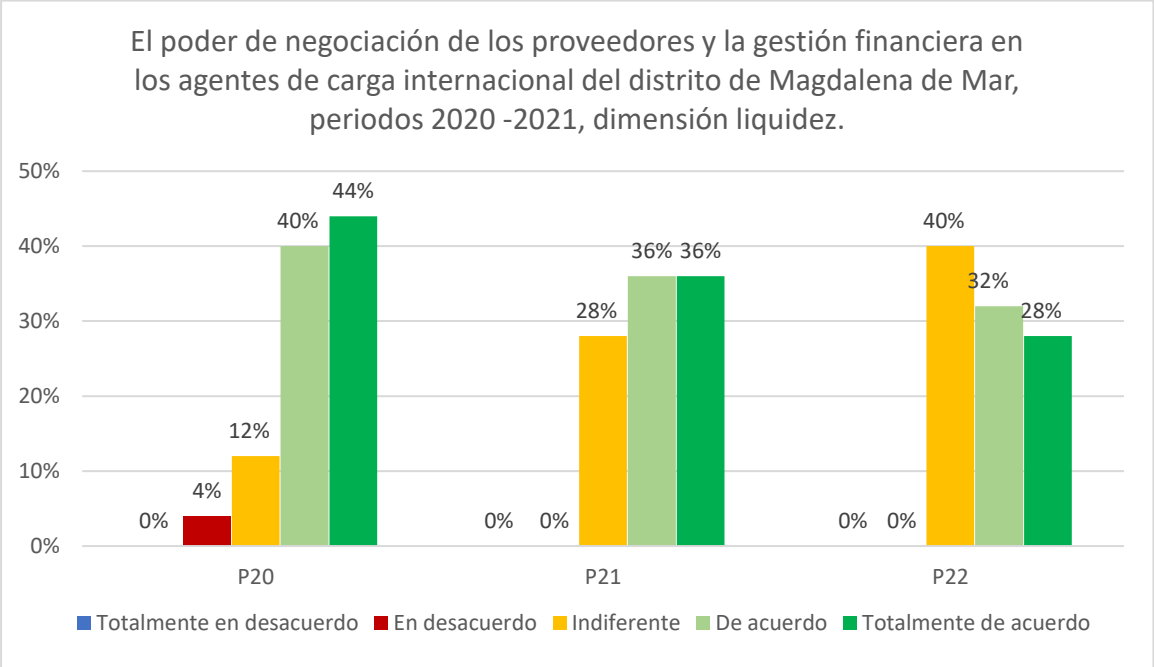

Figura 47: El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los agentes de carga internacional del distrito de Magdalena de Mar, periodos 2020 -2021, dimensión liquidez.

Como se puede observar en la *Figura 47*, la dimensión liquidez está compuesta por 3 premisas, las cuales buscan determinar el nivel de liquidez, en base a los indicadores ciclo de conversión de efectivo, capital de trabajo y liquidez corriente, de los agentes de carga internacional bajo un escenario donde los costos de cambio de proveedores sean elevados, en el contexto del COVID-19. De acuerdo con los resultados obtenidos para estas premisas, podemos afirmar que en promedio el 72% de los encuestados coinciden con que el nivel de liquidez se ve afectado cuando los costos por cambiar de proveedor son altos.

5.2.1 Descripción de la prueba estadística.

Después de realizar las encuestas a los representantes de las empresas de agentes de carga internacional ubicados en el distrito de Magdalena del Mar, los resultados que se adjuntan a continuación revelan los datos estadísticos obtenidos a través del SPSS. El total de personas encuestadas fue de 25, donde se recogieron información entre respuestas mínimas y máximas, lo cual hace que la desviación sea mayor, no obstante, al ver los resultados de la media se puede apreciar que sigue una misma tendencia.

Tabla 9

Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. estándar
P1	25	1.00	5.00	3.2400	1.50776
P2	25	2.00	5.00	4.0800	1.03763
P3	25	2.00	5.00	4.4800	.77028
P4	25	3.00	5.00	4.1600	.74610
P5	25	3.00	5.00	4.3600	.70000
P6	25	3.00	5.00	4.5600	.65064
P7	25	3.00	5.00	4.6800	.55678
P8	25	3.00	5.00	4.1200	.88129
P9	25	2.00	5.00	4.4400	.82057
P10	25	3.00	5.00	4.2800	.67823
P11	25	2.00	5.00	4.2000	.86603
P12	25	4.00	5.00	4.6800	.47610
P13	25	3.00	5.00	4.6000	.57735
P14	25	4.00	5.00	4.6800	.47610
P15	25	2.00	5.00	4.0800	.81240
P16	25	3.00	5.00	4.2800	.73711
P17	25	2.00	5.00	3.9200	.86217
P18	25	2.00	5.00	4.0000	.95743
P19	25	2.00	5.00	4.2400	.77889
P20	25	2.00	5.00	4.2400	.83066
P21	25	3.00	5.00	4.0800	.81240
P22	25	3.00	5.00	3.8800	.83267

Nota: Resumen de resultados estadísticos por premisa. Adaptado de SPSS 26, 2022.

5.2.2 Confiabilidad del instrumento (alfa de Cronbach).

Según Quero (2010), una de las características más importantes dentro de los instrumentos de medición en una investigación es la confiabilidad. Para ello, el Alpha de Cronbach, propuesto por Lee J. Cronbach en 1951 demostró que este coeficiente permite evaluar la confiabilidad de un instrumento a partir de una escala de Likert o cualquier otra opción múltiple. El cálculo se determina en base a la correlación entre los ítems y el valor del "Alpha" es su promedio. En otras palabras, el Alpha de Cronbach representa la media de todas las correlaciones existentes.

Según Oviedo y Campos-Arias (2005), los índices del Alpha de Cronbach como mínimo aceptable es de 0.70, ya que si se demuestra lo contrario habría inconsistencias internas dentro de los ítems.

A continuación, se presenta los casos evaluados (Ver Tabla 9), los cuales representan un total de 25 encuestados, determinados en la muestra de la presente investigación, de las cuales, todos accedieron y respondieron la encuesta, por lo que no hay ningún caso excluido.

Tabla 10

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	25	100.0
	Excluido[a]	0	.0
	Total	25	100.0

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

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

Tabla 11

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.921	22

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

El resultado que arroja el Alpha de Cronbach es de 0.921, lo cual está dentro de los estándares aceptados, lo cual corrobora que la recolección de datos es consistente y confiable.

5.2.3 Contrastación de las hipótesis.

Para probar las hipótesis planteadas de esta investigación, se analizarán los resultados del Chi-Cuadrado.

- Variable independiente: El poder de negociación de los proveedores
- Variable dependiente: Gestión financiera

5.2.3.1 Prueba de hipótesis general.

A través de la herramienta SPSS de hizo el cruce de las dos variables descritas para analizar las hipótesis planteadas.

H1: El poder de negociación de los proveedores influye en la gestión financiera en empresas de agentes de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

H0: El poder de negociación de los proveedores no influye en la gestión financiera en empresas de agentes de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

Tabla 12

*Tabla cruzada El poder de negociación de los proveedores*Gestión Financiera*

Recuento

		Gestión Financiera		
		De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
El poder de negociación de los proveedores	Indiferente	1	0	1
	De acuerdo	15	1	16
	Totalmente de acuerdo	2	6	8
Total		18	7	25

Tabla 13

Pruebas de Chi-Cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	12.909[a]	2	.002
Razón de verosimilitud	13.169	2	.001
Asociación lineal por lineal	11.040	1	<.001
N de casos válidos	25		

a. 4 casillas (66.7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .28.

Interpretación de resultados

$$0.002 < 0.05$$

El resultado que arroja el SPSS a través de la prueba Chi-Cuadrado tiene una significación asintótica de 0.002, lo cual es menor al 0.05. Por lo cual, la hipótesis nula se rechaza y se acepta la hipótesis alternativa, afirmando que el poder de negociación de los proveedores influye en la gestión financiera en empresas de agentes de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021

5.2.3.2 Pruebas de hipótesis específicas.

Para las pruebas de hipótesis específicas, se tomarán en cuenta las dimensiones de la variable independiente, así como las pruebas Chi-Cuadrado para aceptar o rechazar la hipótesis nula.

- **Formulación de la hipótesis específica 1**

H1: Los costos de cambio de proveedor influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

H0: Los costos de cambio de proveedor no influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

Tabla 14

*Tabla cruzada Costo de cambio de proveedor *Liquidez*

Recuento

		Liquidez		
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Costo de cambio de proveedor	Indiferente	0	1	0
	De acuerdo	6	8	1
	Totalmente de acuerdo	0	3	6
Total		6	12	7

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

Tabla 15

*Pruebas de Chi-Cuadrado Costo de cambio de proveedor *Liquidez*

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	12.579[a]	4	.014
Razón de verosimilitud	14.636	4	.006
Asociación lineal por lineal	8.030	1	.005
N de casos válidos	25		

a. 8 casillas (88.9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .24.

