

ESCUELA DE POSGRADO NEWMAN

MAESTRÍA EN
GESTIÓN TRIBUTARIA



**“El Drawback y su incidencia en la rentabilidad de la
Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda., Juanjui 2022”**

**Trabajo de Investigación
para optar el Grado a Nombre de la Nación de:**

Maestro en
Gestión Tributaria

Autores:

CPC Danidsa Inés Amasifuen Ramirez

CPC Lucia Rojas Cumapa

Director de Tesis:

Mag. Patricia de Lourdes Delgado Rospigliosi

TACNA – PERÚ

2023

Danidsa Inés Amasifuen Ramirez

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

19%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

8%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad de la autora”

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres, por la motivación reciba, demostrándoles que, con perseverancia y esfuerzo, se logra las metas trazadas, orgullosamente puedo decir que son mi mayor inspiración.

Danidsa Ines Amasifuen Ramirez

A mi familia

Que son parte de mi vida y sólo me dan alegrías; además me brindan su apoyo moral para no rendirme; y me alientan a seguir adelante hasta conseguir mis metas.

Lucia Rojas Cumapa

Agradecimiento

Agradezco a Dios por la vida y salud, la fortaleza de guiarme siempre en mi camino.

A mi esposo Engels Campos, por su apoyo incondicional, amor y paciencia.

Mis padres, mi motor y motivo, gracias por creer y confiar en mi persona, por los grandes valores brindados.

Danidsa Ines Amasifuen Ramirez

Agradecer a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi vida y en mi carrera profesional, además de ser mi fortaleza en momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizaje y felicidad.

Lucia Rojas Cumapa

Índice general

ESCUELA DE POSGRADO NEWMAN	i
Portada	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice general	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras	viii
índice de anexos	ix
Resumen	x
Abstract	xi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	2
1.1. Título del Tema	2
1.2. Planteamiento del problema	2
1.3. Objetivo de la Investigación	4
1.4. Metodología	4
1.5. Justificación	8
1.6. Definiciones	9
1.7. Alcances y Limitaciones.....	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	14

2.1. Conceptualización de las variables.....	14
2.2. Importancia de las variables	15
2.3. Modelos de las variables.....	18
2.4. Análisis comparativo	21
2.5. Análisis crítico	22
CAPÍTULO III: MARCO REFERENCIAL	24
3.1. Reseña histórica	24
3.2. Filosofía organizacional	25
3.3. Diseño organizacional.....	25
3.4. Diagnóstico organizacional	29
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	30
4.1. Diagnóstico	30
4.2. Diseño de la mejora	48
4.3. Mecanismos de control	54
CAPÍTULO V: SUGERENCIAS	63
Conclusiones	63
Recomendaciones	66
BIBLIOGRAFÍA.....	68

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Drawback</i>	21
Tabla 2 <i>Rentabilidad</i>	22
Tabla 3 <i>Aprobación del Drawback</i>	30
Tabla 4 <i>Eficiencia del Drawback</i>	31
Tabla 5 <i>Cumplimiento de objetivos del Drawback</i>	32
Tabla 6 <i>Satisfacción de demanda de liquidez</i>	33
Tabla 7 <i>Manejo del trámite para el Drawback</i>	34
Tabla 8 <i>Consideración de las disposiciones legales para el Drawback</i>	35
Tabla 9 <i>Plan de capacitación para su personal</i>	36
Tabla 10 <i>Difusión de información</i>	37
Tabla 11 <i>Aprovechamiento de las ventajas del Drawback</i>	38
Tabla 12 <i>Crecimiento de la rentabilidad</i>	39
Tabla 13 <i>Aumento de ganancias para los miembros</i>	40
Tabla 14 <i>Productos y servicios rentables</i>	41
Tabla 15 <i>Realización de inversiones en infraestructura y tecnología</i>	42
Tabla 16 <i>Retornos para los socios</i>	43
Tabla 17 <i>Gestión financiera eficiente</i>	44
Tabla 18 <i>Sostenibilidad de la rentabilidad</i>	45
Tabla 19 <i>Estrategias para el incremento de la rentabilidad</i>	46
Tabla 20 <i>Informes financieros</i>	47
Tabla 21 <i>Propuesta de mejora</i>	52
Tabla 22 <i>Cronograma de la propuesta</i>	53
Tabla 23 <i>KPI de la actividad de sesiones de capacitación</i>	54
Tabla 24 <i>KPI de la actividad de canal de comunicación</i>	54

Tabla 25 <i>KPI de la simplificación y estandarización de procedimientos</i>	55
Tabla 26 <i>KPI de la capacitación del personal responsable</i>	55
Tabla 27 <i>KPI de la implementación de un sistema de monitoreo</i>	56
Tabla 28 <i>KPI de la identificación de oportunidades de inversión</i>	56
Tabla 29 <i>KPI de la asesoría en planificación financiera</i>	57
Tabla 30 <i>KPI de la evaluación de resultados</i>	57
Tabla 31 <i>Inversión para la actividad de sesiones de capacitación y charlas</i>	58
Tabla 32 <i>Inversión para la actividad de canal de comunicación</i>	59
Tabla 33 <i>Inversión para la actividad de simplificación y estandarización de procedimientos</i>	59
Tabla 34 <i>Inversión para la actividad de capacitación del personal responsable</i>	59
Tabla 35 <i>Inversión para la actividad de implementación de un sistema de monitoreo</i>	59
Tabla 36 <i>Inversión para la actividad de identificación de oportunidades de inversión</i>	60
Tabla 37 <i>Inversión para la actividad de asesoramiento y apoyo en planificación financiera</i>	60
Tabla 38 <i>Inversión para la actividad de seguimiento y evaluación de resultados</i>	60
Tabla 39 <i>Normalidad de las variables</i>	61
Tabla 40 <i>Efecto del Drawback sobre la rentabilidad</i>	61

Índice de figuras

Figura 1 <i>Organigrama de ACOPAGRO Ltda</i>	26
Figura 2 <i>Diagnóstico de ACOPAGRO Ltda</i>	29
Figura 3 <i>Resultados de la aprobación del Drawback</i>	30
Figura 4 <i>Resultados de la eficiencia del Drawback</i>	31
Figura 5 <i>Resultados del cumplimiento de objetivos del Drawback</i>	32
Figura 6 <i>Resultados de la satisfacción de demanda de liquidez</i>	33
Figura 7 <i>Resultados del manejo del trámite para el Drawback</i>	34
Figura 8 <i>Resultados sobre la consideración de las disposiciones legales</i>	35
Figura 9 <i>Resultados sobre el plan de capacitación para su personal</i>	36
Figura 10 <i>Resultados sobre la difusión de información</i>	37
Figura 11 <i>Resultados sobre el aprovechamiento de las ventajas del Drawback</i>	38
Figura 12 <i>Resultados del crecimiento de la rentabilidad</i>	39
Figura 13 <i>Resultados sobre el aumento de ganancias para los miembros</i>	40
Figura 14 <i>Resultados sobre la rentabilidad de los productos y servicios</i>	41
Figura 15 <i>Resultados sobre las inversiones en infraestructura y tecnología</i>	42
Figura 16 <i>Resultados sobre el retorno a la inversión de los socios</i>	43
Figura 17 <i>Resultados sobre la eficiencia en la gestión financiera</i>	44
Figura 18 <i>Resultados sobre la sostenibilidad de la rentabilidad</i>	45
Figura 19 <i>Resultados sobre las estrategias para el incremento de la rentabilidad</i> ...	46
Figura 20 <i>Resultados en los informes financieros</i>	47

Índice de anexos

<i>Anexo 1 Cuestionario sobre el Drawback.....</i>	<i>76</i>
<i>Anexo 2 Cuestionario sobre la rentabilidad.....</i>	<i>77</i>
<i>Anexo 3 Opinión de expertos del instrumento de investigación</i>	<i>78</i>

Resumen

El presente estudio se tuvo como objetivo principal de determinar en qué medida el Drawback influye en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022. Para ello metodológicamente siguió enfoque cuantitativo, tipo aplicada, diseño no experimental y de nivel explicativo, la muestra estuvo compuesta por 11 trabajadores del Área de Administración y Contabilidad de la Cooperativa ACOPAGRO LTDA, se aplicó un muestreo por conveniencia; asimismo, los instrumentos empleados fue el cuestionario. Dentro de los hallazgos, se evidencia que la aplicación del Drawback no ha sido eficiente en la Cooperativa de acuerdo al 72 %, hubo insatisfacción en liquidez (63 %) y problemas en trámites (47 %), además de las disposiciones legales no aprovechadas (81 %), falta capacitación (63 %). Finalmente, se concluye que existe una influencia del Drawback y la rentabilidad de la cooperativa analizada de acuerdo a un 72%, es decir que la rentabilidad es impactada por el Drawback dicho porcentaje.

Palabras clave: Drawback, rentabilidad, liquidez, beneficios económicos, resultados financieros

Abstract

The main objective of this study was to determine to what extent the Drawback influences the profitability of the Agrarian Cooperative ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022. To do this, it methodologically followed a quantitative approach, applied type, non-experimental design and explanatory level, the sample It was made up of 11 workers from the Administration and Accounting Area of the ACOPAGRO LTDA Cooperative, convenience sampling was applied; Likewise, the instruments used were the questionnaire. Among the findings, it is evident that the application of Drawback has not been efficient in the Cooperative according to 72%, there was dissatisfaction in liquidity (63%) and problems in procedures (47%), in addition to the legal provisions not taken advantage of (81%), lack of training (63%). Finally, it is concluded that there is an influence of the Drawback and the profitability of the cooperative analyzed according to 72%, that is, the profitability is impacted by the Drawback said percentage.

Keywords: Drawback, profitability, liquidity, economic benefits, financial results

Introducción

El drawback, un mecanismo aduanero, ha cobrado importancia en la estrategia de comercio internacional de muchas empresas. Consiste en la devolución de aranceles pagados al importar materias primas que luego son utilizadas en productos de exportación. Esta práctica buscó potenciar la competitividad y la rentabilidad al reducir costos de producción. Se exploró cómo el drawback incide directamente en la rentabilidad de las empresas y su papel en la economía global.

Es así que para una mejor presentación el presente estudio estuvo estructurado de la siguiente manera:

En el capítulo 1 se evidenciaron los antecedentes del estudio, se presentó el planteamiento del problema, los objetivos, la metodología, justificación, definiciones; y los alcances y limitaciones del estudio.

Por otro lado, en el capítulo 2 se mostró el marco teórico, se evidenció la conceptualización de las variables, el análisis comparativo y el análisis crítico.

Asimismo, en capítulo 3 que es el marco referencial se abordó la reseña histórica, la filosofía organizacional, el diseño organizacional y el diagnóstico organizacional.

Además, en el capítulo 4 se observan los resultados donde se abordó el diagnóstico, diseño de mejora y mecanismos de control.

Finalmente, en el capítulo 5 que fueron las sugerencias se evidenció las conclusiones y recomendaciones del estudio ejecutado.

Capítulo I Antecedentes del Estudio

1.1. Título del Tema

El drawback y su incidencia en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

1.2. Planteamiento del problema

Los gobiernos han establecido distintos métodos para fomentar las exportaciones; uno de ellos es el sistema de reintegro o drawback, que pretende impulsar su participación en el mercado internacional y fomentar la exportación de artículos no convencionales (Huamanlazo et al., 2021, p.304), de esta forma puede reducir los costos de producción al permitir la devolución de impuestos, lo que aumenta la rentabilidad al disminuir los gastos totales. Al recuperar los impuestos pagados por los insumos utilizados en la producción, la empresa puede obtener un mayor margen de beneficio en sus actividades exportadoras (Ramírez et al., 2021, p.887).

El estudio del drawback se presenta como fundamental para entender y optimizar las condiciones de rentabilidad para las empresas en Perú, especialmente en el contexto de las cooperativas agrarias. Según Chávez et al. (2018), el régimen drawback permite a los exportadores obtener insumos de calidad a través de una devolución de impuestos, lo que en teoría aumentaría la oferta exportable y la rentabilidad. Sin embargo, el pago de impuestos y derechos de importación puede resultar oneroso. Paralelamente, Ortristian et al. (2021) subrayan las dificultades que enfrentan los minoristas más pequeños en Perú, como una gestión empresarial ineficiente, disminución de la producción y falta de financiamiento, lo que repercute en

la rentabilidad. Estudiar el drawback y su impacto en la rentabilidad proporcionaría una mayor comprensión de estas dificultades.

La Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA enfrenta una problemática de baja rentabilidad vinculada al régimen drawback. Esto implica dificultades en el acceso oportuno y efectivo a la devolución de impuestos o aranceles sobre insumos importados, lo cual incrementa sus costos de producción. Entre las causas detectadas se identifican la complejidad burocrática y los procedimientos engorrosos para solicitar el reintegro, junto a la falta de capacitación y conocimiento sobre el drawback en la cooperativa. Si no se abordan estos problemas, la situación puede empeorar, comprometiendo la estabilidad financiera de ACOPAGRO. Los altos costos de producción pueden mermar la competitividad en mercados internacionales, disminuir las exportaciones y reducir los ingresos para los agricultores miembros, impactando negativamente en el desarrollo sostenible de las comunidades agrícolas. La falta de rentabilidad podría incluso amenazar la viabilidad de la cooperativa, dificultando el cumplimiento de sus obligaciones financieras y la retención de sus miembros.

Para superar las dificultades actuales que enfrenta ACOPAGRO, es vital implementar medidas concretas. En primer lugar, revisar y simplificar los procedimientos para solicitar el drawback se presenta como una acción ineludible. Esta modificación hará el proceso más accesible y menos oneroso para la cooperativa, eliminando trámites redundantes y promoviendo la digitalización y automatización de procesos. En segundo lugar, es propicio mejorar los mecanismos de supervisión y control, lo que dará como resultado un proceso más transparente y una reducción de los retrasos en la devolución de impuestos. Paralelamente, es esencial implementar programas de capacitación dirigidos a los miembros y al personal de ACOPAGRO. Estos programas permitirán que estén mejor informados

sobre cómo acceder y aprovechar el sistema de drawback. Estas medidas, en conjunto, incrementarán significativamente la rentabilidad de ACOPAGRO y asegurarán su sostenibilidad a largo plazo.

1.3. Objetivo de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar en qué medida el Drawback influye en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

Diagnosticar el área donde se encuentra el problema en la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

Diseñar la propuesta para la mejora de rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

Diseñar los mecanismos de control necesarios para hacer el seguimiento al cumplimiento de la propuesta de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

Estimar la inversión necesaria de la propuesta para la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

1.4. Metodología

El presente estudio fue de tipo aplicada, porque este implica la realización de estudios originales con el propósito de obtener nuevos conocimientos, pero su enfoque principal se centra en un objetivo práctico y específico. En este tipo de investigación, se aprovecha el conocimiento existente y se utiliza una metodología adecuada para abordar un objetivo particular, generalmente relacionado con la

solución de un problema concreto (Marotti y Wood, 2019, p.338). En este caso, el estudio se propone analizar el impacto del mecanismo aduanero del drawback en la rentabilidad de una cooperativa agraria específica, ACOPAGRO LTDA, durante el año 2022.

Por otro lado, adoptó una metodología cuantitativa porque se trata de fenómenos que pueden cuantificarse o representarse numéricamente. Para el análisis de los datos se utilizan técnicas estadísticas, cuyo objetivo principal es describir, explicar, predecir y controlar objetivamente las causas de los fenómenos considerados, así como predecir la ocurrencia de dichos fenómenos con base en la revelación de esas causas. Sus hallazgos se sustentan en la cuidadosa aplicación de métricas o cuantificación, tanto en el proceso de recolección de datos como en su posterior procesamiento, análisis e interpretación, utilizando el método hipotético-deductivo (Sánchez, 2019, p.104). Es así que, en este caso, se buscó cuantificar y asignar números a variables como los beneficios fiscales obtenidos a través del drawback y los indicadores de rentabilidad de ACOPAGRO LTDA.

También tuvo un diseño no experimental, que es aquel en el que las variables no se modifican a propósito. Dicho de otro modo, se trata de estudios en los que las variables independientes no se alteran conscientemente para investigar el impacto de las variables independientes sobre las variables dependientes. Este tipo de investigación se enfoca en observar y medir fenómenos y variables tal como se manifiestan en sus escenarios orgánicos con la intención de analizarlos (Hernández y Mendoza, 2018, p.174). En este caso, se analizaron los datos obtenidos del drawback y la rentabilidad de la cooperativa agraria en su contexto natural, sin intervenir o modificar intencionalmente las variables independientes.

Asimismo, fue de nivel explicativo porque estas se enfocan en identificar las causas de los fenómenos, con el objetivo de explicar por qué ocurre un fenómeno o por qué existe una relación entre dos o más variables. Estas investigaciones se caracterizan por tener una estructura sólida y una estrecha relación con la experimentación (Cifuentes, 2019, p.203).

Población, muestra, muestreo

La población está referida al grupo de elementos que constituyen el objeto de estudio, cuyos límites son establecidos por el investigador de acuerdo con los parámetros definidos en la investigación. Por compartir las mismas características, a la población también se le puede referir como universo y viceversa (Arias y Covinos, 2021). La población del estudio se definió por 11 trabajadores del Área de Administración y Contabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA.

En cuanto a la muestra, es un segmento seleccionado de la población o universo que es de interés para el estudio. Los datos relevantes se recogerán de esta muestra, que debe ser un reflejo fiel de la población para permitir la generalización de los hallazgos (Hernández y Mendoza, 2018). La muestra estuvo compuesta de 11 trabajadores del Área de Administración y Contabilidad de la Cooperativa ACOPAGRO LTDA.

El muestreo por conveniencia se distingue porque los participantes del estudio son seleccionados en base a su disponibilidad o facilidad de acceso. También se puede utilizar este método cuando los individuos deciden participar en el estudio de forma voluntaria (Carhuancho et al., 2019). De manera que el muestreo, para este caso, es no probabilístico y por conveniencia, debido a que se escogió la cantidad de individuos incluidos en la muestra con base en su accesibilidad.

Con respecto a la unidad de análisis, se midieron las variables sobre la información brindada por los trabajadores del Área de Administración y Contabilidad de la Cooperativa ACOPAGRO LTDA.

Instrumentos de recolección de datos

El método de la encuesta es una herramienta invaluable en la recopilación de datos, ya que implica realizar una serie de preguntas a un grupo de individuos con el fin de obtener información relevante. A diferencia de una entrevista, donde se establece un diálogo más interactivo, las encuestas se caracterizan por su enfoque más estructurado y estandarizado. Esta metodología es especialmente útil en investigaciones cuantitativas, ya que permite recopilar datos de manera eficiente y objetiva, minimizando la influencia del entrevistador en las respuestas. A pesar de la falta de interacción directa, las encuestas pueden proporcionar una visión amplia y representativa de las opiniones y actitudes de una población, lo que las convierte en una herramienta esencial en la investigación social y de mercado (Carhuancho et al., 2019, p.66).

