UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Relación entre la gestión operativa y el rendimiento financiero de la empresa productos avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Quiroz Bueno, Edith Mirella (ORCID: 0000-0003-3279-7328)

Torres Calderón, Ana Claudia (ORCID: 0000-0001-8604-5098)

ASESOR:

Dr. Moreno Rodriguez, Augusto Ricardo (ORCID: 0000-0003-0789-4644)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

TRUJILLO – PERÚ

2020

Dedicatoria

A DIOS:

Por iluminarnos, darnos fuerzas, perseverancia y sabiduría para salir adelante y lograr nuestras metas, entendiendo que el tiempo de DIOS ES PERFECTO.

A NUESTROS QUERIDOS PADRES:

Por habernos apoyado en todo momento con sus sabios consejos y valores, por la motivación y el esfuerzo constante que nos han permitido llegar a cumplir una de nuestros objetivos.

A NUESTRAS HERMANAS:

Por ser nuestra mayor motivación y ejemplo a seguir demostrándonos que con esfuerzo y dedicación que todo es posible.

Agradecimiento

A Dios por darnos el don de la vida, por estar a nuestro lado dándonos las fuerzas necesarias para seguir adelante.

A nuestras familias por ser la fuente de inspiración y motivación para superarnos, por depositar su entera confianza en cada reto que se nos presentaba sin poner en tela de juicio nuestras habilidades.

A la Universidad Cesar Vallejo, en especial a nuestros docentes por la formación profesional que nos han otorgado en estos últimos 5 años, permitiendo culminar esta etapa de nuestras vidas satisfactoriamente.

A la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, por brindarnos las facilidades para obtener la información requerida para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Índice de Contenido

Dedicatoria ii
Agradecimiento iv
Índice de Contenido v
Índice de tablas vi
Índice de figuras vii
RESUMEN viii
ABSTRACT ix
I. INTRODUCCIÓN 1
II. MARCO TEÓRICO 5
III. METODOLOGÍA 13
3.1. Tipo y Diseño de Investigación 13
3.2. Variables y operacionalización 13
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestro, unidad de análisis 15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos 15
3.5. Procedimientos 16
3.6. Métodos de análisis de datos 16
3.7. Aspectos Éticos 16
IV. RESULTADOS 18
V. DISCUSIÓN 39
VI. CONCLUSIONES 42
VII. RECOMENDACIONES 44
REFERENCIAS 47
ANEXOS 52

Índice de tablas

Tabla 1 *Análisis de Gestión Operativa a través de indicadores de gestión* 23

Tabla 2 *Análisis del Estado de Situación Financiera* 25

Tabla 3 *Análisis del Estado de Resultados* 28

Tabla 4 *Análisis del Rendimiento Financiero a través de ratios* 30

Tabla 5 *Análisis estadísticos mediante la correlación de Spearman (Rho) sobre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019.* 34

Tabla 6 *Puntajes de intersección entre La Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019*……36

Índice de figuras

Figura 1: *Análisis de la Capacidad Efectiva 20*

Figura 2: *Análisis de la Efectividad en las Ventas 21*

Figura 3: *Análisis de Empleados Capacitados 22*

Figura 4: *Diagrama de dispersión entre La Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019……..37*

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar cuál es la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama SAC, periodo 2015 – 2019. La metodología de la investigación tuvo un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental correlacional - descriptivo, donde la población fue la empresa Productos Avícolas Chicama SAC. La técnica utilizada fue el análisis documental y la relación se validó mediante el método estadístico de Spearman y el diagrama de dispersión. Para llegar a los resultados se recurrió al uso de tablas y figuras, los cuales nos ayudaron a analizar la Gestión Operativa concluyendo que la empresa no cumplió con los objetivos y metas que se propuso para los últimos 5 años a investigar, así mismo el Rendimiento Financiero concluyendo que la empresa no obtuvo los resultados que se esperaba obtener para esos años. Se pudo analizar el grado de significancia que existe entre ambas variables, concluyendo que el valor de correlación de Spearman es de Rho = 0,975 mostrando una correlación positiva de nivel alta. Finalmente, con el uso del método estadístico de diagrama de dispersión, se concluyó que existe una relación positiva entre ambas variables.

Palabras Clave: Gestión Operativa, Rendimiento Financiero, Ratios Financieros, Eficiencia, Producción

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the relationship between the Operational Management and the Financial Performance of the company Productos Avícolas Chicama SAC, period 2015 - 2019.The research methodology had a quantitative approach with a non-experimental correlational-descriptive design, where the population was the company Productos Avícolas Chicama SAC. The technique used was documentary analysis and the relationship was validated using the Spearman statistical method and the scatter diagram. To reach the results, the use of tables and figures was used, which helped us to analyze Operational Management, concluding that the company did not meet the objectives and goals that were proposed for the last 5 years to investigate, as well as the Financial Performance. Concluding that the company did not obtain the results expected to be obtained for those years. It was possible to analyze the degree of significance that exists between both variables, concluding that the Spearman correlation value is Rho = 0.975, showing a high level positive correlation. Finally, with the use of the statistical method of scatter diagram, it was concluded that there is a positive relationship between both variables.

Keywords: Operational Management, Financial Performance, Financial Ratios, Efficiency, Production

I. INTRODUCCIÓN

A partir de que los países del mundo se han introducido lentamente a los cambios producto de la globalización, tanto productividad como competitividad han sido temas que angustian a todas las industrias, en particular a la industria avícola, aquella que es la encargada de generar alimentos balanceados a toda su comunidad.

Según un artículo publicado en La República (2019), nos dice que el Perú se ubica en el 4to lugar de producción de pollos de engorde en América Latina, con una producción anual de 766 millones en el 2018. Lo cual supone una producción mensual de casi 64 millones.

En los últimos años algunas empresas de la industria avícola que se han encontrado en un ambiente empresarial beneficioso, muchas veces se han hallado sin saber cómo enfrentarse este cambio brusco producto de la globalización. En estas situaciones en donde existen mínimas probabilidades para desarrollarse por medio de ventas, las organizaciones necesitan realizar un enfoque directo en los aspectos más esenciales para el rendimiento financiero, así mismo en el grado de calidad con el que desempeña su gestión; pues como se sabe la gestión operativa constituye un importante efecto sobre la productividad, tanto en empresas industriales como en las de servicios.

Las empresas que han alcanzado obtener un éxito empresarial, muchas veces se centran en ciertas áreas elementales, tales como: ventas, producción, contabilidad y RR.HH, área que demandan de una fundamental herramienta de gestión, que comprenda los procedimientos, métodos y medidas que debería ajustarse en el interior de una empresa, la cual facilite reconocer y solucionar a tiempo los contratiempos que puedan presentarse en el avance de las labores.

Avicultura AviNews (2019), en su comunicado de prensa nos dice que la avicultura peruana, orientada a producir y comercializar huevos y aves, tiene una aportación significativa dentro del valor bruto de la producción

agropecuaria, siendo hace muchos años una importante actividad económica dentro de nuestro país.

El diario Expreso (2019), en su artículo señala que el Perú es el sumo consumidor de pollo per cápita en Latinoamérica, con 47 kilos anuales por persona. Con lo que se aporta cerca del 2 % al PBI.

Uno de los principales temas que toda organización a nivel mundial, nacional y local deberían enfocarse es en contar con una gestión operativa, ya que esta se enfoca en evaluar que se estén aplicando adecuada y eficientemente los procesos, métodos y sistemas que toda organización debería tener, velando por la integridad del patrimonio y la eficiencia en cuanto a su gestión económica, permitiendo obtener resultados favorables.

La empresa “Productos Avícolas Chicama S.A.C” con nombre comercial “Avícola Lescano” ubicado en el distrito de Chicama, departamento de La Libertad, dedicada a la crianza de aves ponedoras, producción y comercialización de huevos, en donde cada área que esta involucra se está viendo afectada, así mismo debido a que la avícola es una empresa familiar todos tratan de tomar decisiones provocando controversias y malas decisiones por parte del gerente general, afectando así la continuidad y el logro de las operaciones de la empresa. Dentro de estas áreas que esta involucra tenemos:

El área de venta encargada de planear, ejecutar y concretar citas con clientes fuera o dentro de la empresa programándolos con tiempo se vio afectada en los primeros meses del año 2019 debido a que las ventas empezaron a disminuir provocando que no haya rotación de huevos, llegando al punto de bajar el precio.

El área de producción encargada del proceso de producción, verificar que todos los requerimientos técnicos necesarios se realicen correctamente, supervisar el trabajo del personal a cargo para de esa manera aumentar la eficiencia y eficacia de la producción, se vio afectada en los primeros meses del año 2019 debido a que la producción empezó a disminuir provocando la reducción de personal.

El área de Recursos Humanos encargada de las labores vinculadas con el personal de la empresa, se detectó que a las capacitaciones realizadas no se presentó el 100% de empleados provocando una deficiencia.

Los resultados obtenidos los últimos cinco años a investigar fueron los siguientes: S/. 15, 522,885.65 para el año 2015, S/. 3, 408,504.85 para el año 2016, S/. 9, 437,962.81 para el año 2017, S/. -2, 313,118.28 para el año 2018, y hasta el mes de septiembre del 2019 se obtuvo un resultado de S/. -9, 777,876.5.