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

Interpretación de resultados

$$0.014 < 0.05$$

El resultado que arroja el SPSS a través de la prueba Chi-Cuadrado tiene una significación asintótica de 0.014, lo cual es menor al 0.05. Por lo cual, la hipótesis nula se rechaza y se acepta la hipótesis alternativa, señalando que los costos de cambio de proveedor influyen en la liquidez en empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

- **Formulación de la hipótesis específica 2**

H1: La diferenciación de servicios del proveedor influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

H0: La diferenciación de servicios del proveedor no influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

Tabla 16

*Tabla cruzada Diferenciación de servicio de proveedores *Rentabilidad*

Recuento		Rentabilidad		
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Diferenciación de servicio de proveedores	Indiferente	1	1	0
	De acuerdo	4	6	0
	Totalmente de acuerdo	2	3	8
Total		7	10	8

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

Tabla 17

*Pruebas de Chi-Cuadrado Diferenciación de servicio de proveedores *Rentabilidad*

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	10.964[a]	4	.027
Razón de verosimilitud	14.092	4	.007
Asociación lineal por lineal	6.795	1	.009
N de casos válidos	25		

a. 8 casillas (88.9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .56.

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

Interpretación de resultados

$$0.027 < 0.05$$

El resultado de la prueba Chi-Cuadrado tiene una significación asintótica de 0.027, lo cual es menor al 0.05. Por lo cual, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. El resultado demuestra que la diferenciación de servicios del proveedor influye en los indicadores de rentabilidad en empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

- **Formulación de la hipótesis específica 3**

H1: La concentración de los proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

H0: La concentración de los proveedores no influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

Tabla 18

*Tabla cruzada Concentración de proveedores *Riesgo*

Recuento

		Riesgo		
		Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Concentración de proveedores	Indiferente	0	1	1
	De acuerdo	0	10	2
	Totalmente de acuerdo	1	1	9
Total		1	12	12

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

Tabla 19

*Pruebas de Chi-Cuadrado Concentración de proveedores *Riesgo*

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	12.942[a]	4	.012
Razón de verosimilitud	14.879	4	.005
Asociación lineal por lineal	2.785	1	.095
N de casos válidos	25		

a. 5 casillas (55.6%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .08.

Nota: Adaptado de SPSS 26, 2022.

Interpretación de resultados

$$0.012 < 0.05$$

El resultado de la prueba Chi-Cuadrado tiene una significación asintótica de 0.012, lo cual es menor al 0.05. Por lo cual, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula. El resultado demuestra que la concentración de los proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.

5.3 Discusión de los resultados

En los siguientes párrafos se explicará de forma más detallada los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas a través de la hipótesis general y especificas planteadas para el presente trabajo de investigación.

Hipótesis general

Como resultado general de la investigación se establece que el poder de negociación de los proveedores influye en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Esta afirmación es respaldada en promedio por el 80% de los encuestados, así como por los 3 entrevistados, quienes, a través de las dimensiones establecidas en el presente trabajo de investigación para las variables independiente y dependiente, coinciden con que sí hay una correlación entre ambas. Además, consideran que la gestión financiera es un factor crítico, más aún en tiempos de crisis, pues les permite manejar mejor los recursos de sus organizaciones. Esto último coincide con lo expuesto por Hiadlovsky, Rybovicova y Vinczeova (2016) y Parra (2020).

A nivel cuantitativo, en la prueba Chi-Cuadrado se obtuvo un grado de significancia de 0.002, el cual es menor a α=5%, lo que indica que la hipótesis planteada es aceptada y se rechaza la hipótesis nula. Este resultado se obtuvo al promediar las respuestas de las premisas que guardan relación con la variable independiente el poder de negociación de los proveedores y la variable dependiente gestión financiera. Asimismo, el alfa de Cronbach obtenido fue 0.921, el cual es mayor a 0.70 que es lo mínimo aceptable. Esto significa que el cuestionario aplicado tiene consistencia interna.

Hipótesis específica 1:

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación se determinó que los costos de cambio de proveedor influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez en empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Este resultado es respaldado en promedio por el 72% de los encuestados. A través de los resultados del SPSS con relación a la prueba Chi-Cuadrado se realizó cruce de las variables independiente costo de cambio de proveedor con la variable dependiente liquidez, obteniendo una significación asintótica de 0.014 menor a α=5%. Esto contrasta con la hipótesis nula, aceptando a la hipótesis especifica 2 de la investigación. Este resultado coincide con Patterson y Smith (2015), Pateiro-Rodriguez et al., (2015) y Zhang, Zou, Liu y Zhang (2020), cuyas teorías respaldan nuestra hipótesis, así como lo expuesto por los 3 entrevistados.

Hipótesis específica 2:

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación se determinó que la diferenciación de servicios del proveedor influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Este resultado es respaldado en

promedio por el 73% de los encuestados. Asimismo, a través de los resultados del SPSS con relación a la prueba Chi-Cuadrado se realizó cruce de las variables independiente diferenciación del servicio del proveedor con la variable dependiente rentabilidad, obteniendo una significación asintótica de 0.027 menor al 0.05. Esto contrasta con la hipótesis nula, aceptando a la hipótesis 3 de la investigación. Este resultado es respaldado en promedio por coincide con Fabbri y Klapper (2016), Magretta (2014), Martínez (2016), y Richter y Hanf (2020) cuyas teorías respaldan nuestra hipótesis. En el aspecto cualitativo, las respuestas de los entrevistados afirman que tener una diferenciación en el servicio por parte de los proveedores influye positivamente en la rentabilidad, debido a que pueden trasladar los sobrecostos de servicio a los clientes.

Hipótesis específica 3:

De los resultados de la investigación se determina que la concentración de los proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de los agentes de carga internacional del distrito Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Este resultado es respaldado en promedio por el 84% de los encuestados, y mayoritariamente por los entrevistados. Asimismo, a nivel cuantitativo, se contrastó la Hipótesis específica 1 a través de la prueba estadística Chi-Cuadrado de Pearson que arrojo un nivel de significancia de 0.012 que es menor al α=5%. Por ello, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis especifica 1 planteada para este presente trabajo de investigación. Este resultado coincide con los investigadores de Fabbri y Klapper (2016), Carneiro y Da Cunha (2019) y Zhang, Zou, Liu y Zhang (2020), quienes mencionan que la concentración de proveedores implica un riesgo para las compañías

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

De los resultados obtenidos, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, se puede concluir lo siguiente:

Hipótesis general

El poder de negociación de los proveedores influye en la gestión financiera de las empresas de agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Dependiendo del poder de negociación que tenga el proveedor, esto influenciará de forma positiva o negativa en la gestión financiera de los agentes de carga internacional. De acuerdo con los resultados obtenidos y las entrevistas a expertos, cuando el proveedor obtenga este poder dentro de una negociación comercial, puede sacar ventaja de su posición. Es preciso señalar que existen diversos factores que permiten que el proveedor tenga o no poder de la negociación. Por ejemplo, la situación del mercado actual, el nivel de competencia, la experiencia y confianza, calidad, precio, diferenciación del servicio del proveedor, así como su posicionamiento en el mercado. Esto dependerá de las estrategias comerciales, acceso a la información y objetivos de cada empresa para la toma de decisiones. Bajo el contexto del COVID-19, la gestión financiera es una herramienta fundamental pues analiza la forma de usar los recursos financieros de forma eficiente, mitigando riesgos y, por lo tanto, generar mejores resultados para la compañía.

Hipótesis específica 1

Los costos de cambio de proveedor influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del

Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Al tener una nueva relación comercial, los costos de aprendizaje y adaptación a una nueva forma de trabajo, con nuevos procesos, operaciones y capacitaciones, inducen a costos e incluso a errores propios del aprendizaje. Uno de los entrevistados mencionó que el cambio de proveedor genera una espera por la falta de alternativas disponibles en el mercado, considerado como una barrera. Bajo este escenario, los costos de cambios se incrementarían impactando negativamente en la razón de capital de trabajo de los agentes de carga internacional. En consecuencia, puede producir un riesgo con la pérdida del cliente o la mala reputación de la empresa en el mercado. Por otro lado, existen beneficios con trabajar con el mismo proveedor, por ejemplo, la red de contactos, la confianza, conocimiento especializado y los acuerdos de plazos de pago que, en pandemia fue uno de los temas más críticos, en el cual, si había un cambio de proveedor, al no tener una relación comercial, exigían pagos al contado o a crédito, sin ningún aplazamiento. En consecuencia, esto impactaría de forma negativa en la liquidez de los agentes de carga internacional.

Hipótesis específica 2

La diferenciación de servicio del proveedor influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Esto es debido a que existe un beneficio mutuo tanto para la empresa como para el proveedor, pues al exigir un servicio diferenciado, donde prima la calidad y mayor eficiencia en los procesos, los agentes de carga obtienen una mejor recomendación y fidelización con sus clientes. Además de ello, genera un mayor grado de confiabilidad en la relación comercial, otorgándole a los proveedores un mayor volumen en sus operaciones. Por lo tanto, mayor será la posibilidad de incrementar clientes; y por consecuencia, un aumento en las tarifas,

la cual influirá de manera positiva en la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, cuando no hay una buena negociación con los proveedores, los indicadores de rentabilidad pueden verse afectados negativamente, puesto que durante el contexto pandémico algunos proveedores (transportistas internacionales) tenían mayor poder de negociación (mayor demanda y poca oferta) tomando ventaja sobre ello.

