

Ingrid Mayte Salazar Monja

ULTIMA VERSION DEL ARTICULO.pdf

 My Files My Files Universidad Peruana Union

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::29566:503914224

Fecha de entrega

26 sep 2025, 12:50 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

26 sep 2025, 4:31 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

ULTIMA VERSION DEL ARTICULO.pdf

Tamaño del archivo

779.2 KB

34 páginas

9597 palabras

55.084 caracteres

10% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 8 palabras)

Fuentes principales

- 8%  Fuentes de Internet
- 3%  Publicaciones
- 5%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Fuentes principales

- 8% Fuentes de Internet
- 3% Publicaciones
- 5% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Internet	www.coursehero.com	<1%
2	Internet	repositorio.usmp.edu.pe	<1%
3	Publicación	Redacción CEIICH. "Mundo Nano. Revista Interdisciplinaria en Nanociencias y Na...	<1%
4	Internet	repositorio.ujcm.edu.pe	<1%
5	Internet	www.scribd.com	<1%
6	Internet	revistas.unsm.edu.pe	<1%
7	Trabajos entregados	uncedu on 2024-08-11	<1%
8	Internet	repositorio.autonoma.edu.pe	<1%
9	Internet	repositorio.ucv.edu.pe	<1%
10	Trabajos entregados	Universidad Cesar Vallejo on 2016-12-04	<1%
11	Internet	hdl.handle.net	<1%

12	Internet	moam.info	<1%
13	Internet	revistas.unaat.edu.pe	<1%
14	Trabajos entregados	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas on 2024-11-19	<1%
15	Internet	bibdigital.epn.edu.ec	<1%
16	Trabajos entregados	Universidad Cesar Vallejo on 2024-07-17	<1%
17	Trabajos entregados	Universidad Nacional de Educacion Enrique Guzman y Valle on 2025-09-15	<1%
18	Internet	repositorio.unjfsc.edu.pe	<1%
19	Internet	www.amvec.org	<1%
20	Trabajos entregados	Universidad EAN on 2024-08-31	<1%
21	Trabajos entregados	Universidad Nacional Daniel Alcides Carrion on 2025-09-24	<1%
22	Trabajos entregados	Universidad Ricardo Palma on 2024-12-27	<1%
23	Trabajos entregados	Universidad Tecnologica del Peru on 2025-07-17	<1%
24	Trabajos entregados	Universidad de Málaga - Tii on 2024-06-24	<1%
25	Internet	aclima.eus	<1%

26	Internet	conocimientosweb.org	<1%
27	Internet	es.bea.com	<1%
28	Trabajos entregados	uncedu on 2025-02-05	<1%
29	Internet	www.acambiode.com	<1%
30	Internet	www.asjp.cerist.dz	<1%
31	Internet	www.banpro.es	<1%
32	Internet	www.fao.org	<1%
33	Internet	www.solvayindupa.com	<1%
34	Internet	www.tdx.cat	<1%
35	Internet	www.watermark.es	<1%
36	Trabajos entregados	Pontificia Universidad Catolica del Peru on 2007-09-25	<1%
37	Trabajos entregados	Pontificia Universidad Javeriana Cali on 2024-01-28	<1%
38	Internet	globaljournals.org	<1%
39	Internet	ideas.repec.org	<1%

40	Internet	kobe-cufs.repo.nii.ac.jp	<1%
41	Internet	prezi.com	<1%
42	Internet	pt.scribd.com	<1%
43	Internet	qa1.scielo.br	<1%
44	Internet	repositorioacademico.upc.edu.pe	<1%
45	Internet	roderic.uv.es	<1%
46	Internet	www.industria.gov.ar	<1%
47	Internet	www.libertad-prensa.org	<1%
48	Internet	www.mejorcosecha.com.ar	<1%
49	Internet	www.researchgate.net	<1%
50	Internet	www.slideshare.net	<1%
51	Trabajos entregados	Corporación Universitaria Minuto de Dios,UNIMINUTO on 2025-09-16	<1%
52	Publicación	Morales, Luis Martín Acuña Pajuelo, Paul Marcos Chávarry Huamanjulca, Roy ...	<1%
53	Trabajos entregados	Pontificia Universidad Catolica del Peru on 2011-03-03	<1%

54	Publicación	SERV GEOGRAFICOS Y MEDIO AMBIENTE SAC. "EIA del Proyecto de Exploración Sís...	<1%
55	Trabajos entregados	UNIACC on 2006-10-05	<1%
56	Trabajos entregados	Universidad Cesar Vallejo on 2022-07-26	<1%
57	Internet	espanol.rockanddirt.com	<1%
58	Internet	intellectum.unisabana.edu.co	<1%
59	Internet	journal.sipsych.org	<1%
60	Internet	linkedpolitics.project.cwi.nl	<1%
61	Internet	plenilunia.com	<1%
62	Internet	procompetencia.gov.ve	<1%
63	Internet	repositorio.ucss.edu.pe	<1%
64	Internet	tesis.pucp.edu.pe	<1%
65	Internet	www.atenaeditora.com.br	<1%
66	Internet	www.hear-it.org	<1%
67	Internet	www.spell.org.br	<1%

Transparencia en las Transacciones Comerciales como Factor Clave de Competitividad en la Industria Molinera de la Región San Martín-Perú

Transparency in Commercial Transactions as a Key Factor for Competitiveness in the Milling Industry in the San Martin Region-Peru

Ingrid Mayte Salazar Monja¹, Sharon Nicole Reategui Torres²
Erwin Christian Vallejos Arévalo³

¹Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Peruana Unión

²Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Peruana Unión

³Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Peruana Unión

Resumen

El análisis se sumerge en cómo la transparencia en las operaciones comerciales influye en la competitividad de las empresas molineras de la Región San Martín, Perú. Se optó por un enfoque cuantitativo, usando un diseño no experimental que busca ver cómo se relacionan las variables del estudio. La muestra reunió a 266 personas de áreas como administración, finanzas y contabilidad, todas de distintas empresas del sector. La información se recopiló con un cuestionario que ya había pasado por una prueba de revisión para asegurarse de que era confiable. Los datos se pasaron por un análisis con estadísticas descriptivas y la prueba de correlación de Spearman, todo gestionado con el software SPSS. Se halló que, hay una conexión clara entre transparencia y competitividad. Desde un lado más práctico, poner en marcha prácticas transparentes en las finanzas y las operaciones puede darle un buen impulso al desempeño económico. Esto cobra aún más sentido en lugares como esta región, donde la informalidad suele estar a la orden del día. Tanto las empresas como los organismos que regulan el sector pueden sacar provecho de estos hallazgos para armar estrategias fundamentales, basadas en datos reales. En el terreno académico, este trabajo hace entender mejor cómo la transparencia no solo es un tema ético, sino que también tiene ventajas estratégicas y operativas. Es un punto de partida sólido para que otros estudios sigan explorando y para que se diseñen políticas públicas que coadyuven en las prácticas comerciales más justas y sostenibles. Su valor está en darle a empresarios y autoridades algo concreto con qué trabajar, ayudando a fortalecer la competitividad y a traer un poco más de estabilidad económica al sector molinero de la región.

Palabras clave: Transparencia comercial, Competitividad empresarial, Industria molinera, Gestión contable, Formalización financiera.

Código JEL: M41, L66, D22.

Abstract

The analysis explores how transparency in commercial operations influences the competitiveness of milling companies in the San Martín Region, Peru. A quantitative approach was chosen, using a non-experimental design that seeks to see how the variables of the study are related. The sample included 266 people from areas such as administration, finance and accounting, all from different

companies in the sector. The information was collected with a questionnaire that had already undergone a review test to make sure it was reliable. The data went through an analysis with descriptive statistics and Spearman's correlation test; all managed with SPSS software. It was found that there is a clear connection between transparency and competitiveness. From a more practical side, putting in place transparent practices in finance and operations can give a good boost to economic performance. This makes even more sense in places like this region, where informality is often the order of the day. Both companies and regulators can take advantage of these findings to build fundamental, data-driven strategies. In the academic arena, this work provides a better understanding of how transparency is not only an ethical issue but also has strategic and operational advantages. It is a solid starting point for other studies to continue exploring and for public policies to be designed to contribute to fairer and more sustainable business practices. Its value lies in giving businessmen and authorities something concrete to work with, helping to strengthen competitiveness and bring a little more economic stability to the region's milling sector.