Por todo lo mencionado anteriormente se decidió plantear la siguiente problemática ¿Cuál es la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero en la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 – 2019? .Ante esta problemática se obtuvo la siguiente justificación, en cuanto al ámbito teórico se busca fortalecer conocimientos a empresas avícolas y todo aquel relacionado con las dos variables estudiadas, proponiendo nuevos modelos teóricos; así mismo en el ámbito metodológico será un aporte de nuevos instrumentos, técnicas y resultados estadísticos que podrán ayudar a futuras investigaciones generando temas de discusiones y crecimiento de investigación, finalmente en el ámbito practico pretende dar a conocer y explicar que una buena gestión operativa contribuye a que las empresas puedan realizar correctos procesos que permitan prevenir problemas, emplear los recursos y esfuerzos necesarios para llegar al objetivo o al resultado que se espera obtener, dado a ello se puede tomar decisiones que originen valor al negocio y a su vez contribuya a la sociedad, generando una utilidad positiva pues se considera que la rentabilidad es un factor importante para dar a conocer que tan rentable es el negocio, reduciendo así las deficiencias y contribuyendo al mejoramiento continuo de la empresa.

En el objetivo general de nuestra investigación se planteó determinar cuál es la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 – 2019, el cual será desarrollado con los siguientes objetivos específicos: analizar la Gestión Operativa de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C,

periodo 2015 – 2019, analizar el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 – 2019, Analizar el grado de significancia de la relación entre la Gestión operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C

Por último, se formuló la hipótesis si la Gestión Operativa tiene relación positiva con el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.

II. MARCO TEÓRICO

Benítez, Bravo, Morales, Ochoa, Peralta & Tenorio (2016), en su artículo *"Gestión Operativa de las microempresas ecuatorianas, caso sector ciudad de Milagro"* donde se ejecutó una investigación exploratoria, con técnicas de observación y encuestas, con el objetivo de poder conseguir un cambio positivo en las microempresas que ayuden a una mejor productividad, originando eficiencia en los procesos y una mayor rentabilidad, se le realizó a las microempresas por los diversos problemas que muchas de estas presentan últimamente en su gestión operativa, considerando que la gestión operativa es la respuesta de cómo se están llevando a cabo el funcionamiento de la empresas, base primordial para el avance de las actividades y continuidad en el mercado; para ello se determinó las causas, la forma de operación de cada una de estas, llegándose a encontrar deficiencias en el desarrollo de su gestión.

Atienza & Barrezueta (2018), en su tesis *"Propuesta de mejora en Gestión Operativa aplicado a la empresa Mariam Fashion, en la ciudad de Guayaquil"*, con metodología: tipo cualitativo y cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, técnica encuesta y análisis documental. En donde explica que la investigación tuvo como objetivo estudiar la situación en la se halla actualmente la organización, a través de la investigación de la problemática para diseñar estrategias que mejoren la planificación de sus actividades, procesos y procedimientos, para esto se realizará una recopilación de información y datos para conocer de forma más clara cuales son los problemas que influyen en la administración, para que de esta manera los procesos y planificación vayan mejorando ya que hoy en día el ser competitivos se ha vuelto primordial para que una empresa logre tener éxito dentro del mercado, pues la empresa se encuentra en la necesidad de adoptar metodologías que logren una mejora de su gestión operativa con el fin de que los procesos sean los más adecuados. Concluyendo mediante un análisis que las causas internas y externas que la empresa necesita de una excelente gestión en sus procesos producción ello debido a que no se han usado los medios necesarios para realizar un desempeño adecuado, ante

ello fue necesario aplicar estrategias basadas en la Matriz FODA para lograr corregir cada avance.

Luna (2016), en su tesis *"Diseño de un Plan Estratégico para mejorar la Gestión Administrativa, Financiera y Operativa de la empresa CLASSIC",* con metodología: exploratoria, explicativa y descriptiva, técnica encuesta y entrevista. En donde explica que la investigación tuvo como objetivo diseñar una propuesta de Plan Estratégico a través del análisis y diagnóstico situacional de la organización para mejorar la Gestión Administrativa, Financiera y Operativa. Para realizar el diagnóstico de la empresa "CLASSIC" se describió las tres gestiones que tiene la empresa y se empleó las 5 fuerzas de Porter, matriz y análisis FODA, concluyendo que los distintos procesos que realiza el personal que se desempeña dentro de la empresa son desarrollados de manera práctica, cogiendo como sustento la experiencia que tiene cada uno; dando lugar a una gestión operativa simple, además, se carece de una persona responsable que controle el cumplimiento de las labores asignadas al personal, ello sin importar que la mayoría estiman que la implementación de un plan estratégico aportará al desarrollo de la gestión operativa de la empresa, así mismo, los objetivos y estrategias serán instruidas a todos los colaboradores que ejercen labor dentro de ella.

Cortés, Muñoz & Quintero (2014), en su artículo *"Sistemas integrados de gestión y responsabilidad social empresarial en empresas agroindustriales de los departamentos del Cauca y Valle del Cauca, Colombia",* determinaron que muchas empresas que son objetivo de estudio ya se encontraban incorporando el concepto de sistemas integrados de gestión y responsabilidad social, por lo que se considera un factor clave en los sistemas de gestión, estos a su vez permiten una eficiente comunicación interna y externa, respeto a los derechos de los trabajadores, distribución de los recursos necesarios que permitan alcanzar sus objetivos, relaciones interpersonales con la comunidad y las autoridades, inversión en capacitación del personal, todo esto por cuanto consideran que es de sumo interés para el desarrollo institucional; por otro lado se tiene empresas que

carecen de este sistema integrado , por lo que se efectuará como parte de los controles ya sea ambiental, seguridad y salud, pues trabajar de forma integrada permitirá mejorar la imagen empresarial.

Ramírez (2018), en su tesis "*Incidencia de la Gestión Operativa para mejorar la calidad del servicio de la empresa Serlipen S.A. del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2016",* con metodología: deductivo e inductivo, tipo descriptivo, técnicas de observación, encuesta y entrevista. En donde explica que la investigación tiene como fin determinar de qué manera influye la gestión operativa en la atención que se le da al cliente ya que se registró una mala calidad de servicio, como primera instancia mediante bases teóricas se busca fundamentar la gestión como tal y su clasificación, con la finalidad de poder determinar de qué forma está organizada cada una de las áreas al igual que los procesos internos que estos implican, analizando con base teórica la calidad del servicio que ese ofrece, así encontrar la relación entre la gestión operativa y la calidad de servicio por el cual se pretende identificar los procesos internos que podrían estar afectando, concluyendo que su gestión operativa es la inadecuada, lo que impide lograr ofrecer una calidad de servicios eficiente, es por ello que se pudo reconocer un bajo grado de conformidad en la atención y servicio que brinda a sus clientes, ante ello se recomendó mejorar la gestión operativa para que las actividades y procesos internos que se realizan en cada una de las áreas cumpla con las expectativas de los clientes.

Alpiste, Carpio & Coll (2015), en su tesis *"Análisis de la situación financiera y propuestas para mejorar la gestión operativa del hotel inkallpa*" en Lima,

con metodología: tipo cuantitativa, diseño no experimental, técnicas análisis documental. En donde se buscó determinar la gestión administrativa del hotel desde abril de 2010, año en el que se apertura sus actividades, todo ello con el fin de poder establecer un plan estratégico que posibilite ejecutar mejoras que busquen incrementar la rentabilidad neta de 3% a más de 25%, en un plazo de cinco años, concluyendo que la empresa hasta el año 2014, está derribando valor ya que la gestión no ha sido la mejor para promover rentablemente el negocio, así mismo la gestión operativa no ha sido la más

adecuada ya que ha carecido de herramientas e indicadores de gestión que ayuden a monitorear el desempeño del negocio, ante ello se recomendó capacitar a la gerencia comercial sobre técnicas de gestión comercial.

Mezones & Monzón (2018), en su tesis *"Rediseño de Procesos en la Gestión Operativa de una impresa, Trujillo 2018"*, esta investigación se centra en el rediseño de procesos y su influencia en la gestión operativa de la empresa, donde la problemática se centra en los procesos de recepción, producción, ventas y distribución, que son los procesos operativos. La metodología de la investigación que se uso fue la técnica de encuesta, observación y entrevista, con la información adquirida se concluyó que existen diversas debilidades en sus factores internos, en donde es esencial reforzar esos puntos débiles, como rediseñar los procesos, para ello se usó como instrumento la matriz FODA y la matriz EFI para obtener resultados más relevantes.

Trujillo (2015), en su tesis "*Alternativas de mejora para la Gestión Operativa de los procesos productivos de la empresa Ensambles y Terminados Manuales S.A.S"*, la presente investigación se basa en plantear opciones de mejora en la Gestión Operativa de los procesos productivos de la compañía Ensambles y Terminados Manuales S.A.S, cuya problemática es que esta es nueva y desea ser conocida el mercado por la calidad de trabajo que se pretende ofrecer y los precios accesibles para todos, se busca que la empresa sea eficiente desde el inicio de la actividad. La metodología de la investigación que se uso fue técnica de observación y entrevista, con la información adquirida se concluyó que para la ejecución de un estudio de métodos y tiempos es necesario la colaboración al 100% por parte de todo el personal para poder adquirir información clara y objetiva, y así poder alcanzar los objetivos que la empresa se propone ya que su gestión operativa no está siendo la correcta.

A continuación, para desarrollar nuestra presente investigación se tendrán en cuenta las siguientes teorías y/o enfoques conceptuales para ambas variables:

Ballou (2004), la gestión es llevar a cabo las responsabilidades sobre un proceso, lo que incluye todas las actividades operativas.

Cerda, Chandia, y Faúndez (2016), son las actividades relacionadas directamente con la naturaleza del negocio o la actividad económica, adicional el soporte administrativo para el complemento de las actividades.

También se le define a la gestión operativa como “Modelo de gestión compuesto por procesos y tareas dirigidos al progreso de las entidades, todo ello con el objetivo de incrementar su capacidad para obtener el logro de sus políticas y distintos objetivos operativos. Por lo consiguiente, dentro de la gestión operativa se engloban también las distintas gestiones de producción, distribución, aprovisionamiento, recursos humanos y financieros”. (Krajewski y Ritzman, 2000)

Gestión y Administración (2017), nos dice que al hablar de gestión operativa hacemos referencia al compuesto de herramientas administrativas que son necesarias para incrementar los niveles de producción de un negocio que se esté dedicando a la comercialización de sus propios productos.