El instrumento fue el cuestionario se eligió como el instrumento central en este estudio, y su creación implicó la cuidadosa elaboración de una serie de preguntas que estuvieran directamente vinculadas con las hipótesis de trabajo, las variables clave y los indicadores definidos en la investigación. Su propósito primordial radica en la recolección de datos necesarios para corroborar las teorías y suposiciones formuladas. Este método estructurado permite obtener información precisa y relevante, contribuyendo a validar las premisas y avanzar en el conocimiento científico (Ñaupas et al., 2018, p.291).

Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Se llevó a cabo un proceso de procesamiento y análisis de datos utilizando Microsoft Excel y SPSS versión 25. La información obtenida se dirigió a Microsoft Excel para crear una base de datos estructurada y realizar un análisis de los constructos mediante figuras y tablas con su respectiva interpretación. Además, se utilizó el software SPSS versión 25 para realizar una pruebas que permitirá el análisis comparativo detallado de los datos obtenidos. Esto proporcionó resultados precisos y significativos, ayudando a comprender los patrones y tendencias asociados con las variables estudiadas

1.5. Justificación

Justificación teórica

Desde una perspectiva teórica, la importancia de estudiar "El drawback y su incidencia en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022" radica en la necesidad de ampliar el conocimiento sobre este mecanismo y su impacto en el desempeño económico de las cooperativas agrarias. El drawback es un régimen aduanero que permite a las empresas obtener beneficios fiscales al momento de exportar sus productos. Comprender cómo este régimen afecta la rentabilidad de una cooperativa agraria específica, como ACOPAGRO LTDA, permitiría mejorar la toma de decisiones estratégicas y la gestión financiera de la organización.

Justificación práctica

Desde una perspectiva práctica, el estudio del drawback y su incidencia en la rentabilidad de ACOPAGRO LTDA en el año 2022 proporcionó información relevante y aplicable a la realidad empresarial. Esta investigación permitiría identificar los desafíos y oportunidades asociados con el uso del drawback en el contexto de la

cooperativa agraria, lo cual podría servir como base para el diseño de políticas y estrategias orientadas a mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la organización.

Justificación metodológica

Desde una perspectiva metodológica, el estudio utilizó de enfoques de investigación rigurosos y adecuados para analizar los datos disponibles. Se empleó métodos cuantitativos para evaluar el impacto del drawback en la rentabilidad de ACOPAGRO LTDA, tales como el análisis estadístico de variables financieras y la comparación de indicadores de rentabilidad antes y después de la implementación del régimen aduanero.

1.6. Definiciones

1.6.1. El drawback

Definición

Es un régimen aduanero que permite la devolución total o parcial de los derechos de importación impuestos por el consumo de las mercancías incluidas en las mercancías exportadas o consumidas en su creación debido a la exportación de las mercancías. Hoy en día, muchos gobiernos aplican políticas de promoción de exportaciones para apoyar el crecimiento económico en sus países. La amplia gama de opciones de políticas de promoción de exportaciones incluye provisiones de bienes públicos, políticas de tipo de cambio, asistencia financiera y crediticia, y servicios no financieros, como servicios de marketing y publicidad. Además, estas medidas de promoción de exportaciones también han incluido devoluciones de derechos y exenciones (o deducciones) de derechos sobre mercancías importadas (López, 2022, p.5).

El drawback o Procedimiento Simplificado de Devolución de Derechos Arancelarios se ha convertido en un método muy utilizado por las empresas, tanto individuales como corporativas, que fabrican productos dentro del país y luego los envían al extranjero. Este sistema permite a los exportadores adquirir una ventaja monetaria equivalente a una determinada parte del valor de las mercancías si se cumplen determinados requisitos previos (Alva y Álvarez, 2019, p.129).

1.6.2. Rentabilidad

Definición

La rentabilidad se refiere a los beneficios netos generados por una empresa a partir de sus ingresos, después de considerar todos los costos incurridos durante un período específico. Es un indicador utilizado para evaluar el éxito financiero y la eficiencia de una empresa, permitiendo comparar sus ganancias con sus gastos (Jayathilaka, 2020, p.7), Además, es un indicador completo y pertinente a escala global que permite evaluar la capacidad de una empresa para ganar dinero y financiar sus operaciones a través del análisis financiero. El análisis de rentabilidad proporciona a los gerentes una evaluación del estado de la empresa, ayudándolos a tomar decisiones acertadas. Es crucial recordar que tomar la decisión equivocada podría generar problemas importantes que serían perjudiciales para las finanzas de la empresa. Por lo tanto, para mejorar la economía de la empresa, es fundamental comprender y gestionar eficazmente la rentabilidad (Aguirre et al., 2020, p.51).

1.6.3. Definición de términos básicos

Tasa de restitución: Se trata de un porcentaje de los derechos arancelarios que se reembolsa a la empresa, el cual se aplica al momento de la aprobación de la

solicitud. Actualmente, dicho porcentaje es del tres por ciento y está limitado a un máximo del cincuenta por ciento del costo de producción (SUNAT, 2020, p.1).

Monto restituido: Con un máximo del 50% del costo de producción del artículo, denota un monto equivalente al 3% del valor FOB del bien exportado. Esta suma está relacionada con los impuestos y se calcula utilizando la tasa vigente en el momento en que se aprobó la solicitud (SUNAT, 2020, p.1).

Declaración Aduanera de mercancías: Se trata de un documento utilizado para realizar la declaración de la mercancía que se planea exportar o importar, y para especificar el régimen aduanero que se aplicará a dicha mercancía. Después de completar este proceso, es posible verificar en la Sunat los datos registrados en el documento por el agente de aduana contratado (Gobierno del Perú, 2022).

Producción: es el proceso integral en el cual se transforman materias primas y recursos en bienes o servicios finales, mediante una serie de actividades coordinadas. Implica la planificación, adquisición, combinación y manipulación de insumos, con el propósito de crear productos que satisfagan necesidades y demandas del mercado (Vörös, 2021).

Gravámenes: son cargas económicas o financieras que se aplican sobre transacciones internacionales, como importaciones y exportaciones de bienes y servicios. Estos gravámenes pueden incluir aranceles, impuestos, tasas y otros tributos que afectan el valor de los productos comercializados en el ámbito internacional (Chakraborty y Chakraborty, 2022).

Márgenes de ganancia: representan la diferencia entre los ingresos generados por la venta de productos o servicios y los costos asociados a su producción o prestación. Estos márgenes reflejan la eficiencia operativa y la rentabilidad de una

empresa al indicar cuánto queda como beneficio después de cubrir los gastos directos (Nariswari y Mohammad, 2020).

Valor FOB: representa el precio de un producto en el momento en que cruza la borda del barco en el puerto de origen, excluyendo costos posteriores al embarque como flete, seguro y otros gastos relacionados con el transporte internacional (Chen et al., 2019).

Coooperativa agraria: es una organización conformada por agricultores y productores del sector agrícola que se unen de manera voluntaria para colaborar de manera colectiva en diversas etapas de la producción, comercialización y distribución de productos agrarios (Luo et al., 2020).

Exportaciones: se refieren al proceso de vender bienes, productos o servicios producidos en un país a mercados o consumidores extranjeros. Representan una parte esencial del comercio internacional y permiten que las empresas y la economía de un país amplíen su alcance más allá de las fronteras nacionales (Nariswari y Mohammad, 2020).

Competitividad: se refiere a la capacidad de una empresa, industria o país para ofrecer productos o servicios que satisfagan las demandas del mercado de manera más eficiente, atractiva y rentable que sus competidores. Implica la habilidad de mantener estándares de calidad, precios competitivos, innovación constante y adaptación a las cambiantes condiciones del mercado (Chen et al., 2019).

Régimen aduanero: se refiere al conjunto de leyes, normativas y procedimientos que regulan la entrada, salida y tránsito de mercancías a través de las fronteras de un país. Estos regímenes determinan los impuestos, aranceles, trámites

y requisitos que deben cumplirse para importar o exportar bienes (Ovádek y Willemyns, 2019).

1.7. Alcances y Limitaciones

El escenario para la investigación se comprende por la cooperativa agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, Perú dado que en esta empresa se obtendrá la información relevante para el estudio, a partir de la accesibilidad para la aplicación de instrumentos.

Asimismo, en cuanto a las limitaciones del estudio, en primer lugar, podría existir un sesgo de selección debido a la exclusión de otras cooperativas agrarias, lo que limitaría la representatividad de los hallazgos. Además, la investigación se basa en datos y resultados de un solo año (2022), lo que podría no ser suficiente para capturar la variabilidad y tendencias a largo plazo. Asimismo, podría haber limitaciones en la disponibilidad y calidad de los datos utilizados, lo que podría afectar la precisión de los análisis realizados. Por último, la investigación podría verse influenciada por factores externos no considerados en el estudio, como cambios en las políticas gubernamentales o condiciones económicas, lo que podría limitar la aplicabilidad de los resultados en diferentes contextos y períodos temporales.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1. Conceptualización de las variables

2.1.1. Definición de drawback

Drawback se refiere a una estrategia aduanera global que los gobiernos emplean para impulsar las exportaciones, buscando aumentar su presencia en el comercio global, especialmente con bienes no tradicionales. Este mecanismo está regulado por tratados internacionales y se modifica periódicamente para responder a las variaciones del comercio mundial (Lourdes et al., 2021). Drawback es un sistema aduanero que facilita la restitución, ya sea completa o parcial, de los aranceles aplicados a la importación de materiales que se usan en la fabricación de productos exportados. La restitución se calcula como un porcentaje del valor FOB, considerando varios factores como transporte interno, embalaje, costo de producción, entre otros, pero descartando determinados gastos y comisiones vinculados a la transacción de exportación (PromPerú, 2022). El drawback se refiere a la devolución, ya sea completa o parcial, de los aranceles, cargos e impuestos internos que se han gravado sobre los bienes importados. Este reembolso se realiza en función de la exportación o eliminación de los productos importados, o bien, de un reemplazo válido (U.S. Customs and Border Protection, 2022).

2.1.2. Definición de rentabilidad

La rentabilidad se entiende comúnmente como los ingresos de una organización, obtenidos después de restar todos los costos acumulados en un período de tiempo específico. Representa un indicador crucial del éxito gerencial, la satisfacción de los accionistas, el atractivo para los inversores y la viabilidad de la empresa. La meta primordial de toda empresa es incrementar la riqueza de sus

accionistas, aumentando el valor de sus acciones (Jayathilaka, 2020). La rentabilidad es un conjunto de métricas que evalúan la habilidad de un negocio para producir ingresos en contraposición a sus gastos. Estas métricas abarcan el Retorno sobre el Capital (ROE), Retorno sobre la Inversión (ROI), Retorno sobre Ventas (ROS), Retorno sobre Ingresos (ROR) y Retorno sobre Activos (ROA). Factores internos y externos, como los salarios, aportes sociales para empleados, capital intelectual, avances tecnológicos, condiciones climáticas e incluso el impacto de la pandemia de COVID-19, pueden influir en la rentabilidad de un negocio (Blazek et al., 2023).

La rentabilidad es una medida crítica que representa la eficiencia económica de una empresa, siendo uno de los cuatro pilares en el análisis de rendimiento corporativo, junto con la eficiencia operativa, solvencia y las perspectivas de mercado. Se usa para evaluar cómo una empresa usa sus recursos, tales como efectivo, sobregiros y pasivos, para cubrir costos de producción y adquirir inventario para futuras ventas. Por lo tanto, la rentabilidad se puede describir como la relación entre ingresos y gastos, reflejando la habilidad de la empresa para generar ganancias a partir de sus operaciones. Además, la rentabilidad es un indicador del rendimiento presente de la empresa, así como de su potencial de crecimiento futuro. Es también un barómetro de cómo una empresa gestiona su capital de trabajo, el cual es esencial para su operación continua y éxito a largo plazo (Morshed, 2020).

2.2. Importancia de las variables

2.2.1. Importancia de drawback

Es crucial evaluar las ventajas de esta política de promoción de exportaciones por diversas razones. En primer lugar, la implementación de un sistema de devolución de derechos de esta naturaleza plantea desafíos fiscales en muchos países en

desarrollo, donde los aranceles, que son fácilmente recaudables, representan una importante fuente de ingresos gubernamentales. Además, es fundamental examinar la eficacia y el impacto del programa en los resultados de las empresas exportadoras para determinar sus beneficios. Este análisis de rentabilidad proporciona información valiosa a los responsables políticos para evaluar si la política está funcionando de acuerdo a lo previsto. Además, dado que el régimen de devolución de impuestos se basa en una estructura de régimen comercial especial, existe el riesgo de buscar rentas y asignar recursos de manera inadecuada, lo que puede resultar en pérdidas de bienestar. Por último, considerando que los aranceles han sido drásticamente reducidos debido a medidas de desregulación y acuerdos comerciales preferenciales, es importante evaluar si estos regímenes especiales de importación y exportación siguen siendo beneficiosos y justificados (López, 2022, p.4).

El drawback es un mecanismo clave que sirve como estímulo para las exportaciones, derivándose de un porcentaje de los impuestos pagados por los materiales importados empleados en la manufactura. Su papel es vital para impulsar las exportaciones, al neutralizar los efectos restrictivos que los aranceles pueden tener sobre estos materiales. Permite que los sectores exportadores obtengan materiales importados a precios internacionales. En este marco, los aranceles sobre los materiales funcionan como un gravamen sobre las exportaciones, ya que elevan los costos de producción exportable, mermando así la competitividad del sector. Para contrarrestar esta situación, varios países han implementado políticas de drawback, que proporcionan a los exportadores acceso a materiales importados a precios globales. Se tiene en cuenta que el aumento de las exportaciones promueve la innovación tecnológica, cubre la demanda interna y externa, aumenta la afluencia de

divisas, lo cual puede resultar en un uso más eficiente de la capacidad y al desarrollo económico (Msoni, 2018).

2.2.2. Importancia de la rentabilidad

Es crucial comprender las métricas de rentabilidad, y dos de las más comunes son el beneficio de explotación y el beneficio neto. Entender lo que representan ambas métricas y su relación es fundamental para cualquier empresa que busque maximizar la riqueza de sus accionistas al incrementar el valor de sus acciones. La rentabilidad desempeña un papel fundamental en los negocios, ya que refleja el éxito de la gestión, atrae a los inversores, satisface a los accionistas y asegura la sostenibilidad de la empresa (Jayathilaka, 2020, p.9). La rentabilidad juega un papel fundamental en la expansión y la persistencia de las organizaciones, ya que está interrelacionada con la escala, la expansión y las tácticas de la empresa. Asimismo, es influenciada por elementos controlables y macroeconómicos, como la composición del mercado y los obstáculos para entrar en él. La rentabilidad puede tener un impacto en la centralización de la industria, ser un indicador de riesgo y proponer una dimensión ideal para la empresa (Yadav et al., 2022).

Medir el éxito de una empresa requiere tener en cuenta su rentabilidad, que evalúa las ganancias en relación con las inversiones realizadas en activos, capital y ventas. Aumentar la rentabilidad es un objetivo fundamental para las empresas, especialmente en la economía global en la que nos encontramos (Nguyen y Nguyen, 2020, p.49). Ser rentable y mantener ese crecimiento son aspectos críticos para cualquier empresa, dado que se traducen en un retorno superior de la inversión inicial. No obstante, en un entorno en constante cambio y altamente competitivo, las empresas deben considerar no solo sus propios índices de rentabilidad, sino también

los de sus competidores. Además, elementos como el tamaño del consejo directivo, la trayectoria de la empresa, la tasa de crecimiento del PIB del país, las leyes gubernamentales y la cultura corporativa pueden influir en la rentabilidad de un negocio (Blazek et al., 2023).

2.3. Modelos de las variables

2.3.1. Modelos teóricos de drawback

Teoría del comercio internacional

A diferencia de Smith, los economistas clásicos que le sucedieron empezaron a pensar en el comercio internacional en términos de división geográfica del trabajo. Torrens afirmó que tanto la división mecánica del trabajo como la territorial mejoran con el comercio exterior, pero se centró más en la última. Con posterioridad a Torrens, la división mecánica del trabajo fue ignorada en su mayor parte en sus teorías sobre el comercio internacional. David Ricardo destacó la importancia de la división geográfica, afirmando que se podrían fabricar más artículos mediante una asignación más eficaz de la mano de obra, produciendo cada nación los artículos para los que su clima, ubicación y otras ventajas naturales o artificiales son adecuados (Schumacher, 2020).

Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith

La idea de que el comercio exterior es una forma de división territorial del trabajo, creada por los economistas clásicos del siglo XIX, fue retomada por economistas posteriores. Los economistas neoclásicos no incluyen la división mecánica del trabajo en el comercio internacional, por considerar que, salvo en el caso de naciones muy pequeñas, ya se había extendido todo lo posible mediante el comercio interior y no podía mejorarse mucho más mediante el comercio exterior. El

comercio mundial se entiende simplemente en términos de una diferenciación por áreas nacionales. Cada país se especializará en la fabricación de bienes específicos, lo que dará lugar a una división territorial internacional del trabajo. El comercio internacional se considera beneficioso sólo porque aprovecha las distinciones existentes entre países (Schumacher, 2020, p.9).

Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo

El argumento de Ricardo es que, si se elimina la protección, los recursos se desplazarían de los bienes de alto coste a los de bajo coste, lo que daría lugar a una mejora de la productividad. Su noción de ventaja comparativa, que apoya un modelo de libre comercio, suele formar parte del argumento implícito a favor del laissez faire (Morales, 2023, p.4). La protección se considera una obstrucción al flujo sin restricciones de las fuerzas del mercado. Su concepto de ventaja comparativa no compara los gastos de producción en los mercados nacionales y extranjeros en términos de dinero, sino los costes reales (en términos de mano de obra y otros recursos) de los distintos artículos de la nación. A diferencia de los economistas neoclásicos, David Ricardo basó sus argumentos en la teoría laboral del valor (Siddiqui, 2018, p.426).

2.3.2. Modelos teóricos de la rentabilidad

Teoría de la visión basada en los recursos

La teoría de la visión basada en los recursos (VBR) es un concepto estratégico de gestión que sostiene que una empresa puede obtener una ventaja competitiva y lograr un mayor éxito aprovechando sus recursos internos y capacidades distintivas. Fue Penrose quien presentó inicialmente esta idea. Esta teoría pone énfasis en el análisis de los activos y las habilidades de una empresa, considerando las diferencias

entre ellos y su limitada transferibilidad entre organizaciones. Para evaluar los recursos y lograr una ventaja competitiva sostenible, se utiliza el sistema VRIN (Valuable, Rare, Inimitable, Non-Substitutable). Aunque la teoría VRIN tiene desafíos y limitaciones, como su estructura estática y la falta de consideración de la dinámica del entorno empresarial, ha sido objeto de amplia investigación y modificaciones, incluyendo la incorporación de capacidades dinámicas y el análisis de cómo las empresas utilizan sus recursos a lo largo de su ciclo de vida (Chen et al., 2021).