Keywords:

Commercial transparency, Business competitiveness, Milling industry, Accounting management, Financial formalization.

1. Introducción

La transparencia en el comercio es un elemento esencial para reforzar la competitividad de las empresas, especialmente en arbitrajes que no son de gran escala y para los negocios molineros cada contrato formalizado y cada conversación clara juega papel crucial en mantener la estabilidad del mercado. No obstante, a nivel internacional, diversos trabajos han abordado este tema desde perspectivas distintas. Queda, sin embargo, un vacío en cuanto a la repercusión que la transparencia tiene sobre la Competitividad de mercados locales como el peruano. Por ejemplo, Rolfe et al. (2022) analizaron el funcionamiento de sistemas cooperativos en el sector agrícola. Subrayaron como la horizontal e integraciones verticales, dentro de una cooperativa, mejoran la eficiencia y confianza entre productores y compradores. Su investigación mostró cómo administración de la información, transparencia en gestión y contabilidad rinde definición a la sostenibilidad de modelos de negocios cooperativos. No obstante, también señalaron que la implantación de estos sistemas conlleva costes añadidos, lo cual puede provocar resistencia de los

afectados. Aunque este estudio proporciona estudios de transparencia, se centra en cooperativas, pero no en cuestión del efecto de la transparencia en partidas particulares como la molinería.

Un estudio realizado por Liu et al. (2023) en India investiga cómo la transparencia en las transacciones comerciales influye en la competitividad empresarial. Las empresas cuyas transacciones son transparentes se benefician de la confianza y del prestigio. Además, se aporta otro tipo de evidencia útil para la industria molinera: cómo las organizaciones pueden obtener una ventaja competitiva por medio de claridad en la comunicación.

39 Por ejemplo, en un estudio que se llevó a cabo en Turquía, Bayraktar et al. (2023), exploran la relación entre desarrollo financiero y crecimiento económico en mercados emergentes, considerando calidad institucional como un factor clave. Sus hallazgos indicaron que desarrollo financiero sólo impacta positivamente el crecimiento económico cuando exista un marco institucional fuerte que garantice transparencia y estabilidad. En ausencia de institucionalización

8 la relación entre ambos factores es estadísticamente insignificante. Este estudio refuerza la idea de que la transparencia y calidad de la gobernanza influyen en la competitividad, pero no aborda de un modo específico cómo todos estos elementos puedan afectar transacciones comerciales en sectores como el molinero.

32 Por su parte Govindan et al. (2024) durante un estudio en la India, evaluaron el uso de la tecnología blockchain en las cadenas de suministro agroalimentarias, ejemplos a los que puede mejorar la transparencia de sus transacciones dándoles trazabilidad y seguridad en la información. Su estudio presentó el modelo 3TIC (trazabilidad, transparencia y tecnología en la gestión de transacciones comerciales), evaluando de este modo los efectos de la adopción de blockchain sobre la confianza y la eficiencia. Aunque este enfoque resulte muy valioso para mejorar la transparencia en sectores agroindustriales, el estudio se centra en el impacto tecnológico sin ahondar en su interacción con la competitividad empresarial.

Por último, a nivel internacional, Carney et al. (2024) estudio realizado en Estados Unidos, examinaron cómo la estructura legislativa de los países influye en la transparencia de las empresas. Su análisis abarcó datos de 67 países y encontró que las empresas situadas en países con regímenes legislativos sólidos tienen niveles más elevados de transparencia que compañías de países con sistemas menos regulados. Este estudio evidencia que la transparencia empresarial no solo está condicionada por factores intrínsecos, sino también por el ordenamiento jurídico en que actúan las empresas. Pero su enfoque macroeconómico no permite localizar con precisión cuánto influye la transparencia en la producción de molinos.

44 En el contexto peruano, Oberlack et al. (2023) analizaron las estrategias de certificación de sostenibilidad en las cadenas de valor del cacao peruanas y suizas, Se identificó que el riesgo de modelos de negocio inclusivos y la agricultura solidaria pueden verse influidos por transparencia y bienestar por los agricultores deprimidos. Su estudio identificó que, aunque la certificación ayuda a mejorar ciertos aspectos de la gobernanza en la cadena de valor, también existe dificultades económicas y reglamentarias que pueden limitar el impacto positivo. A través de estos cuatro estudios de caso en Perú, los autores concluyeron que la combinación de estrategias de certificación, inclusión y solidaridad ayuda a superar estos obstáculos. Aunque también destacaron que estos propios modelos encaran desafíos: se necesitan más actores y coordinación, así como una dependencia por parte de mercados regulados. Aunque este estudio ofrece un valioso aporte para ilustrar lo transparente y equitativo de la gobernanza actual en la cadena de valores agrícolas del Perú, no aborda su relación directa con la competitividad en la industria molinera, refuerce de ahí la necesidad de profundizar más este tema dentro del ámbito local.

12 Aunque existen estudios teóricos que analizan las relaciones de la transparencia con la competitividad, no hay todavía ninguno sobre dicha relación en el ámbito de molinos de harina de 63 la Región San Martín, Perú. La mayor parte de los estudios analizados se ha centrado en modelos

cooperativos, el desarrollo financiero, la implementación de nuevas tecnologías o los efectos de una política macroeconómica más directa, sin un análisis fehaciente de cómo la transparencia en transacciones comerciales afecta directamente la competitividad de empresas locales en mercados agroindustriales. El propósito de esta investigación es el de llenar ese vacío, presentando pruebas empíricas acerca de la relación entre estos factores en un sector clave para la economía regional.

1 La transparencia en las transacciones comerciales afecta directamente a la competitividad de las empresas en los mercados. Se analizan prácticas y estrategias que promueven una mayor apertura e incrementan la confianza en ese tipo de operaciones (Liu et al., 2023). En consecuencia, 54 en la industria de la Región San Martín el factor crucial para fortalecer la competitividad de sector molinero es que exista transparencia en las transacciones comerciales. Sin embargo, muchas veces falta necesaria claridad y les certeza en el mercado, acabando las prácticas informales que acompañan este tipo de negocios a menudo como pago en efectivo en lugar de mediante depósitos bancarios; falta contratos escritos; no se entienden bien los precios propuestos y qué se incluye para ellos o cómo van a ser las condiciones en los cuales se ejecutar dicho trabajo mejor dicho una acción comercial. Este secretismo no sólo menoscaba la credibilidad del agricultor y proveedor; también influye en cómo operan las empresas molineras en un entorno muy competitivo. La ausencia de un marco claro y transparente para las transacciones restringe el acceso a mercados 14 más amplios, limita nuevas oportunidades de inversión e impide la sostenibilidad a largo plazo de la empresa. Adicionalmente, esa falta de transparencia deja el mercado en manos de unos pocos poderos que pueden manipular situaciones a su favor sin tener en cuenta lo que beneficia al resto de las partes implicadas en este negocio o al país como un todo.

Por estas razones, el estudio es de gran importancia a la hora de abordar una cuestión candente de la gestión comercial del sector molinero: hace un estudio para investigar relación entre la transparencia de las transacciones y competitividad empresarial. En un contexto donde la

formalización es un desafío constante, comprender cómo las buenas prácticas comerciales pueden reforzar el rendimiento empresarial es uno de los primeros pasos para estar preparado ante cualquier situación inesperada o problema que pueda surgir. Este análisis permitirá identificar las áreas clave en las que debe intervenir para mejorar la dinámica del sector molinero, crean un ambiente más equitativo para todos los actores involucrados.

Los resultados de este estudio implicarán un cambio notable en el sector de la harina de trigo, llevando a que la adopción de prácticas comerciales de mayor responsabilidad y transparencia sea una tendencia cada vez más marcada. A este fin, es objetivo de este informe reunir los datos suficientes que puedan fundamentar con pruebas claras tales políticas. Las empresas no solo deben hacer bien su trabajo, sino que también comportarse correctamente de cara al mundo que les rodea. Si esto se lleva a cabo con rectitud nos permitirá llegar hasta los extremos superiores del mercado de una manera mejorable para nuestros agricultores y demás proveedores.