Hipótesis específica 3

La concentración de proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agentes de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. Bajo este escenario, las operaciones de estas organizaciones fueron afectadas, debido a las restricciones de los gobiernos y, en consecuencia, el cumplimiento de la cadena de pago. Sin embargo, el efecto va a depender de la estrategia comercial con la que trabaje la compañía. De acuerdo con los entrevistados, se puede presentar dos escenarios. En el primero de ellos, es más conveniente trabajar con varios proveedores porque permite un panorama más amplio del mercado donde se desarrollan y así obtener mejores acuerdos comerciales. El segundo escenario es cuando la compañía opta por contar con pocos proveedores. En este sentido, durante la entrevista a expertos, uno señaló que los beneficios de ello es que ambos conocen mejor los procesos, así como de la tecnología, redes de contacto, confiabilidad y *expertise*, por lo que reduciría sus riesgos financieros.

Recomendaciones

- **Hipótesis General**

  Se recomienda a las empresas agentes de carga internacional mantener una relación comercial transparente y que genere confianza pues ello mejora la negociación con los proveedores posibilitando una gestión financiera más eficiente de las organizaciones. El pago oportuno de sus acreencias y el hacerlos partícipes de la situación que está atravesando la organización, ayuda a establecer una relación con los proveedores donde ambas partes se apoyen mutuamente, sobre todo en contextos como la pandemia. Asimismo, se recomienda contar con información financiera oportuna, ya que es vital para las organizaciones conocer su situación económica actual y así poder tomar mejores decisiones al momento de negociar.

- **Hipótesis 1**

  Tomada la decisión de cambio de proveedor por parte del agente de carga internacional, se recomienda seleccionar a aquel proveedor que cumpla con las expectativas de calidad de servicio requeridos y, también se consideren los plazos de pago adaptables y la capacidad de negociar por un beneficio mutuo a efectos de no afectar la liquidez de las organizaciones. Asimismo, tener un abanico de alternativas, pues el terminar una relación comercial con un proveedor, no constituya en una barrera de cambio que afecte negativamente en la gestión de liquidez.

- **Hipótesis 2**

  Se recomienda que la empresa agente de carga internacional identifique claramente los costos de diferenciación del servicio del proveedor que considera relevante para la prestación de sus servicios a fin de que repercutan de manera

positiva en los indicadores de rentabilidad, ya que permiten mejores ingresos por una mejor reputación y fidelización de los clientes.

- **Hipótesis 3**

  Una vez identificado que exista concentración de proveedores, se recomienda a los agentes de carga internacional tener un control financiero de los flujos de caja, así como la gestión de cobros y pagos. Asimismo, para reducir el nivel de riesgo financiero se propone afiliarse a herramientas de financiamientos como el *factoring* que mejora la liquidez de la empresa con el objetivo de cumplir con sus obligaciones de corto plazo. De esta manera, se evitaría escenarios desfavorables para la organización como el corte de servicio, pérdidas de beneficios del contrato o el fin de la relación comercial.

- **Para el sector**

  Se recomienda a los agentes de carga internacional definir y aplicar su estrategia empresarial al momento de tomar decisiones, dado que es un factor clave que afecta el poder de negociación de los proveedores, sobre todo si se encuentran en mercado donde existe una cantidad reducida de proveedores. También, se recomienda a los agentes de carga cerrar contratos de espacio con los transportistas internacionales, especialmente por vía marítima, con meses de anticipación, debido a que la excesiva demanda les da una mejor posición negociadora en cuanto a tarifas de fletes. Situación que parece no mejorar en un futuro próximo, debido a que se sumaron diversos acontecimientos, como lo de la guerra en Ucrania, y varios accidentes que causaron más disrupciones logísticas en este sector afectado la estructura financiera de las organizaciones.

- **Para investigadores**

Se sugiere investigaciones futuras que pueda abordar el impacto de los costos logísticos en la gestión financiera de los operadores logísticos del comercio exterior, dado que la cadena global de suministros es muy compleja y a la vez sensible a acontecimientos como el COVID-19, pues es una problemática latente que está afectando la estructura económica y financiera de este sector.

Aportes

- ✓ El presente trabajo de investigación permite contribuir con mayor información para todas las personas interesadas sobre los agentes de carga internacional que operan en el territorio nacional, específicamente bajo el contexto del COVID-19. Asimismo, busca determinar cómo este acontecimiento influye en la relación con sus proveedores y la gestión financiera, lo cual es una problemática latente que afecta a estas organizaciones, ya que, al depender de sus proveedores para poder brindar sus servicios, ellos tienen la posibilidad (dependiendo de las circunstancias) de ejercer cierta presión sobre los resultados, la liquidez e incrementar el nivel de riesgo financiero de los agentes de carga internacional.
- ✓ Además, se pudo corroborar que la estrategia empresarial que aplica el agente de carga internacional puede reducir el poder de negociación de los proveedores. Esto fue mencionado por el gerente de operaciones en la entrevista brindada.
- ✓ Desarrollar un plan de contingencia para las asociaciones nacionales que representan al gremio de los agentes de carga internacional, tales como APACIT y AACCI PERU, debido a que los acontecimientos como el COVID-19 y la guerra entre Ucrania y Rusia están ocasionando que el riesgo de quiebra se incremente para el sector.
- ✓ Después de desarrollar este tema de investigación se pudo verificar que el poder de negociación de los proveedores propuesta por Porter aplicada en el sector puede ser mejorada, dado que la diferenciación del servicio no solo mejora el posicionamiento del proveedor sino también el del agente de carga internacional.

BIBLIOGRAFÍA

Abusada, R., Du Bois, F., Morón, E. & Valderrama, J. (2000). *La reforma incompleta. Rescatando los noventa*. Recuperado de http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/05/la-reforma-incompleta-web.pdf [Consulta: 12 de diciembre de 2021].

Alicke, K., Azcue, X., & Barriball, E. (18 de marzo de 2020). La recuperación de la cadena de suministro en tiempos de coronavirus – planificar para el presente y para el futuro. *McKinsey & Company*. Recuperado de https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/supply-chain-recovery-in-coronavirus-times-plan-for-now-and-the-future/es-CL [Consulta: 22 de noviembre de 2021].

Alonso, C., & Berggrun P. (2015). *Introducción al análisis del riesgo financiero*. Recuperado de https://elibro.upc.elogim.com/es/ereader/upc/126447 [Consulta: 20 de febrero de 2022].

Arrieta-Rodríguez, D.A. y Villalba-Hernández, J.Á. (2018). Análisis del sector logístico portuario basado en el modelo Porter. *Panorama Económico, 26* (3), 317–332. https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.26-num.3-2018-2241

Arroyo, J. (2019). Análisis y comentarios sobre la aplicación de los instrumentos para arancelarios (IPAS) durante el gobierno de Alan García (1995-1990). *Perfiles De Ingeniería*, 14(14), 77-87. https://doi.org/10.31381/perfiles_ingenieria.v14i14.2373

Asociación de Agentes de Carga y Consolidadores Internacionales del Perú (AACCI). (2021). *Portal web oficial de la organización*. Recuperado de https://aacciperu.pe/ [Consulta: 27 de setiembre de 2021].

Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional (APACIT). (2012). *Portal web oficial de la organización*. Recuperado de https://www.apacit.com.pe/index.php/empresa [Consulta: 28 de setiembre de 2021].

Baena, E., Sánchez, J., & Montoya, O. (diciembre, 2003). El entorno empresarial y la teoría de las cinco fuerzas competitivas. *Scientia et Technica ,3 (23)*, 61-66. Recuperado de https://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/view/7385 [Consulta: 12 de enero de 2022].

Bakir, D., Engels, F., & Bakir, J. (2019). Innovators 5 Forces Approach to Increase the Strategic Accuracy of Technological Sme-Innovations. *International Journal for Quality Research, 13(4)*, 875-886. https://doi.org/10.24874/IJQR13.04-09

Bamberén, R. (05 de marzo de 2020). Coronavirus: Retrasos en China para descarga de importaciones impactaría en pagos a empresas peruanas. *Gestión*. Recuperado de

https://gestion.pe/economia/coronavirus-retrasos-en-china-para-descarga-de-importaciones-impactaria-en-pagos-a-empresas-peruanas-noticia/?ref=gesr [Consulta: 24 de abril de 2022].

Barroso, C., & Picón. B. (mayo, 2004) La importancia de los costos de cambio en el comportamiento del cliente. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 10(3),* 209-232. Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1096706.pdf [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Barrutia, I., Sánchez, R. M., & Silva, H. A. (2021). Consecuencias económicas y sociales de la inamovilidad humana bajo Covid - 19 caso de estudio Perú. Lecturas De Economía, (94), 285-303. https://doi.org/10.17533/udea.le.n94a344397

Baxter, G. (2019). A Strategic Analysis of Cargolux Airlines International Position in the Global Air Cargo Supply Chain Using Porter's Five Forces Model. *Infrastructures*, *4*(6), 1-28. https://doi.org/10.20397/2177-6652/2019.v19i2.1614

BDM International Consulting (8 de mayo de 2021). Taller Virtual: El Agente de Carga Internacional y su rol en el comercio internacional. [Estado de Facebook]. Recuperado de https://fb.watch/8zbgEEjORZ/ [Consulta: 20 de noviembre de 2021].