Teoría de la estructura eficiente

La hipótesis de la eficiencia de escala y la hipótesis de la eficiencia X son dos hipótesis fundamentales que aborda la teoría de la estructura eficiente. La hipótesis de la eficiencia X establece que las empresas pueden beneficiarse más de una mejor capacidad de gestión para administrar y controlar los niveles de costos. La Hipótesis de Eficiencia, sugiere que una empresa que opera más eficientemente que sus competidores obtendrá mayores beneficios gracias a sus bajos costos operativos. Esta eficiencia puede dar lugar a una cuota de mercado considerable, lo que conduce a una distribución desigual de posiciones en el mercado y a una alta concentración. Como la eficiencia influye en la estructura del mercado y en el rendimiento, la aparente relación positiva entre estos dos elementos podría ser superficial. En este contexto, la eficiencia se considera un factor clave de la competitividad y suscita un interés multidimensional debido a la coexistencia de capacidades y habilidades bien definidas que no se pueden minimizar ni descuidar. Se espera que la empresa sea experta en diversas áreas de conocimiento, que tenga la habilidad para reforzar su proceso de aprendizaje y su red de relaciones, y que cuente con un sólido capital humano. Estas competencias, entre otras, son esenciales para la eficiencia y, por lo tanto, para la competitividad y rentabilidad de la empresa (Sayegh y Afentaous, 2022).

2.4. Análisis comparativo

Tabla 1
Drawback

Autor	Aporte
López (2022)	Los sistemas de devolución de derechos (duty drawbacks) y las exenciones/deducciones de derechos tienen como objetivo promover las exportaciones al permitir a las empresas recuperar los derechos pagados en insumos importados utilizados en la producción de exportación. Sin embargo, estos sistemas presentan desafíos. Son costosos de administrar, reducen los ingresos del gobierno, pueden no eliminar completamente el sesgo contra las exportaciones y pueden aumentar otros impuestos distorsionadores. La incertidumbre sobre los reembolsos puede desincentivar a los exportadores y afectar su capital de trabajo. Además, la administración de las exenciones puede ser menos práctica para los productores pequeños debido a la carga administrativa. En muchos países, estos sistemas no se han implementado con éxito debido a debilidades administrativas, lo que ha resultado en abuso, fraude y pérdida significativa de ingresos fiscales.
Tostes et al. (2022)	Señala que el régimen de devolución de derechos (drawback) es una política pública eficiente para incentivar las exportaciones, aplicable por cualquier empresa exportadora que utilice insumos adquiridos en su proceso de fabricación. Su uso es crucial para aumentar la competitividad internacional, permitiendo nuevas inversiones, aumento de la capacidad de producción y creación de empleos. A pesar de la complejidad del sistema fiscal brasileño y la falta de detalles en la literatura sobre las políticas públicas implementadas, la reforma fiscal es importante para aumentar la competitividad en varios sectores
Bussy y Ahmed (2022)	Se investigó el fraude fiscal en un importante programa de promoción de exportaciones en la India, el esquema de Devolución de Derechos, que permite a las empresas exportadoras reclamar un reembolso en efectivo proporcional al valor de sus exportaciones, a una tasa de devolución específica del producto. Se detecta el fraude mediante dos enfoques. Primero, se demuestra que las asimetrías comerciales bilaterales entre las exportaciones reportadas por India y las importaciones reportadas por los socios comerciales de los mismos flujos comerciales están correlacionadas con la tasa de devolución, lo que sugiere que las empresas exportadoras sobrerreportan las exportaciones para obtener indebidamente la devolución de derechos. Segundo, se encuentra evidencia de un agrupamiento excesivo en la distribución de los valores unitarios reportados por India en los puntos críticos del calendario de devolución por unidad, en relación con la distribución de valores unitarios reportados por los países importadores. Los resultados sugieren que el fraude actualmente detectado por la aduana solo representa del 3.8% al 6% del fraude real.

Tabla 2
Rentabilidad

Autor	Aporte
Alarussi y Alhaderi (2018)	Los resultados muestran que existe una correlación positiva notable entre el tamaño de la empresa (medido por las ventas totales), el capital de trabajo y la eficiencia de la compañía (medida por el ratio de rotación de activos), y la rentabilidad. Además, se observa una relación negativa entre tanto el ratio de deuda sobre patrimonio como el ratio de apalancamiento y la rentabilidad. Por otro lado, no se encontró una relación significativa entre la liquidez (medida por el ratio corriente) y la rentabilidad.
Sala (2023)	Según este estudio, diversos factores influyen en la rentabilidad de las empresas cooperativas españolas durante el periodo 2008-2020. Los factores específicos de la empresa, como el tamaño, la liquidez, la deuda y la presencia en mercados internacionales tienen un impacto significativo. Asimismo, la ubicación y la especialización regional afectan positivamente la rentabilidad. Sin embargo, la edad de la empresa y la presencia en mercados internacionales muestran un efecto negativo.
Kumbhakar et al. (2023)	Los hallazgos empíricos revelaron un aumento general de un 2.3% anual en la rentabilidad, en el cual los componentes de subsidio, escala e ineficiencia contribuyeron, en promedio, de manera positiva. Es importante destacar que la magnitud de estos componentes varía según los modelos analizados.

2.5. Análisis crítico

La Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA se enfrenta a una compleja problemática vinculada a su rentabilidad. Esta situación se debe a la incidencia del régimen de drawback, que refiere al reembolso de impuestos o aranceles sobre los insumos importados necesarios para su producción. La dificultad radica en el acceso oportuno y efectivo a dichos reembolsos, lo cual genera un incremento en los costos de producción y, por consiguiente, disminuye la rentabilidad de la cooperativa.

El régimen de drawback resulta esencial para las exportaciones, ya que constituye un estímulo al devolver un porcentaje de los impuestos abonados por los materiales importados empleados en la manufactura. Este mecanismo permite contrarrestar los efectos restrictivos que los aranceles pueden tener sobre los

materiales necesarios para la producción. Asimismo, garantiza que los sectores exportadores puedan acceder a materiales importados a precios internacionales, promoviendo la competitividad. Por otro lado, la rentabilidad es un elemento decisivo en la continuidad y expansión de las organizaciones. Esta es influenciada por factores controlables y macroeconómicos, y su impacto puede repercutir en la centralización de la industria, el riesgo y la propuesta de un tamaño ideal para la empresa (Msoni, 2018; Yadav et al., 2022).

Las variables drawback y rentabilidad están interrelacionadas en el contexto de ACOPAGRO LTDA. Un acceso efectivo al régimen de drawback permite a la cooperativa obtener materiales importados a precios internacionales, reduciendo sus costos de producción. A su vez, esto potencia su competitividad en el mercado, favoreciendo la expansión de la Cooperativa y la afluencia de divisas. Esta cadena de eventos incide positivamente en la rentabilidad de la cooperativa. Sin embargo, cuando el acceso al drawback es limitado o inefectivo, los costos de producción se elevan, restringiendo la capacidad de competir y limitando la expansión de la cooperativa. En consecuencia, la rentabilidad se ve negativamente afectada.

Capítulo III: Marco Referencial

3.1. Reseña histórica

ACOPAGRO nació como asociación en 1992, en medio de una crisis socio-económica intensa en el Huallaga Central, que se extiende por cuatro provincias en la región San Martín, Perú. Esta crisis fue provocada por la economía del cultivo de la coca y la presencia de grupos subversivos armados. En ese entonces, un programa integral de cultivo de cacao fue impulsado y financiado por el Programa de las Naciones Unidas, enfocándose en la asistencia técnica y productiva, crédito para acopio, comercialización y fortalecimiento organizacional, con un enfoque transversal en género y calidad de vida (Chávez y Guerra, 2017).

En 1997, la Cooperativa Agraria Cacaotera ACOPAGRO Ltda. fue establecida por 27 agricultores de cacao, con una visión empresarial orientada a la comercialización de productos para mejorar los ingresos y la calidad de vida de los productores. Desde su creación, ha contado con el apoyo y cooperación de varias entidades, incluyendo SNV, Programa de Desarrollo Alternativo, AVSF-CICDA, el Gobierno Regional de San Martín, VOLENS, ITDG, entre otros. En años recientes, ha experimentado un crecimiento sostenido en número de socios y volúmenes de venta. Con el apoyo del Programa de Desarrollo Alternativo (PDA-USAID), ha establecido cerca de seis mil nuevas áreas de cultivo de cacao en la zona del Huallaga Central. Hoy en día, exporta la mayor parte de su producción a empresas europeas debido a su reconocida calidad, logrando una fuerte presencia en mercados especializados. Sus principales clientes se encuentran en Europa y Estados Unidos (Chávez y Guerra, 2017).

3.2. Filosofía organizacional

La Cooperativa en cuestión es una organización compuesta por pequeños productores de cacao de calidades especiales, localizada en el Valle del Huallaga Central, en la región de San Martín, Perú. Se distribuye en cuatro provincias: Mariscal Cáceres, Huallaga, Bellavista y Picota, y cuenta con más de 2000 asociados. Su actividad principal es la promoción del cultivo del cacao, cubriendo todas las etapas desde la siembra hasta el mantenimiento, la cosecha y la exportación del cacao en grano orgánico (ACOPAGRO Cooperativa Agraria, 2022).

Misión

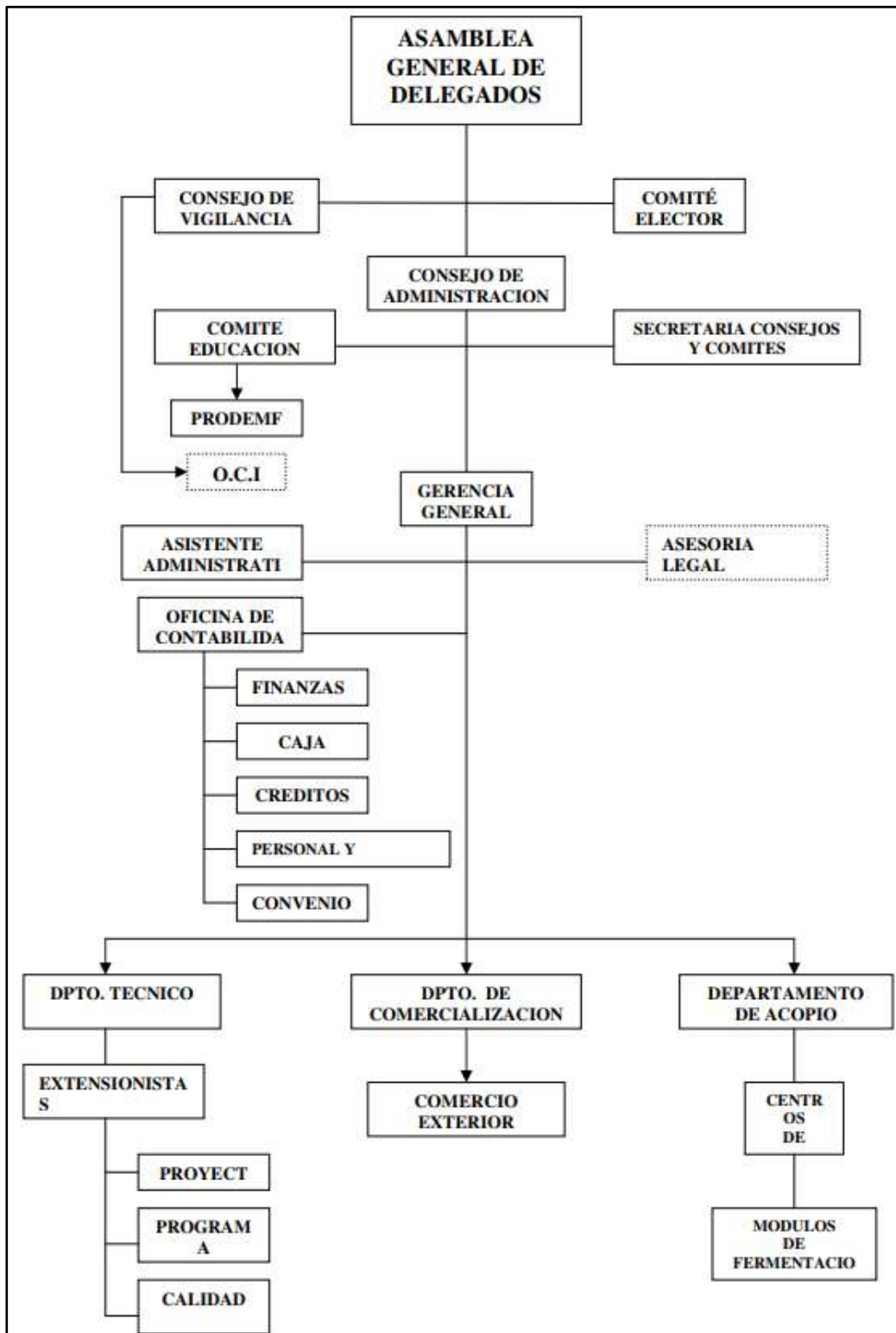
En su misión, la Cooperativa ACOPAGRO se compromete a la producción de cacao orgánico exquisito y aromático, buscando la plena satisfacción de sus clientes (ACOPAGRO Cooperativa Agraria, 2022).

Visión

La visión de ACOPAGRO es posicionarse como líder global en la producción y venta de cacao orgánico de alta calidad, con un objetivo constante de mejorar de manera sostenible los ingresos y la calidad de vida de sus asociados (ACOPAGRO Cooperativa Agraria, 2022).

3.3. Diseño organizacional

Figura 1
Organigrama de **ACOPAGRO Ltda**



Fuente. Chávez y Guerra (2017)

A continuación, se explican las funciones principales de los departamentos de mayor jerarquía:

Asamblea General de Delegados: Este es el organismo de mayor autoridad en la cooperativa, compuesto por 40 delegados seleccionados por los miembros. Evalúa los aspectos administrativos, financieros y económicos de la cooperativa, fija políticas, metas y reglamentaciones, y tiene control total sobre la organización de la cooperativa (Chávez y Guerra, 2017).

Comité Electoral: Es una entidad autónoma responsable de la gestión, dirección, control, supervisión y realización de las elecciones en la cooperativa. Este comité es designado por la Asamblea General de Delegados y no puede renunciar ni postularse para otros cargos durante su mandato (Chávez y Guerra, 2017).

Consejo de Vigilancia: Este organismo supervisa la cooperativa, actuando sin intervenir en las funciones o actividades de los entes que supervisa. Sus miembros son elegidos por la Asamblea General y se encargan de supervisar la gestión y protección de los recursos de la cooperativa (Chávez y Guerra, 2017).

Comité de Educación: Este comité es responsable de planificar y llevar a cabo actividades educativas e informativas para los miembros de la cooperativa. Organiza programas de capacitación y difunde los principios del cooperativismo entre los miembros y la comunidad (Chávez y Guerra, 2017).

Gerencia General: Este es el organismo directivo de mayor rango después del Consejo de Administración, y su responsabilidad es asegurar que la Cooperativa logre sus objetivos y metas estratégicas y operativas (Chávez y Guerra, 2017).

Oficina de Contabilidad: Este departamento es responsable de planificar, dirigir y controlar las diferentes unidades de apoyo de la cooperativa. Organiza, dirige,

supervisa y evalúa los procesos y sistemas contables de la cooperativa (Chávez y Guerra, 2017).

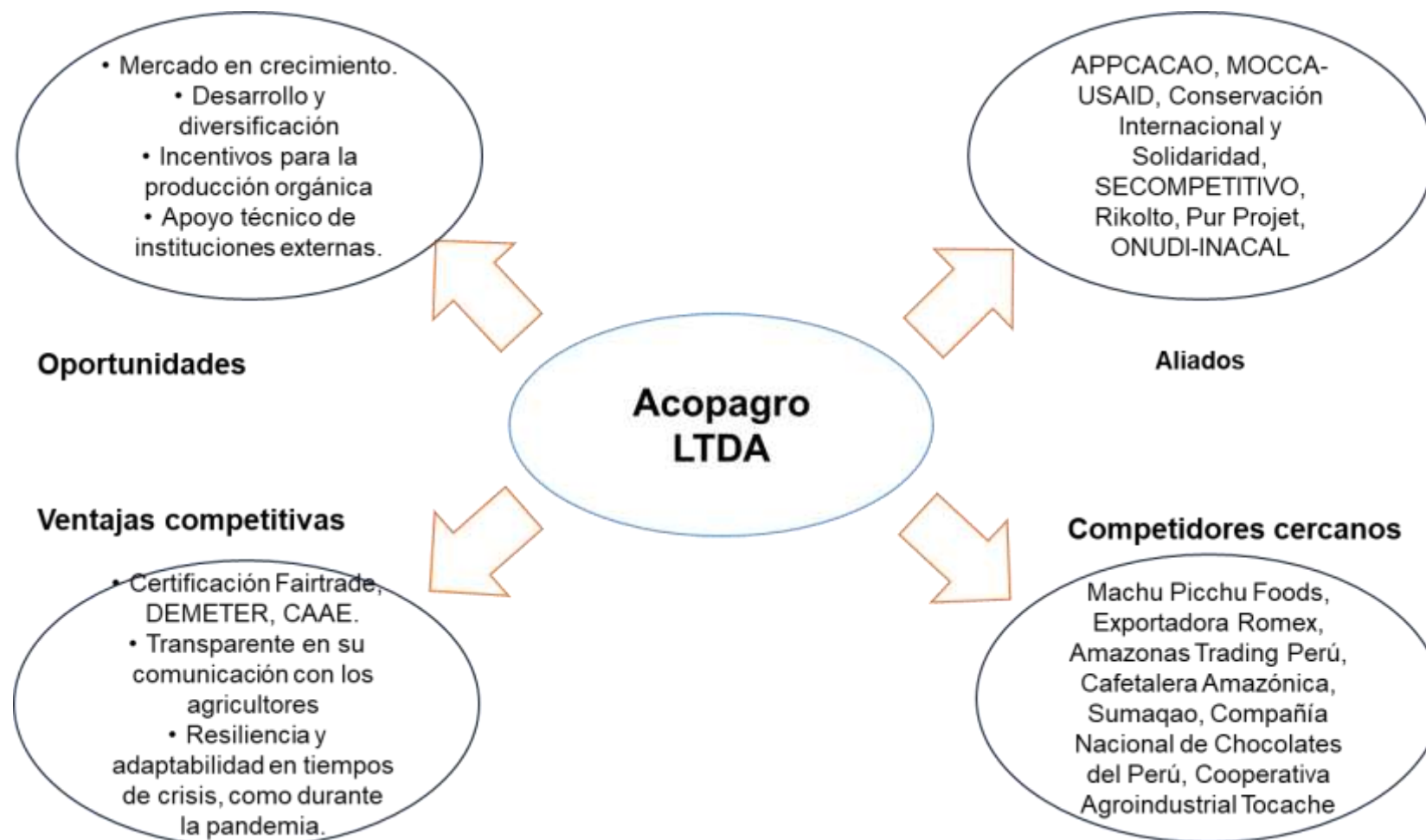
Departamento de Acopio: Este departamento es encargado de planificar, organizar, coordinar, implementar, dirigir y controlar las actividades relacionadas con la recogida de materias primas, desde los diferentes centros de acopio (Chávez y Guerra, 2017).