Hay muchos resultados de este estudio que pueden tener un gran impacto en el sector del molino, fomentando prácticas comerciales más responsables y con un mayor grado de transparencia. Con este estudio, se espera ofrecer pruebas concretas de que fomentar una conducta (comercial) honesta por parte de todos los participantes en el mercado, claridad en la comunicación entre empresas a través de datos transmitidos y respetar las leyes en fin estricto la operación, permitirá a las plantas molineras elevar en forma importante su competitividad y también tendrá resultar positivo tanto para los agricultores como sus suministradores.

Este informe refuerza la presente comprensión que tenemos sobre la gestión industrial molinera, así como también de manera objetiva evalúa hasta qué punto la transparencia en las transacciones influye competitividad. Además, ofrece una base para que se desarrollen estrategias que conduzcan a profundizar y profesionalizar esta área (industrial), algo que puede ser una buena práctica en otros sectores de fábrica que muestran problemáticas similares.

67 Desde el punto de vista académico, este estudio incorpora la discusión acerca de la relación entre transparencia y competitividad en mercados emergentes. Sus hallazgos permitirán que se fortalezca la teoría sobre la gestión industrial molinera, especialmente en uno de los sectores con mayor presencia de informalidad que conozca el mundo de este tiempo. El estudio ofrece también nuevos puntos de vista que pueden servir como referencia para futuras investigaciones en este campo.

40 Los frutos de esta investigación pueden ser utilizados en la gestión del negocio por los gerentes y directores de las plantas de molienda. Así mismo posee también sugerencias prácticas acerca de cómo llevar a cabo un control y vigilancia que garanticen que se formalicen las transacciones comerciales, haciendo menos transparente los puntos de riesgo del comercio.

66 Acerca del impacto social y económico de la investigación, cuando muestran empresas molineras transparencia en sus transacciones comerciales no es sólo que vayan a ganar dinero, sino que esto tiene también efectos positivos sobre la economía local. Un ambiente de negocios más equitativo y transparente facilita la obtención de financiamiento, promueve el crecimiento del sector y fomenta una mayor competencia. Además, los agricultores que venden los granos usados en las plantas molineras para producir todo tipo de harina se beneficiarán de unas condiciones comerciales más justas y conocidas.

7 Los resultados de esta investigación beneficiarán en gran medida a las plantas molineras de la Región de San Martín, dándoles la oportunidad de utilizar los resultados para fortalecer y optimizar su posición en el mercado. Del mismo modo, agricultores y suministradores se beneficiarán de prácticas comerciales más éticas y transparentes. En el plano institucional, organismos reguladores y entidades gubernamentales podrán emplear estos hallazgos para desarrollar políticas que fomenten la formalización de este sector y reduzcan las transacciones comerciales en negro.

El objetivo general del estudio es determinar la relación entre la transparencia en las transacciones comerciales y la competitividad de la industria molinera en la Región San Martín-Perú. Los objetivos específicos son: Analizar la influencia del cumplimiento normativo en la competitividad de la industria molinera en la Región San Martín, Evaluar la relación entre la claridad en la comunicación de las transacciones comerciales y la competitividad en la industria molinera, Determinar la relación entre la formalización de las transacciones comerciales y la competitividad de la industria molinera, e Identificar el impacto de la confiabilidad en las transacciones comerciales sobre la competitividad de la industria molinera. En tal sentido las hipótesis planteadas son: el general, existe una relación significativa entre la transparencia en las transacciones comerciales y la competitividad de la industria molinera en la Región San Martín, Perú. Las hipótesis específicas son: Un mayor cumplimiento normativo está positivamente relacionado con la competitividad de la industria molinera en la Región San Martín, Una mayor claridad en la comunicación de las transacciones comerciales se asocia con una mayor competitividad en la industria molinera, La formalización de las transacciones comerciales impacta positivamente en la competitividad de la industria molinera, y Una mayor confiabilidad en las transacciones comerciales está asociada a una mayor competitividad en la industria molinera.

2. Marco referencial

2.1 Transparencia en las transacciones comerciales

La transparencia en las transacciones de negocios se refiere al grado de claridad, accesibilidad y verificación de la información relacionada con la actividad comercial. No solamente significa que haya una por completo ruptura de lo que es legal, pero existen dispositivos para cumplir las normas técnicas y administrativas, así como para pactar. La confianza en la ejecución de una transacción constituye uno de los requisitos básicos para que ésta se cierre y que no dure meses.

Un mínimo de transparencia es necesario para que el mercado sea equitativo y estable. De todas formas, reduciendo incertidumbre y el riesgo de mala conducta (Carney et al., 2024).

2.1.1 Cumplimiento normativo

1 Es crucial mantener el cumplimiento de las normativas contables y legales a fin de garantizar la transparencia en las transacciones de negocios. Una correcta emisión de comprobantes de pago y la declaración de ingresos y egresos hacen que las operaciones comerciales puedan rastrearse mucho mejor, disminuyendo la evasión fiscal y propiciando un ambiente de negocios más estable.

Según Carney et al. (2024) las empresas que tienen alrededor cadenas legislativas fuertes alcanzan niveles más altos en general para transparencia y confianza en sus transacciones. Mediante una regulación efectiva se logra que los pagos sean formales y se reporten con precisión los ingresos y egresos a hacienda. Dicho proceso valida que el mercado sea más estable y también más accesible como mercados de oferta financiera. Por su parte Bayraktar et al. (2023) argumentan igualmente que el establecimiento de esquemas para cumplir con las leyes incrementa tanto la tecnología financiera como el afianzamiento económico de los mercados emergentes. En el mismo sentido, una harina molinera que pueda emitir comprobantes de pago presentar facilita más credibilidad tanto a sus compradores como socios inversores.

20 Por último, Govindan et al. (2024) puntualizan que la aplicación de tecnologías como el blockchain en la cadena de suministro de los alimentos nos puede ayudar a verificar con más precisión la trazabilidad, y ello tendrá un impacto directo en los registros contables. Este enfoque tecnológico es particularmente valioso para el sector molinero, donde la transparencia en las cuentas financieras es una estrategia clave para seguir compitiendo y manteniendo el negocio sostenible.

2.1.2 Claridad en la comunicación

La transparencia en los precios y condiciones comerciales mejora la confianza de los agricultores hacia los varios molinos. Comunicaciones claras, abiertas y comprensibles significan que los abastecedores puedan vender sus productos sabiendo qué ocurre con ellos. Con estas ideas en mente, Rolfe et al. (2022) investigó cómo la transparencia de la comunicación en las cooperativas agrícolas genera confianza y estabilidad en el mercado, permitiendo a los productores saber qué ingresos tendrán por adelantado y así mejorar planificación de cultivos.

En el contexto de la comercialización digital de productos agrícolas, Abate et al. (2023) apunta a que la falta comunicación transparente acerca de los precios y condiciones del contrato ha sido una de las barreras más importantes para que la tecnología se adopte en los mercados agroindustriales. Su estudio muestra que si los agricultores y los proveedores no son conscientes de los cambios de precio ocurridos sin previo aviso; o bien no hay condiciones establecidas para el pago, los problemas por ello generarán incomodidad y riesgos comerciales.

Además, Oberlack et al. (2023) encuentra en un análisis de las certificaciones de sostenibilidad en la cadena alimentaria que una comunicación honesta acerca de las condiciones comerciales y la formalización de acuerdo es crucial para mejorar la relación entre el productor y el comprador. De esta manera se disminuye la desigualdad de información y se fomenta mejores prácticas comerciales.

2.1.3 Formalización de las transacciones

El uso de contratos escritos y la documentación adecuada de las transacciones comerciales son prácticas para una gestión eficaz en tanto reducen incertidumbres. Los agricultores no pueden enfrentarse a inequidad en su transacción con las empresas molineras. Respecto al tema, Friedman & Ormiston (2022) sugieren que gracias al uso de herramientas digitales y el respeto por la sostenibilidad, las partes más informales de los lazos comerciales se están formalizando. Así es

posible simplemente registrar una operación y ser capaz de cumplir con aquel acuerdo en cualquier momento.

De acuerdo con Gega et al. (2024), la forma de la propiedad y la gobernabilidad afectan la formalización de las empresas en las industrias de la agricultura. Empresas que registran todo debidamente sus actividades tienen una mejor gestión de sus contratos y de sus contactos con los proveedores. Por su parte Sharifi et al. (2024) exponen que la digitalización de los procesos administrativos y financieros no solo aumenta la trazabilidad en las transacciones. También se hace más fuerte la competencia empresarial, ya que ahorra gastos administrativos y aumenta la eficacia en la gestión contractual, así como en los registros contables.