Bernal, C. (2016) *Metodología de la investigación.* 4ª ed. Bogotá D.C.: Pearson HispanoAmerica Contenido.

Bueno, E. (6 de octubre de 2021). Entrevista de Arroyo, S. y Villanueva, M. [Comunicación vía Zoom].

Business Alliance for Secure Commerce (2017). *Estándar Internacional de Seguridad BASC.* Recuperado de https://bascafe.org/documentos/2019/Est%C3%A1ndar%20Internacional%20BASC%20501.pdf [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Brachfield, P. (2021). Qué son y cómo determinar las estrategias de riesgo de crédito comercial de una empresa. T*écnica Contable y Financiera, 42,* 18–24. Recuperado de https://pwebebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=4805cd9e-b973-4772-9f9d-a7b84523ee89%40redis [Consulta: 03 de marzo de 2022].

Brachfield, P. (2019). La tipología de RIESGOS financieros derivados del crédito comercial: los riesgos financieros y no financieros y los riesgos primarios y secundario. T*écnica Contable y Financiera, 19,* 98-108. Recuperado de https://pwebebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=f7938bee-82b2-439a-888b-bc18ea267938%40redis [Consulta: 03 de marzo de 2022].

Brito, D. (2018). El riesgo empresarial. *Revista Universidad y Sociedad, 10* (1), 269-277. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000100269 [Consulta: 01 de marzo de 2022].

Cabrera-Bravo, C., Fuentes-Zurita, M. & Cerezo-Segovia, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias, 3(4),* 220-231. https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.4.oct.220-232

Cando, J. V., Cunuhay, L. O., Tualombo, M. A., & Toaquiza, S. M. (2020). Impacto de las NIC y las NIIF en los Estados Financieros. *Revista Científica FIPCAEC 5*(16), 328-340. https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i14.175

Carneiro, ED., & Da Cunha, J.A. (2019). Análise dos efeitos da concentração, dependencia e relacionamento com fornecedores sobre a facilidade de reposição de itens. *Revista Gestão & Tecnologia, 19* (2), 76-108. https://doi.org/10.20397/2177-6652/2019.v19i2.1614

Castello, L.F., Grados M.A. & Hudson, C (2017). *Plan estratégico para la empresa Global Logistics (GL) para el periodo 2017-2019* (Tesis de maestría, Universidad del Pacífico, Facultad de Administración. Lima, Perú). Recuperado de https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1712/Castello_Luis_maestria_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 29 de junio de 2022].

Castrellón X., Cuevas G., & Calderón R. (2021). La importancia de los estados financieros en la toma de decisiones financieras-contables. *Revista FAECO Sapiens*, *4*(2) 82-96. Recuperado de https://revistas.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/2179/2018 [Consulta: 2 de julio de 2022].

Chang, J., Gamarra G. & López, P. (2019). *Valorización de la empresa Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.* (Tesis de maestría, Universidad del Pacífico, Facultad de Finanzas. Lima, Perú). Recuperado de https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2356/Jes%C3%BAs_Tesis_Maestria_2019.pdf [Consulta: 29 de junio de 2022].

Chávez, M. (28 de febrero de 2020). La pandemia redujo el intercambio comercial peruano. *La Cámara*. Recuperado de https://lacamara.pe/la-pandemia-redujo-el-intercambio-comercial-peruano [Consulta: 14 de octubre de 2021].

Cheng, L., Craighead, C. W., Crook, T. R., & Eckerd, S. (2021). Leaving it on the table? An examination of unrealized bargaining power in multimarket buyer–supplier exchanges. *Journal of Operations Management, 67(3),* 382-406. https://doi.org/10.1002/joom.1121

Cheng, L., Kwabena Nsiah, T., Charles, O., & Lincoln Ayisi, A. (2020). Credit risk, operational risk, liquidity risk on profitability. A study on South Africa commercial banks. A PLS-SEM Analysis. *Revista Argentina de Clínica Psicológica, 24* (5), 5-18. https://doi.org/10.24205/03276716.2020.1002

Chocano, M., Chura, R.D.A., Cordova, J.M., Oyola, L.R. & Nieto, R.A. (2019). *Plan de negocio para la implementación de un operador logístico 2PL en la ruta Yurimaguas, Tarapoto, Jaén y Paita*. (Tesis de maestría, Universidad ESAN, Facultada de Negocios. Lima, Perú). Recuperado de

https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1649/2019_MASCM_16-2_03_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 01 de julio de 2022].

Cochachin L. F. (2018). *Gestión financiera y su incidencia en los resultados económicos-financieros de las empresas de transporte interprovincial de pasajeros Huaraz – Lima* (Tesis de magister, Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Facultad de Ciencias Empresariales. Ancash, Perú). Recuperado de http://repositorio.unasam.edu.pe/bitstream/handle/UNASAM/2807/T033_31601913_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 1 de julio de 2022].

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (1999). Concentración en los servicios de líneas regulares: causas del proceso y sus efectos sobre el funcionamiento de los puertos y de los servicios de transporte marítimo de las regiones en desarrollo. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3202/1/S988647_es.pdf [Consulta: 14 de enero de 2022].

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). *Los efectos del COVID-19 en el Comercio Internacional y la logística*. Santiago: CEPAL. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/handle/11362/45877 [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y Caribe 2021: en busca de una recuperación resiliente y sostenible*. Santiago: CEPAL.

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ). (2021). *Ranking de Países (Agrupado por Bloque Económico)*. Recuperado de https://exportemos.pe/promperustat/frmRanking_x_Pais.aspx [Consulta: 14 de enero de 2022].

Córdoba P. (2016). *Gestión Financiera*. Recuperado de https://www.ecoeediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf [Consulta: 13 de octubre de 2021].

David, F. R. (2017). *Conceptos de administración estratégica*. México D.F.: Pearson HispanoAmerica Contenido.

De la Cruz, A. (15 de octubre de 2021). Supplier Relationship Management: consejos para mejorar la gestión de las relaciones con los proveedores. *ConexiónESAN*. Recuperado de https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2021/10/supplier-relationship-management-consejos-para-mejorar-la-gestion-de-las-relaciones-con-los-proveedo/ [Consulta: 14 de enero de 2022].

Domínguez, M. L., Hernández, J., & Toledo, A. (junio, 2004). Competitividad y ambiente en sectores fragmentados: el caso de la artesanía en México. *Cuadernos de*

Administración, 17 (27), 127-158. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922004000100006&lng=en&tlng=es [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Dueñas, S. M. & Rodriguez, R. M. (2019). *La Gestión Financiera y su Influencia en el Manejo del Riesgo Operativo de la Empresa Chavinfarma SAC del distrito de Huarmey en el periodo 2017-2018*. [Tesis de licenciatura, Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú]. Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/5215/1/RE_ADMIN_SHIRLEY.DUE%C3%91AS_ROSA.RODRIGUEZ_GESTION.FINANCIERA_DATOS.pdf [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Egoavil E. D. (2020). *La gestión financiera como factor de control del riesgo en los clientes de Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo, de la provincia de Huancayo* (Tesis de magister, Universidad de Nacional del Centro del Perú, Facultad de Contabilidad. Huancayo, Perú). Recuperado de https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/6354/T010_20009764_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 1 de julio de 2022].

Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *593 Digital Publisher CEIT, 4(5-1),* 217-226. https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159

Salvador, P. (6 de abril de 2020). COVID-19: *El gran impacto sobre las cadenas de suministros*. *Ernest & Young* Recuperado de https://www.ey.com/es_pe/supply-chain/gran-impacto-cadenas-de-suministros [Consulta: 20 de diciembre de 2021].

Fabbri, D., & Klapper, L.F. (2016). Bargaining power and trade credit. *Journal of Corporate Finance, 41*, 66-80. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2016.07.001

Fajardo, M. & Soto, C. (2017). *Gestión Financiera Empresarial*. Ecuador: Editorial UTMACH.

Federación Internacional de asociaciones de transitarios. (FIATA). (2021). *Portal web oficial de la organización*. Recuperado de https://fiata.com/who-we-are/mission.html [Consulta: 23 de diciembre de 2021].

Flores, S., Campoverde, C., Romero, G., & Coronel, P. (2021). Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas alimenticias ecuatorianas. *EG Estudios Gerenciales Journal of Management and Economics for Iberoamerica 37(10),* 413-424. https://doi.org/10.18046/j.estger.2021.160.4022

García, E. (22 de setiembre de 2021). Flete marítimo del Callao a Asia llega ahora hasta US$ 14,000 por contenedor. *Gestión*. Recuperado de https://gestion.pe/economia/flete-maritimo-del-callao-a-asia-llega-ahora-hasta-us-14000-por-contenedor-noticia/ [Consulta: 28 de octubre de 2021].