Chase (2005), “la gestión de operaciones es un área de gestión que se ocupa del diseño y control del proceso de producción y el rediseño de las operaciones comerciales en la producción de bienes o servicios, implica el compromiso de asegurar que las operaciones comerciales se realicen de forma eficiente, es decir, utilizar la mínima cantidad de recursos necesarios y efectivos para cumplir con los requisitos que solita el cliente. La gestión de operaciones está encargada principalmente de planificar, organizar y operaciones está encargada principalmente de planificar, organizar y supervisar los contextos relacionados a producción, fabricación y/o prestación de servicios”.

Arnoletto y Diaz (2009), mencionan que “la Gestión Operativa es aquella actividad que el administrador realiza al interior de la empresa para acrecentar su capacidad de lograr los objetivos y políticas propuestos. Esta gestión abarca todas las labores que realiza la dentro de ella, desde la selección del personal, la capacitación del personal, la continua mejora de

los procesos de la empresa con su tecnología avanzada y la entrada de nuevas metodologías y estratégicas relacionadas con las actividades llevadas a cabo".

Arnoletto y Diaz (2009), la misión principal de la gestión operativa es el uso adecuado de los recursos y las capacidades disponibles para conseguir los resultados que se han planteado desde el principio de sus actividades. Se necesita de objetivos claros, para poder usar los recursos, implementar métodos y procedimientos, y tener personal capacitado para poder conseguir lo que sea propuesto al inicio de las operaciones.

(Cerda, Chandia, & Faúndez, 2016), "uno de los principales propósitos de la gestión de operaciones consiste en mejorar sus procesos y actividades productivas, de tal forma que ha sido aplicada a todos los ámbitos económicos en la ingeniería industrial. En resumen, la gestión operativa consiste en un conjunto extenso de conceptos y herramientas que permiten optimizar los procesos y sistemas productivos, incluyendo también los aspectos biológicos y humanos".

Krajewski y Ritzman (2000), "la gestión operativa abarca modificaciones no solo en la estructura de la organización, sino también en el sistema de roles y funciones, lo cual contribuye en la elección del personal directivo y mandos intermedios. También, la gestión operativa contribuye en la capacitación del personal, las relaciones entre los departamentos, la tecnología y la inserción de nuevas técnicas y estratégicas relacionadas con las actividades de la organización". De acuerdo con ello, las principales funciones de la gestión operativa son: Estrategia de operaciones: diseñar los procesos críticos las de operaciones para respaldar la estrategia del negocio y promover una estrategia apropiada; Planeación de productos: diseñar y seleccionar los productos y servicios se ofrecerá a los clientes, publicidad y los medios; Planeación de la capacidad: conocer cuándo y cuánto disponible se tiene de recursos, equipo y mano de obra; Administración de inventarios: designar las cantidades que se puede tener de materia prima, de los artículos en proceso y los terminados que se puede almacenar; Programación: determinar cuándo se debe ejecutar cada actividad en el proceso de transformación materia

prima a producto final y donde deben estar los materiales; Control de calidad: controlar, revisar y mantener los estándares de calidad que espera el mercado.

Beltrán (2000), "Los indicadores de Gestión son considerados como los signos vitales de cualquier negocio, y su constante seguimiento permite reconocer y fijar los distintos síntomas que provienen del desarrollo normal de las labores. Estos brindan información de los factores esenciales en un negocio, también se debe contar un número mínimo de indicadores que nos aseguren información real y precisa sobre aspectos como la efectividad, la eficiencia, la productividad, la calidad, la ejecución presupuestal, entre otros".

a) Indicadores de Eficacia: Significa cuantificación del logro de los objetivos, se le explica como "Capacidad de lograr alcanzar lo que se desea". Los indicadores de eficacia, se relaciona con hacer realidad un propósito, y están conectados con el cumplimiento al 100 % de los objetivos estimados.

En este sentido se pueden diseñar el siguiente indicador:

Efectividad en las ventas: "Es el grado de cumplimiento del plan de ventas, en términos de volumen vendido. El indicador es medido porcentualmente (%)".

$$\frac{\textit{Volumen Vendido}}{\textit{Volumen Planificado de Ventas}} \; x\ 100$$

b) Indicador de Eficiencia: Significa "Capacidad administrativa de producir el máximo de resultados con el uso de recursos mínimos, el mínimo de energía y en el mínimo de tiempo posible". Tienen que ver con la productividad.

En este sentido se pueden diseñar el siguiente indicador:

Capacidad Efectiva: Indica la producción que se esperaba alcanzar. El indicador es medido porcentualmente (%).

$$\frac{\textit{Producción Real}}{\textit{Capacidad Efectiva}} \; x\ 100$$

c) Indicador de Gestión: Este indicador mide el grado de capacitación que tiene cada empleado en cuanto a los conceptos teóricos y las metodologías impartidas en dichas capacitaciones.

En este sentido se pueden diseñar el siguiente indicador:

$$\frac{\textit{Empleados Capacitados}}{\textit{Total de Empleados}}$$

“La rentabilidad depende de la forma en cómo se esté administrando la organización, ya que si no se administra bien al fin del periodo obtendremos costos elevados, lo cual disminuirá la rentabilidad. Por ende, la rentabilidad es de suma importancia para una empresa ya que indica cuanto es la ganancia que se obtiene en un periodo determinado”. (Córdoba, 2012, p. 483)

“La rentabilidad ayuda a establecer la cantidad producida y los recursos utilizados del dinero invertido, y así realizar una comparación con años anteriores, pues es la capacidad que tiene un negocio de generar ganancias económicas, obtenidas de las operaciones realizadas de una actividad”. (Avolio, 2011, p. 237)

Los ratios financieros son indicadores matemáticos que ayudan a direccionar correctamente la organización, ayuda a los encargados de la empresa a lograr el éxito empresarial que se requiere, estos se clasifican en: Ratios de Liquidez: Es aquella que mide la capacidad de una empresa ante la ejecución de sus obligaciones financieras; Ratios de Gestión o Eficiencia: Evalúa los efectos que trae con sigo las políticas y decisiones ejecutadas por una empresa en beneficio a los recursos relacionados con los activos, inventarios, pagos y cobros; Ratios de Endeudamiento: Analiza la capacidad de una empresa para responder ante el cumplimento de sus obligaciones tanto a corto como a largo plazo y Ratios de Rentabilidad: Determina la capacidad que tiene una empresa para obtener ganancias en un periodo determinado. (Olivera, 2011, p. 8-19)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

Tipo de investigación:

La presente investigación fue de tipo aplicada por qué se utilizó los conocimientos previos de autores, acerca de las variables independiente y dependiente, colocando en práctica los conocimientos propios obtenidos a través de la investigación aplicada a la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C.

Diseño de investigación:

El diseño de la investigación fue no experimental, debido a que no se manipulará de ninguna variable, sino que se observó tal y como se dan en su contexto natural. A la vez la investigación es de diseño correlacional, descriptivo; debido a que se recolecto la información financiera de la empresa y se analizó cada una de ellas, se resaltó los datos más importantes que generen información relevante, así mismo se determinó el grado de relación que existe entre las dos variables estudiadas.

3.2. Variables y operacionalización

Gestión Operativa es la Variable Independiente

- Definición conceptual: Arnoletto y Diaz (2009), mencionan que "La Gestión Operativa es aquella actividad que el administrador realiza al interior de la empresa para aumentar su capacidad de conseguir los objetivos y políticas establecidas, esta gestión abarca todas las actividades que realiza la organización, la selección del personal, la capacitación del personal de planta, la mejora continua de los procesos de la organización con su tecnología actual y la introducción de nuevas metodologías y estratégicas acordes con las actividades en curso".

- Definición operacional: Esta variable se operacionalizó en tres dimensiones: Capacidad Efectiva, Efectividad en las Ventas, Empleados Capacitados.

  Para lo cual se evaluó por medio de: Guía de análisis documental.

- Indicadores:

  Capacidad Efectiva: Indica la producción que se esperaba alcanzar.

  Indicador de Gestión: Este indicador mide el grado de capacitación que tiene cada empleado en cuanto a los conceptos teóricos y las metodologías impartidas en dichas capacitaciones.

  Efectividad en las ventas: Es el grado de cumplimiento del plan de ventas, en términos de volumen vendido.

- Escala de medición: Razón

  Matriz de operacionalización de variables ver en Anexo 1.

Rendimiento Financiero es la Variable Dependiente

- Definición conceptual: La rentabilidad es el beneficio utilidad o ganancia que se obtiene de dinero o recurso invertido, la capacidad que tiene algún negocio para generar suficiente utilidad o ganancia, las ganancias económicas que se obtiene mediante la operación de alguna actividad realizada, la rentabilidad mide la productividad del capital invertido en un periodo, hace una comparación con los periodos anteriores con la intensión de asegurar las acciones. (Avolio, 2011, p. 237)

- Definición operacional: Esta variable se operacionalizó en cuatro dimensiones: Ratios de liquidez, Ratios de gestión, Ratios de endeudamiento, Ratios de rentabilidad.

Para lo cual se evaluó por medio de: Guía de análisis documental.

- Indicadores:

  Ratios de Liquidez: Es aquella que mide la capacidad de una empresa ante la ejecución de sus obligaciones financieras.
  Ratios de Gestión: Evalúa los efectos que trae con sigo las políticas y decisiones ejecutadas por una empresa en beneficio a los recursos relacionados con los activos, inventarios, pagos y cobros.
  Ratios de Endeudamiento: Analiza la capacidad de una empresa para responder ante el cumplimento de sus obligaciones tanto a corto como a largo plazo.
  Ratios de Rentabilidad: Determina la capacidad que tiene una empresa para obtener ganancias en un periodo determinado.