2.1.4 Confiabilidad

La confiabilidad percibida de una empresa molinera está estrechamente relacionada con el grado en que mantiene sus compromisos y acuerdos. Una operación a la que le gusta hacer las cosas a tiempo genera una buena reputación en el mercado, lo que se traduce en retención de proveedores y clientes. Así mismo Boulton & Ellram (2024) encontraron que de la transparencia y cumplimiento eficiente operaciones logísticas comerciales dependía directamente la percepción de confiabilidad interna del socio comercial, al tiempo que reducía el riesgo y aumentaba sostenibilidad terminal.

Por otro lado, Adu et al. (2024) examinaron la relación entre gobierno corporativo y sostenibilidad financiera en bancos de África Subsahariana, encontrando que las instituciones con más transparencia y cumplimiento de plazos generaban mayor confianza entre clientes e inversores, un resultado aplicable al sector molinero. Por último, Huybrechts et al. (2024) indicaron que las cooperativas energéticas en España han conseguido incrementar su competitividad a través de la generación de confianza en las relaciones comerciales, lo que se traduce en relaciones más estables y mutuas entre los diferentes agentes.

2.2 Competitividad en la Industria Molinera

La competitividad puede verse como la capacidad de las empresas en la producción y en conjunto para mantenerse hacia delante en el mercado, llevando a cabo operaciones eficientes para que puedan mantenerlos dentro de las operaciones, así como establecer relaciones sólidas de negocios, que estén consolidadas en la esfera internacional y presenten un constante espíritu innovador. En este concepto, hay una mayor eficiencia del funcionamiento de la fábricas, un área entera se ha convertido en confianza común con proveedores y clientes, la compañía se adapta a los cambios del entorno para garantizar que las operaciones se sigan llevando normalmente (Farida & Setiawan, 2022).

2.2.1 Eficiencia operativa

Las empresas molineras están reduciendo costos e incrementando su productividad gracias a que optimizan procedimientos e invierten en tecnología. La eficiencia de la operación es un factor clave en la competencia, directamente relacionada con la rentabilidad de un negocio. Por tal motivo, el análisis reciente de Zhang & Rodríguez-Pose (2024) revelan que las modificaciones institucionales para hacer más eficiente la operación tienen resultados positivos para innovaciones en general así también incrementan enormemente la competitividad de las empresas. En la industria molinera, la optimización de los procesos de producción con nuevas tecnologías conlleva menores costos y una calidad del producto final superior a la anterior.

Karim et al. (2024) han demostrado además que una buena gestión de la cadena de suministro y la integración de estrategias (sostenibilidad) son elementos básicos para aumentar la rentabilidad y la competitividad en los sectores agroindustriales. Por último, según L. Zhang & Zhang (2025) el desarrollo de un gobierno digital, junto con la apertura de datos podría permitir a empresas transformarse digital, optimizar sus procesos internos y reforzar su competitividad en el mercado logrando así (nuevamente) eficiencia operativa.

2.2.2 Relaciones comerciales

La estabilidad de las relaciones comerciales con proveedores y clientes es un aspecto crucial para el crecimiento de la industria molinera. Una buena gestión de estas relaciones permite acordar condiciones sostenibles y reducir los riesgos en la cadena de suministros. Presentaron a este respecto Rolfe et al. (2022) la eficaz gestión de las relaciones comerciales en las cooperativas agrícolas que fortalece la confianza entre productores y compradores, de manera que éstos puedan mantener relaciones de largo plazo mutuamente beneficiosas. En el sector molinero, establecer acuerdos comerciales equitativos y mantener una buena comunicación con los proveedores es una condición previa tanto para garantizar el suministro estable de materias primas como para aumentar la competitividad del negocio.

Por su lado, Olushola Adebode et al. (2025) examinaron cómo la agilidad organizativa tiene el potencial, en el contexto de cadenas de suministro agroindustriales, de reducir los riesgos y aumentar la sostenibilidad de las relaciones comerciales, la capacidad de respuesta a los cambios del mercado y la formulación de estrategias innovadoras pueden lograr la estabilización de relaciones comerciales a largo plazo en el sector molinero y aumentar la competitividad. Asimismo, Barkat et al. (2024) demostraron que el fomento de la inclusión financiera y un acceso al crédito pueden fortalecer las relaciones comerciales en mercados emergentes. De igual manera, las empresas molineras que practican la transparencia en sus transacciones y cuentan con un historial confiable ante sus proveedores tienen más probabilidades de obtener financiamiento, lo cual les permite incrementar su capacidad funcional y consolidar su posición en el mercado.

2.2.3 Posicionamiento en el mercado

Podemos ver el grado de competitividad de una empresa molinera en su capacidad para consolidar su presencia en el mercado y diferenciarse de la competencia. Un producto de calidad y la confianza que en él depositan los clientes son factores críticos en el posicionamiento de la

57 empresa. Al respecto Carney et al. (2024) observaron que las empresas que gozan de mayor transparencia y congruencia normativa fortalecen su imagen corporativa y mejora su situación en mercado. En el sector molinero, una empresa es muy dependiente de la reputación. Si puede cumplir su compromiso de entregar productos de alta calidad, entonces su reputación es buena.

15 Por otro lado, Fengju & Wubishet (2024) investigaron cómo la calidad institucional influye en el crecimiento de las empresas en África oriental, con resultados que prueban que aquellas que se establecen el mayor entorno normativo experimentarán un crecimiento de sus ventas más efectivo. De este hallazgo se desprende que la industria harinera puede mejorar su posicionamiento adoptando prácticas comerciales que son transparentes y responsables con las regulaciones locales e internacionales. Finalmente, M. Zhang & Rodríguez-Pose (2024) ponen de relieve que los servicios de I+D y la adopción de estrategias de diferenciación permiten a las empresas agroalimentarias situarse como líderes en sus respectivos mercados. En este sentido, las empresas molineras que introduzcan algunos avances tecnológicos en sus procesos productivos y aseguren la rastreabilidad de los productos podrán fortalecer su competitividad y ampliar su cuota de mercado.

2.2.4 Innovación y mejora continua

35 La adopción de nuevas tecnologías y la capacidad para adaptarse a los cambios en el entorno son esenciales para ser competitivo a largo plazo. Las empresas que se comprometen con la mejora continua tienen la posibilidad de responder más rápidamente a los desafíos del mercado y mantener así su ventaja competitiva. Por ejemplo, Govindan et al. (2024) confirmaron que la adopción de tecnologías emergentes como blockchain puede mejorar sustancialmente la transparencia y eficacia de director empresas tanto en cadena de suministro agrícola. Con la digitalización de procesos y la automatización en el sector de los molinos, tanto los costos como la calidad del producto final pueden mejorar, fruto de lo cual directamente benefician tanto a las empresas.

En un análisis de sostenibilidad en la agroindustria, Sharma et al. (2024) identificaron que la implementación de modelos de evaluación de proveedores basados en tecnología permite a las empresas mejorar su rastreo y optimizar sus procesos productivos. La aplicación de estos modelos en la industria molinera podría ayudar a mejorar la dirección de los proveedores administrativos para que cumplan con normas de calidad y sostenibilidad. Finalmente, Amit & Kafy (2024) tomaron una crisis monetaria como ejemplo de cómo las empresas han tenido que buscar formas innovadoras para mantener su estabilidad financiera. De acuerdo con su estudio, la adopción de estrategias innovadoras, tales como desarrollo de nuevos canales publicitarios y diversificación en los mercados, pueden ayudar a las empresas a superar problemas económicos de largo alcance y mejorar su competitividad.

18

3. Metodología

3.1 Diseño Metodológico

La investigación aplicó un diseño metodológico no experimental y correlacional para determinar cómo la transparencia en las operaciones comerciales tiene que ver con la competitividad en el sector molinero. Usó un enfoque cuantitativo y juntaron datos numéricos a través de encuestas hechas a profesionales de las áreas administrativa, financiera y operativa de las molineras de la región. Este tipo de metodología es oportuno cuando se trata de encontrar patrones entre variables en situaciones reales, sin andar tocando lo que se está estudiando. Hay estudios recientes, como el de Bayraktar et al. (2023), que lo dejan claro: los diseños correlacionales son clave para entender cómo la transparencia en las transacciones puede coadyubar al desempeño económico, sobre todo en mercados emergentes. En la industria molinera, este método permitió ver con claridad cómo las prácticas comerciales transparentes se conectan con la capacidad competitiva de las empresas. Así se consiguió información útil para tomar decisiones empresariales y hasta para armar políticas públicas.