Departamento de Comercialización: Este departamento planifica, organiza, coordina, implementa, dirige y controla las actividades relacionadas con la cadena de venta de las materias primas y los productos terminados de la cooperativa (Chávez y Guerra, 2017).

3.4. Diagnóstico organizacional

Figura 2

Diagnóstico de ACOPAGRO Ltda



Fuente. Hguchi y Rubiños (2021), Gonzales (2021), ACOPAGRO Cooperativa Agraria (2022)

Capítulo IV: Resultados

4.1. Diagnóstico

Objetivo específico 1. Diagnosticar el área donde se encuentra el problema en la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

Variable 1. Drawback

Ítem 1. Estoy de acuerdo con la devolución del Drawback

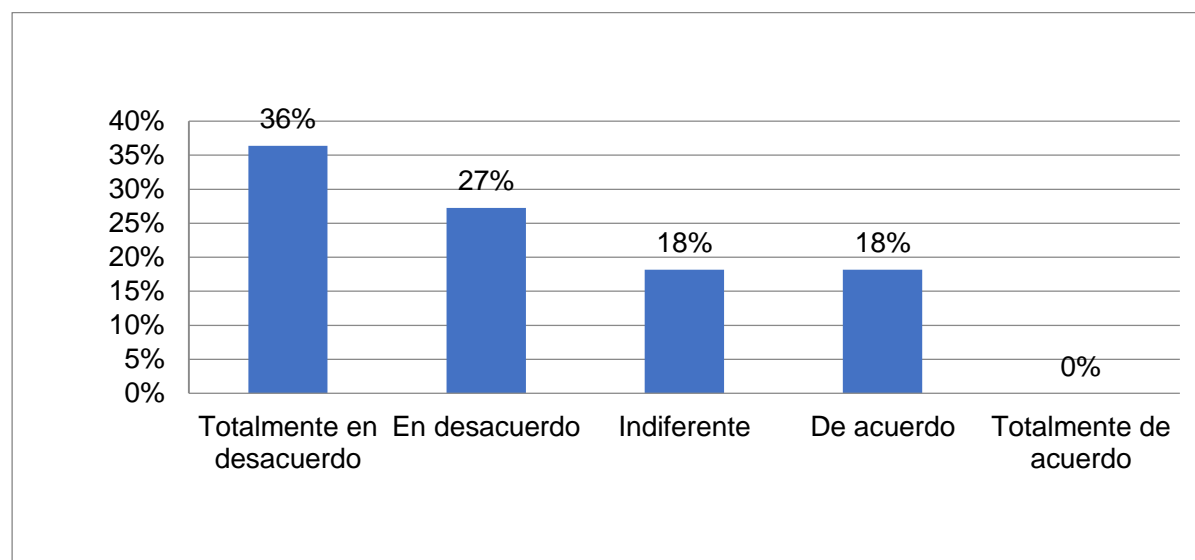
Tabla 3

Aprobación del Drawback

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	4	36%
En desacuerdo	3	27%
Indiferente	2	18%
De acuerdo	2	18%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 3

Resultados de la aprobación del Drawback



La tabla muestra la distribución de respuestas sobre la aprobación del Drawback. De las 11 respuestas recopiladas, el 36% están totalmente en desacuerdo,

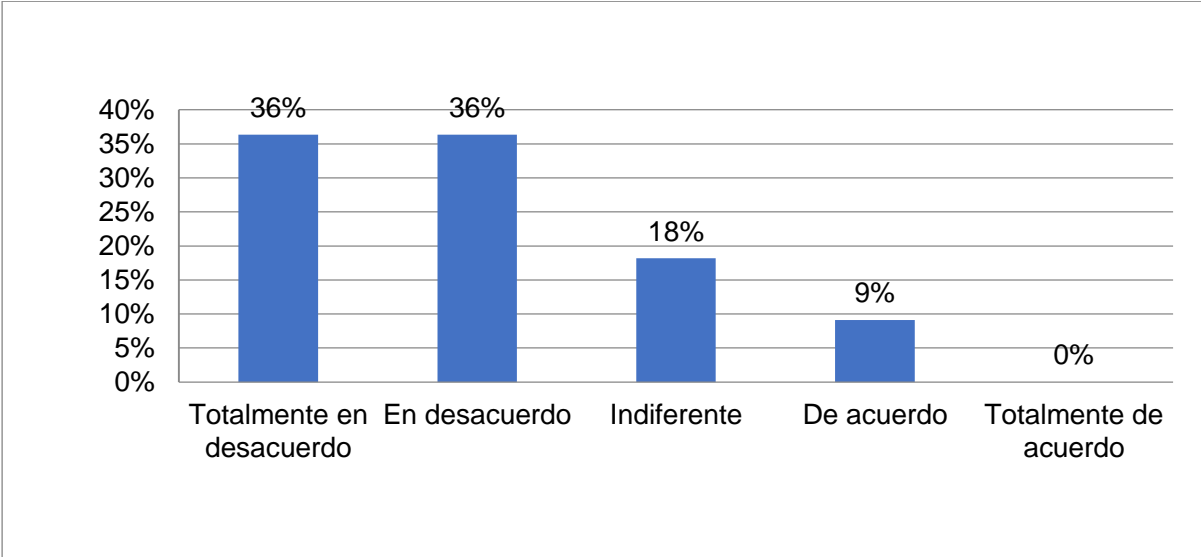
el 27% están en desacuerdo, el 18% son indiferentes, el 18% está de acuerdo, y no hay personas que estén totalmente de acuerdo. Esto indica que hay una proporción considerable de personas que no apoyan la devolución del Drawback, según el grupo encuestado.

Ítem 2. El Drawback es un mecanismo eficiente para la devolución de cargas impositivas en el sector de actividades de la cooperativa.

Tabla 4
Eficiencia del Drawback

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	4	36%
En desacuerdo	4	36%
Indiferente	2	18%
De acuerdo	1	9%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 4
Resultados de la eficiencia del Drawback



La tabla refleja la percepción sobre la eficiencia del Drawback en el sector de actividades de la cooperativa. De las 11 respuestas obtenidas, tanto el 36% de los encuestados están totalmente en desacuerdo como el 36% están en desacuerdo con

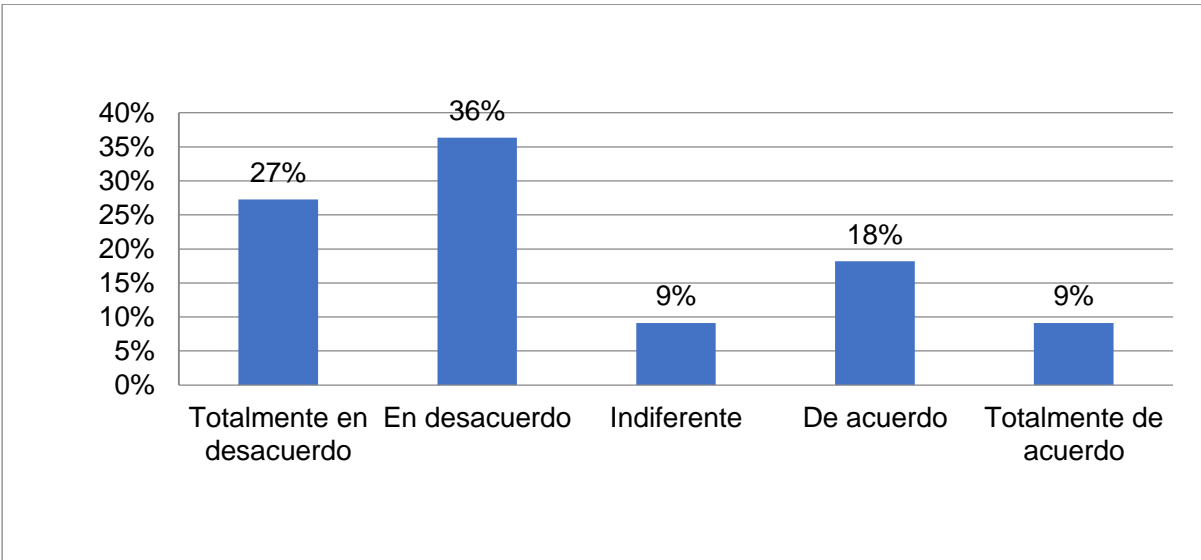
la eficacia del Drawback. El 18% se muestra indiferente, mientras que solo el 9% está de acuerdo. No hay personas que estén totalmente de acuerdo. Estos resultados sugieren que existe una falta de consenso en cuanto a la eficiencia del mecanismo de devolución de cargas impositivas en el contexto de las actividades de la cooperativa.

Ítem 3. Se consiguieron los objetivos esperados por el Estado con la aplicación del Drawback.

Tabla 5
Cumplimiento de objetivos del Drawback

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	4	36%
Indiferente	1	9%
De acuerdo	2	18%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 5
Resultados del cumplimiento de objetivos del Drawback



La tabla muestra la percepción del cumplimiento de los objetivos esperados por el Estado con la aplicación del Drawback. De las respuestas recopiladas, el 27% de los encuestados están totalmente en desacuerdo, mientras que el 36% están en

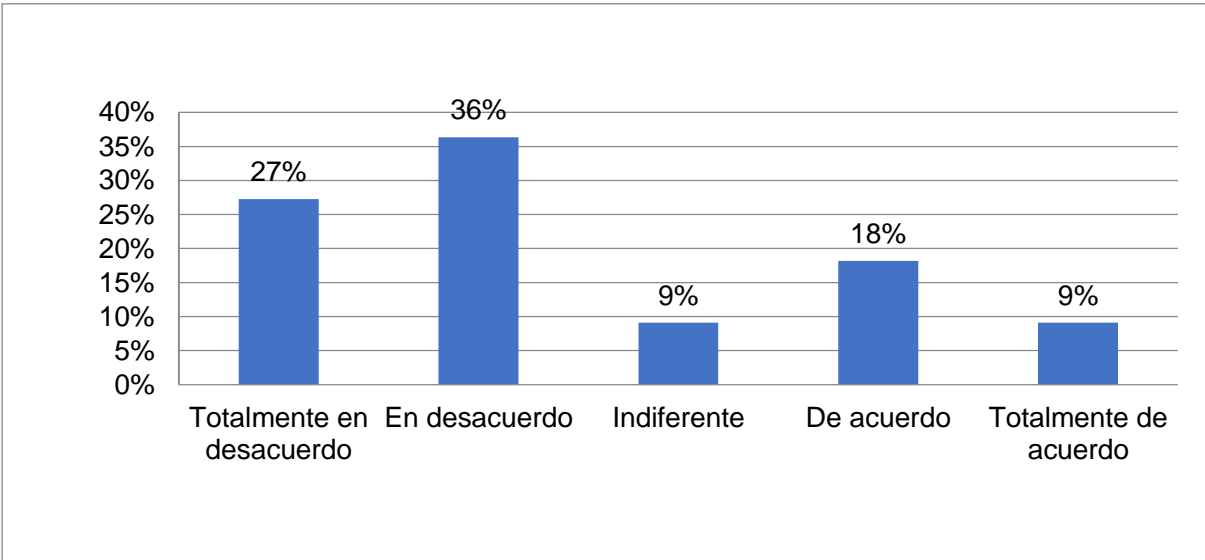
desacuerdo con que se hayan logrado los objetivos esperados. El 9% se muestra indiferente, mientras que el 18% está de acuerdo y el 9% están totalmente de acuerdo. Estos resultados sugieren que existe cierta discrepancia en cuanto al grado de éxito en el cumplimiento de los objetivos por parte del Drawback, ya que hay una proporción significativa de encuestados que no creen que se hayan alcanzado satisfactoriamente.

Ítem 4. Se pudo satisfacer las necesidades de liquidez de los exportadores a través de la aplicación del Drawback.

Tabla 6
Satisfacción de demanda de liquidez

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	4	36%
Indiferente	1	9%
De acuerdo	2	18%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 6
Resultados de la satisfacción de demanda de liquidez



La tabla muestra la percepción sobre la capacidad del Drawback para satisfacer las necesidades de liquidez de los exportadores. De las respuestas obtenidas, el 27%

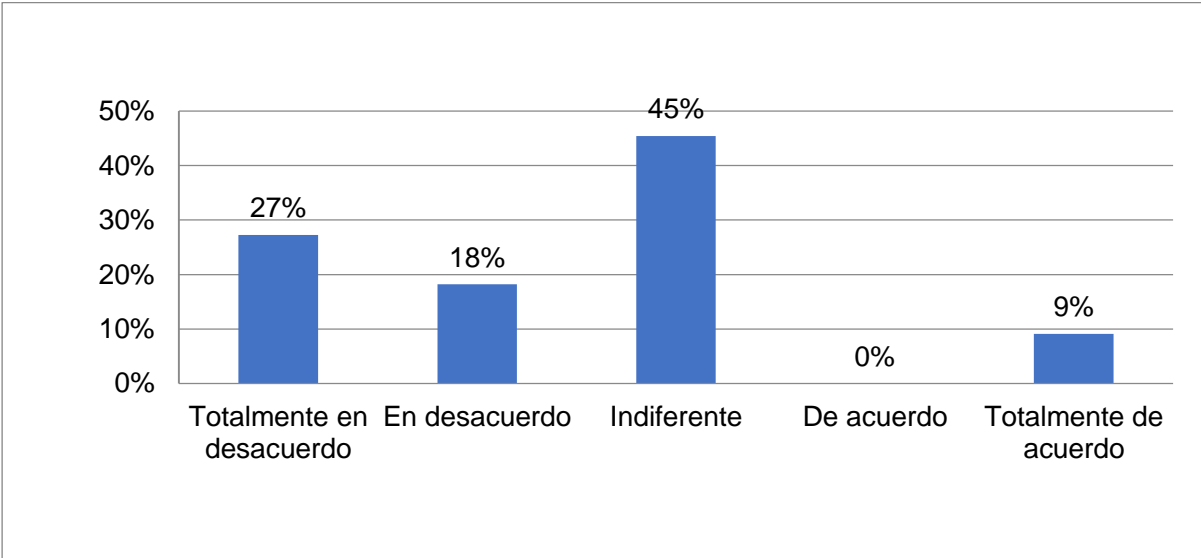
de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 36% están en desacuerdo con que el Drawback haya logrado satisfacer dichas necesidades. El 9% se muestra indiferente, mientras que el 18% está de acuerdo y el 9% están totalmente de acuerdo.

Ítem 5. La cooperativa tuvo un manejo adecuado y oportuno del trámite para la recuperación de sus cargas impositivas a través del Drawback.

Tabla 7
Manejo del trámite para el Drawback

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	2	18%
Indiferente	5	45%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 7
Resultados del manejo del trámite para el Drawback



La tabla refleja la percepción sobre el manejo del trámite para la recuperación de las cargas impositivas a través del Drawback por parte de la cooperativa. De las respuestas obtenidas, el 27% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 18% están en desacuerdo con que la cooperativa haya tenido un manejo adecuado

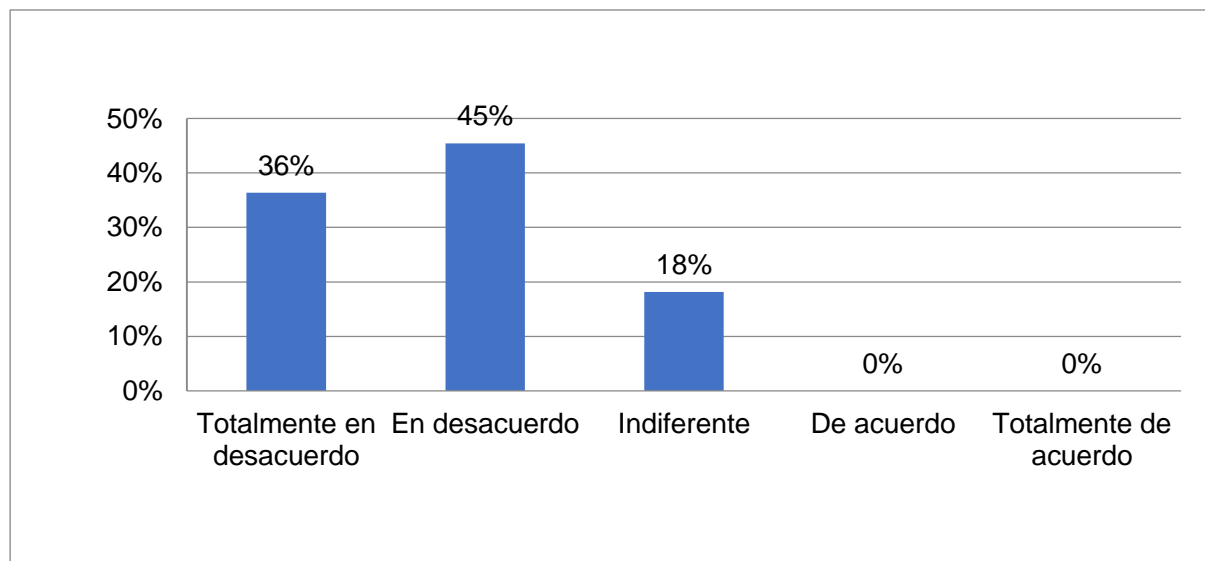
y oportuno del trámite. El 45% se muestra indiferente, mientras que no hay personas que estén de acuerdo con el manejo del trámite. El 9% están totalmente de acuerdo.

Ítem 6. Se tomaron en cuenta todas las disposiciones legales para aprovechar el Drawback.