- Escala de medición: Razón

Matriz de operacionalización de variables ver en Anexo 1.

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestro, unidad de análisis

Población:

La empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C

Muestreo:

La técnica utilizada fue el muestreo no probabilístico por tipo de conveniencia.

Unidad de Análisis:

Es la misma empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Análisis Documental: Se analizaron los documentos y reportes de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C.

Instrumentos

Guía Documental: Se realizó un análisis de sus diferentes documentos y reportes de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C tales como presupuestos, estados financieros, estados de resultados, producción y capacitaciones.

Validez y confiabilidad

Los instrumentos que se utilizaron en la presente investigación fueron aprobados por profesionales especialistas en el tema del estudio.

Estos instrumentos empleados para la recolección de información fueron mejorados para luego ser firmados y darles el grado de validez y confiabilidad respectiva.

3.5. Procedimientos

Después de haber planteado las bases teóricas se procedió a la aplicación de técnicas e instrumentos, para ello se utilizó el análisis documental como procedimiento la recolección de documentos y reportes de la empresa, el análisis de los resultados fue a través de Excel y el método estadístico Spearman y el Diagrama de regresión para determinar la relación, y finalmente la interpretación de cada resultado obtenido para sacar las respectivas conclusiones.

3.6. Métodos de análisis de datos

En la investigación se utilizó el método de análisis descriptivo, por medio de la guía documental permitió un análisis de las variables de Gestión Operativa y Rendimiento Financiero, con la ayuda del programa Excel y de una laptop, en el colocamos los resultados en gráficos y figuras los que se examinó para una destacable comprensión.

3.7. Aspectos Éticos

Para la elaboración de la investigación se tuvo presente los parámetros establecidos por la universidad, así como también los valores éticos

profesionales, siendo esta información propia, verdadera y confiable.

En la recopilación de información se respetó a los autores citando a cada uno de ellos, teniendo en cuenta su desarrollado a través del método APA y como referencia se especificó en la bibliografía.

Con respecto a la información de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, ninguna fue alterada, se recopilo los datos más importantes para desarrollo un trabajo verídico.

IV. RESULTADOS

4.1. Generalidades de la Empresa

Concepto del Negocio:

La empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C. es especializada en la crianza de aves ponedoras de huevos para el consumo humano procesamiento de alimento balanceado, comercialización de huevos frescos y gallinas. Teniendo operaciones en el Valle Chicama y en las ciudades de Trujillo y Lima.

Razón Social:

Productos Avícolas Chicama S.A.C. - 20440324224

Objetivo Social:

La empresa privada perteneciente al sector avícola, se centra en brindar un servicio de calidad con una infraestructura moderna para la producción, venta de huevos y alimentos balanceados.

Reseña Histórica:

Avícola Lescano, empresa especializada en la producción de huevos, inició sus actividades en el año 1960 en la ciudad de Contumazá (Cajamarca) con la dirección del señor Alberto González Lescano fundador de la misma. Según manifiesta el señor Gonzáles, fue su primo hermano Marciano Lescano Alforo, fue quién le dio la idea de criar gallinas y vender huevos.

En su primer intento de avicultor, obtiene una producción de 33 huevos diarios contando con una incubadora prestada, la poca producción se comercializaba en la misma localidad, pero, posteriormente al crecer la oferta, se crea la necesidad de comercializar en la Hacienda Casa Grande (Trujillo). El mercado local en Contumazá era muy limitado dado que las familias por tradición criaban sus propias gallinas.

En 1962 se traslada al pueblo de Chicama, en esta localidad se constituye en un lugar estratégico por estar cercano al mercado de clientes e insumos,

para lo cual consigue sus primeras 100 aves ponedoras de la raza RODE ISLAND.

A inicios de la actual década se constituye la Asociación de Productores de Huevos del Norte (APRONHOR), donde Alberto Gonzáles fue su primer presidente.

Hoy en día la empresa cuenta con a dos razas de aves: Hyline y Logman.

Misión:

“Somos una empresa que tiene como premisa la satisfacción de nuestros clientes, dedicada a la producción y la comercialización de huevos con alta calidad, con el apoyo de personal capacitado, responsable y dedicado”.

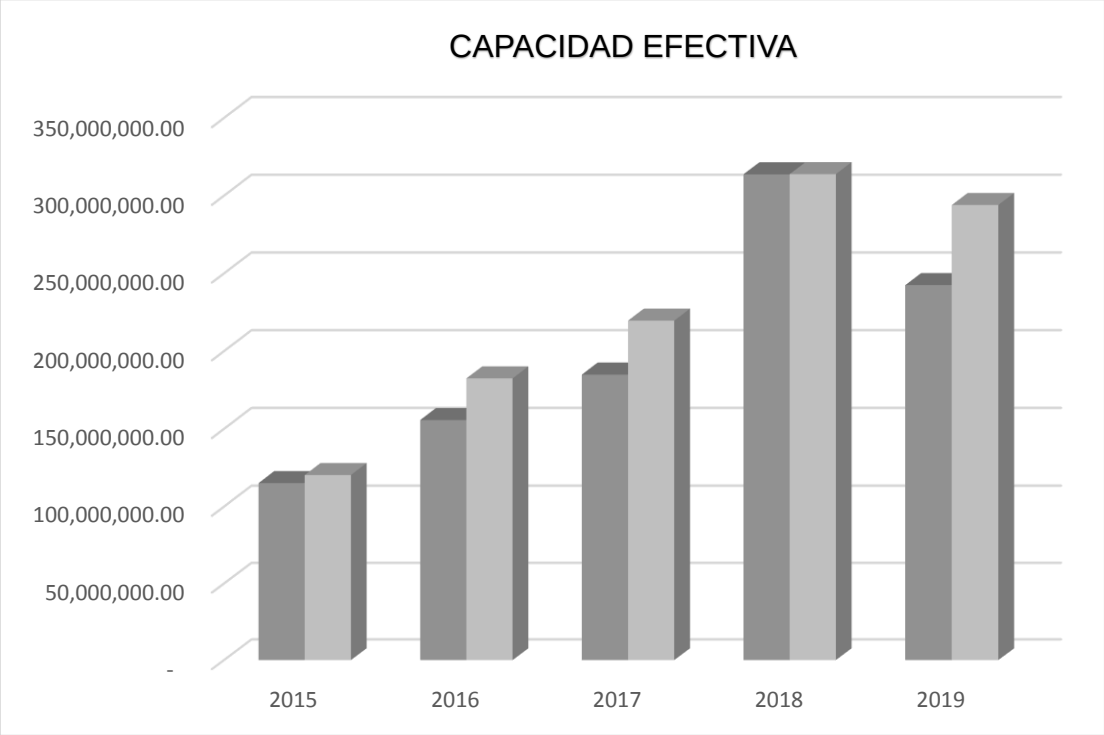
Visión:

“Ser una empresa reconocida internacionalmente en el mercado avícola por el mejoramiento productivo y gestión de calidad en sus productos contribuyendo al desarrollo económico y al ciclo de vida saludable de todas las personas”.

4.2. Analizar la Gestión Operativa de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 – 2019

Figura 1

Análisis de la Capacidad Efectiva



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se analizó la capacidad efectiva, medida usada para determinar el desempeño de una empresa a nivel de sus operaciones de producción, en el caso de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C se observó que en los últimos 5 años no se logró alcanzar su producción proyectada, en el año 2015 su producción real fue de 115, 180,061, en el año 2016 fue de 155, 751,184, para el año 2017 fue de 184, 955,339, seguidamente para el año 2018 fue de 313,792,312, y finalmente para el año 2019 fue de 242,517,302.

.

Figura 2

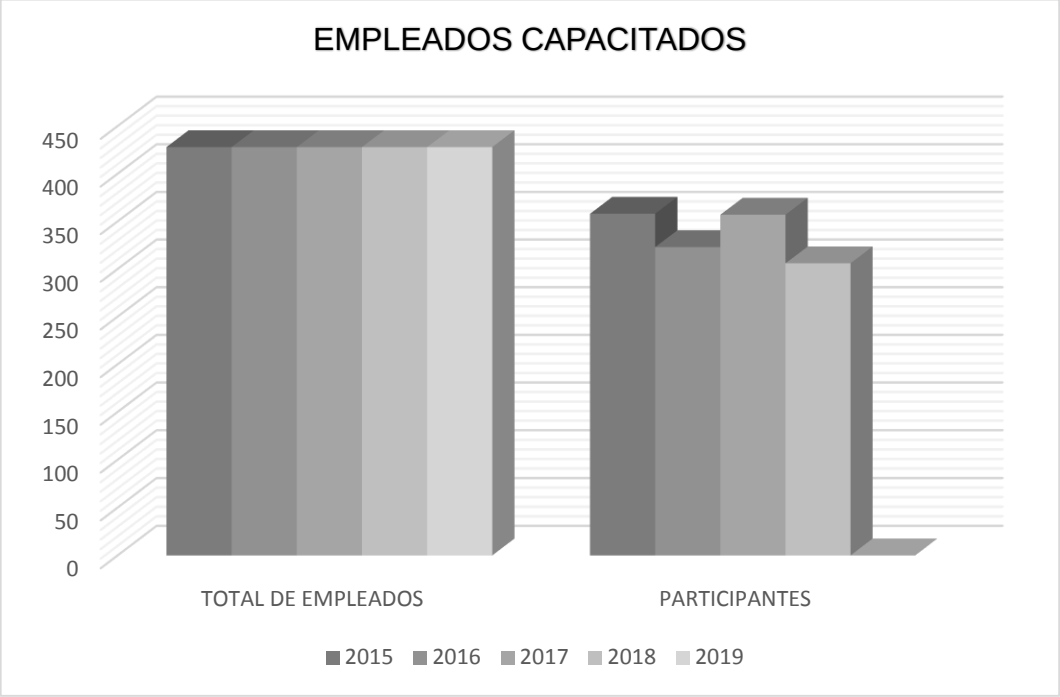
Análisis de la Efectividad en las Ventas

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se analizó la efectividad en las ventas, medida que ayuda a evaluar el crecimiento de una empresa a nivel de ventas, en el caso de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C se observó que en los últimos 5 años no logró alcanzar las ventas planificadas, en el año 2015 su volumen de ventas fue de 55,492,206.89, en el año 2016 fue de 51,145,269.97, para el año 2017 fue de 57,503,985.53, seguidamente para el año 2018 fue de 60,399,397.57, y finalmente para el año 2019 fue de 29,548,347.06.