Guadalupe, J. (2021). COVID-19, comercio exterior peruano y lecciones por aprender. *Forseti. Revista de Derecho, 9(13),* 6-20. https://doi.org/https://doi.org/10.21678/forseti.v9i13.1477

Guevara, E., & Novak F. (2015). El Perú y el Comercio Internacional. *Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú*. 9-359. Recuperado de https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/173098/El%20Per%c3%ba%20y%20el%20comercio%20internacional.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 20 de diciembre de 2021].

Guzmán, J.V. (2005). El agente de carga. *Revista e-mercatoria. 4(1)*, 1-21. Recuperado de https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2103/1880 [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Hernández-Sampieri, R., Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México D.F.: McGraw-Hill.

Hernández-Sampieri, R., Fernández, C., y Baptista, M., (2014). *Metodología de la Investigación*. 6ª ed. México D.F.: McGraw-Hill.

Hiadlovsky, V., Rybovicova, I., & Vinczeova, M. (2016). Importance of liquidity analysis in the process of financial management of companies operating in the tourism sector in Slovakia: an empirical study. *International Journal for Quality Research, 10*, 799-811. https://doi.org/10.18421/IJQR10.04-10

Huacchillo, L.A., Ramos, E.V., & Pulache, J.L. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Revista Universidad y Sociedad, 12(2),* 356-362. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S22183620202000020035 6&lng=es&tlng=es. [Consulta: 17 de octubre de 2021].

Ibarra, L. E., Casas, E. V. & Barraza, K. M. (2014). La Rentabilidad del sector industrial de la construcción en Hermosillo, Sonora, a partir del Análisis Holístico De Las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter. *Revista Global de Negocios, 1(1),* 39-54. Recuperado de https://ssrn.com/abstract=2324442 [Consulta: 17 de octubre de 2021].

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2021). *Producto bruto interno trimestral*. Lima: INEI. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-pbi-i-trim-2021.pdf [Consulta: 14 de abril de 2022].

Jiménez, L. (2020). Impacto de la investigación cuantitativa en la actualidad. *Convergence Tech, 4*(4), 59-68. https://doi.org/10.53592/convtech.v4iIV.35

Klemperer, P. (1995). Competition when Consumers have Switching Costs: An Overview with Applications to Industrial Organization, Macroeconomics, and International Trade. *The Review of Economic Studies, 62(4),* 515–539. https://doi.org/10.2307/2298075

LegisComex (s.f.). *Perú fortalecerá sus relaciones con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).* Bogotá: LegisComex Recuperado de

https://www.legiscomex.com/Documentos/peru-fortalecera-relaciones-asean-ago-11-15-13not [Consulta: 14 de enero de 2022].

Li, J., Lu, J., Wang, Q., & Li, C. (2018). Quality and Pricing Decisions in a Two-Echelon Supply Chain with Nash Bargaining Fairness Concerns. *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 1-19. https://doi.org/10.1155/2018/4267305

Liu, F., & Park, K. (2021). Managing firm risk through supply chain dependence: an SME perspective. *Journal of Business & Industrial Marketing*, *36(12)*, 2231-2242. https://doi.upc.elogim.com/10.1108/JBIM-05-2019-0229

Llerena, R., & Sánchez, C. (2020). Emergency, management, vulnerability and responses to the impact of the COVID-19 pandemic in Peru. In *SciELO Preprints*. https://doi.org/10.1590/SciELOPreprints.94

Lombana-Coy, J., Molina-Rocha, A., Muñoz-Vergel A. F., & Muñoz-Vergel, J. A. (2016). La industria de la comunicación gráfica en barranquilla, Colombia: Análisis sectorial desde el enfoque de las cinco fuerzas competitivas. *Clio America*, *10(19)*, 73-89. http://dx.doi.org/10.21676/23897848.1683

Macias, J., Polo, Y., & Sesé, F. (2007). El papel de los costos de cambio en las relaciones con los clientes en las relaciones con los clientes a largo plazo. *Universia Business Review*, *2(14)*, 42-55. Recuperado de https://journals.ucjc.edu/ubr/article/view/597/723 [Consulta: 01 de enero de 2022].

Magretta, J. (2014). *Para entender a Michael Porter: Guía esencial hacia la estrategia y la competencia.* México D.F.: Grupo Editorial Patria.

Maguiño, M. (2013). *Análisis e interpretación de Estados Financieros*. Perú: Editorial EDIGRABER.

Manners-Bell, J., Cullen, T., Keckarovska, V. & Ralls, A. (2021). Global Freight Forwarding 2021. *Revista Transport Intelligence* (TI). Recuperado de: https://www.ti-insight.com/product/global-freight-forwarding/ [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Martínez, D.Y. (diciembre, 2016). Factores clave en marketing enfoque: Empresa de servicios. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Humanas*, *34*, 42-58. Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7161017 [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Mendiburu J. A. (2019). *Modelo de gestión financiera para mejorar la rentabilidad de las mypes productoras de calzado en El Porvenir – Trujillo 2015* (Tesis de maestría, Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de Contabilidad y Finanzas. Trujillo, Perú). Recuperado de https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/14010/Mendiburu%20R

ojas%20Jaime%20Alfonso.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 04 de julio de 2022].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (s.f.). *Acuerdos comerciales del Perú.* Lima: MINCETUR. Recuperado de https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Por_entrar_Vigencia/TPP/inicio.html [Consulta: 22 de noviembre de 2021].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) (2013). *Guía N° 8 Transporte y Logística Internacional*. Lima: MINCETUR. Recuperado de https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/178/Guia_08_Transporte_logistica_internacional_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 2 de noviembre de 2021].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2011). *Reportes de Comercio Bilateral (RCB).* Lima: MINCETUR. Recuperado de https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/estadisticas.html [Consulta: 14 de enero de 2022].

Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (s/f). *Glosario de términos aduaneros*. Lima: MEF. Recuperado de: https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/glosario_aduanero.pdf [Consulta: 16 de diciembre de 2021].

Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (MTC). (17 de julio de 2019). Decreto Supremo que modifica el artículo 72 e incorpora los artículos 72-A y 72-B al reglamento de la ley N°28583 Ley de Reactivación y Promoción de la Marina Mercante Nacional modificada por la Ley N° 29475 aprobado por Decreto Supremo N° 014-2011-MTC. [Decreto Supremo N° 025-2019-MTC]. Recuperado de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/376823/DS_025-2019-MTC.pdf [Consulta: 16 de enero de 2021].

Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (MTC). (2021). *Portal web oficial de la organización.* Recuperado de https://www.gob.pe/mtc. [Consulta: 14 de diciembre de 2021].

Morales, P. (2012). *Estadística Aplicada a las Ciencias Sociales*. Recuperado de http://doc.contraloria.gob.pe/libros/2/pdf/Metodo_estadistico_2.xls [Consulta: 01 de marzo de 2022].

Murphy, P.R., & Daley, J.M. (2001). Profiling international freight forwarders: an update. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, *31* (3), 152-168. https://doi.org/10.1108/09600030110389433

Nava, M.A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana De Gerencia*, *14*(48). Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29012059009 [Consulta: 9 de enero de 2022].

Omillo-Okumu, F. (2019). Estimating the effect of buyers´ bargaining power on kenyan small food manufacturers´ income. *Independent journal of management & production, 10* (2), 548-573. https://doi.org/10.14807/ijmp.v10i2.846

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2020). *Examen estadístico del comercio mundial 2020*. Ginebra: OMC. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2020_s/wts2020_s.pdf [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2021). *La recuperación del comercio mundial supera las expectativas, aunque con divergencias regionales*. Ginebra: OMC. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres21_s/pr889_s.pdf [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Organización Mundial de la Salud (OMS). (1 de setiembre de 2021) Preguntas y respuestas sobre la transmisión de la COVID-19. Recuperado de https://www.who.int/es/news-room/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19-how-is-it-transmitted [Consulta: 01 de setiembre de 2021]

Osterloh, M. (24 de junio de 2021). ¿Cómo es el intercambio comercial entre Perú y el ASEAN? *Reporte Asia*. Recuperado de https://reporteasia.com/opinion/2021/06/24/como-es-el-intercambio-comercial-entre-peru-y-el-asean/ [Consulta: 14 de enero de 2022].

Oviedo, H. C., & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría, 34(4)*, 572-580. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502005000400009 [Consulta: 12 de abril de 2022].

Parra, A. (2020). Estrategias para actuar en épocas de incertidumbre: una propuesta financiera. *Revista Activos, 18(2),* 165-204. https://doi.org/10.15332/25005278/6265

Pateiro-Rodríguez, C., Prado-Domínguez, A. J., García-Iglesias, J. M., & Barreiro-Viñán, J.M. (abril, 2015). Duopolio con costos de cambio y de retención: Efectos sobre el excedente del consumidor y el bienestar social. *Investigación económica, 74 (292),* 159-184. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v74n292/v74n292a10.pdf [Consulta: 01 de enero de 2022].

Pérez-Carballo, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. ESIC editorial.