62

El diseño no experimental tiene su lógica: es bien difícil cambiar las condiciones comerciales del sector a propósito. Como dicen Friedman & Ormiston (2022), este tipo de enfoques son perfectos para estudios de cadenas de suministro, porque te dejan evaluar la transparencia sin alterar el mercado. En resumen, la investigación usó esta estrategia para analizar la relación entre transparencia y competitividad de una manera práctica y realista, ofreciendo resultados que realmente sirven.

3.2 Diseño muestral

La población objetivo de este estudio está conformada por personal administrativo, financiero y contable de las empresas molineras de la Región San Martín, Perú. Para determinar la población de industrias molineras en la Región San Martín-Perú, se dispone de información del "Diagnóstico de la Cadena de Valor del Cultivo de Arroz y Maíz" elaborado por el Ministerio del Ambiente. Según este informe, en la Región San Martín existían 59 molinos dedicados al procesamiento de arroz (Dirección Regional de Agricultura de San Martín - DRASAM, 2016). Para la selección de la muestra fue de 266 sujetos de análisis conformados por personal administrativo de las industrias molineras, personal contable y financiero, gerentes o dueños de las industrias molineras, responsables de logística y compras en las industrias molineras. Se ha empleado un muestreo no probabilístico por conveniencia, lo que permitió acceder a los participantes con mayor disponibilidad y conocimiento sobre la temática. El tamaño de la muestra se determinó en función de la accesibilidad a los participantes y de la saturación de datos en el análisis. Estudios previos, como el de Oberlack et al. (2023) sobre cadenas de valor agroalimentarias en Perú, han evidenciado que el muestreo no probabilístico es una opción válida cuando se busca evaluar dinámicas comerciales en sectores específicos con limitaciones de acceso a información detallada.

Además, para garantizar que la muestra sea representativa, también se tomó en cuenta la diversidad de los molinos: desde pequeños hasta grandes, mediante diferentes modelos de

negocios. Según Rolfe et al. (2022), en el sector agroindustrial, estudios de negocio cooperativos han demostrado que, con la segmentación de las muestras según su estructura organizativa, se obtiene una visión más amplia sobre qué factores están afectando la competitividad de esa parte de la economía.

Para la selección de la muestra en este estudio se han establecido criterios específicos para garantizar que la información recopilada sea relevante y fiel a la realidad. Los trabajadores en la industria de los molinos que desempeñen funciones de administración y contabilidad, economía logística fueron incluidos en criterio de inclusión, ya que poseen conocimientos in situ sobre cómo son los procedimientos transaccionales transparentes esto afecta la competitividad en una empresa. Se incluyeron también directores o dueños de molinos, dada su visión estratégica que permitió entender cómo incide en la sostenibilidad y posicionamiento de sus negocios la transparencia. En cambio, los trabajadores implicados en los procesos productivos Molineros que no sean parte del equipo de administración y finanzas tales como operarios planta o producción fueron excluidos. Ya que no está en contacto directo con las transacciones comerciales su impacto en la competitividad de la empresa es mínimo. Del mismo modo, se excluyeron participantes cuya experiencia en la empresa sea inferior a seis meses, con el fin de asegurar que los encuestados posean un conocimiento sólido sobre las prácticas comerciales y normativas de su organización.

3.3 Técnicas de Recolección de Datos

Para la recolección de datos, se utilizó un cuestionario con 48 ítems estructurado con escala de Likert, diseñado para medir la percepción de los participantes sobre la transparencia en las transacciones comerciales y su impacto en la competitividad de la industria molinera. El estudio titulado: “Construir una ventaja competitiva basada en la transparencia: ¿Cuándo y por qué es importante la transparencia para la responsabilidad social corporativa?” de Liu et al. (2023), fue el inicio de la inspiración para elaborar el instrumento. El cuestionario incluye preguntas sobre las

dimensiones de ambas variables: cumplimiento normativo, claridad en la comunicación, confiabilidad, formalización de transacciones, relaciones comerciales, eficiencia operativa, posicionamiento en el mercado e innovación. Sobre la validez de contenido, el instrumento fue evaluado por cinco expertos cuyo cálculo de V de Aiken fue de 0,98 y 0,96 respectivamente (Anexo A) y respecto a la confiabilidad se obtuvo un Cronbach de 0.854 para ambas variables (Anexo B). Las encuestas que emplean escalas Likert se han consolidado como una herramienta esencial en el ámbito de la gestión empresarial y la competitividad, tal como lo destacan diversos estudios recientes. Tal es el caso de Sharifi et al. (2024) quienes ilustran este punto de manera clara, utilizaron escalas Likert para medir el grado de desacuerdo o de acuerdo respecto a procesos operativos y comerciales, evidenciando aspectos claves del funcionamiento empresarial que de otro modo podrían pasar desapercibidos.

3.4 Técnicas Estadísticas para el Procesamiento de la Información

Respecto a la técnica estadística, se emplearon métodos estadísticos tanto descriptivos como inferenciales, lo que permitió realizar una evaluación exhaustiva y detallada de la información. Se emplearon tablas de frecuencias y porcentajes para analizar las respuestas relacionadas con la transparencia y la competitividad en el sector molinero.

Las pruebas de normalidad, como la de Kolmogorov-Smirnov, indicaron que los datos no seguían una distribución paramétrica, un hallazgo habitual en estudios de esta naturaleza. En consecuencia, se optó por emplear el coeficiente de correlación Rho de Spearman. Este método resulta adecuado para explorar relaciones entre variables ordinales, como las evaluadas en este estudio, sin requerir el cumplimiento de supuestos estadísticos estrictos. De acuerdo con investigaciones recientes, como la de M. Zhang & Rodríguez-Pose (2024) sobre dinámicas organizacionales, este enfoque destaca por su flexibilidad y precisión al analizar conexiones entre

factores. En este caso, permitió comprender las relaciones entre aspectos como la transparencia y la competitividad en el sector molinero.

34 Para garantizar la consistencia de las mediciones, se calculó el coeficiente Alfa de Cronbach, un procedimiento esencial cuando se trabaja con escalas de actitud. Este indicador, respaldado por estudios actuales en gestión empresarial (Sharma et al., 2024), confirmó que los ítems del instrumento medían de manera coherente los constructos evaluados. Los resultados obtenidos fueron satisfactorios, lo que fortaleció la validez de las conclusiones derivadas del análisis. Esta verificación constituye un elemento clave para asegurar la calidad y fiabilidad de los hallazgos.

15 El análisis completo se llevó a cabo utilizando SPSS, un software ampliamente reconocido en estudios cuantitativos. Esta herramienta es valorada por su precisión en los cálculos y su capacidad para simplificar tareas repetitivas, lo que resulta esencial para mantener los estándares metodológicos de manera eficiente. El uso de SPSS contribuyó significativamente a la eficiencia del proceso y a la confiabilidad de los resultados obtenidos.

8 3.5 Aspectos Éticos

La presente investigación, se llevó a cabo siguiendo principios éticos esenciales de la casa de estudios. Entre las medidas implementadas, se destacan las siguientes: el consentimiento informado donde a cada persona que entró en el estudio le explicaron todo desde el principio sobre el objetivo de la investigación, qué se iba a hacer con sus respuestas y que podían salirse cuando quisieran sin que pasara nada. Esto no era un simple trámite, sino que se les dio la información directa en el cuestionario. Según Carney et al. (2024), esto del consentimiento informado es clave en investigaciones empresariales porque cuida la privacidad y hace que la gente participe tranquila y conscientemente; confidencialidad y anonimato, donde los datos se manejaron con muchísimo cuidado, para que ni los participantes ni sus compañías quedaran expuestos. Esto no solo genera confianza, sino que también le da más fuerza ética al proceso. Hay estudios, como el de Fengju &

Wubishet (2024) sobre transparencia y gobernanza, que dicen que proteger la identidad es fundamental para que las respuestas sean sinceras y útiles. Y otro trabajo, el de Adu et al. (2024) sobre sostenibilidad y finanzas, también insiste en que, si no se cuida sigilosamente los datos, los resultados no sirven para tomar decisiones serias.