Figura 3

Análisis de Empleados Capacitados



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se analizó a los empleados capacitados, para evaluar el grado de capacitación que tienen los empleados, en el caso de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C se observó que del 100% de empleados, para la capacitación realizada en el año 2015 solo 358 del total participaron, en el año 2016 solo 323, en el año 2017 solo 357, seguidamente en el año 2018 participaron 306 del total, y finalmente para el año 2019 no se realizó ninguna capacitación.

Tabla 1

Análisis de Gestión Operativa a través de indicadores de gestión

		2015	2016	2017	2018	2019	COMENTARIO
EFICIENCIA	**CAPACIDAD EFECTIVA**	95.71%	85.34%	84.20%	99.96%	82.47%	De acuerdo a los datos obtenidos se observó que del 100% de su capacidad efectiva en el año 2015 solo se logró el 95.71% de su producción ,en el año 2016 no logro su objetivo obteniendo una producción de 85.31% , en el año 2017 obtuvo una disminución de 1.14% en comparación al año anterior lo que significa que la empresa no fue eficiente en el logro de sus objetivos , en el año 2018 obtuvo un resultado de 99.96% se observó que aumento en un 15.76% en comparación al año anterior quiere decir que su eficiencia fue mejorando y se está cumpliendo con su producción propuesta y en el año 2019 obtuvo un resultado del 82.47% disminuyendo su eficiencia, significando que no fue eficiente para el éxito de sus objetivos afectando económicamente la empresa.
EFICACIA	**EFECTIVIDAD EN LAS VENTAS**	99.55%	99.51%	98.99%	97.44%	66.00%	De acuerdo a los datos obtenidos se observó que del 100% de las ventas presupuestadas en el año 2015 solo se logró el 99.55% de ventas, en el año 2016 disminuyo en 00.04% eso significa que está reduciendo su eficacia en las ventas, en el año 2017 se obtuvo 98.99% de eficiencia según ventas presupuestadas se observó que ,en el año 2018 en comparación al año 2015 disminuyo en 2,11% y en el año 2019 obtuvo un resultado de 66% según lo presupuestado en sus ventas esto significa que la empresa no está logrando sus objetivos o metas propuestas en cuanto a sus ventas.
GESTIÓN	**EMPLEADOS CAPACITADOS**	84.00%	75.00%	83.00%	71.00%	-	De acuerdo a los datos que se obtuvieron se observó que del 100% del total de empleados, en el año 2015 solo el 85% de empleados participaron en las capacitaciones para mejorar su rendimiento y eficiencia, en el año 2016 solo el 76% del total de empleados participaron, en cuanto al año 2017 el 92% del total de empleados participaron, seguidamente para el año 2018 el 94% del total de empleados participaron , y por último para el año 2019 no se realizó ninguna capacitación obteniendo para ese año resultados negativos que afectaron a la empresa.

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se analizó la tabla 1, en donde se observó que en cuanto a productividad para el año 2015 hubo una capacidad efectiva de 95.71%, en el año 2016 de 85.34%, en el año 2017 de 84.20%, posteriormente para el año 2018 de 99.96% y por último para el año 2019 de 82.47%. En cuanto a ventas para el año 2015 hubo una efectividad de 99.55%, en el año 2016 de 99.51%, en el año 2017 de 98.99%, seguidamente para el año 2018 de 97.44% y por último para el año 2019 de 66%. Finalmente, a lo que respecta a gestión para el año 2015 empleados capacitados solo fueron el 84%, en el año 2016 fue el 75%, en el 2017 fue el 83%, en el año 2018 solo el 71% y por último en el año 2019 no se realizó ninguna capacitación.

Comentario: Para realizar este objetivo específico se utilizó la técnica documental; también utilizaron indicadores para evaluar el cumplimiento de los objetivos y metas que la empresa se propuso para los últimos 5 años a investigar, en las que se evidencia que no se han llegado a cumplir con lo planificado, ya que en cuanto al indicador de eficiencia hubo un decrecimiento de 10.37 para el periodo 2015 – 2016, de 1.14 para el periodo 2016 – 2017, un crecimiento de 15.76 para el periodo 2017 – 2018, y un decrecimiento de 17.49 para el periodo 2018 – 2019, resultados que mostraron que no se cumplió con la producción planificada. Con respecto al indicador de eficacia se observó que para el periodo 2015 – 2016 hubo una disminución de 0.04, para el periodo 2016 – 2017 de 0.52, para el periodo 2017 – 2018 de 1.55, y para el periodo 2018 – 2019 de 31.44, resultados que mostraron que no se alcanzó el volumen de ventas planificadas obteniendo en los dos últimos años una utilidad negativa. Finalmente en cuanto al indicador de gestión, los resultados demostraron que hubo una disminución desacelerada de 9% para el periodo 2015 – 2016, de 8% para el periodo 2016 – 2017, de 12% para el periodo 2017 – 2018, resultados que mostraron que en los 4 años que se realizó capacitaciones nunca se presentó el 100% de empleados, uno de los motivos que no ayudo a cumplir con los objetivos y resultados financieros que la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C estimaba obtener en los periodos 2015 - 2019.

4.3. Analizar el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 – 2019

Tabla 2

Análisis del Estado de Situación Financiera

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015-2019
EXPRESADO EN SOLES

	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
ACTIVO										
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	146,148.25	0%	380,899.54	1%	440,657.73	1%	132,711.58	0%	138,209.08	0%
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	517,120.63	1%	649,033.54	2%	757,211.15	2%	888,813.16	2%	961,282.98	2%
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Cuentas por Cobrar al personal, Acc. Direct. y Gerente	596,521.60	1%	186,780.47	1%	305,720.53	1%	128,699.35	0%	116,434.23	0%
Cuentas por Cobrar Diversos-Tercero	65,221.08	0%	235,890.32	1%	252,799.10	1%	231,711.83	1%	204,229.21	1%
Cuentas por cobrar diversas - Relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	10,890.84	0%	53,513.06	0%	34,288.13	0%	40,197.99	0%	47,929.05	0%
Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	-77,273.02	0%	-77,273.02	0%	-146,236.22	0%	-146,236.22	0%	-146,236.22	0%
Mercaderías	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Productos Terminados	613,081.87	1%	567,574.70	2%	750,053.31	2%	756,194.19	2%	645,702.85	2%
Subproductos, desechos y desperdicios	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Productos en Proceso	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Materia Prima	1,043,502.02	2%	538,389.00	2%	814,778.33	3%	766,930.60	2%	604,708.12	2%
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	287,629.68	1%	216,129.06	1%	307,268.67	1%	174,154.49	0%	110,293.29	0%
Envases y embalajes	17,080.00	0%	-	0%	-	0%	40,411.79	0%	81,446.20	0%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	105,782.85	0%	32,820.00	0%	32,820.00	0%	32,820.00	0%	32,820.00	0%
Existencias por recibir	12,924,549.29	27%	13,443.31	0%	745,657.96	2%	195,519.33	0%	120,362.04	0%
Desvalorización de existencias	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-291,802.90	-1%

TOTAL ACTIVO CORRIENTE	***16,250,255.09***	***34%***	***2,797,199.98***	***9%***	***4,295,018.69***	***14%***	***3,241,928.09***	***8%***	***2,625,377.93***	***7%***
ACTIVO NO CORRIENTE										
Activos adquiridos en arrendamiento financiero	282,339.08	1%	282,339.08	1%	2,011,409.62	6%	3,012,893.74	7%	4,040,371.09	10%
Inmuebles, maquinarias y equipos	23,324,236.50	49%	24,569,373.68	76%	24,512,443.04	78%	36,117,909.22	84%	36,430,616.08	92%
Intangibles	201,874.59	0%	201,874.59	1%	186,671.77	1%	196,487.65	0%	196,487.65	0%
Activos Biológicos	18,277,505.25	39%	19,124,096.89	59%	27,627,290.26	88%	38,836,524.20	90%	46,149,436.96	116%
Activos Diferidos	694,599.58	1%	4,388,988.97	14%	323,641.35	1%	899,052.93	2%	733,310.94	2%
Depreciación, amortización y agotamiento acumulado	-11,828,841.08	-25%	-18,919,833.72	-58%	-27,512,026.55	-87%	-39,362,402.75	-92%	-50,403,527.49	-127%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	***30,951,713.92***	***66%***	***29,646,839.49***	***91%***	***27,149,429.49***	***86%***	***39,700,464.99***	***92%***	***37,146,695.23***	***93%***
TOTAL ACTIVO	***47,201,969.01***	***100%***	***32,444,039.47***	***100%***	***31,444,448.18***	***100%***	***42,942,393.08***	***100%***	***39,772,073.16***	***100%***
PASIVO										
PASIVO CORRIENTE										
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	280,577.46	1%	134,228.63	0%	695,193.97	2%	-1,517,724.74	-4%	-1,420,862.32	-4%
Remuneraciones y participaciones por pagar	64,714.95	0%	66,307.08	0%	460,194.99	1%	606,624.15	1%	453,173.42	1%
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	19,223,251.59	41%	4,667,635.09	14%	2,596,443.64	8%	4,464,283.19	10%	5,231,385.27	13%
Cuentas por pagar a los accionistas (socios), directores y gerentes	2,394,928.13	5%	1,497,451.13	5%	1,368,182.64	4%	2,974,874.37	7%	2,969,224.49	7%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	***21,963,472.13***	**47%**	***6,365,621.93***	**20%**	***5,120,015.24***	**16%**	***6,528,056.97***	**15%**	***7,232,920.86***	**18%**
PASIVO NO CORRIENTE										
Obligaciones financieras	6,116,452.41	13%	5,332,284.38	16%	3,805,817.76	12%	9,296,623.06	22%	8,373,520.64	21%
Cuentas por pagar diversas a Terceros	728,164.13	2%	866,357.25	3%	1,182,023.82	4%	1,500,558.20	3%	5,440,133.75	14%
Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Provisiones	-	0%	-	0%	106,097.95	0%	109,393.40	0%	42,020.94	0%
Pasivo diferido	63,277.68	0%	171,203.58	1%	171,203.58	1%	1,349,786.03	3%	1,349,786.03	3%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	***6,907,894.22***	**15%**	***6,369,845.21***	**20%**	***5,265,143.11***	**17%**	***12,256,360.69***	**29%**	***15,205,461.36***	**38%**
TOTAL PASIVO	***28,871,366.35***	**61%**	***12,735,467.14***	**39%**	***10,385,158.35***	**33%**	***18,784,417.66***	**44%**	***22,438,382.22***	**56%**
PATRIMONIO										
Capital	14,985,850.00	32%	14,985,850.00	46%	14,985,850.00	48%	14,985,850.00	35%	14,985,850.00	38%