Pinopoulos, I.N. (2018). On the welfare effects of vertical integration: Opportunism vs. double marginalization. *Economics Letters, 174,* 169-172. https://doi.org/10.1016/j.econlet.2018.11.023

Porter, M. (1997). *Estrategia Competitiva*. México D.F.: Editorial Continental.

Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.

Porter, M. (enero, 2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*. Recuperado de https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-_michael_porter-libre.pdf [Consulta:20 de setiembre de 2021].

Posada, C. (27 de diciembre de 2021). Los 4 hechos más importantes del comercio exterior peruano en el 2021. *La Cámara.* Recuperado de https://lacamara.pe/los-4-hechos-mas-importantes-del-comercio-exterior-peruano-en-el-2021/ [Consulta: 08 de enero de 2022].

Presidencia de la República del Perú. (16 de setiembre de 2018). Decreto Legislativo que modifica la Ley General de Aduanas. [Decreto Legislativo N°1433]. Recuperado de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/206005/DL_1433.pdf [Consulta: 15 de diciembre de 2021].

Pulido, M. H. (diciembre, 2018). Análisis de la gestión logística de aprovisionamiento para la selección y negociación con proveedores de repuestos mecánicos en una empresa de transporte. Universidad Militar Nueva Granada. Recuperado de: http://hdl.handle.net/10654/20601 [Consulta: 2 de julio de 2022].

Quero, M. (2010). Confiabilidad y coeficiente Alpha de Cronbach. *Telos Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales, 12(2),* 248-252. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/993/99315569010.pdf [Consulta: 12 de abril de 2021].

Restrepo, J.H., Lopera, J.F., & Rodríguez, S.M. (diciembre, 2007). La integración vertical en el sistema de salud colombiano. *Revista de Economía Institucional. 9 (17),* 279-308. Recuperado de: http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v9n17/v9n17a11.pdf [Consulta: 04 de diciembre de 2021].

Richter, B., & Hanf, J. (2020). Competitive Strategies for Wine Cooperatives in the German Wine Industry. *Wine Economics and Policy, 9 (2),* 83-98. https://doi.org/10.36253/web-8872

Rodríguez, P. (2016). Gestión Financiera en PyMES. *Revista Publicando, 3(8). 2016,* 588-596. Recuperado de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/331/pdf_196 [Consulta: 01 de diciembre de 2021].

Rodríguez, R. (2008). El crédito comercial: marco conceptual y revisión de la literatura. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la empresa, 14* (3), 35-54. https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)60065-3

Sáenz L. (2020). Estados financieros: Competencia contable básica en la formación de contadores públicos autorizados. *Revista Saberes APUDEP 3*(2), 69-81. https://doi.org/10.48204/j.saberes.v3n2a6

Sánchez, A. (08 de enero de 2022). Comercio marítimo: de aliado a verdugo de la globalización. *El País*. Recuperado de https://elpais.com/economia/2022-01-09/comercio-maritimo-de-aliado-de-la-globalizacion-a-verdugo.html [Consulta: 10 de enero de 2022]

Sánchez, S. M. (2005). La metodología en la investigación cualitativa. *Mundo Siglo XXI*, 115-118. Recuperado de http://hdl.handle.net/10469/7413 [Consulta: 27 de febrero de 2022].

Sarduy, Y. (2007). El Análisis de Información y las Investigaciones Cuantitativa y Cualitativa. Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/214/21433320.pdf [Consulta: 5 de diciembre de 2021].

Siminica, M., Motoi A. G., & Dumitru, A. (2017). Financial Management as Component of Tactical Management. *Polish Journal of Management Studies, 15(1)*, 206-217. https://doi.org/10.17512/pjms.2017.15.1.20

Soto, J.M. (diciembre, 1998). Estrategias genéricas de entrada para una nueva empresa: influencia en los resultados. *Estudios De Economía Aplicada, 10* (3), 147-163. Recuperado de: https://wwwproquest.upc.elogim.com/scholarly-journals/estrategias-genéricas-de-entrada-para-una-nueva/docview/1961834136/se-2?accountid=43860 [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Suárez, L.C. (2013). *Efecto de la Concentración en el precio de los servicios de salud en Colombia* (Tesis Magister, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas. Bogotá D.C, Colombia). Recuperado de https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/12228/407616.2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 31 de octubre de 2021].

Sumalave W. N. (2020). *Gestión financiera y rentabilidad en una empresa bajo Régimen General* (Tesis doctoral, Universidad Nacional del Callao, Facultad de Ciencias Contables. Callao, Perú). Recuperado de http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5344/SUMALAVE%20VELASQUEZ%20FCC%20MAESTRO%202020.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 1 de julio de 2022].

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2021). *Portal web oficial de la organización*. Recuperado de: https://www.sunat.gob.pe/ [Consulta: 14 de octubre de 2021].

Tamayo, M.P., & Piñeros, J.D. (2007). Formas de integración de las empresas. *Ecos De Economía: Revista Latinoamérica de Economía Aplicada, 11 (24)*, 27-45. Recuperado de: https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/ecos-economia/article/view/722 [Consulta: 14 de enero de 2021].

Terrazas, R. A. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización. *Perspectivas, 23,* 55-72. Recuperado de

https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf [Consulta: 02 de noviembre de 2021].

Thuermer, K.E. (setiembre, 2021). Top 25 Freight Forwarders: Challenges Beget Opportunities. *Logistics Management, 60 (9),* 58–63. Recuperado de https://ebsco.upc.elogim.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=152415390&lang=es [Consulta: 09 de enero de 2022].

Valinkevych, N. V., & Orlova, K.Y. (2019). Financial Component of Business Management. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice, 2(29),* 122–129. https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i29.171899

Van, J. & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Pearson.

Velásquez B., Ponce V. & Franco M. (2016). La gestión administrativa y financiera, una perspectiva desde los supermercados del Cantón Quevedo. *Revista Empresarial 10*(38), 15-20. Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5603313 [Consulta: 02 de julio de 2022].

World Trade Organization (WTO) (2021). *World trade report 2021*. Ginebra: OMC. Recuperado de: wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr21_e/00_wtr21_e.pdf [Consulta: 22 de diciembre de 2021].

Zhang, X., Zou, M., Liu, W., & Zhang, Y. (2020). Does a firm's supplier concentration affect its cash holding? *Economic Modelling*, *90*, 527-535. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.01.025

ANEXOS

Anexo A: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia

Titulado:

El poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19. Periodos 2020-2021

Autor: Arroyo y Villanueva

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores		
			Variables	**Dimensiones**	**Metodología**
Problema general ¿Cuál es la influencia del poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito Magdalena del Mar en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021? **Problemas específicos** a. ¿Cómo los costos de cambio de proveedor influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021? b. ¿Cómo la diferenciación de servicios del proveedor influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021? c. ¿Cómo la concentración de los proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021?	**Objetivo general** Determinar la influencia del poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. **Objetivos específicos** a. Determinar la influencia de los costos de cambio de proveedor en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. b. Determinar la influencia de la diferenciación de servicios del proveedor en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. c. Determinar la influencia de la concentración de los proveedores en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.	**Hipótesis general** El poder de negociación de los proveedores influye en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. **Hipótesis específicas** a. Los costos de cambio de proveedor influyen en la gestión financiera, dimensión liquidez, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. b. La diferenciación de servicios del proveedor influye en la gestión financiera, dimensión rentabilidad, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021. c. La concentración de los proveedores influye en la gestión financiera, dimensión riesgo financiero, de las empresas de agente de carga internacional de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19, periodos 2020-2021.	**Variable independiente:** **X:** Poder de negociación de los proveedores	**X1:** Costos de cambio de proveedor **X2:** Diferenciación de servicios del proveedor **X3:** Concentración de proveedores	**1. Tipo de estudio** El tipo de estudio a relizar es correlativo porque busca determinar la influencia del poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera. **2. Diseño de estudio** El tipo de diseño a realizar es no experimental, debido a que no se manipularán las variables. **3. Investigación** Investigación mixta: - Cualitativa: Entrevistas a profundidad. - Cuantitativa: Encuestas.
			Variable dependiente: **Y:** Gestión Financiera	**Y1:** Liquidez **Y2:** Rentabilidad **Y3:** Riesgo financiero	

Anexo B: Entrevista a especialistas

Buen día

Agradecemos su gentil apoyo con el desarrollo de esta entrevista. Nosotras, Milagros Villanueva y Sayumi Arroyo, somos bachilleres de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). La presente entrevista en profundidad forma parte de nuestro trabajo de investigación sobre el poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del mar, en el contexto del COVID-19. Periodo 2020-2021, la cual tiene como finalidad contar con su valiosa opinión sobre el presente tema. La información obtenida será utilizada solo con fines académicos y es de carácter confidencial.

Para comenzar con la entrevista, nos gustaría que se presente, indicando su nombre, el cargo que ocupa y la empresa en la que labora.