Tabla 8
Consideración de las disposiciones legales para el Drawback

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	4	36%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	2	18%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 8
Resultados sobre la consideración de las disposiciones legales



La tabla muestra la percepción sobre si se tomaron en cuenta todas las disposiciones legales para aprovechar el Drawback. De las respuestas recopiladas, el 36% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que se hayan considerado todas las disposiciones legales. El 18% se

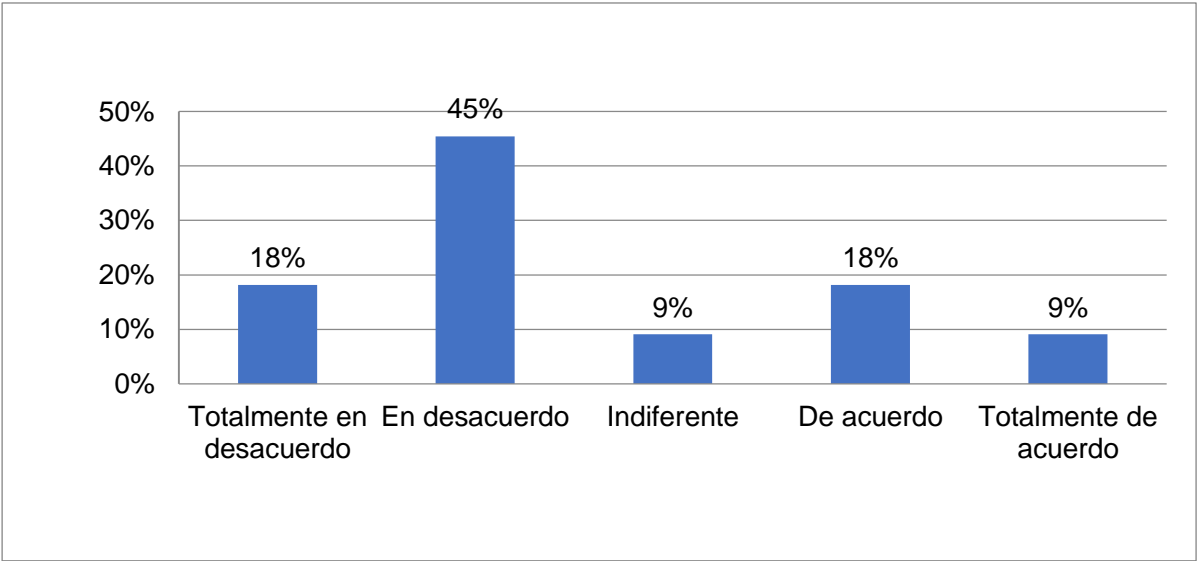
muestra indiferente, mientras que no hay personas que estén de acuerdo o totalmente de acuerdo.

Ítem 7. La Cooperativa mantiene un plan de capacitación para que el personal conozca más acerca del Drawback.

Tabla 9
Plan de capacitación para su personal

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	2	18%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	1	9%
De acuerdo	2	18%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 9
Resultados sobre el plan de capacitación para su personal



La tabla muestra la percepción sobre si la cooperativa mantiene un plan de capacitación para que el personal conozca más acerca del Drawback. De las respuestas obtenidas, el 18% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que se mantenga dicho plan de capacitación. El 9%

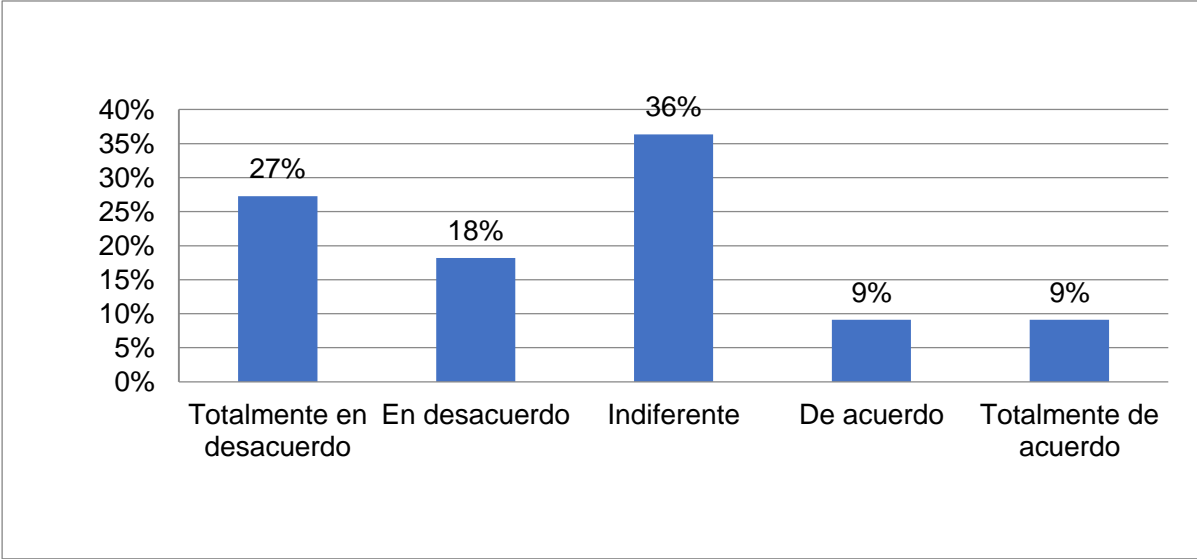
se muestra indiferente, mientras que el 18% está de acuerdo y el 9% están totalmente de acuerdo.

Ítem 8. Califico de forma positiva la difusión de información con respecto al Drawback dentro de la Cooperativa

Tabla 10
Difusión de información

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	2	18%
Indiferente	4	36%
De acuerdo	1	9%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 10
Resultados sobre la difusión de información



La tabla muestra la percepción sobre la difusión de información con respecto al Drawback dentro de la cooperativa. De las respuestas recopiladas, el 27% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 18% están en desacuerdo con la difusión de información. El 36% se muestra indiferente, mientras que el 9% está de acuerdo y el 9% están totalmente de acuerdo. Estos resultados sugieren que existe

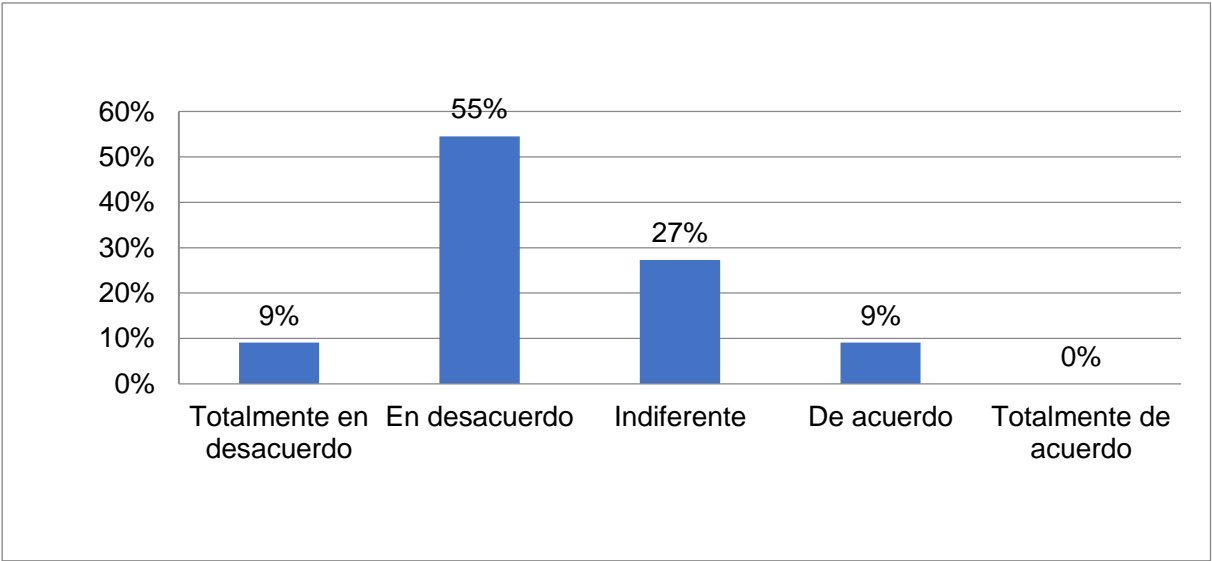
cierta falta de satisfacción en cuanto a la difusión de información sobre el Drawback dentro de la cooperativa.

Ítem 9. La cooperativa está preparada para aprovechar las ventajas del Drawback

Tabla 11
Aprovechamiento de las ventajas del Drawback

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	1	9%
En desacuerdo	6	55%
Indiferente	3	27%
De acuerdo	1	9%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 11
Resultados sobre el aprovechamiento de las ventajas del Drawback



La tabla muestra la percepción sobre si la cooperativa está preparada para aprovechar las ventajas del Drawback. De las respuestas recopiladas, el 9% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 55% están en desacuerdo con que la cooperativa esté preparada para aprovechar las ventajas. El 27% se muestra indiferente, mientras que el 9% está de acuerdo y no hay personas que estén

totalmente de acuerdo. Estos resultados indican que la mayoría de los encuestados no considera que la cooperativa esté adecuadamente preparada para aprovechar las ventajas del Drawback, lo que sugiere la necesidad de acciones o mejoras para poder capitalizar los beneficios potenciales de este mecanismo.

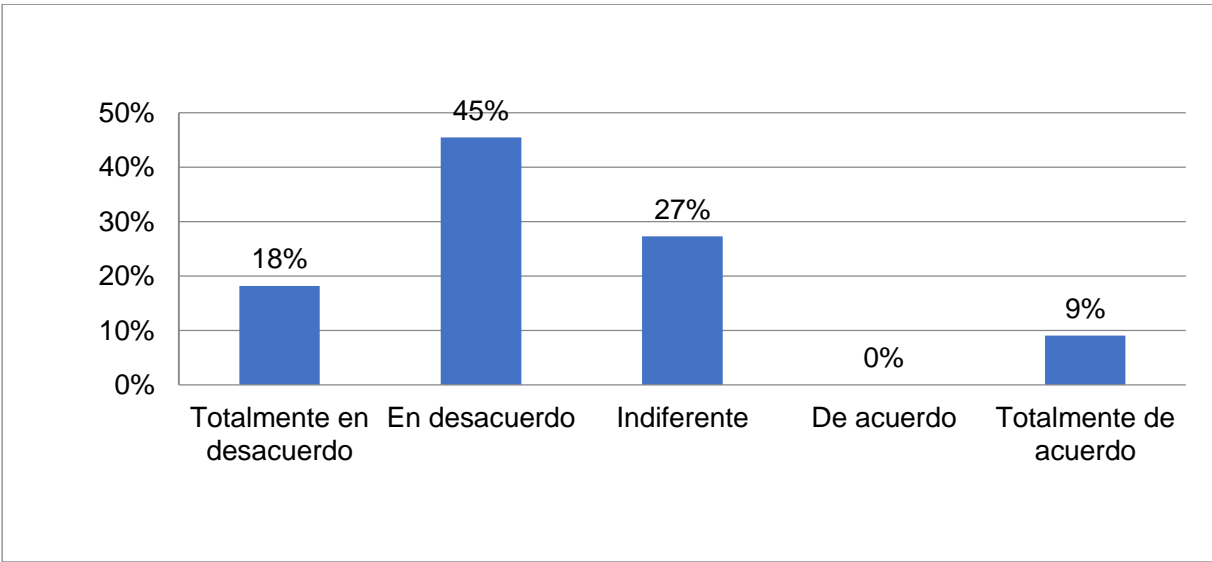
Variable 2. Rentabilidad

Ítem 1. La Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda ha mostrado un crecimiento constante en su rentabilidad en los últimos años.

Tabla 12
Crecimiento de la rentabilidad

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	2	18%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	3	27%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 12
Resultados del crecimiento de la rentabilidad



La tabla muestra la percepción sobre el crecimiento de la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda en los últimos años. De las respuestas

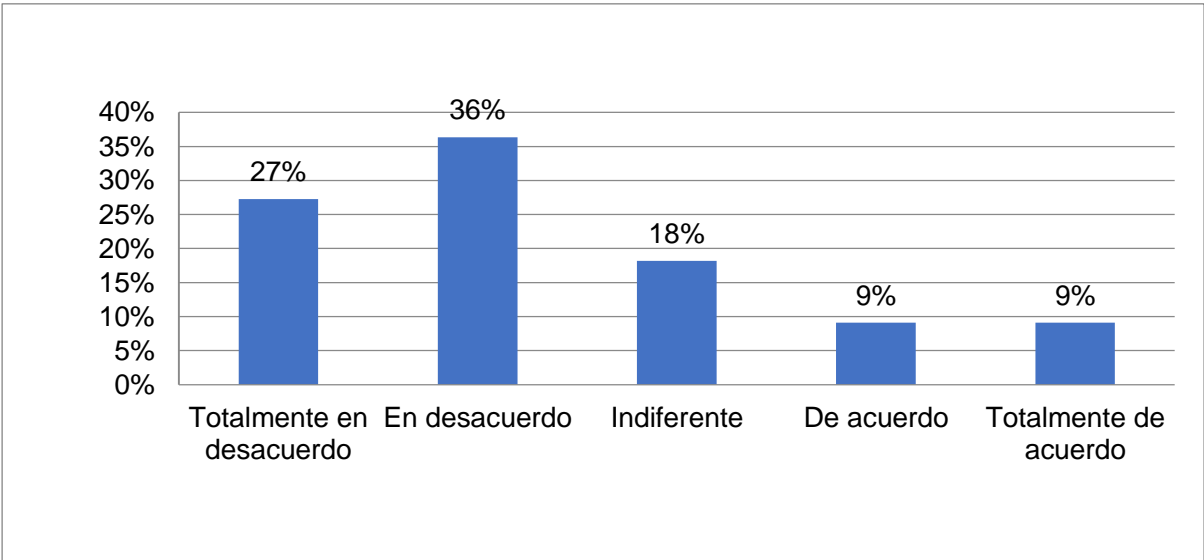
recopiladas, el 18% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que la cooperativa haya experimentado un crecimiento constante en su rentabilidad. El 27% se muestra indiferente, mientras que el 9% están totalmente de acuerdo y no hay personas que estén simplemente de acuerdo.

Ítem 2. Los miembros de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO han experimentado un aumento en sus ganancias a través de su participación en la cooperativa.

Tabla 13
Aumento de ganancias para los miembros

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	4	36%
Indiferente	2	18%
De acuerdo	1	9%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 13
Resultados sobre el aumento de ganancias para los miembros



La tabla muestra la percepción sobre el aumento de ganancias para los miembros de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO a través de su participación en la

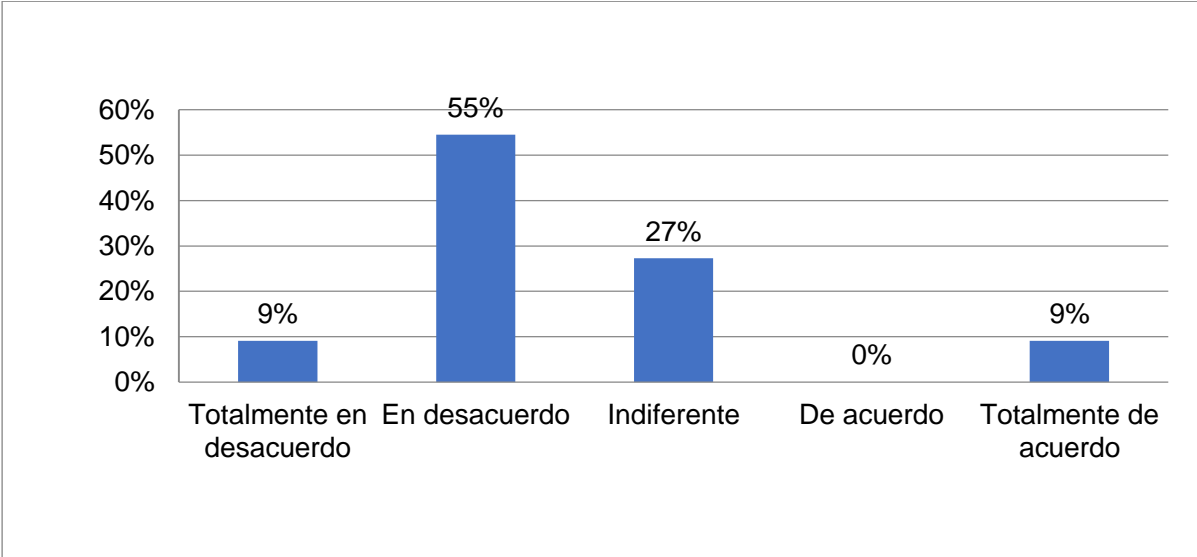
cooperativa. De las respuestas recopiladas, el 27% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 36% están en desacuerdo con que los miembros hayan experimentado un aumento en sus ganancias. El 18% se muestra indiferente, mientras que el 9% está de acuerdo y el 9% están totalmente de acuerdo.

Ítem 3. Los productos y servicios ofrecidos por la Cooperativa Agraria han demostrado ser rentables y han contribuido al éxito financiero de la organización.

Tabla 14
Productos y servicios rentables

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	1	9%
En desacuerdo	6	55%
Indiferente	3	27%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 14
Resultados sobre la rentabilidad de los productos y servicios



La tabla muestra la percepción sobre si los productos y servicios ofrecidos por la Cooperativa Agraria han demostrado ser rentables y han contribuido al éxito financiero de la organización. De las respuestas recopiladas, el 9% de los

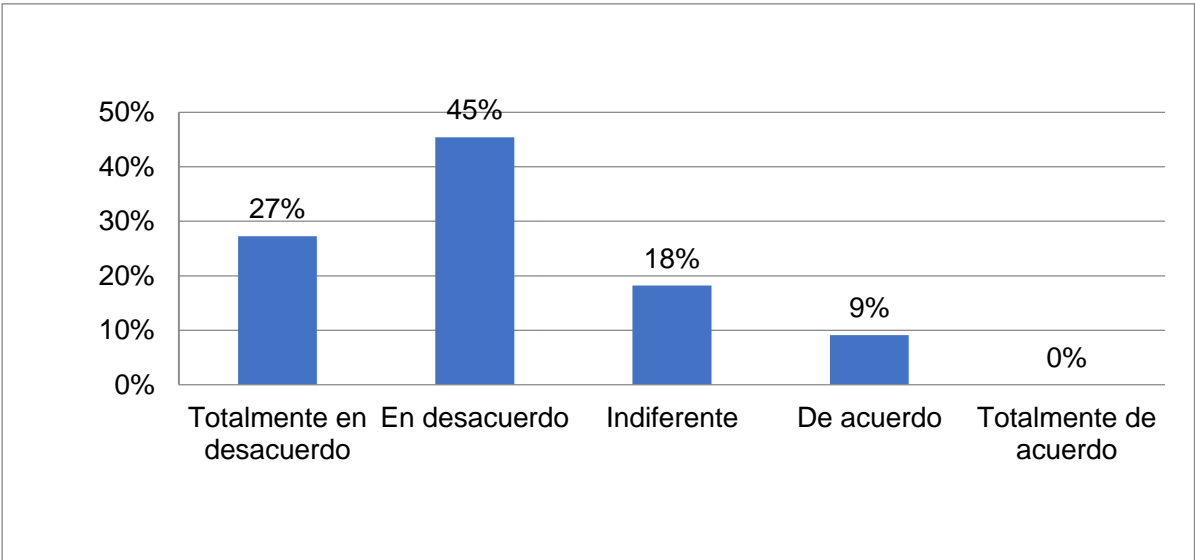
encuestados están totalmente en desacuerdo y el 55% están en desacuerdo con que los productos y servicios sean rentables y hayan contribuido al éxito financiero. El 27% se muestra indiferente, mientras que el 9% están totalmente de acuerdo y no hay personas que estén simplemente de acuerdo.

Ítem 4. La rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda ha permitido realizar inversiones en infraestructura y tecnología para mejorar la eficiencia y productividad de los socios.