Capital Adicional	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Excedente de Revaluación	-	0%	880,396.83	3%	880,396.83	3%	7,559,030.74	18%	7,559,030.74	19%
Reservas	899,638.17	2%	904,653.74	3%	971,362.64	3%	1,536,278.78	4%	1,536,278.78	4%
Resultados acumulados	2,394,958.88	5%	2,270,582.22	7%	-1,427,481.07	-5%	1,114,641.58	3%	76,815.89	0%
Resultado del Ejercicio	50,155.60	0%	667,089.54	2%	5,649,161.44	18%	-1,037,825.68	-2%	-6,824,284.46	-17%
TOTAL PATRIMONIO	***18,330,602.65***	**39%**	***19,708,572.33***	**61%**	***21,059,289.84***	**67%**	***24,157,975.42***	**56%**	***17,333,690.95***	**44%**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	***47,201,969.00***	**100%**	***32,444,039.47***	**100%**	***31,444,448.19***	**100%**	***42,942,393.08***	**100%**	***39,772,073.17***	***100%***

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se observó, que el activo corriente durante el año 2015 representaba el 34% del total de activos mientras que el pasivo corriente para el mismo año representaba el 47% del total de pasivos, para el año 2016 el activo corriente representaba el 9% del total del activos mientras que el pasivo corriente para el mismo año representaba el 20% del total de pasivos, para el año 2017 el activo corriente representaba el 14% del total de activos mientras que el pasivo corriente para el mismo año representaba el 16% del total de pasivos, para el año 2018 el activo corriente representaba el 8% del total de activos mientras que el pasivo corriente para el mismo año representaba el 15% del total de pasivos, y finalmente para el año 2019 el activo corriente representaba solo el 7% del total de activos mientras que el pasivo corriente para el mismo año representaba el 18% del total de pasivos. Se observó que el activo corriente es menor al pasivo corriente indicando que la empresa tiene problemas de liquidez a corto plazo.
Por otro lado, para los años 2015 y 2019, el total de pasivo represento el 61% y 59% en comparación al 39% y 44% obtenido en el total de patrimonio, lo que refleja un mayor apalancamiento financiero. Sin embargo, para los años 2016, 2017 y 2018 el patrimonio obtuvo un mayor coeficiente con relación al pasivo esto indica que la empresa tuvo autonomía financiera y menor riesgo financiero.

Tabla 3

Análisis del Estado de Resultados

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015-2019 EXPRESADO EN SOLES										
	2015	**%**	**2016**	**%**	**2017**	**%**	**2018**	**%**	**2019**	**%**
Ventas	***55,492,206.89***	**100%**	***51,145,269.97***	**100%**	***57,503,985.53***	**100%**	***60,399,397.57***	**100%**	***29,548,347.06***	**100%**
Costo de Ventas	-47,624,218.51	**-85.8%**	-46,740,256.76	**-91.4%**	-48,328,589.32	**-84.0%**	-60,963,465.74	**-100.9%**	-36,609,151.20	**-123.9%**
RESULTADO BRUTO	***7,867,988.38***	**14%**	***4,405,013.21***	**9%**	***9,175,396.21***	**16%**	***-564,068.17***	**-1%**	***-7,060,804.14***	**-24%**
Gastos Administrativos	-4,579,443.33	**-8.3%**	-3,826,875.03	**-7.5%**	-4,333,090.11	**-7.5%**	-3,591,795.30	**-5.9%**	-1,833,546.41	**-6.2%**
Gastos de Ventas	-4,120,416.32	**-7.4%**	-4,259,933.98	**-8.3%**	-4,976,410.77	**-8.7%**	-3,904,106.17	**-6.5%**	-1,574,011.21	**-5.3%**
RESULTADO DE OPERACION	***16,567,848.03***	**30%**	***12,491,822.22***	**24%**	***18,484,897.09***	**32%**	***6,931,833.30***	**11%**	***-3,653,246.52***	**-12%**
(+) Otros Ingresos de Gestión	1,472,591.33	**2.7%**	9,344,642.08	**18.3%**	9,420,779.44	**16.4%**	9,835,566.56	**16.3%**	7,063,515.49	**23.9%**
(+) Ingresos Financieros	19,382.52	**0.0%**	243,309.19	**0.5%**	168,358.60	**0.3%**	56,049.04	**0.1%**	53,796.52	**0.2%**
(-) Gastos Financieros	-447,011.47	**-0.8%**	-504,633.90	**-1.0%**	-542,203.76	**-0.9%**	-646,664.02	**-1.1%**	-992,682.03	**-3.4%**
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	***15,522,885.65***	**28%**	***3,408,504.85***	**7%**	***9,437,962.81***	**16%**	***-2,313,118.28***	**-4%**	***-9,777,876.50***	**-33%**
Participación de los Trabajadores en las Utilidades	**-**	**0.0%**	**0**	**0.0%**	**-**	**0.0%**	**-**	**0.0%**	**-**	**0.0%**
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	***15,522,885.65***		***3,408,504.85***	**7%**	***9,437,962.81***		***-2,313,118.28***		***-9,777,876.50***	
RESULTADO DEL EJERCICIO	**15,522,885.65**	**28.0%**	**3,408,504.85**	**6.7%**	**9,437,962.81**	**16.4%**	**-2,313,118.28**	**-3.8%**	**-9,777,876.50**	**-33.1%**

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se observó, que el Estado de Resultados presentados mostraron que la empresa no tuvo un aumento considerable en la utilidad neta del ejercicio, se observó una disminución desacelerada de 21.3% para el año 2015 – 2016, para el año 2016 – 2017 aumento su utilidad en 9.7%, del año 2017 – 2018 obtuvo resultado negativo de -20.2% en comparación al

año anterior y para el año 2018 - 2019 obtuvo el -29.3% de la utilidad respectivamente. Adicionalmente debido al mal manejo de los recursos el costo de venta excedió las ventas totales; esto fue lo que ocasiono un margen bruto negativo de -564,068.17 para el año 2018 y -7, 060,804.14 para el año 2019, lo que significó que la empresa estuvo vendiendo sus productos a un precio no considerable resultando imposible cubrir con todos sus gastos.

Tabla 4

Análisis del Rendimiento Financiero a través de ratios

		2015	2016	2017	2018	2019	Comentario
LIQUIDEZ	Liquidez Corriente	0.74	0.44	0.84	0.50	0.36	En el año 2015 se observó que la empresa para cumplir con sus obligaciones solo contaba con 0.74 céntimos para cubrir a corto plazo, el año 2016 contaba con 0.44 céntimos, en el año 2017 contaba con 0.84 para pagar sus obligaciones, en el año 2018 en comparación al año anterior la empresa tuvo una disminución de 0.34 y finalmente para el año 2019 para cumplir con sus obligaciones solo se contaba con 0.36 céntimos, significando que la empresa no cuenta con efectivo suficiente a corto plazo por el cual no es beneficioso para inversiones futuras.
	Capital de Trabajo	-5,713,217.04	-3,568,421.95	-824,996.55	-3,286,128.88	-4,607,542.93	En el año 2015 la empresa contaba con S/. -5, 713,217.04 en capital de trabajo, en el año 2016 con -S/. 3, 568,421.95 significando que no cuenta con efectivo suficiente para aplicarlo en nuevas inversiones, seguidamente, para el año 2017 se contaba con S/. -824,996.55, en el año 2018 con S/. -3, 286,128.88 y finalmente en el año 2019 se obtuvo S/. -4, 607,542.93 un resultado negativo, concluyendo así que la empresa no contaba con activos suficientes para cubrir deudas a corto plazo.
GESTIÓN	Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	107.31	78.80	75.94	67.96	30.74	En el año 2015 la empresa cobraba sus ventas realizadas al crédito 107 veces al año siendo considerado un indicador positivo, en el año 2016 se observó que disminuyo su cobranza en 78 veces al año, esto depende de las ventas que obtuvo la empresa, en el año 2017 cobro al año 75 veces , en cuento al año 2018 disminuyo en 67 veces al año que se cobra por ventas realizadas a crédito, y por último en el año 2019 continuó disminuyendo el número de veces significando que ocurrió una alteración en las ventas afectando así a la empresa ya que a mayor sea el número de veces que cobre al año, mejor será la gestión en cobranza.
	Rotación de Activos Totales	1.18	1.58	1.83	1.41	0.74	La empresa en el año 2015 gano el 1.18 de sus activos, en el año 2016 obtuvo el 1.58 de sus activos quiere decir que genera más ingresos por los activos que tiene invertido en la empresa, en el año 2017 obtuvo 1.83 de sus activos, mientras que en el año 2018 y 2019 disminuyo en 1.41 y en 0.74 de rotación de los activos totales lo cual es un indicador bajo indicando que la empresa no utilizo sus activos eficientemente o que tiene problemas de producción.

ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento a Corto Plazo	1.58	0.65	0.49	0.78	1.29	En el año 2015 se observó que el endeudamiento de la empresa es alto evidenciando que no utiliza sus propios recursos, en el año 2016 disminuyo su endeudamiento en 0.93 significando que utiliza menos recursos ajenos , en el año 2017 la empresa contaba con 0.49 céntimos indicando que existe suficiente independencia financiera y que si en algún momento dado hiciera falta obtener recursos ajenos, ello no supondría un problema, en el año 2018 hubo un aumento en 0.28 céntimos de endeudamiento, así mismo para el año 2019 en comparación al año anterior se observó un aumento de 0.52, lo cual indica que el importe total de sus deudas representa el 129% de sus fondos propios, esto significa que su endeudamiento es excesivo.
	Endeudamiento a Largo Plazo	0.38	0.32	0.25	0.51	0.30	En el año 2015 el endeudamiento de largo plazo ascendió al 38% del patrimonio neto, en el año 2016 se contaba con el 32% de endeudamiento a largo plazo, el año 2017 disminuyo en un 0.07 obteniendo un resultado de 0.25 sin perder su autonomía financiera ,en el año 2018 aumento en un 0.26 en comparación al año anterior con un resultado de 0.51 manteniendo aun su margen de autonomía financiera y en el año 2019 obtuvo un resultado de 30% lo cual quiere decir que la empresa utiliza sus recursos propios para mejorar así su capital de trabajo.
RENTABILIDAD	Rentabilidad sobre Ventas	0.28	0.07	0.16	-0.04	-0.33	En el año 2015 la empresa obtuvo una utilidad del 28% de sus ventas, obteniendo así una adecuada retribución, en el año 2016 disminuyo su rentabilidad en 21% sobre sus ventas, en el año 2017 obtuvo una utilidad del 16% sobre sus ventas, en el año 2018 una disminución en -4% de sus ventas es decir que la empresa tenía perdidas mas no ganancias y en el año 2019 se observó que en comparación al año anterior la empresa continua con resultado negativo afectando así económicamente a la empresa.
	Rentabilidad del Patrimonio	0.85	0.17	0.45	-0.10	-0.56	En el año 2015 se contaba con 85% de rendimiento sobre inversiones por aportaciones y recursos obtenidos por la empresa, en el año 2016 contaba con 17% de rentabilidad del su patrimonio, en el año 2017 aumento en 28% y para el año 2018 y 2019 se obtuvo resultados negativos de -10% y -56% ocasionando claramente perdida en la empresa.

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se observó que la empresa obtuvo una buena liquidez debido a que sus resultados no superan el 74 % obteniendo una disminución en ratio de liquidez corriente y un resultado negativo en su capital de trabajo, en el ratio de gestión se observa que del año 2015 al 2019 disminuyo en 107 a 31 veces las cuentas por cobrar y en el ratio de rotación de activos totales se observa que del 2015 al 2019 obtuvo 1.18 a 0.74 , en el ratio de endeudamiento a corto plazo del año 2015 al 2019 obtuvo 158% a 129% esto significa una deuda excesiva y en el ratio de endeudamiento a largo plazo del año 2015 al 2019 obtuvo 38% y 30% , en el ratio de rentabilidad se observa que del año 2015 al 2019 obtuvo 28% a -33% de sus ventas y en el ratio de rentabilidad del patrimonio del año 2015 al 2019 se obtuvo 85% a -56%.

Comentario: Para el desarrollo de este objetivo se utilizó la técnica documental; también se utilizaron ratios financieros para analizar los resultados del periodo 2015 – 2019 de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, según el análisis a los estados financieros se diagnosticó, que la situación económica y financiera de la empresa en el año 2015 obtuvo activos totales de 47,201,969.01 , en el año 2016 contaba con 32,444,039.47 de activos totales, en el año 2017 obtuvo 31,444,448.18 de activos totales, seguidamente para el año 2018 obtuvo 42,942,393.08 de activos totales y por último en el año 2019 obtuvo 39,772,073.16 de activos totales; en su pasivo en el año 2015 contaba con 28,871,366.35 representando el 61%, en el año 2016 contaba con 12,735,467.14 representando el 39%, en el año 2017 contaba con 10,385,158.35 representando el 33%, en el año 2018 contaba con 18,784,417.66 representando el 44% y en el año 2019 contaba con 22,438,382.22 representando el 56%; en patrimonio obtuvo 18,330,602.65 en el año 2015 representando el 39%,en el año 2016 contaba con 19,708,572.33 representando el 61%, en el año 2017 contaba con 21,059,289.84 representando el 67%, en el año 2018 contaba con 24,157,975.42 representando el 56% y en el año 2019 contaba con 17,333,690.95 representando el 44%. Según el análisis de estados de resultados se observa el beneficio o ganancia que obtiene la empresa relacionada con el dinero o capital que recauda utilizando los recursos necesarios, se observó que la situación de la empresa no es buena,

obteniendo resultados negativos de 15,522,885.65 en el año 2015, de 3,408,504.85 en el año 2016, de 9,437,962.81 en el año 2017, de -2,313,118.28 en el año 2018 y de -9,777,876.50 en el año 2019.

A través del análisis de ratios, se determinó que esta no obtuvo ganancias en los últimos 5 años a investigar, observando claramente que sus resultados son decrecientes y negativos, en donde se analizó la baja rentabilidad que existe en la empresa, según el ratio de rentabilidad en el año 2015 contaba con 28 % de rentabilidad sobre sus ventas y en el año 2019 contaba con -33% de rentabilidad sobre sus ventas, por lo que se aprecia que en el periodo 2015 - 2019 hay una disminución de las ventas de 25,943,859.83 afectando directamente los resultados de la empresa. También se observó que la empresa no tiene recursos necesarios para inversiones futuras esto se debe que en el año 2015 contaba con 74% de liquidez corriente y en el año 2019 contaba con 36% observando una variación de -38% en comparación al año 2015 así como la gestión inadecuada de los recursos para afrontar sus deudas a corto plazo. Con lo que respecta a la gestión se puede decir que no cuenta un buen nivel ya que no fue eficiente en el manejo sus recursos reflejado a sus resultados de cobranza ya que del periodo 2015-2019 disminuyo significativamente en el año 2015 la empresa cobraba a sus clientes por ventas al crédito 107 veces al año y en el año 2019 la empresa cobraba 31 veces al año a sus clientes afectando así el rendimiento de la empresa considerando que no tiene un manejo eficiente de rotación de activos obteniendo un indicador bajo en el año 2019 de 0.74 esto se debe a la falta de eficiencia ocasionando problemas en la producción. Por último la empresa en su ratio de endeudamiento a corto plazo en el año 2019 obtuvo una deuda a corto plazo de 129% de sus fondos propios significando un endeudamiento excesivo para esta comparación con el ratio de endeudamiento a largo plazo en el año 2019 obtuvo un 30% se puede decir que la empresa debe tomar buenas decisiones antes de endeudarse, lo más conveniente para esta es endeudarse a largo plazo para que no pierda autonomía financiera.

4.4. Analizar el grado de significancia de la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 – 2019

Tabla 5

Análisis estadísticos mediante la correlación de Spearman (Rho) sobre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019.

Correlaciones

			Gestión Operativa	Rendimiento Financiero
Rho de Spearman	Gestión operativa	Coeficiente de correlación	1,000	,975
		Sig. (bilateral)	.	,005
		N	5	5
	Rendimiento Financiero	Coeficiente de correlación	,975	1,000
		Sig. (bilateral)	,005	.
		N	5	5

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

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Se observó en la tabla 5 la correlación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero, donde encontramos que el valor de correlación de Spearman fue de Rho = 0,975 la cual muestra que es una correlación positiva de nivel alta, y con un nivel de significancia de 0,005, esto concluye en que existe relación altamente significativa.

Comentario: Para realizar este objetivo específico se utilizó el método estadístico de coeficiente de correlación, el cual nos ayudó a analizar el grado de significancia, si ambas variables están correlacionadas, es decir, si

existen valores bajos o altos en la variable Gestión Operativa, los valores de la otra variable Rendimiento Financiero tienden a ser bajos o altos. En donde encontramos que el valor de correlación de Spearman fue de Rho = 0,975 la cual muestra que es una correlación positiva de nivel alta, y más aun con el nivel de significancia de 0,005.

4.5. Determinar cuál es la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 – 2019

Tabla 6

Puntajes de intersección entre La Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019.