Entrevistado:

Ocupación:

Empresa:

A continuación, se le hará una serie de preguntas referentes al tema de investigación

1. ¿Qué retos comerciales y financieros ha afrontado como empresa y como sector en el periodo del COVID-19?
2. Durante la crisis sanitaria, ocasionada por el COVID-19, ¿sufrieron cambios con las relaciones comerciales con sus proveedores?
3. ¿Cuáles son los principales componentes financieros de la empresa que se han visto afectados en los periodos 2020 - 2021 o de la pandemia?
4. ¿Considera usted que una cantidad reducida de proveedores estratégicos incrementa el poder de negociación de los proveedores? ¿Por qué?
5. ¿Considera usted que son altos los costos de cambiar un proveedor estratégico? ¿Cuáles serían esos costos?

6. ¿Considera usted que la diferenciación de servicio otorgado por los proveedores es un factor que ayuda les a mejorar su posicionamiento en el mercado de los agentes de carga internacional?
7. En su opinión, ¿Considera importante una eficiente gestión financiera en las empresas del sector bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?
8. En su opinión, ¿Los costos de un posible cambio de un proveedor estratégico puede afectar la liquidez de su empresa? ¿Por qué?
9. ¿Cree usted que la diferenciación de servicios del proveedor impacta en los indicadores de rentabilidad de su empresa, considerando estar bajo el contexto de COVID-19? ¿Por qué?
10. ¿Considera usted que la concentración de proveedores influye en el riesgo financiero de las empresas de agente de carga internacional, en el contexto del COVID-19? ¿Por qué?
11. ¿Qué recomendaciones brindaría usted para mejorar la negociación con los proveedores y que impacte de manera positiva en la gestión financiera de su empresa?

Anexo C: Encuesta

INSTRUMENTO: Encuesta

Les saluda Arroyo Huere, Sayumi y Villanueva Flores, Milagros, bachilleres de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Nos es muy grato comunicarme con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiantes del programa de Titulación en Contabilidad de la UPC estamos desarrollando una encuesta que tiene como objetivo recolectar información necesaria para la investigación "El poder de negociación de los proveedores y la gestión financiera en los Agentes de Carga Internacional en el distrito de Magdalena del Mar, bajo el contexto del COVID-19, años 2020 y 2021", para lograr el grado de Licenciado en Contabilidad.

Su participación es estrictamente voluntaria y la información que se recoja es confidencial y no se podrá utilizar para ningún otro propósito que no esté contemplado en esta investigación.

A continuación, se mostrarán premisas por bloques según nuestro tema de investigación, la cual se calificará bajo la escala de Likert, donde:

1= Totalmente en desacuerdo

2= En desacuerdo

3= Indiferente

4= De acuerdo

5= Totalmente de acuerdo

	Encuesta	1	2	3	4	5
	Poder de negociación de los proveedores					
1	El poder de negociación de los proveedores es la presión que los proveedores pueden ejercer sobre las empresas, aumentando los costos sus bienes y servicios, disminuyendo la calidad o reduciendo la disponibilidad de los que ofertan					
2	El poder de negociación de los proveedores permite impactar directamente en los costos de las organizaciones que demandan sus bienes o servicios					
3	El poder de negociación de los proveedores depende del nivel de competencia que haya en el sector produtctivo donde se desenvuelve					
	Concentración de proveedores					
4	La concentración de proveedores facilita su poder de negociación debido a la existencia de una cantidad pequeña de suministradores que proveen bienes o servicios					
5	La alta participación de los proveedores en la industria les permite poseer un mayor poder de negociación					
	Diferenciación de servicio de proveedor					
6	La alta calidad de servicio o bien proporcionado permite denotar la diferenciación del servicio prestado por el proveedor					
7	La diferenciación del servicio que presta un proveedor ayuda a mejorar o mantener su posicionamiento en el mercado					
8	La diferenciación de un producto y/o servicio ofrecido por un proveedor reduce el nivel de competencia entre proveedores y aumenta su poder de negociación					
	Costo de cambio de proveedor					
9	Depender comercialmente de un limitado número de proveedores genera altos costos de cambio cuando surge un choque de oferta inesperado					
10	La falta de disponibilidad de proveedores estratégicos para la prestación de un bien o servicio es una barrera que influye en los costos por cambiar de proveedor					
11	Los costos financieros son un desembolso monetario que dificulta el cambio de proveedor					
	Gestión financiera					
12	La gestión financiera es muy importante porque permite usar de forma racional y eficiente los recursos financieros de una organización					
13	La gestión financiera suministra información financiera relevante a los stakeholders sobre el desempeño financiero de la organización, principalmente sobre su rentabilidad y liquidez					
14	En tiempos de crisis, la gestión financiera adquiere un rol protagónico y relevante para garantizar el futuro de la organizacion, ya que permite realizar un análisis profundo teniendo en cuenta las circunstancias que lo rodea					
	Riesgo					
15	El riesgo de crédito puede incrementarse debido a la concentración de proveedores en la industria					
16	Una alta participación en la industria de parte de los proveedores aumenta el nivel de riesgo de liquidez, ya que al tener mayor influencia sobre sus clientes exigirán mejores condiciones de pago					
17	La mayor contribución de calidad que el proveedor brinda en su servicio aumenta su poder de negociación pudiendo reducir el margen el bruto de la compañia					
18	La posición de mercado de los proveedores en la industria les permite tener mayor poder de negociación y por lo tanto, reducir el margen operativo de la empresa					
19	El poder de negociación de los proveedores se reduce cuando existe un alto grado de competitividad, pudiendo generar un indice mayor en el ROE en la empresa					
	Liquidez					
20	El tiempo de conversión de efectivo de la empresa puede deteriorarse en un escenario donde exista una dependencia comercial con los proveedores					
21	Los costos de cambio de proveedor se incrementan en un escenario de reducida disponibilidad de proveedores especializados en la industria, disminuyendo la razón de capital de trabajo del cliente					
22	La liquidez corriente de la empresa puede dismunuir debido a los costos financieros que debe asumir cuando se cambia un proveedor, impactando en la razón de liquidez corriente					

Anexo D: Validación de instrumento a través de experto

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor Luis Chía Gonzales

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO A TRAVÉS DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Titulación en Contabilidad de la UPC, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciado en Contabilidad.

El título de la investigación es: El poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional en el distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19. Periodo 2020-2021; y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Villanueva Flores, Milagros Marcell

Bachiller en Contabilidad y Administración
DNI: 76516448

Arroyo Huere, Sayumi Rosa

Bachiller en Contabilidad y Administración
DNI: 71395144

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

VARIABLE 1

Poder de negociación de los proveedores. Según Porter (2008), este término se refiere a la ventaja y presión que ejercen los proveedores sobre el resto de los participantes del mercado para aumentar el precio y disminuir la calidad de los bienes y servicios que suministran. Este autor indica, que un grupo de proveedores ejerce ese poder cuando se encuentra en alguna de las situaciones que plantea, las cuales están relacionadas con la concentración de proveedores, la diferenciación del producto y/ servicio, los costos de cambio, la cantidad de bienes sustitutos y la integración vertical. Estas variables son las que merman en la rentabilidad del sector y son las que determinarán la intensidad de esta fuerza. Por lo tanto, el impacto de esta fuerza competitiva va directamente a los costos de las empresas.

DIMENSIONES DE LA VARIABLE

Costo de cambio de proveedor. Según Patterson y Smith (2003, como se citó en Pateiro-Rodriguez, Prado-Domínguez, García-Iglesias & Barreiro-Viñán, 2015), este término es definido "como la percepción que tiene el cliente sobre la magnitud de los costos adicionales necesarios para finalizar una relación contractual vigente y asegurarse una alternativa a la misma" (p.163).

Diferenciación del servicio del proveedor. Porter (2008), define a la diferenciación como la capacidad que tiene una empresa para establecer un valor relativo superior que al de sus competidores, dado que los consumidores estarán dispuestos a pagar más por un producto o servicio que posea un valor agregado.

Concentración de proveedores. Se refiere a una cantidad reducida de suministradores que participa en una industria (Baena et al, 2003). Según Porter (2008), si se identifica que en

un sector hay pocos proveedores que proporcionan dicho bien y/o servicio, habrá menos competencia para ellos en ese mercado y, en consecuencia, mayor será poder de negociación hacia los demás participantes.

VARIABLE 2

Gestión financiera. Córdoba (2016) define a la gestión financiera como aquella que usa de forma racional y eficiente los recursos financieros de una organización. Asimismo, Guajardo y Andrade (2017, como se citó en Huachillo et al., 2020), considera que la administración financiera es un proceso contable donde se registran las transacciones y ajuste, con el objetivo de suministrar información financiera a los stakeholders sobre el desempeño financiero de la organización, principalmente sobre su rentabilidad y liquidez.

DIMENSIONES DE LA VARIABLE

Liquidez. Es la capacidad que tiene una organización de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, es decir, en qué porcentaje logra cumplir con sus pasivos menores a un año (Córdoba, 2016).

Rentabilidad. Es la utilidad o rendimiento de un determinado periodo que indica cuánto se obtiene por cada unidad de recurso invertido. Esta puede ser medida en relación con las ventas, a los activos y a la inversión de los dueños; y se expresa porcentualmente (Pérez-Carballo, 2015).