Tabla 15
Realización de inversiones en infraestructura y tecnología

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	2	18%
De acuerdo	1	9%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 15
Resultados sobre las inversiones en infraestructura y tecnología



La tabla muestra la percepción sobre si la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda ha permitido realizar inversiones en infraestructura y tecnología

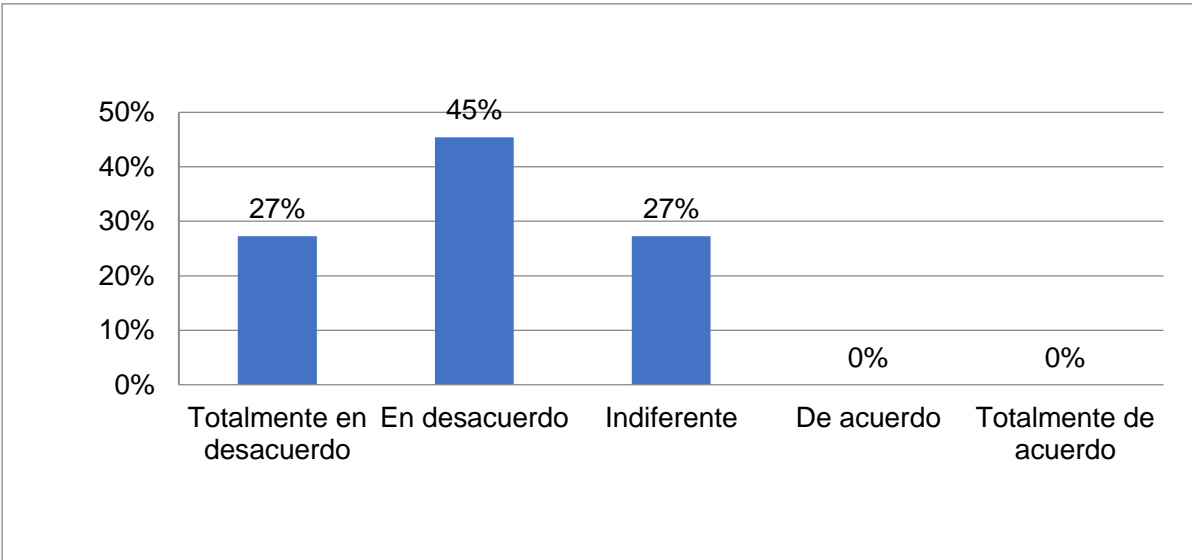
para mejorar la eficiencia y productividad de los socios. De las respuestas recopiladas, el 27% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que la rentabilidad haya permitido realizar dichas inversiones. El 18% se muestra indiferente, mientras que el 9% está de acuerdo y no hay personas que estén totalmente de acuerdo.

Ítem 5. Los socios de la Cooperativa han obtenido retornos favorables en relación a su inversión y participación en la cooperativa.

Tabla 16
Retornos para los socios

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	3	27%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 16
Resultados sobre el retorno a la inversión de los socios



La tabla muestra la percepción sobre si los socios de la cooperativa han obtenido retornos favorables en relación a su inversión y participación en la misma.

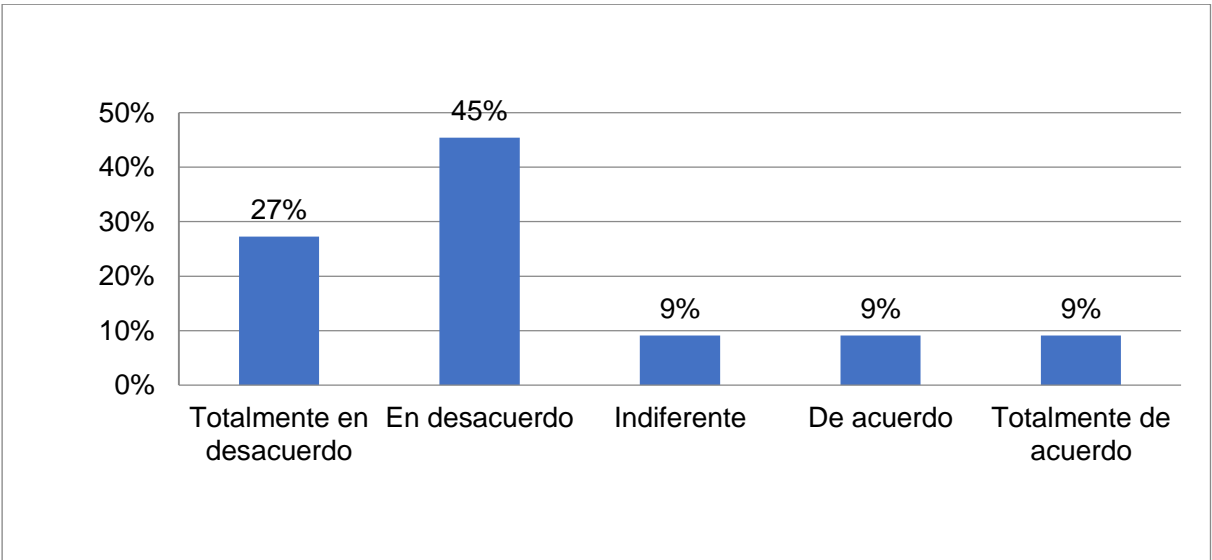
De las respuestas recopiladas, el 27% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que los socios hayan obtenido retornos favorables. El 27% se muestra indiferente, mientras que no hay personas que estén de acuerdo o totalmente de acuerdo.

Ítem 6. La gestión financiera de la Cooperativa Agraria ha sido eficiente y ha contribuido a maximizar los beneficios económicos para sus miembros

Tabla 17
Gestión financiera eficiente

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	1	9%
De acuerdo	1	9%
Totalmente de acuerdo	1	9%
Total	11	100%

Figura 17
Resultados sobre la eficiencia en la gestión financiera



La tabla muestra la percepción sobre si la gestión financiera de la Cooperativa Agraria ha sido eficiente y ha contribuido a maximizar los beneficios económicos para sus miembros. De las respuestas recopiladas, el 27% de los encuestados están

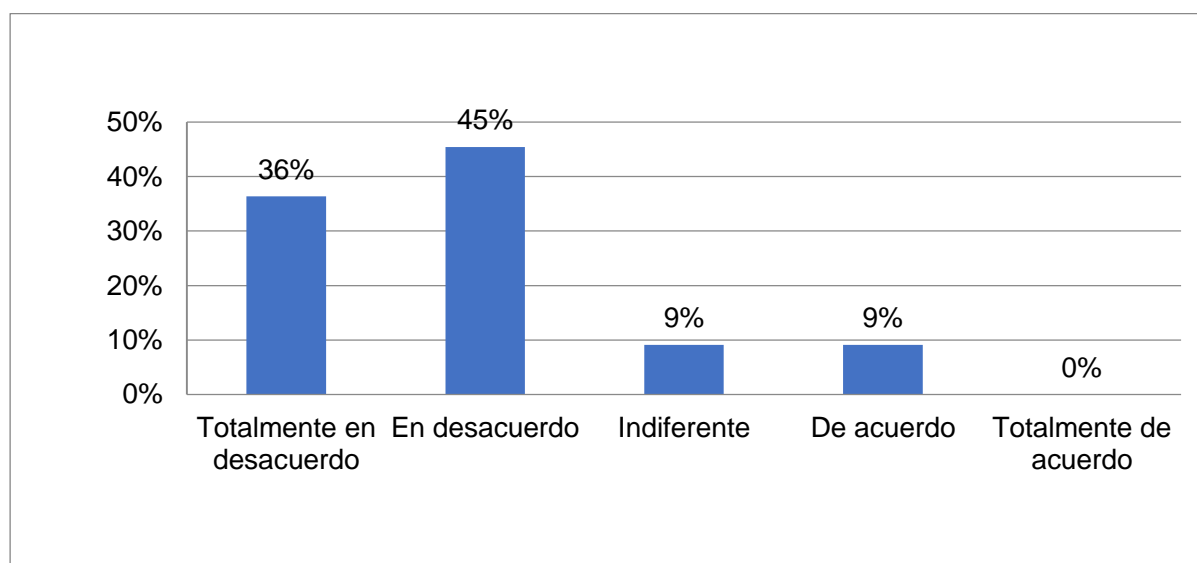
totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que la gestión financiera haya sido eficiente. El 9% se muestra indiferente, mientras que el 9% están de acuerdo y el 9% están totalmente de acuerdo.

Ítem 7. La rentabilidad de la Cooperativa Agraria ha sido sostenible a lo largo del tiempo, lo que demuestra una buena gestión económica

Tabla 18
Sostenibilidad de la rentabilidad

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	4	36%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	1	9%
De acuerdo	1	9%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 18
Resultados sobre la sostenibilidad de la rentabilidad



La tabla muestra la percepción sobre la sostenibilidad de la rentabilidad de la Cooperativa Agraria a lo largo del tiempo, lo que demuestra una buena gestión económica. De las respuestas recopiladas, el 36% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que la rentabilidad haya

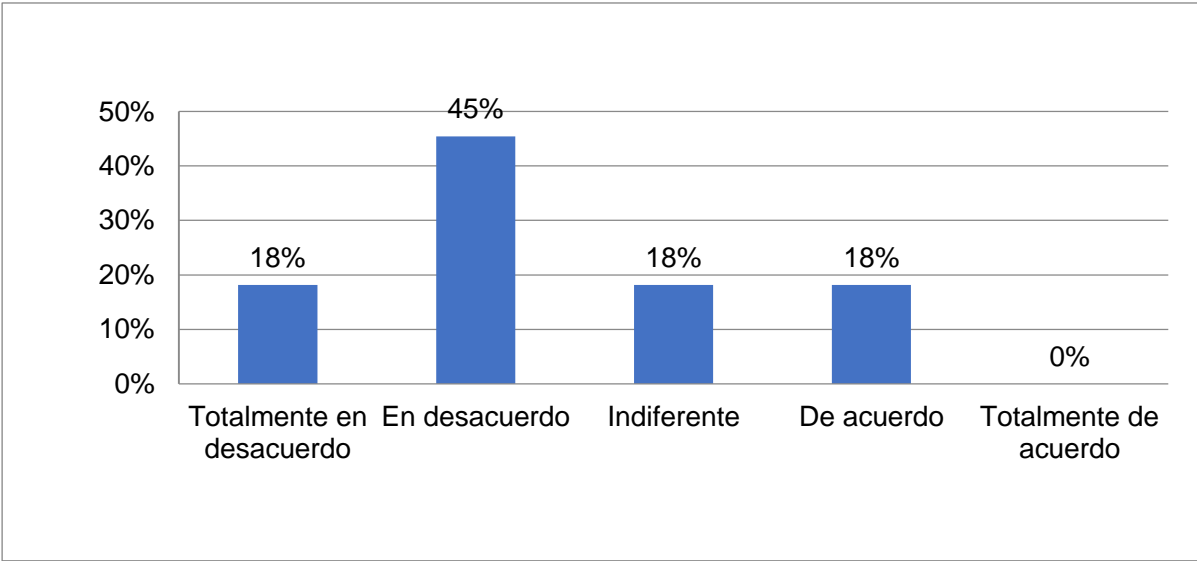
sido sostenible. El 9% se muestra indiferente, mientras que el 9% están de acuerdo y no hay personas que estén totalmente de acuerdo.

Ítem 8. La Cooperativa ha implementado estrategias efectivas para aumentar la rentabilidad y mejorar los resultados financieros de sus socios

Tabla 19
Estrategias para el incremento de la rentabilidad

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	2	18%
En desacuerdo	5	45%
Indiferente	2	18%
De acuerdo	2	18%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	11	100%

Figura 19
Resultados sobre las estrategias para el incremento de la rentabilidad



La tabla muestra la percepción sobre si la Cooperativa ha implementado estrategias efectivas para aumentar la rentabilidad y mejorar los resultados financieros de sus socios. De las respuestas recopiladas, el 18% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 45% están en desacuerdo con que se hayan implementado estrategias efectivas para incrementar la rentabilidad. El 18% se

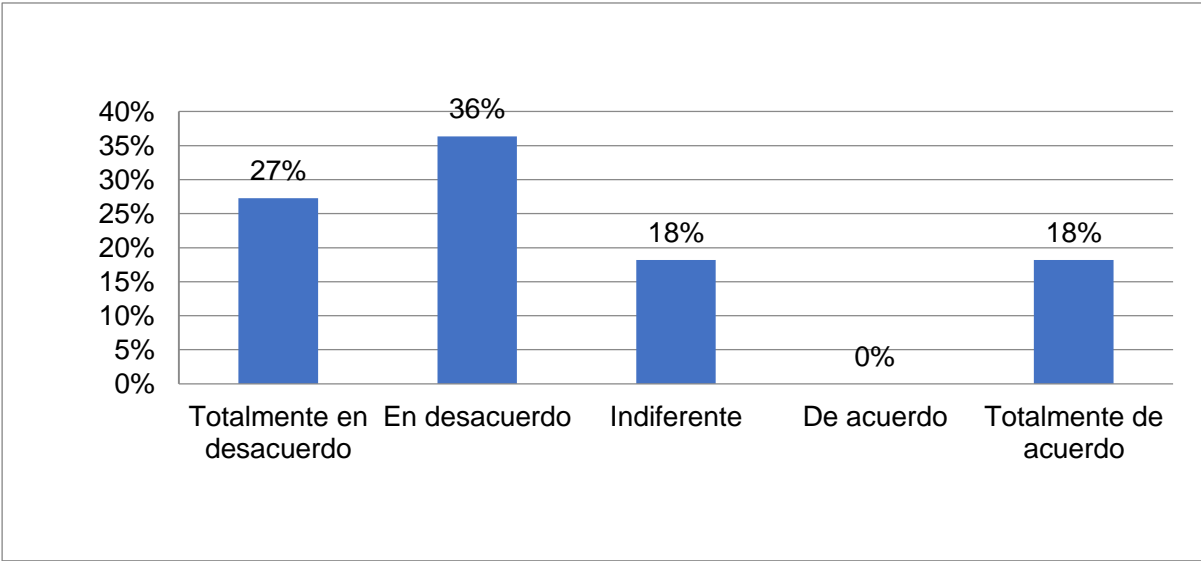
muestra indiferente, mientras que el 18% están de acuerdo y no hay personas que estén totalmente de acuerdo.

Ítem 9. Los informes financieros de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda reflejan una rentabilidad sólida y estable en sus operaciones comerciales.

Tabla 20
Informes financieros

	Frec.	%
Totalmente en desacuerdo	3	27%
En desacuerdo	4	36%
Indiferente	2	18%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	2	18%
Total	11	100%

Figura 20
Resultados en los informes financieros



La tabla muestra la percepción sobre si los informes financieros de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda reflejan una rentabilidad sólida y estable en sus operaciones comerciales. De las respuestas recopiladas, el 27% de los encuestados están totalmente en desacuerdo y el 36% están en desacuerdo con que los informes financieros reflejen una rentabilidad sólida y estable. El 18% se muestra

indiferente, mientras que no hay personas que estén simplemente de acuerdo. Sin embargo, el 18% están totalmente de acuerdo.

4.2. Diseño de la mejora

Objetivos específico 2. Diseñar la propuesta para la mejora de rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

4.2.1. Denominación

Propuesta de mejora de la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA

4.2.2. Fundamentación de la propuesta

En el diagnóstico realizado se identificaron varios problemas en la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA. Los socios no están obteniendo las ganancias esperadas y enfrentan problemas de liquidez para financiar sus actividades. Además, no han realizado inversiones en infraestructura y tecnología, lo que limita su capacidad para mejorar la productividad y la calidad de los productos. Es crucial intervenir con una propuesta de solución para abordar estos problemas. Si no se interviene, la rentabilidad de la cooperativa seguirá disminuyendo, lo que afectará negativamente a los socios y su capacidad para mantener sus actividades agrícolas. La falta de ganancias adecuadas dificultará el desarrollo personal y económico de los agricultores y podría llevar a la desmotivación y el abandono de la cooperativa. Además, la falta de liquidez dificultará la continuidad de las operaciones y la capacidad de inversión de ACOPAGRO. Sin inversiones en infraestructura y tecnología, la cooperativa no podrá mejorar la eficiencia de sus procesos, la calidad de sus productos y su competitividad en el mercado.

4.2.3. Objetivos de la propuesta

Objetivo 1. Maximizar la recuperación de derechos arancelarios a través del Drawback.

Objetivo 2. Mejorar la liquidez financiera de la cooperativa.

Objetivo 3. Acrecentar la rentabilidad de los socios de la cooperativa.

4.2.4. Caracterización de la propuesta

Se compone de tres estrategias. Estas estrategias y actividades están diseñadas para abordar los objetivos planteados y contribuir a la mejora de la rentabilidad, liquidez financiera y aprovechamiento de los beneficios del Drawback en la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA.

Estrategia 1: Promoción y difusión del Drawback dentro de la cooperativa para mejorar la recuperación de derechos arancelarios.

Actividad 1: Realizar sesiones de capacitación y charlas informativas.

Crear folletos, presentaciones y materiales visuales que expliquen de manera clara y concisa qué es el Drawback, cómo funciona y cuáles son sus ventajas para la cooperativa y sus socios. Incluir ejemplos prácticos y casos de éxito que ilustren cómo la recuperación de derechos arancelarios ha mejorado la liquidez financiera de otras organizaciones similares. Organizar reuniones y talleres internos en la cooperativa para explicar detalladamente el concepto del Drawback y sus implicaciones para la rentabilidad y liquidez financiera. Invitar a expertos en comercio exterior y aduanas para brindar charlas especializadas y responder preguntas de los socios sobre el proceso de recuperación de derechos arancelarios.

Actividad 2: Establecer un canal de comunicación efectivo

Crear una sección dedicada al Drawback en los canales de comunicación internos de la cooperativa, como el boletín informativo, el sitio web y las redes sociales. Publicar regularmente contenido relacionado con el Drawback, como consejos prácticos, actualizaciones sobre cambios en la normativa, historias de éxito y testimonios de socios que han obtenido beneficios a través de este régimen aduanero.

Estrategia 2. Mejora en el proceso de trámite y recuperación por Drawback para agilizar la liquidez financiera.

Actividad 1. Simplificar y estandarizar los procedimientos internos

Rediseñar los flujos de trabajo relacionados con el Drawback para identificar posibles cuellos de botella y simplificar los procesos. Establecer pautas claras y documentar los pasos necesarios para realizar el trámite de recuperación por Drawback de manera oportuna y eficiente.

Actividad 2: Capacitar al personal responsable del trámite

Brindar capacitación específica sobre los requisitos y procedimientos del Drawback a los empleados encargados de gestionar las solicitudes y seguimiento de la recuperación de derechos arancelarios. Proporcionarles las herramientas y recursos necesarios para llevar a cabo el proceso de manera efectiva, como plantillas, guías y acceso a información actualizada sobre las regulaciones aduaneras.

Actividad 3. Implementar un sistema de monitoreo y seguimiento

Establecer un sistema de seguimiento para verificar el estado de las solicitudes de Drawback y garantizar que se realicen los trámites correspondientes en tiempo y forma. Asignar responsabilidades claras y designar un equipo encargado de

monitorear el progreso de las solicitudes y asegurar su correcta ejecución hasta la recuperación efectiva de los derechos arancelarios.