4. Resultados

4.1 Resultados descriptivos

Transparencia en las transacciones comerciales:

Tabla 1.

Descriptivo de la variable Transparencia en las Transacciones Comerciales

Variable	Nivel	f	%
Transparencia en las Transacciones Comerciales	Bajo	8	3.0
	Promedio	139	52.3
	Alto	119	44.7
Cumplimiento Normativo	Bajo	10	3.8
	Promedio	34	12.8
	Alto	222	83.5
Claridad en la Comunicación	Bajo	11	4.1
	Promedio	50	18.8
	Alto	205	77.1
Formalización de las Transacciones	Bajo	12	4.5
	Promedio	53	19.9
	Alto	201	75.6
Confiabilidad	Bajo	7	2.6
	Promedio	32	12.0
	Alto	227	85.3
	Total	266	100.0

La Tabla 1 muestra el nivel de transparencia en las transacciones comerciales percibido por el personal administrativo y financiero de las empresas molineras. Se observa que el 44.7% de los encuestados considera que existe un alto nivel de transparencia, mientras que el 52.3% indica que

la transparencia es promedio, y solo un pequeño porcentaje (3%) percibe una transparencia baja. Este resultado sugiere que, aunque la mayoría de las empresas del sector molinero en la región San Martín mantienen prácticas comerciales aceptablemente transparentes, todavía hay un margen considerable para mejorar sus procedimientos contables, administrativos y operativos en términos de claridad y accesibilidad de la información transaccional.

Respecto a las dimensiones específicas, resalta la confiabilidad (85.3%) y el cumplimiento normativo (83.5%) con niveles altos. Ello indica que las empresas son percibidas como fiables en la ejecución y formalización de sus acuerdos comerciales y demuestran un buen desempeño en aspectos normativos contables como la emisión adecuada de comprobantes y declaraciones fiscales. A pesar de estos aspectos positivos, existen áreas como la formalización (75.6%) y la claridad en la comunicación (77.1%) que, aunque obtienen porcentajes altos, sugieren que aún se pueden reforzar los mecanismos de formalización documental y la transparencia comunicacional en las operaciones comerciales.

Competitividad en la industria molinera:

Tabla 2.

Descriptivo de la variable Competitividad de la Industria Molinera

Variable	Nivel	f	%
Competitividad de la Industria Molinera	Bajo	4	1.5
	Promedio	71	26.7
	Alto	191	71.8
		266	100.0
Eficiencia Operativa	Bajo	4	1.5
	Promedio	22	8.3
	Alto	240	90.2
		266	100.0
Relaciones Comerciales	Bajo	4	1.5
	Promedio	26	9.8
	Alto	236	88.7
		266	100.0
Posicionamiento en el Mercado	Bajo	5	1.9
	Promedio	19	7.1

Innovación y Mejora Continua	Alto	242	91.0
		266	100.0
	Bajo	2	0.8
	Promedio	11	4.1
	Alto	253	95.1
	Total	266	100.0

La Tabla 2 describe el nivel de competitividad percibido en las empresas molineras de la región.

Los datos revelan que un alto porcentaje (71.8%) considera que existe una alta competitividad, con especial énfasis en las dimensiones de innovación y mejora continua (95.1%) y posicionamiento en el mercado (91%). Estos resultados indican que el sector molinero está en una posición sólida respecto a la adopción de innovaciones tecnológicas y la búsqueda de mejora constante, aspectos críticos para consolidarse en un entorno altamente competitivo.

Asimismo, las dimensiones eficiencia operativa (90.2%) y relaciones comerciales (88.7%) también fueron calificadas positivamente. Esto implica que la mayoría de las empresas están gestionando eficientemente sus procesos productivos, manteniendo relaciones comerciales estables con proveedores y clientes, lo cual constituye una ventaja significativa en términos contables y económicos para el desarrollo sostenible de estas industrias.

4.2 Normalidad de datos

Tabla 3.

Prueba de normalidad

Variables y Dimensiones	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Transparencia en las Transacciones Comerciales	0.182	266	0.000
Cumplimiento Normativo	0.135	266	0.000
Claridad en la Comunicación	0.126	266	0.000
Formalización de las Transacciones	0.127	266	0.000
Confiabilidad	0.129	266	0.000

Competitividad de la Industria	0.185	266	0.000
Molinera			
Eficiencia Operativa	0.152	266	0.000
Relaciones Comerciales	0.147	266	0.000
Posicionamiento en el Mercado	0.148	266	0.000
Innovación y Mejora Continua	0.159	266	0.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Los datos que aparecen en la Tabla 3, obtenidos a través de la prueba de Kolmogorov-Smirnov, revelan algo importante: ninguna de las variables analizadas sigue una distribución normal. Esto lo sabemos porque todos los valores de significancia son menores a 0.05 ($p=0.000$), un umbral clave en estadística. ¿Qué significa esto en términos prácticos? Que los métodos tradicionales, esos que suelen dar por sentado que los datos se comportan de forma "normal", no serían los más indicados aquí. El resultado nos impulsa usar técnicas no paramétricas, que son más flexibles y se adaptan mejor a datos como estos. Así, los análisis que hagamos después como correlaciones o inferencias serán más confiables y sólidos.

Este enfoque tiene sentido en el mundo de la contabilidad y las finanzas. Los datos en estas áreas suelen ser un reflejo de la realidad operativa de las compañías, que casi nunca es ordenada o predecible. Los cambios en el mercado, decisiones estratégicas o imprevistos, todo eso generan patrones asimétricos e irregulares. Por eso, elegir pruebas no paramétricas no es solo una cuestión técnica, sino una forma de asegurarnos de que las conclusiones que saquemos sean más precisas. Al final, entender bien cómo se comportan los datos nos ayuda a tomar decisiones más informadas, a reducir errores y a gestionar mejor, ajustándonos a lo que realmente pasa en el entorno empresarial.

4.3 Análisis de correlación

Tabla 4.

Correlación de variables

		Competitividad de la Industria Molinera	Eficiencia Operativa	Relaciones Comerciales	Posicionamien to en el Mercado	Innovación y Mejora Continua
Transparencia en las Transacciones Comerciales	Rho	.180**				
	p_valor	0.003				
	N	266				
Cumplimiento Normativo	Rho	.154*	.184**			
	p_valor	0.012	0.003			
	N	266	266			
Claridad en la Comunicación	Rho	.170**	0.091	.224**		
	p_valor	0.005	0.138	0.00		
	N	266	266	266		
Formalización de las Transacciones	Rho	.231**	.247**	.187**	.219**	
	p_valor	0.00	0.00	0.002	0.00	
	N	266	266	266	266	
Confiabilidad	Rho	.253**	.203**	.289**	.189**	0.111
	p_valor	0.00	0.001	0.00	0.002	0.072
	N	266	266	266	266	266

** . La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral).

* . La correlación es significativa en el nivel 0.05 (bilateral).

Los resultados del análisis de correlación, obtenidos mediante el coeficiente Rho de Spearman y presentados en la Tabla 4, revelan una relación interesante entre la transparencia en los procesos comerciales y la competitividad dentro del sector molinero. Dado que las variables estudiadas no siguen una distribución normal, es un hallazgo común en este tipo de datos, este método estadístico resultó adecuado para explorar cómo se relacionan estos factores. El análisis indica una conexión clara y estadísticamente significativa, aunque moderada ($Rho = 0.180$; $p = 0.003$). En otras palabras, las empresas que adoptan prácticas más abiertas y claras en sus operaciones tienden a fortalecer su posición competitiva en el mercado.

Específicamente, el análisis destaca los aspectos de la transparencia que más influyen en la competitividad:

Confiabilidad: Este factor muestra la correlación más fuerte ($Rho = 0.253$; $p < 0.01$). Las empresas que mantienen registros precisos y cumplen rigurosamente sus compromisos contractuales construyen una reputación de estabilidad y confianza, lo que las diferencia en el sector.

Formalización de actividades comerciales: Otro elemento clave ($Rho = 0.231$; $p < 0.01$). Tener las operaciones bien organizadas y estructuradas en procesos claros y en flujo de trabajo ordenado fortalece la competitividad. Es como tener un mapa claro para navegar el día a día del negocio.