Riesgo financiero. Se refiere a no estar en condiciones de cubrir los riesgos vinculados a los gastos financieros, la variación del tipo de interés y la del tipo de cambio (Pérez-Carballo, 2015).

Variables	Dimensión		Indicador		Índices	Niveles o rangos
Variable 1: Poder de negociación de los proveedores	Costo de cambio de proveedor	X1	Relevancia de los costos de cambio de proveedor	X1.1	Dependencia comercial con el proveedor	1. Totalmente en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Indiferente 4. De acuerdo 5. Totalmente de acuerdo
				X1.2	Disponibilidad de alternativas atractivas	
				X1.3	Costos financieros por cambio de proveedor	
	Diferenciación del servicio del proveedor	X2	Grado de diferenciación de los servicios del proveedor	X2.1	Contribución a la calidad del servicio	
				X2.2	Posición de mercado del proveedor en la industria	
				X2.3	Nivel de competitividad del sector	
	Concentración de proveedores	X3	Grado de concentración de proveedores	X3.1	Número de proveedores	
				X3.2	Tamaño o participación de los proveedores en la industria	
Variable 2: Gestión financiera	Liquidez	Y1	Nivel de liquidez financiera	Y1.1	Ciclo de conversión del efectivo	
				Y1.2	Razón de capital de trabajo	
				Y1.3	Razón de liquidez corriente	
	Rentabilidad	Y2	Nivel de rentabilidad financiera	Y2.1	Margen bruto	
				Y2.2	Margen operativo	
				Y2.3	Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	
	Riesgo financiero	Y3	Nivel de riesgo financiero	Y3.1	Riesgo de crédito del proveedor	
				Y3.2	Riesgo de liquidez	

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE

El poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional en el distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19. Periodos 2020-2021

Nº	Dimensiones/ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencia
	PERFIL DEL ENCUESTADO	**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	
	Nombre del encuestado							
	Cargo							
	Empresa							
Poder de negociación de los proveedores		**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	
1	El poder de negociación de los proveedores representa la presión y la ventaja que tienen los suministradores para aumentar los costos de sus bienes y servicios, disminuir la calidad y reducir la competencia	X		X		X		
2	El poder de negociación de los proveedores permite impactar directamente en los costos de las organizaciones que demandan bienes o servicios	X		X		X		
3	El poder de negociación de los proveedores depende del nivel de competencia que haya en el sector productivo donde se desenvuelve	X		X		X		
DIMENSIÓN 1 Concentración de proveedores		**Sí**	**No**	**Sí**	**Sí**	**Sí**	**Sí**	
4	La concentración de proveedores facilita su poder de negociación debido a la existencia de una cantidad pequeña de suministradores que proveen bienes o servicios	X		X		X		
5	La alta participación de los proveedores en la industria les permite poseer un mayor poder de negociación	X		X		X		

DIMENSIÓN 2 Diferenciación de servicio del proveedor		**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	
6	La alta calidad de servicio o bien proporcionado permite denotar la diferenciación del servicio prestado por el proveedor	**X**		**X**		**X**		
7	La diferenciación del servicio que presta un proveedor ayuda a mejorar o mantener su posicionamiento en el mercado	**X**		**X**		**X**		
8	La diferenciación de un producto y/o servicio ofrecido por un proveedor reduce el nivel de competencia entre proveedores y aumenta su poder de negociación	**X**		**X**		**X**		
DIMENSIÓN 3 Costo de cambio de proveedor		**Sí**	**No**	**Sí**	**Sí**	**Sí**	**No**	
9	Depender comercialmente de un limitado número de proveedores genera altos costos de cambio cuando surge un choque de oferta inesperado	**X**		**X**		**X**		
10	La falta de disponibilidad de proveedores estratégicos para la prestación de un bien o servicio es una barrera que influye en los costos por cambiar de proveedor	**X**		**X**		**X**		
11	Los costos financieros son un desembolso monetario que dificulta el cambio de proveedor	**X**		**X**		**X**		
Gestión financiera		**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	
12	La gestión financiera es muy importante porque permite usar de forma racional y eficiente los recursos financieros de una organización	**X**		**X**		**X**		
13	La gestión financiera suministra información financiera relevante a los stakeholders sobre el desempeño financiero de la organización, principalmente	**X**		**X**		**X**		

	sobre su rentabilidad y liquidez.							
14	En tiempos de crisis, la gestión financiera adquiere un rol protagónico y relevante para garantizar el futuro de la organización, ya que permite realizar un análisis profundo teniendo en cuenta las circunstancias que lo rodea	X		X		X		
DIMENSIÓN 1 Riesgo		**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	
15	El riesgo de crédito puede incrementarse debido a la concentración de proveedores en la industria	X		X		X		
16	Una alta participación en la industria de parte de los proveedores aumenta el nivel de riesgo de liquidez, ya que al tener mayor influencia sobre sus clientes exigirán mejores condiciones de pago	X		X		X		
DIMENSIÓN 2 Rentabilidad		**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	**Sí**	**No**	
17	La mayor contribución de calidad que el proveedor brinda en su servicio aumenta su poder de negociación pudiendo reducir el margen el bruto de la compañía	X		X		X		
18	La posición de mercado de los proveedores en la industria les permite tener mayor poder de negociación y por lo tanto, reducir el margen operativo de la empresa	X		X		X		
19	El poder de negociación de los proveedores se reduce cuando existe un alto grado de competitividad, pudiendo generar un índice mayor en el ROE en la empresa	X		X		X		

DIMENSIÓN 3 Liquidez		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
20	El tiempo de conversión de efectivo de la empresa puede deteriorarse en un escenario donde exista una dependencia comercial con los proveedores	X		X		X		
21	Los costos de cambio de proveedor se incrementan en un escenario de reducida disponibilidad de proveedores especializados en la industria, disminuyendo la razón de capital de trabajo del cliente	X		X		X		
22	La liquidez corriente de la empresa puede disminuir debido a los costos financieros que debe asumir cuando se cambia un proveedor, impactando en la razón de liquidez corriente	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

_____

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

Apellidos y nombres del experto validador:

DNI: 41105689

Especialidad del experto validador: Administración y finanzas

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

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

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

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

INTERNATIONAL 4PL CARGO S.A.C.
RUC: 20605489706

Luis Chie Gonzales
Gerente General
DNI: 41105689

Firma del experto

Anexo E: Declaración Jurada – Reporte Turnitin

Declaración Jurada de verificación reporte Turnitin

25 AÑOS UPC
exígete, innova.

Asesor: ____Lovon Alvarez, José Luis_____

Código de docente: ___8192_____

Yo.....José Luis Lovon Alvarez.....con N° DNI...08732346..... doy conformidad que el porcentaje de 11% obtenido en la tesis en Contabilidad indicada a continuación, está dentro del rango permitido como porcentaje de similitud (máximo 20%).

Título de la tesis:

El poder de negociación de los proveedores en la gestión financiera de las empresas de agente de carga internacional del distrito de Magdalena del Mar, en el contexto del COVID-19. Periodos 2020-2021

La tesis indicada corresponde a los siguientes alumnos (as):

Código	Nombres y Apellidos
U201421838	Arroyo Huere, Sayumi Rosa
U201512570	Villanueva Flores, Milagros Marcell

Lo indicado cumple con los artículos 8.2 y 8.3 del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación (RENATI), que señala que la universidad debe contar con medidas para proteger la propiedad intelectual.

8.2 Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior son responsables de implementar, en sus procedimientos y normativa interna, las medidas conducentes a proteger los datos personales y la propiedad intelectual; de conformidad con el marco normativo específico vigente en el país y disponiendo para ello las medidas pertinentes, a fin de evitar el plagio, con las responsabilidades que su incumplimiento acarrea en materia administrativa, civil y penal.

8.3 Para efectos del registro del trabajo de investigación o tesis en el RENATI, las universidades, instituciones y escuelas de educación superior declaran al momento de la solicitud de inscripción de grados y títulos que sometieron al trabajo de investigación o tesis a los mecanismos para garantizar su originalidad.

Lima, ...05.....de ....julio.....de 2022

_____

Firma de asesor

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

Anexo F: Declaración Jurada sobre aspectos éticos

DECLARACIÓN JURADA SOBRE ASPECTOS ÉTICOS

La presente tesis ha sido desarrollada cumpliendo con el Código de Ética en la Investigación Científica de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, INV_COD_01.V02 aprobado el 25 de abril de 2017.

Los abajo suscritos, declaramos haber guardado los principios de Dignidad, Bien Común, Solidaridad, Justicia, Responsabilidad y Honestidad en realización a la presente investigación y nos hacemos responsables de cualquier falta de integridad que contenga la presente tesis.

TITULO DE LA TESIS:

El Poder de Negociación de los Proveedores en la Gestión Financiera de las Empresas de Agente de Carga Internacional del Distrito de Magdalena del Mar, en el Contexto del COVID-19. Periodos 2020-2021

Lima, 07 de Julio de 2022

Nombres y Apellidos: Sayumi Rosa Arroyo Huere
DNI: 71395144

Nombres y Apellidos: Milagros Marcell Villanueva Flores
DNI: 76516448