Estrategia 3. Fomentar la inversión y aprovechamiento de los beneficios del Drawback para incrementar la rentabilidad de los socios.

Actividad 1: Identificar oportunidades de inversión estratégica

Realizar un análisis de las necesidades y oportunidades de inversión en infraestructura y tecnología dentro de la cooperativa. Identificar áreas clave donde los beneficios del Drawback puedan ser utilizados para realizar inversiones que impulsen la productividad, la calidad de los productos y la eficiencia operativa.

Actividad 2: Brindar asesoramiento y apoyo en la planificación financiera

Establecer un equipo de asesoramiento financiero para brindar orientación a los socios sobre cómo utilizar los beneficios del Drawback de manera efectiva en sus proyectos individuales o colectivos. Ayudar a los socios a desarrollar planes financieros sólidos que optimicen el uso de los recursos obtenidos a través del Drawback y maximicen la rentabilidad de sus actividades agrícolas.

Actividad 3: Realizar seguimiento y evaluación de los resultados:

Implementar un sistema de monitoreo y evaluación para medir el impacto de las inversiones realizadas con los beneficios del Drawback. Analizar periódicamente los resultados obtenidos y ajustar las estrategias en función de los hallazgos, identificando nuevas oportunidades de mejora y optimización de la rentabilidad de los socios.

Tabla 21*Propuesta de mejora*

Objetivo	Estrategia	Actividades	Recursos por Actividad	Resultados
Maximizar la recuperación de derechos arancelarios a través del Drawback	la Promoción y difusión del Drawback dentro de la cooperativa para mejorar la recuperación de derechos arancelarios	- Realizar sesiones de capacitación y charlas informativas. - Establecer un canal de comunicación efectivo.	- Expertos en comercio exterior y aduanas. - Material informativo (folletos, presentaciones).	- Mayor conocimiento y comprensión del Drawback por parte de los socios. - Aumento en la presentación oportuna de solicitudes de recuperación de derechos arancelarios.
Mejorar la liquidez financiera de la cooperativa	Mejora en el proceso de la trámite y recuperación por Drawback para agilizar la liquidez financiera	- Simplificar y estandarizar los procedimientos internos. - Capacitar al personal responsable del trámite. - Implementar un sistema de monitoreo y seguimiento.	- Análisis de procesos. -Capacitación especializada. -Herramientas de seguimiento y monitoreo.	- Procesos más eficientes de trámite y recuperación por Drawback. - Mayor agilidad en la obtención de recursos financieros.
Acrecentar la rentabilidad de los socios de la cooperativa	Fomentar la inversión y aprovechamiento de los beneficios del Drawback para incrementar la rentabilidad de los socios	- Identificar oportunidades de inversión estratégica. - Brindar asesoramiento y apoyo en la planificación financiera. - Realizar seguimiento y evaluación de los resultados.	- Análisis financiero. - Equipo de asesoramiento financiero. - Sistema de monitoreo y evaluación.	- Mejor aprovechamiento de los beneficios del Drawback en inversiones estratégicas. - Mayor rentabilidad de las actividades agrícolas de los socios.

Tabla 22*Cronograma de la propuesta*

Estrategia	Actividades	Responsable	Meses												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Promoción y difusión del Drawback dentro de la cooperativa para mejorar la recuperación de derechos arancelarios	Realizar sesiones de capacitación y charlas informativas.	Equipo de capacitación interno	X		X				X						
	Establecer un canal de comunicación efectivo.	Equipo de comunicación interna		X		X					X				
	Simplificar y estandarizar los procedimientos internos.	Equipo de mejora de procesos		X		X		X		X		X			X
Mejora en el proceso de trámite y recuperación por Drawback para agilizar la liquidez financiera	Capacitar al personal responsable del trámite.	Equipo de capacitación interna	X			X				X					
	Implementar un sistema de monitoreo y seguimiento.	Equipo de seguimiento y control		X		X		X		X		X			X
Fomentar la inversión y aprovechamiento de los beneficios del Drawback para incrementar la rentabilidad de los socios	Identificar oportunidades de inversión estratégica.	Equipo de análisis financiero	X												
	Brindar asesoramiento y apoyo en la planificación financiera.	Equipo de asesoramiento financiero		X											
	Realizar seguimiento y evaluación de los resultados.	Equipo de monitoreo y evaluación		X		X		X		X		X			X

4.3. Mecanismos de control

Objetivo específico 3. Diseñar los mecanismos de control necesarios para hacer el seguimiento al cumplimiento de la propuesta de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

Tabla 23

KPI de la actividad de sesiones de capacitación

Actividad: Realizar sesiones de capacitación y charlas informativas.	
Objetivo	Mayor conocimiento y comprensión del Drawback por parte de los socios
Meta	Aumento en la presentación oportuna de solicitudes de recuperación de derechos arancelarios
Indicador	Nivel de conocimiento del Drawback
Nombre del Indicador	Porcentaje de socios que comprenden los conceptos básicos del Drawback
Fórmula Matemática	$(\text{Número de socios que comprenden los conceptos básicos del Drawback} / \text{Total de socios}) \times 100$
Responsable de la Medición	Equipo de capacitación interno
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de capacitación interno

Nota. Elaboración propia.

Tabla 24

KPI de la actividad de canal de comunicación

Actividad: Establecer un canal de comunicación efectivo.	
Objetivo	Mayor difusión y acceso a información sobre el Drawback
Meta	Mayor participación y uso de los canales de comunicación internos
Indicador	Participación en los canales de comunicación internos
Nombre del Indicador	Porcentaje de socios que utilizan los canales de comunicación internos para obtener información sobre el Drawback
Fórmula Matemática	$(\text{Número de socios que utilizan los canales de comunicación internos} / \text{Total de socios}) \times 100$
Responsable de la Medición	Equipo de comunicación interna
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de comunicación interna

Nota. Elaboración propia.

Tabla 25*KPI de la simplificación y estandarización de procedimientos*

Actividad: Simplificar y estandarizar los procedimientos internos	
Objetivo	Procesos más eficientes de trámite y recuperación por Drawback
Meta	Reducción del tiempo promedio de trámite
Indicador	Tiempo promedio de trámite
Nombre del Indicador	Días promedio requeridos para completar el trámite de recuperación por Drawback
Fórmula Matemática	Suma de días requeridos para completar el trámite / Número de trámites
Responsable de la Medición	Equipo de mejora de procesos
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de mejora de procesos

Nota. Elaboración propia.**Tabla 26***KPI de la capacitación del personal responsable*

Actividad: Capacitar al personal responsable del trámite	
Objetivo	Personal capacitado en los procedimientos y requisitos del Drawback
Meta	Mejora en la precisión y eficiencia del trámite
Indicador	Exactitud del trámite
Nombre del Indicador	Porcentaje de trámites completados sin errores
Fórmula Matemática	(Número de trámites completados sin errores / Total de trámites) x 100
Responsable de la Medición	Equipo de capacitación interna
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de capacitación interna

Nota. Elaboración propia.

Tabla 27*KPI de la implementación de un sistema de monitoreo*

Actividad: Implementar un sistema de monitoreo y seguimiento.	
Objetivo	Seguimiento efectivo de las solicitudes de Drawback
Meta	Mejora en el tiempo de respuesta y atención de las solicitudes
Indicador	Tiempo de respuesta a las solicitudes
Nombre del Indicador	Promedio de días requeridos para responder a una solicitud de Drawback
Fórmula Matemática	Suma de días requeridos para responder a las solicitudes / Número de solicitudes
Responsable de la Medición	Equipo de seguimiento y control
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de seguimiento y control

Nota. Elaboración propia.**Tabla 28***KPI de la identificación de oportunidades de inversión*

Actividad: Identificar oportunidades de inversión estratégica.	
Objetivo	Identificación de oportunidades de inversión que impulsen la rentabilidad
Meta	Identificación de al menos 3 oportunidades de inversión estratégica
Indicador	Número de oportunidades de inversión identificadas
Nombre del Indicador	Cantidad de oportunidades de inversión identificadas al año
Fórmula Matemática	N/A (Conteo directo)
Responsable de la Medición	Equipo de análisis financiero
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de análisis financiero

Nota. Elaboración propia.

Tabla 29
KPI de la asesoría en planificación financiera

Actividad: Brindar asesoramiento y apoyo en la planificación financiera.	
Objetivo	Apoyo a los socios en la planificación financiera para maximizar la rentabilidad
Meta	Proporcionar asesoramiento financiero a al menos el 80% de los socios
Indicador	Porcentaje de socios que reciben asesoramiento financiero
Nombre del Indicador	Porcentaje de socios que reciben asesoramiento financiero
Fórmula Matemática	$(\text{Número de socios que reciben asesoramiento financiero} / \text{Total de socios}) \times 100$
Responsable de la Medición	Equipo de asesoramiento financiero
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de asesoramiento financiero

Nota. Elaboración propia.

Tabla 30
KPI de la evaluación de resultados

Actividad: Realizar seguimiento y evaluación de los resultados.	
Objetivo	Evaluación periódica del impacto y los resultados obtenidos
Meta	Realizar al menos 2 evaluaciones de resultados durante el año
Indicador	Número de evaluaciones de resultados realizadas
Nombre del Indicador	Cantidad de evaluaciones de resultados realizadas
Fórmula Matemática	N/A (Conteo directo)
Responsable de la Medición	Equipo de monitoreo y evaluación
Responsable de la Toma de Acciones	Equipo de monitoreo y evaluación

Nota. Elaboración propia

Objetivo específico 4. Estimar la inversión necesaria de la propuesta para la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

Para esta sección, es importante tener en cuenta que los costos pueden variar en la Cooperativa Agraria ACOPAGRO debido a su naturaleza cooperativa y a la colaboración voluntaria de sus miembros. La estructura y funcionamiento de una cooperativa permiten que algunos recursos y servicios necesarios puedan ser proporcionados por los propios socios de manera colaborativa, lo que puede generar fluctuaciones en los costos asociados a las actividades. Dado que ACOPAGRO cuenta con una red de socios comprometidos y dispuestos a contribuir con su conocimiento y tiempo, recursos como la capacitación, el análisis financiero y el monitoreo y seguimiento pueden ser llevados a cabo por miembros del equipo interno sin costos adicionales. La cooperativa puede aprovechar esta dinámica cooperativa para reducir los gastos operativos y utilizar los recursos disponibles de manera más eficiente.

Tabla 31
Inversión para la actividad de sesiones de capacitación y charlas

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Sesiones de capacitación y charlas informativas	Expertos en comercio exterior y aduanas	Expertos para brindar información especializada sobre el Drawback	3 expertos	Variable, colaboración voluntaria
Sesiones de capacitación y charlas informativas	Material informativo (folletos, presentaciones)	Material para proporcionar información detallada sobre el Drawback	500 folletos, 50 presentaciones	250.00 soles

Tabla 32*Inversión para la actividad de canal de comunicación*

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Establecer un canal de comunicación efectivo	Equipo de comunicación interna	Personal encargado de gestionar y mantener los canales de comunicación internos	2 personas	Variable, colaboración voluntaria

Tabla 33*Inversión para la actividad de simplificación y estandarización de procedimientos*

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Simplificar y estandarizar los procedimientos internos	Equipo de mejora de procesos	Personal encargado de analizar y rediseñar los flujos de trabajo	3 personas	Variable, colaboración voluntaria

Tabla 34*Inversión para la actividad de capacitación del personal responsable*

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Capacitar al personal responsable del trámite	Equipo de capacitación interna	Personal encargado de brindar la capacitación específica sobre el Drawback	2 personas	Variable, colaboración voluntaria

Tabla 35*Inversión para la actividad de implementación de un sistema de monitoreo*

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Implementar un sistema de monitoreo y seguimiento	Equipo de seguimiento y control	Personal encargado de monitorear y dar seguimiento a las solicitudes de Drawback	2 personas	Variable, colaboración voluntaria

Tabla 36*Inversión para la actividad de identificación de oportunidades de inversión*

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Identificar oportunidades de inversión estratégica	Equipo de análisis financiero	Personal encargado de realizar análisis financiero para identificar oportunidades de inversión	3 personas	Variable, colaboración voluntaria

Tabla 37*Inversión para la actividad de asesoramiento y apoyo en planificación financiera*

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Brindar asesoramiento y apoyo en la planificación financiera	Equipo de asesoramiento financiero	Personal encargado de brindar asesoramiento financiero a los socios	2 personas	Variable, colaboración voluntaria

Tabla 38*Inversión para la actividad de seguimiento y evaluación de resultados*

Actividad	Recurso	Justificación	Unidades	Precio Anual (S/)
Realizar seguimiento y evaluación de los resultados	Equipo de monitoreo y evaluación	Personal encargado de realizar el seguimiento y evaluación de los resultados obtenidos	2 personas	Variable, colaboración voluntaria

Para llevar adelante la propuesta, la cooperativa deberá formar equipos de trabajo según lo indicado en la tabla 22. De modo que minimice la inversión necesaria para la aplicación de las actividades detalladas. Es así, que la colaboración entre sus

miembros y su movilización por obtener apoyo interno o externo son su principal recurso en el plan diseñado.

Objetivo general. Determinar en qué medida el Drawback influye en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA, Juanjuí, 2022.

Para responder a este objetivo es necesario llevar a cabo una prueba de normalidad con la información levantada a partir de los cuestionarios a las 11 personas de la muestra. Debido al número de personas involucradas, se requiere el test de Shapiro Wilk. En caso los valores p sean mayores a 0.05, se asume que los datos se distribuyen normalmente.

Tabla 39
Normalidad de las variables

	Statistic	Shapiro-Wilk df	Sig.
Drawback	,946	11	,590
Rentabilidad	,897	11	,171

La tabla 39 permite reconocer (p valores de 0.590 y 0.171 son mayores a 0.05) que los datos recaudados para ambas variables siguen una distribución normal. Ante lo anterior se estableció la necesidad de la correlación de Pearson.

Tabla 40
Efecto del Drawback sobre la rentabilidad

		Drawback	
		Coefficiente de correlación	0.849
Correlación de Pearson	Rentabilidad	p-valor	0.001
		R cuadrado	0.720
		N	11

Fuente. Con base en los cuestionarios aplicados

La tabla 40 atestigua que el Drawback tiene una significativa relación con la rentabilidad de la cooperativa evaluada. Esto fue traducido a partir de un valor p de 0.001, el cual es inferior al margen de error establecido en 0.05. Por lo cual, el vínculo compartido entre las variables sigue una correlación muy fuerte de 0.849. Sumado a ello, el R cuadrado de 0.720 corresponde a la afirmación de que el 72 % de la varianza de la rentabilidad se explica a través del Drawback. Ello implica que la rentabilidad sí recibe influencia del Drawback.

Capítulo V: Sugerencias

Conclusiones

En el diagnóstico, a partir de los cuestionarios, se recogió que el Drawback no ha sido eficiente para la Cooperativa. El 72 % no lo define como un mecanismo eficiente para la devolución de cargas impositivas. El 63 % indicó que las necesidades de liquidez no se han satisfecho con su aplicación en la organización. A su vez, identificaron que el trámite para la recuperación de estas cargas impositivas no tuvo un manejo adecuado (mencionado por el 47 %). Otro punto de debilidad es que las disposiciones legales no se aprovecharon según el 81 %. La Cooperativa no tiene un plan de capacitación para que el personal conozca del proceso y ventajas del Drawback, de acuerdo con el 63 %. Esto ha conllevado a que no se aprovechen sus ventajas para los socios de la cooperativa. Por otro lado, el 63 % señaló que los miembros de Acopagro han experimentado un aumento de sus ganancias después de participar en la cooperativa, la rentabilidad de sus productos ofrecidos también ha sido baja de acuerdo con el 64 %, las inversiones en infraestructura y tecnología se han detenido, según el 72 %, mientras que el mismo porcentaje revela que los socios no han tenido retornos favorables de sus inversiones.

A partir de lo encontrado en el diagnóstico se diseñó una propuesta para la mejora de la rentabilidad de la Cooperativa, que consta de tres objetivos: la maximización de la recuperación de derechos arancelarios a través del Drawback, la mejora de la liquidez de la cooperativa y el acrecentamiento de la rentabilidad de sus socios. Las estrategias incluidas son la promoción y difusión del Drawback dentro de la cooperativa para mejorar la recuperación de los derechos arancelarios, la mejora en el proceso de trámite y recuperación por Drawback para agilizar la liquidez financiera y, por último, el fomento de la inversión y aprovechamiento del Drawback

para incrementar la rentabilidad de los socios. Cada una de estas estrategias se logrará a través de actividades detalladas en el capítulo anterior.

Las ocho actividades que componen las estrategias de las que se habla en el párrafo anterior se han previsto evaluarse a través de indicadores. De manera que, para medir la efectividad de las capacitaciones y charlas informativas se propone el indicador de nivel de conocimiento del Drawback, el establecimiento del canal de comunicación se evalúa por medio de la participación de los socios en su uso, a simplificación y estandarización de procedimientos se evalúa con el tiempo promedio del trámite. la capacitación del personal encargado del trámite se mide con el porcentaje de trámites completados sin errores, el seguimiento efectivo de las solicitudes de Drawback se mide a través del promedio de días requeridos para responder a la solicitud, la identificación de oportunidades de inversión se evalúa con la cantidad de oportunidades de inversión identificadas en el año, la asesoría en la planificación financiera se mide con el porcentaje de socios que reciben asesoramiento financiero, y la evaluación de resultados se evalúa a partir de la cantidad de evaluaciones hechas en el año.

La estimación de la inversión requerida para la propuesta ha considerado que la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda, por su naturaleza, tiene un sistema de apoyo recíproco entre sus miembros, por lo cual pueden compartir experiencias y organizarse en equipos de trabajo para la ejecución de la propuesta. Esta posibilidad hace que su implementación tenga un costo reducido, ya que la mayoría de las actividades se pueden llevar a cabo con su colaboración recíproca. Lo que sí se cuantificó en términos monetarios es el material informativo que será necesario para las sesiones de capacitación y charlas, que consisten en la preparación de folletos y

presentaciones, se prevé que estos costos se comportan entre los socios de la cooperativa.

El Drawback se relaciona con la rentabilidad de una forma positiva y significativo, dicha afirmación se sustentó a través un p valor de 0.001 y un estadístico de correlación de 0.849. Así también, se demostró que el 72 % de la varianza de la rentabilidad de la Cooperativa se explica mediante el Drawback. Esto le confiere gran importancia al Drawback en su contribución con la rentabilidad de la empresa.

Recomendaciones

A la gerencia y equipo de gestión de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA. Se sugiere establecer un proceso de revisión trimestral para monitorear y evaluar la gestión de Drawback. Durante estas revisiones, se recomienda analizar los resultados obtenidos, identificar áreas de mejora y realizar ajustes necesarios en los procedimientos internos. Esta periodicidad trimestral permitirá un seguimiento más efectivo y una respuesta oportuna ante posibles desafíos o cambios en la normativa aduanera, garantizando así una gestión óptima del Drawback en ACOPAGRO.