Claridad en la comunicación: Aquí hay un vínculo importante con la calidad de las relaciones comerciales ($Rho = 0.224$; $p < 0.01$). Si las empresas son transparentes en cosas como los precios o las condiciones de venta, evitan confusiones y construyen lazos más sólidos con sus socios y clientes. Esto no solo mejora las relaciones a corto plazo, sino que también ayuda a que el negocio sea más sostenible con el tiempo.

Cumplimiento normativo: Aunque su impacto es un poco menor ($Rho = 0.184$; $p < 0.01$), no deja de ser esencial. Seguir las reglas contables y fiscales al detalle mantiene todo en orden y reduce el riesgo de problemas legales. Puede que no sea el factor más vistoso, pero es como el cimiento que sostiene el resto.

En conjunto, estos hallazgos nos muestran que la transparencia no es solo un simple detalle importante, sino una herramienta estratégica para que las empresas del sector molinero mejoren tanto su desempeño competitivo como su funcionamiento interno. Los números nos dan una base sólida para pensar en cómo seguir avanzando, desde impulsar procesos de mejora continua hasta diseñar políticas de gestión que pongan la claridad y la confiabilidad en el centro. Si las empresas quieren crecer y mantenerse fuertes en este sector, apostar por la transparencia en todas sus formas parece ser un paso inteligente y con mucho potencial.

5. Discusión

El estudio tuvo como objetivo general examinar de qué manera la transparencia en las operaciones comerciales se asocian la competitividad de los sectores molineros de la Región San Martín, Perú. Los resultados a la cual se ha arribado confirman que, una cultura organizacional basada en prácticas transparentes influye positivamente en el posicionamiento de las empresas en el mercado. Este hallazgo concuerda con lo señalado por Liu et al. (2023), quienes sostienen que la transparencia no solo mejora la imagen corporativa, sino que también refuerza la fidelización de los clientes y proveedores, convirtiéndose así en una ventaja competitiva sostenible.

Considerando que el primer objetivo específico se enfocó en analizar la adherencia a las regulaciones en las actividades comerciales (Cumplimiento normativo), se halló que un gran número de empresas del sector de las molineras aún operan en entornos que están parcialmente formalizados. Esta situación ha sido discutida también por Carney et al. (2024), quienes indican que el papel de las instituciones y la legislación nacional es determinante para generar entornos de confianza que fortalezcan la transparencia corporativa.

Tomando en cuenta que el segundo objetivo específico se enfocó en mejorar la comunicación en el transcurso de las transacciones. Los resultados indican que, contar con una comunicación transparente, tanto externo como interna, contribuyen a disminución de las dudas, particularmente en las transacciones con los proveedores. Esta conclusión se alinea con lo planteado por Boulton & Ellram (2024), quienes demostraron que una comunicación transparente en la cadena logística reduce el riesgo en operaciones financieras y mejora la toma de decisiones.

Sobre el tercer objetivo específico, orientado a analizar la formalización de las actividades comerciales, se halló que la entrega de facturas y la contabilización de transacciones son elementos esenciales que aún muestran falencias en una parte del sector molinero. Esta realidad también fue

descrita por Oberlack et al. (2023), quienes, al analizar modelos de economía inclusiva en Perú, subrayaron la necesidad de avanzar hacia prácticas comerciales más formales para fortalecer los vínculos entre actores económicos.

Respecto al cuarto objetivo específico se enfocó en entender el grado de confianza que tienen los participantes del entorno de los molinos. Se halló que la confianza depende en gran medida de la consistencia entre lo acordado y lo realmente llevado a cabo en las transacciones. En ese sentido, Friedman & Ormiston (2022) indican que, la adopción de tecnologías que garanticen trazabilidad, como el blockchain, puede ser una herramienta eficaz para cimentar esa confianza en los entornos agroindustriales.

En línea general, los hallazgos revelaron que la transparencia, en sus diversas formas, no es solamente un objetivo empresarial, sino un elemento dinámico que ayuda de manera directa a mejorar la competitividad. Sin embargo, aún existen retos vinculados al cumplimiento normativo y a la formalización plena del sector molinero, lo que demanda atención tanto por parte de las empresas como de las entidades reguladoras.

6. Conclusiones y recomendaciones

6.1 Conclusiones

Los hallazgos a la cuál arribó el estudio reveló que la transparencia en las operaciones comerciales es un elemento que repercute significativamente en la competitividad de las compañías molineras de la Región San Martín. Desde una mirada estadística, el análisis correlacional evidenció una relación positiva moderada entre ambas variables, lo que sugiere que a mayor transparencia - expresada en prácticas normativas claras, comunicación efectiva, formalización y confiabilidad - existe también una percepción más alta de competitividad organizacional. Este hallazgo confirma que los valores éticos y la rendición de cuentas no solo responden a exigencias legales, sino que aportan al posicionamiento estratégico del negocio.

23 La conclusión respecto al primer objetivo específico se determinó que el cumplimiento de las normas en las operaciones, aunque sea común en varias compañías, no es consistente. Esta carencia de normativas estandarizadas ocasiona riesgos tributarios y afecta negativamente las proyecciones financieras a mediano plazo. Desde la óptica financiera, el incumplimiento puede acarrear sanciones tributarias, afectar la reputación y limitar el acceso al financiamiento formal.

Sobre el segundo objetivo, referido a la claridad en la comunicación comercial, los resultados reflejan que cuando los acuerdos y procesos son comprensibles y están debidamente documentados, se reduce la posibilidad de conflictos con proveedores y clientes. Esto no solo fortalece los vínculos de confianza, sino que también agiliza los ciclos financieros de compra y venta, mejorando la liquidez operativa.

45 En cuanto al tercer objetivo, centrado en la formalización de las transacciones comerciales, se evidenció que aún existe una práctica extendida de realizar operaciones sin comprobantes de pago. Este patrón informal afecta negativamente tanto la trazabilidad financiera como la credibilidad empresarial. Además, reduce las oportunidades para acceder a incentivos estatales, créditos agrarios o programas de cooperación.

38 Finalmente, con relación al cuarto objetivo, se concluye que la confiabilidad percibida por parte de los actores internos y externos de la empresa está estrechamente ligada al cumplimiento de lo prometido en cada trato comercial. Una organización confiable es aquella que respeta tiempos de pago, precios pactados y condiciones logísticas, lo que genera un entorno más estable para la inversión y la permanencia en el mercado.

En conjunto, el estudio deja en claro que mejorar la transparencia no solo es una cuestión ética o legal, sino también una estrategia financiera inteligente que fortalece la competitividad y permite consolidar relaciones sostenibles en el tiempo.

6.2 Recomendaciones

Los hallazgos indican que las compañías de molinos de la Región San Martín cuentan con una gran oportunidad para elevar su rendimiento al perfeccionar sus procesos internos. Se recomienda contar con contratos bien definidos y registros detallados no solo para ayudar a reducir riesgos legales y financieros, sino que también facilitar un mejor control interno y hacer que las auditorías sean mucho más sencillas.

Considerando que la relación con los actores de la cadena comercial, como agricultores y proveedores es clave, se recomienda establecer políticas claras sobre precios, condiciones de venta y plazos de pago, y compartirlas de forma simple y constante, evitar malentendidos. Más aún, este enfoque fortalece las relaciones comerciales, volviéndolas más confiables y duraderas. Una comunicación efectiva no es solo algo práctico; es un pilar fundamental que fomenta la confianza y la eficiencia en todo el sector.

En términos de cumplimiento normativo, se recomienda mantenerse al día con las regulaciones fiscales y financieras porque estas resultan imprescindibles. Para esto, se debe capacitar constantemente al personal administrativo y contable no debe verse como un costo, sino como una inversión estratégica. Esto no solo previene multas costosas, sino que también aumenta la credibilidad ante inversionistas e instituciones financieras.

Se recomienda adoptar soluciones digitales, como sistemas basados en blockchain, porque estas pueden transformar las operaciones comerciales al mejorar la trazabilidad y asegurar registros más seguros y transparentes. Aunque ponerlas en marcha requiere un esfuerzo inicial, los beneficios a largo plazo como mayor confianza entre socios comerciales y una eficiencia operativa optimizada valen la pena con creces.

Se recomienda estudios de diseño experimental, porque sería muy valioso explorar más a fondo cómo las tecnologías digitales impactan la gestión financiera del sector molinero.