Al equipo encargado de la tramitación de Drawback en la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA. Se sugiere implementar un sistema de seguimiento quincenal para monitorear el estado de las solicitudes de Drawback y asegurar una gestión eficaz. Además, se recomienda establecer reuniones mensuales para revisar y evaluar el progreso de las solicitudes, identificar posibles obstáculos y tomar acciones correctivas. Esta periodicidad regular permitirá una mayor eficiencia en la tramitación de Drawback y asegurará una respuesta ágil ante cualquier problema que pueda surgir durante el proceso.

A la junta directiva y al equipo financiero de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA. Se sugiere implementar un análisis trimestral de liquidez para evaluar y anticipar las necesidades de flujo de efectivo. Además, se recomienda establecer un plan de gestión de cobros y pagos que incluya la revisión mensual de los plazos de cobro, la optimización de las políticas de crédito y la negociación de plazos favorables con proveedores. Esta periodicidad trimestral y mensual permitirá una gestión eficiente de la liquidez y una toma de decisiones oportuna para mejorar la situación financiera de ACOPAGRO.

A los socios de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA se les recomienda llevar a cabo una reunión donde se discuta la implementación de la propuesta de mejora que se detalla en el actual documento. Dicha propuesta contiene actividades accesibles en costos para que haya una gestión más eficiente del Drawback y esto contribuya con la liquidez y rentabilidad de los socios para el sector en el que se desempeñan. Se sugiere que la reunión sea lo más pronto posible para aprovechar las ventajas que ofrece el Drawback para el sector exportador.

A la gerencia y equipo de comercio exterior de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO LTDA. Se sugiere implementar un programa de capacitación semestral sobre el Drawback, dirigido a los socios y empleados involucrados en el proceso. Además, se recomienda establecer reuniones trimestrales para analizar y evaluar el aprovechamiento del Drawback, identificar oportunidades de mejora y realizar ajustes en la estrategia.

Bibliografía

- Acopagro Cooperativa agraria. (2022). *¿Quiénes somos?* . Obtenido de Acopagro:
<https://acopagro.com.pe/>
- Acopagro Cooperativa Agraria. (2022). *Aliados y certificaciones*. Obtenido de
acopagro.com: <https://acopagro.com.pe/aliados/>
- Aguirre, C., Barrona, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para
la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industria. *Revista
Valor Contable*, 7(1), 50-64.
- Alarussi, A., & Alhaderi, S. (2018). Factors affecting profitability in Malaysia. *Journal of
Economic Studies*, 46(3), 442-458. doi:10.1108/JES-05-2017-0124
- Alva, C., & Álvarez, R. (2019). Exportación “regularizada”: ¿Requisito para gozar del
drawback? A propósito de la posición emitida por Sunat y el Tribunal Fiscal del
Perú. *IUS ET VERITAS*, 1(58), 128-139. Obtenido de
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/21277/20967>
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Enfoques
Consulting. Obtenido de
[https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2260/1/Arias-
Covinos-Dise%C3%B1o_y_metodologia_de_la_investigacion.pdf](https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2260/1/Arias-Covinos-Dise%C3%B1o_y_metodologia_de_la_investigacion.pdf)
- Blazek, R., Durana, P., Michulek, J., & Blazekova, K. (2023). Does the Size of the
Business Still Matter, or Is Profitability under New Management, by Order of the
COVID-19? *Journal of Risk and Financial Management*, 26(4), 2019. Obtenido
de <https://www.mdpi.com/1911-8074/16/4/219>

- Bussy, A., & Ahmed, M. (2022). *Export Fraud in India*. World Trade Review. World Trade Review. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4025704
- Carhuancho, I., Nolazco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil: UIDE. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog%C3%ADa%20>
- Chakraborty, A., & Chakraborty, A. (2022). Law Relating to Lien: A Legislative & Judicial Analysis. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4196628
- Chávez, J., Cusato, A., & Pérez, M. (2018). El impacto del drawback sobre el desempeño de empresas exportadoras peruanas. *E&S*, 1-119. Obtenido de https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/cies_pmtdrawback_vfinal.pdf
- Chávez, R., & Guerra, E. (2017). *Relación entre las prácticas de responsabilidad social empresarial con la calidad de vida de sus socios de la cooperativa agraria exportadora Acopagro de la ciudad de Juanjui en el periodo 2016*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Privada del Norte. Repositorio UPN. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10566/Ch%C3%A1vez%20Valderrama%2C%20Rebeca%20-%20Guerra%20Galindo%2C%20Elizabeth.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Chen, J., Sousa, C., & He, X. (2019). Export market re-entry: Time-out period and price/quality dynamisms. *Journal of World Business*, 54(2), 154-168. Obtenido de <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2019.01.001>

- Chen, M., Michel, J., & Lin, W. (2021). Worlds Apart? Connecting Competitive Dynamics and the Resource-Based View of the Firm. *Journal of Management*, 20(10), 1-21. Obtenido de <https://scihub.se/https://doi.org/10.1177/01492063211000422>
- Cifuentes, A. (2019). Tendencias en metodología de investigación en Psicoterapia: Una aproximación epistemométrica. *Diversitas: Perspectivas en Psicología*, 15(2), 201-210. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/679/67962600002/html/>
- Gobierno del Perú. (2022). *Consultar Declaración Aduanera de Mercancías*. Obtenido de <https://www.gob.pe/7470-consultar-declaracion-aduanera-de-mercancias-dam>
- Gonzales, T. (2 de Julio de 2021). *Exportación de Cacao peruano creció 11% siendo el más demandado su presentación en grano*. Obtenido de <https://tecnosolucionescr.net/>: <https://tecnosolucionescr.net/blog/337-exportacion-de-cacao-peruano-crecio-11-siendo-el-mas-demandado-su-presentacion-en-grano>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación* (Primera ed.). McGraw Hill. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>
- Hguchi, A., & Rubiños, C. (1 de Junio de 2021). *Comercio justo en el contexto del cacao peruano: El caso Acopagro*. Obtenido de <https://ciup.up.edu.pe/>: <https://ciup.up.edu.pe/analisis/comercio-justo-en-el-contexto-del-cacao-peruano-caso-acopagro/>

- Huamanlazo, A., López, L., & Huamán, R. (2021). El drawback como mecanismo de promoción de las exportaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 6(1), 303-321. doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v6i1.1509>
- Jayathilaka, A. (2020). Operating Profit and Net Profit: Measurements of Profitability. *Open Access Library Journal*, 7, 1-11. doi:10.4236/oalib.1107011
- Kumbhakar, S., Li, M., & Lien, G. (2023). Do subsidies matter in productivity and profitability changes? *Economic Modelling*, 123, 1-24. doi:10.1016/j.econmod.2023.106264
- López, D. (2022). Duty Drawbacks, Imported Inputs Duties and Exports: Evidence from Firm-Level Data from Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 25(2), 1-59. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8828426>
- Luo, J., Han, H., Jia, F., & Dong, H. (2020). Agricultural Co-operatives in the western world: A bibliometric analysis. *Journal of Cleaner Production*, 273(10). Obtenido de <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.122945>
- Marotti, A., & Wood, T. (2019). What is applied research anyway? *Revista de Gestão*, 26(4), 338-339. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/REGE-10-2019-128/full/pdf?title=what-is-applied-research-anyway>
- Morales, J. (2023). The demystification of David Ricardo's famous four numbers. *Cambridge University Press*, 1(1), 1-20. Obtenido de <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-the-history-of-economic-thought/article/demystification-of-david-ricardos-famous-four-numbers/F792792BA5F4759D3882F73E6422265D>

- Morshed, A. (2020). Role of working capital management in profitability considering the connection between accounting and finance. *sian Journal of Accounting Research*, 5(2), 257-267. doi:10.1108/AJAR-04-2020-0023
- Msoni, J. (2018). The impact of the duty drawback scheme on exports: The case of Zambia. *International Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 5(5), 14-18. Obtenido de <https://www.allsubjectjournal.com/assets/archives/2018/vol5issue5/5-4-35-372.pdf>
- Nariswari, T., & Mohammad, N. (2020). Profit Growth : Impact of Net Profit Margin, Gross Profit Margin and Total Assests Turnover. *International Journal of Finance & Banking Studies*, 9(4), 2147-4486. Obtenido de <https://doi.org/10.20525/ijfbs.v9i4.937>
- Nguyen, T., & Nguyen, V. C. (2020). The Determinants of Profitability in Listed Enterprises: A Study from Vietnamese Stock Exchange. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(1), 47-58. Obtenido de <https://koreascience.kr/article/JAKO202014862061720.pdf>
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios , J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación de la investigación: Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis* (5 ed.). Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de https://edicionesdelau.com/wp-content/uploads/2018/09/Anexos-Metodologia_%C3%91aupas_5aEd.pdf
- Ortristian, Christian, Vásquez, S., & Vásquez, S. (2021). Crecimiento Empresarial y su Influencia Sobre la Rentabilidad en las Empresas de la Cámara de Industria de Huaycán Peru. *Diagnóstico FACIL Empresarial Finanzas Auditoria Contabilidad*

Impuestos Legal(16). Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/522/5222333002/index.html>

Ovádek, M., & Willemyns, I. (2019). International Law of Customs Unions: Conceptual Variety, Legal Ambiguity and Diverse Practice. *European Journal of International Law*, 30(2), 361–389. Obtenido de <https://doi.org/10.1093/ejil/chz028>

PromPerú. (2022). ¿Qué es el Drawback o la Restitución de Derechos Arancelarios? Exportemos.pe. Obtenido de <https://exportemos.pe/asesoria-especializada/logistica-para-exportar/drawback>

Ramírez, A., Parra, E., Berrones, A., & Calderón, E. (2021). El papel de contabilidad de gestión como herramienta para mejorar la rentabilidad en las cooperativas de ahorro y crédito. *Revista científica de ciencias económicas y empresariales*, 7(1), 885-897. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i1.1683>

Sala, M. (2023). What are the determinants affecting cooperatives' profitability? Evidence from Spain. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 1-27. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/apce.12423>

Sánchez, F. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital De Investigación En Docencia Universitaria*, 13(11), 101-122. doi:<https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>

Sayegh, A., & Afentaous, S. (2022). *COVID-19 Impact on Bank Profitability in the Nordic Countries: A study on how lockdown affected Sweden compared to the other Nordic countries*. [Bachelor Thesis in Economics, Jönköping University].

Obtenido de <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1677308/FULLTEXT01.pdf>

Schumacher, R. (2020). altering the pattern of trade in the Wealth of Nations: Adam Smith and the historiography of international trade theory. *Journal of the History of Economic Thought*, 42(1), 1-24. Obtenido de <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-the-history-of-economic-thought/article/abs/altering-the-pattern-of-trade-in-the-wealth-of-nations-adam-smith-and-the-historiography-of-international-trade-theory/EE7AFD341E879E3895C9E6036B85E4E1>

Siddiqui, K. (2018). David Ricardo's Comparative Advantage and Developing Countries: Myth and Reality. *International Critical Thought*, 8(3), 426-452. Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/21598282.2018.1506264>

SUNAT. (2020). *Restitucion de derechos arancelarios - drawback*. Lima: SUNAT. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/perfeccionam/drawback/procGeneral/despa-pg.07.htm>

Tostes, K., Maria, D., B. K., Klitzke, R., Timofeiczuk, R., & Rocha, M. (2022). Drawback Customs Regime as an Instrument to Stimulate Exports in the Brazilian Timber Sector. *Floresta e Ambiente*, 29(4), 1-9. Obtenido de <https://www.scielo.br/j/floram/a/x5kZKrkF3CSCML9wfFnSYJx/?format=pdf&lang=en>

U.S. Customs and Border Protection. (6 de Octubre de 2022). *Drawback in ACE*.

Obtenido de <https://www.cbp.gov/>:

<https://www.cbp.gov/trade/automated/news/drawback>

Vörös, J. (2021). Production dynamics in case of organizational learning. *Computers*

& *Industrial Engineering*, 157. Obtenido de

<https://doi.org/10.1016/j.cie.2021.107340>

Yadav, I. S., Pahi, D., & Gangakhedkar, R. (2022). The nexus between firm size, growth and profitability: new panel data evidence from Asia–Pacific markets.

European Journal of Management and Business Economics, 31(1), 115-140.

Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/EJMBE-03-2021-0077/full/html>

Anexo 1

Cuestionario sobre el Drawback

Buen día, estimado colaborador.

El cuestionario actual tiene por objeto la percepción de cómo se ha manejado el Drawback de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda. Es una encuesta anónima, por lo cual se le pide su total honestidad.

Responda marcando una X cada ítem de acuerdo con la siguiente tabla de respuesta:

Número	1	2	3	4	5
Respuesta	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	Ítems					
1.	Estoy de acuerdo con la devolución del Drawback	1	2	3	4	5
2.	El Drawback es un mecanismo eficiente para la devolución de cargas impositivas en el sector de actividades de la cooperativa.	1	2	3	4	5
3.	Se consiguieron los objetivos esperados por el Estado con la aplicación del Drawback.	1	2	3	4	5
4.	Se pudo satisfacer las necesidades de liquidez de los exportadores a través de la aplicación del Drawback.	1	2	3	4	5
5.	La cooperativa tuvo un manejo adecuado y oportuno del trámite para la recuperación de sus cargas impositivas a través del Drawback.	1	2	3	4	5
6.	Se tomaron en cuenta todas las disposiciones legales para aprovechar el Drawback.	1	2	3	4	5
7.	La Cooperativa mantiene un plan de capacitación para que el personal conozca más acerca del Drawback.	1	2	3	4	5
8.	Califico de forma positiva la difusión de información con respecto al Drawback dentro de la Cooperativa	1	2	3	4	5
9.	La cooperativa está preparada para aprovechar las ventajas del Drawback	1	2	3	4	5

Anexo 2

Cuestionario sobre la rentabilidad

Buen día, estimado colaborador.

El cuestionario actual tiene por objeto la percepción de la rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda. Es una encuesta anónima, por lo cual se le pide su total honestidad.

Responda marcando una X cada ítem de acuerdo con la siguiente tabla de respuesta:

Número	1	2	3	4	5
Respuesta	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	Ítems					
1.	La Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda ha mostrado un crecimiento constante en su rentabilidad en los últimos años.	1	2	3	4	5
2.	Los miembros de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO han experimentado un aumento en sus ganancias a través de su participación en la cooperativa.	1	2	3	4	5
3.	Los productos y servicios ofrecidos por la Cooperativa Agraria han demostrado ser rentables y han contribuido al éxito financiero de la organización.	1	2	3	4	5
4.	La rentabilidad de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda ha permitido realizar inversiones en infraestructura y tecnología para mejorar la eficiencia y productividad de los socios.	1	2	3	4	5
5.	Los socios de la Cooperativa han obtenido retornos favorables en relación a su inversión y participación en la cooperativa.	1	2	3	4	5
6.	La gestión financiera de la Cooperativa Agraria ha sido eficiente y ha contribuido a maximizar los beneficios económicos para sus miembros	1	2	3	4	5
7.	La rentabilidad de la Cooperativa Agraria ha sido sostenible a lo largo del tiempo, lo que demuestra una buena gestión económica	1	2	3	4	5
8.	La Cooperativa ha implementado estrategias efectivas para aumentar la rentabilidad y mejorar los resultados financieros de sus socios	1	2	3	4	5
9.	Los informes financieros de la Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda reflejan una rentabilidad sólida y estable en sus operaciones comerciales.	1	2	3	4	5

Anexo 3

Opinión de expertos del instrumento de investigación



OPINION DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

4. Datos Generales

1.1 Nombre y apellidos del Experto:	Mónica Pamela Esquivel Ríos
1.2 Grado académico:	Magister en Gestión de Agronegocios y Alimentos
1.3 Profesión:	Contador Público Colegiado
1.4 Centro laboral:	Cooperativa Agraria ACOPAGRO Ltda.
1.5 Cargo que desempeña:	Jefe de Comercialización y Exportaciones
1.6 Denominación del instrumento:	Cuestionario de drawback y rentabilidad
1.7 Autores del instrumento:	Danidsa Ines Amasifuen Ramirez Lucía Rojas Cumapa
1.8 Programa de posgrado:	Gestión Tributaria

5. Validación

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento	Muy Malo	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable					X
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				X	
SUMATORIA					20	5
SUMATORIA		25				
TOTAL						

6. Resultados de validación

3.2 Colaboración total cuantitativa: 25
3.2 Opinión Bueno

Favorable Debe mejorar No favorable

6.1. Observaciones:

Ninguna

Lima, 30 de Setiembre del 2023



Mag. Mónica Pamela Esquivel Ríos
DNI N° 41404392

OPINION DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

7. Datos Generales

1.1 Nombre y apellidos del Experto:	Luz Elena Fasanando Bermudez
1.2 Grado académico:	Maestra en Gestión Financiera y Tributaria
1.3 Profesión:	Contador Público Colegiado
1.4 Centro laboral:	Cooperativa de Ahorro y Créditos San Martín de Porres Ltda.
1.5 Cargo que desempeña:	Administradora
1.6 Denominación del instrumento:	Cuestionario de drawback y rentabilidad
1.7 Autores del instrumento:	Danidsa Ines Amasifuen Ramirez Lucia Rojas Cumapa
1.8 Programa de posgrado:	Gestión Tributaria

8. Validación

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del Instrumento	Muy Malo	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				X	
PARCIAL	SUMATORIA				24	
TOTAL	SUMATORIA	24				

9. Resultados de validación

3.3 Colaboración total cuantitativa: 24
3.2 Opinión Bueno

Favorable Debe mejorar No favorable

9.1. Observaciones:

Ninguna

Juanjui, 30 de Setiembre del 2023



Mtro. Luz Elena Fasanando Bermudez
DNI N° 23014415

OPINION DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

1. Datos Generales

1.1 Nombre y apellidos del Experto:	Yenchi Gerardo López Saavedra
1.2 Grado académico:	Magister en Finanzas
1.3 Profesión:	Contador Público Colegiado
1.4 Centro laboral:	Cooperativa Agraria y de Servicios Oro Verde Ltda.
1.5 Cargo que desempeña:	Contador
1.6 Denominación del instrumento:	Cuestionario de drawback y rentabilidad
1.7 Autores del instrumento:	Danidsa Ines Amasifuen Ramirez Lucia Rojas Cumapa
1.8 Programa de posgrado:	Gestión Tributaria

2. Validación

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento	Muy Malo	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				X	
SUMATORIA					24	
TOTAL SUMATORIA		24				

3. Resultados de validación


3.1 Colaboración total cuantitativa: 24
3.2 Opinión Bueno

Favorable Debe mejorar No favorable

3.1. Observaciones:

Ninguna

Lamas, 30 de Setiembre del 2023



Mag. Yerchi Gerardo Lopez Saavedra
DNI N° 41573651