7. Referencias Bibliográficas

- Abate, G. T., Abay, K. A., Chamberlin, J., Kassim, Y., Spielman, D. J., & Paul Jr Tabe-Ojong, M. (2023). Digital tools and agricultural market transformation in Africa: Why are they not at scale yet, and what will it take to get there? *Food Policy*, 116. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2023.102439>
- Adu, D. A., Abedin, M. Z., Saa, V. Y., & Boateng, F. (2024). Bank sustainability, climate change initiatives and financial performance: The role of corporate governance. *International Review of Financial Analysis*, 95. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103438>
- Amit, S., & Kafy, A. Al. (2024). Addressing the dollar crisis by investigating underlying causes, effects, and strategic solutions in emerging economies. *Research in Globalization*, 8. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2023.100187>
- Barkat, K., Mimouni, K., Alsamara, M., & Mrabet, Z. (2024). Achieving the sustainable development goals in developing countries: The role of remittances and the mediating effect of financial inclusion. *International Review of Economics and Finance*, 95. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2024.103460>
- Bayraktar, Y., Ozyilmaz, A., Toprak, M., Olgun, M. F., & Isik, E. (2023). The role of institutional quality in the relationship between financial development and economic growth: Emerging markets and middle-income economies. *Borsa Istanbul Review*, 23(6), 1303–1321. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2023.10.002>
- Boulton, T. J., & Ellram, L. M. (2024). The intersection of supply chain operations and finance: Logistics uncertainty and International IPO underpricing. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 189. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2024.103641>
- Carney, R. W., Chen, R., El Ghouli, S., & Guedhami, O. (2024). National legislatures and corporate transparency. *Research in International Business and Finance*, 71. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102441>
- Dirección Regional de Agricultura de San Martín - DRASAM. (2016). *DIAGNOSTICO DE LA CADENA DE VALOR DEL CULTIVO DE ARROZ Y MAIZ*. <https://sinia.minam.gob.pe/documentos/diagnostico-cadena-valor-cultivo-arroz-maiz>
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business Strategies and Competitive Advantage: The Role of Performance and Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(3). <https://doi.org/10.3390/joitmc8030163>
- Fengju, X., & Wubishet, A. (2024). Analysis of the impacts of financial development on economic growth in East Africa: How do the institutional qualities matter? *Economic Analysis and Policy*, 82, 1177–1189. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2024.04.002>
- Friedman, N., & Ormiston, J. (2022). Blockchain as a sustainability-oriented innovation?: Opportunities for and resistance to Blockchain technology as a driver of sustainability in global food supply chains. *Technological Forecasting and Social Change*, 175. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121403>
- Gega, M., Höhler, J., Bijman, J., & Oude Lansink, A. G. J. M. (2024). The relationship of firm ownership structure and sustainability performance in agri-food chains: A systematic literature review. In *Cleaner Logistics and Supply Chain* (Vol. 13). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.clscn.2024.100193>

- Govindan, K., Jain, P., Kr. Singh, R., & Mishra, R. (2024). Blockchain technology as a strategic weapon to bring procurement 4.0 truly alive: Literature review and future research agenda. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 181. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2023.103352>
- Huybrechts, B., Pérez-Suárez, M., Cobeña, M., & Sánchez-Torné, I. (2024). Energy co-operatives in Spain: The role of social enterprises in the energy transition. *Futures*, 160. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2024.103381>
- Karim, M. R., Dulal, M., Sakila, F., Aditi, P., Smrity, S. J., & Asha, N. N. (2024). Analyzing the factors influencing sustainable supply chain management in the textile sector. *Cleaner Logistics and Supply Chain*, 13. <https://doi.org/10.1016/j.clscn.2024.100183>
- Liu, Y., Heinberg, M., Huang, X., & Eisingerich, A. B. (2023). Building a competitive advantage based on transparency: When and why does transparency matter for corporate social responsibility? *Business Horizons*, 66(4), 517–527. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2022.10.004>
- Oberlack, C., Blare, T., Zambrino, L., Bruelisauer, S., Solar, J., Villar, G., Thomas, E., & Ramírez, M. (2023). With and beyond sustainability certification: Exploring inclusive business and solidarity economy strategies in Peru and Switzerland. *World Development*, 165. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106187>
- Olushola Adebode, K., Dora, M., Umeh, C., Hina, S. M., & Eldabi, T. (2025). Leveraging organisational agility in B2B ecosystems to mitigate food waste and loss: A stakeholder perspective. *Industrial Marketing Management*, 125, 254–271. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2025.01.007>
- Rolfe, J., Akbar, D., Rahman, A., & Rajapaksa, D. (2022). Can cooperative business models solve horizontal and vertical coordination challenges? A case study in the Australian pineapple industry. *Journal of Co-Operative Organization and Management*, 10(2). <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2022.100184>
- Sharifi, A., Allam, Z., Bibri, S. E., & Khavarian-Garmsir, A. R. (2024). Smart cities and sustainable development goals (SDGs): A systematic literature review of co-benefits and trade-offs. *Cities*, 146. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2023.104659>
- Sharma, R., Kannan, D., Darbari, J. D., & Jha, P. C. (2024). Group Decision Making Model for Selection of Performance Indicators for Sustainable Supplier Evaluation in Agro-Food Supply Chain. *International Journal of Production Economics*, 109353. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2024.109353>
- Zhang, L., & Zhang, X. (2025). Impact of digital government construction on the intelligent transformation of enterprises: Evidence from China. *Technological Forecasting and Social Change*, 210. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123787>
- Zhang, M., & Rodríguez-Pose, A. (2024). Government reform and innovation performance in China. *Papers in Regional Science*, 103(3). <https://doi.org/10.1016/j.pirs.2024.100023>

Anexo A: Cálculo de índice de V de Aiken

VARIABLE: Transparencia en las Transacciones Comerciales

[illegible]

Coeficiente V de Aiken

$$V = \frac{S}{(m(c-1))}$$

S= Suma de la valoración de todos los expertos por ítem ó pregunta

n= Número de expertos que participan en el estudio

c= Número de niveles de la escala de valoración utilizada

Donde:

- Σ : sumatoria de si
- v_i : valor asignado por el juez i
- n : número de jueces
- v : número de valores en la escala de valoración

n=	5
----	---

 $c = 5$ [illegible]

	%
Suficiencia	0,92
Coherencia	0,99
Relevancia	1,00
Claridad	0,99
V Aiken	0,98

[illegible]

VARIABLE:	Competitividad
------------------	----------------

Item	Suficiencia																								Coherencia																							
	Eficiencia operativa						Relaciones comerciales						Posicionamiento en el mercado						Innovación y mejora continua						Eficiencia operativa						Relaciones comerciales						Posicionamiento en el mercado						Innovación y mejora continua					
	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24
Juez 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Juez 2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Juez 3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Juez 4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Juez 5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

Coeficiente V de Aiken

$$V = \frac{S}{(n(c-1))}$$

Donde:

- S_i : sumatoria de s_i
- s_i : valor asignado por el juez i
- n : número de jueces
- c : número de valores en la escala de valoración

S= Suma de la valoración de todos los expertos por ítem ó pregunta

n= Número de expertos que participan en el estudio

c= Número de niveles de la escala de valoración utilizada

n=	5
----	---

c=	5
----	---

[illegible]

Y de Aiken por criterio	Suficiencia	Coherencia
	0,85	0,99

	%	V1	V2	
	%	%	%	
Suficiencia	0,85	Suficiencia	0,92	0,85 0,88
Coherencia	0,99	Coherencia	0,99	0,99 0,99
Relevancia	1,00	Relevancia	1,00	1,00 1,00
Claridad	0,99	Claridad	0,99	0,99 0,99
V Aiken	0,96	V Aiken	0,98	0,96 0,97

Relevancia																								Claridad																							
Eficiencia operativa						Relaciones comerciales						Posicionamiento en el mercado						Innovación y mejora continua						Eficiencia operativa						Relaciones comerciales						Posicionamiento en el mercado						Innovación y mejora continua					
P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4

P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24
20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	18	20	20	19	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Relevancia																							Claridad																								
1.00																							0.99																								

Anexo B: Estadística de fiabilidad (Alfa de Cronbach)

Estadísticas de fiabilidad Variable 1

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,854	24

Estadísticas de fiabilidad Variable 2

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,854	24