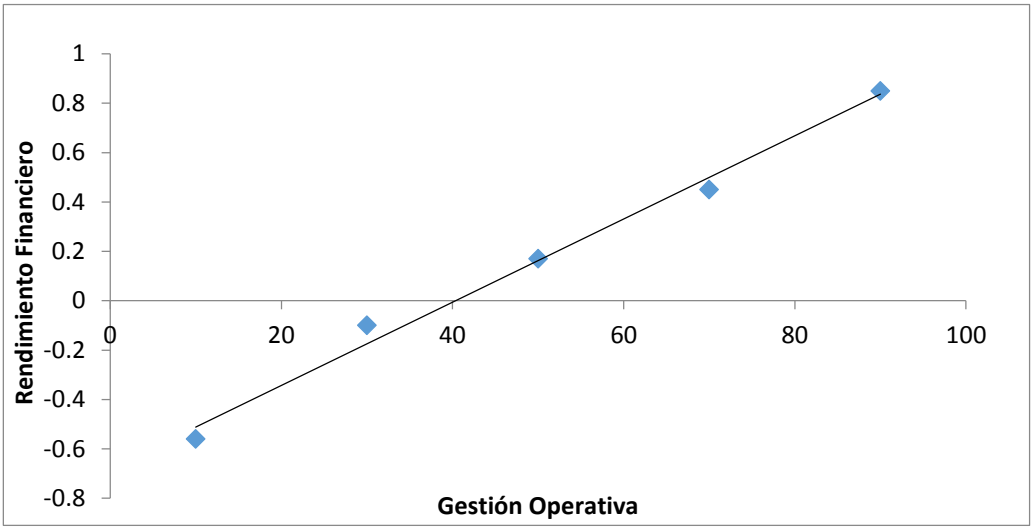
Años	Gestión Operativa	Rendimiento Financiero
2015	84,0%	64,0%
2016	75,0%	17,0%
2017	84,0%	45,0%
2018	71,0%	-10,0%
2019	64,0%	-56,0%

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: En la tabla 6 observamos los puntos de intersección de la variable Gestión Operativa, las cuales fueron 84% para el año 2015, 75% para el año 2016, 84% para el año 2017, seguidamente 71% para el año 2018 y por ultimo 64% para el año 2019. En cuanto a la variable Rendimiento Financiero, los puntos de intersección fueron 64% para el año 2015, 17% para el año 2016, 45% para el año 2017, -10% para lo que respecta en año 2018, y por ultimo -56% para el año 2019.

Figura 4

Diagrama de dispersión entre La Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019.



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Dado que el valor calculado (p = 0.005) indicando así que es mayor al nivel de significancia estándar (p < 0.05), mostrando así que rechazamos la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alternativa. Esto demuestra que la Gestión Operativa tiene relación positiva con el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C.

Comentario: Este objetivo general se desarrolló utilizando el método estadístico Diagrama de dispersión, herramienta gráfica más usada, sencilla y eficaz para analizar y determinar la relación que existe entre la variable Gestión Operativa y la variable Rendimiento Financiero, para llegar a ello primeramente se analizó cada objetivo específico los cuales nos ayudaron a obtener los puntos de intersección y de esa manera determinar con el diagrama de dispersión la relación que existe entre ambas variables. De acuerdo a lo visualizado en la Figura 4 podemos observar que a medida que aumenta la variable Gestión Operativa también aumenta la variable Rendimiento Financiero.

Contrastación de Hipótesis

Hipótesis: La Gestión Operativa tiene relación positiva con el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C.

De acuerdo a la información recolectada utilizando el análisis documental se observó que la empresa no cumplió con los objetivos y metas propuestos en los últimos 5 años, los cuales se ven reflejados en su gestión operativa debido a que en cuanto a eficiencia y eficacia, en lo que respecta a sus ventas estimadas, producción estimada, y el número de empleados capacitados no se cumplieron satisfactoriamente, obteniendo los siguientes resultados desfavorables; en el año 2015 se contaba con un resultado de 15,522,885.65 que representa el 28% de sus ventas , en el año 2016 se contaba con 3,408,504.85 el 6.7% de sus ventas, en el año 2017 se contaba con 9,437,962.81 el 16.4 % de sus ventas, seguidamente en el año 2018 se contaba con -2,313,118.28 el -3.8% de sus ventas y por último en el año 2019 se contaba con -9,777,876.50 el -33.1% de sus ventas demostrando que la empresa tiene un nivel bajo en gestión operativa afectando directamente al rendimiento financiero de la empresa.

Al analizar los Estados Financieros de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C a través de ratios financieros se mostraron resultados desfavorables en cuanto a liquidez, capital de trabajo, gestión y rentabilidad, estas ratios mostraron la disminución que tuvo la empresa en los últimos cinco años.

Por lo tanto, la hipótesis se acepta porque muestra que la gestión operativa es de suma importancia para determinar mejores métodos y procedimientos de gestión que ayuden a alcanzar los objetivos, y así mismo el logro de las utilidades estimadas que la empresa desea alcanzar.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación fue realizada en la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, el tema que se investigo fue la relación que existe entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero del periodo 2015 – 2019, para lo cual como instrumento de vital importancia en este desarrollo fue la guía documental. Primero analizamos la gestión operativa de los últimos cinco años de la empresa a través de los indicadores de gestión en la cual se observó que la empresa posee deficiencias en dos áreas principalmente, las cuales son de producción y ventas. Estas dos áreas necesitan de una buena gestión operativa que ayude a incrementar su capacidad para lograr alcanzar sus metas, políticas y objetivos propuestos.

Seguidamente mediante el análisis documental se determinó que existe falta de compromiso por parte de los colaboradores ya que en cada capacitación dada en los últimos 4 años no asistieron todos los empleados.

Contrastando con la teoría de Beltrán, (2000) señala que los indicadores de Gestión son considerados como los “Signos Vitales” de cualquier negocio, y su constante seguimiento ayuda a reconocer sus deficiencias. Este indicador nos da información acerca de los factores esenciales en un negocio, por ello se debe disponer de un número mínimo de indicadores que aseguren obtener información veraz y eficaz sobre aspectos como efectividad, eficiencia, productividad, calidad, ejecución presupuestal, entre otros”.

Por otro lado, afirma la teoría de Krajewski y Ritzman, (2000) señalan que la gestión operativa es un “Modelo de gestión compuesto por procesos y tareas dirigidos al progreso de las entidades, todo ello con el objetivo de incrementar su capacidad para obtener el logro de sus políticas y distintos objetivos operativos. Por lo consiguiente, dentro de la gestión operativa se engloban también las distintas gestiones de producción, distribución, aprovisionamiento, recursos humanos y financieros”. (Krajewski y Ritzman, 2000).

Seguidamente confirma la teoría de Arnoletto y Diaz, (2009) mencionan que “la Gestión Operativa es aquella actividad que el administrador realiza al interior de la empresa para incrementar su capacidad de lograr los objetivos y

políticas propuestos. Esta gestión abarca aquellas actividades que realiza la empresa, desde la selección del personal, capacitación del personal, la continua mejora de procesos de la organización con la tecnología innovadora y entrada de nuevas metodologías y estratégicas relacionadas con las actividades realizadas". Confirmando que una buena gestión operativa ayuda a obtener mejores resultados para la empresa.

Al analizar la rentabilidad, por medio de los ratios financieros de liquidez corriente, gestión, endeudamiento y rentabilidad, se determinó lo siguiente, en cuanto al ratio de liquidez corriente la diferencia que se obtuvo en el periodo 2015 - 2016 fue de 0.30, para el periodo 2016 – 2017 fue de 0.40, para el periodo 2017 – 2018 fue de 0.34 y finalmente para el periodo 2018 – 2019 fue de 0.14, de capital de trabajo los resultados fueron de S/. -5, 713,217.04 para el año 2015, -S/. 3, 568,421.95 para el año 2016, S/. -824,996.55 para el año 2017, S/. -3, 286,128.88 para el año 2018 y finalmente S/. -4, 607,542.93 para el año 2019; resultados que dan evidencio que la empresa no contaba con dinero disponible para hacer efectivo. El ratio de gestión mostro una variación en la rotación de cuentas por cobrar, en el año 2015 la empresa cobraba sus ventas realizadas al crédito 107 veces al año, en el año 2016 en 78 veces al año, en el año 2017 cobro al año 75 veces, en cuento al año 2018 en 67 veces al año, y por último en el año 2019 su cobro fue de 31 veces al año, hecho que muestra que en los últimos cuatro años no se contó con una buena gestión. En el ratio de endeudamiento muestra una variación de 0.93 para el periodo 2015 – 2016, de 0.16 para el periodo 2016 – 2017, de 0.29 para el periodo 2017 – 2018, y finalmente de 0.51 para el periodo 2018 – 2019, resultados que demuestran que en los últimos años la empresa no puede solventar sus obligaciones y que si no mejora su gestión podrían tener problemas más serios. En el ratio de rentabilidad de la empresa, se mostró un decrecimiento de 0.21 para el periodo 2015 – 2016, de 0.09 para el periodo 2016 – 2017, de 0.12 para el periodo 2017 – 2018, y finalmente de -0.29 para el periodo 2018 – 2019, resultados que no fueron muy favorables para la empresa.

Contrastando con la teoría de Olivera, (2011) señala que los “Ratios Financieros ayudan a evaluar y direccionar correctamente la empresa, así contribuye a que los encargados de la organización logren el éxito empresarial que se requiere.

Por otro lado respalda la teoría de Córdoba, (2012) señala que “La rentabilidad depende de la forma en cómo se esté administrando la organización, ya que si no se administra bien al fin del periodo obtendremos costos elevados, lo cual disminuirá la rentabilidad. Por ende, la rentabilidad es de suma importancia para una empresa ya que indica cuanto es la ganancia que se obtiene en un periodo determinado”.

En referencia a la hipótesis se ha observado que sí existe relación entre La Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero; demostrando así que se rechazaría la hipótesis nula y aceptando la investigación.

Según los resultados sobre la correlación entre La Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa, encontramos que el valor de correlación de Spearman fue de Rho = 0,975 la cual muestra que es una correlación directa de nivel alta y con un nivel de significancia p = 0,005 concluyendo a que ($p < 0.05$), concluyendo que existe prueba suficiente para demostrar que existe una relación altamente significativa. Afirmando de la teoría de Cerda, Chandia, y Faúndez, (2016) señala que la gestión es la actividad relacionada directamente con la actividad económica del negocio y/o empresa, adicional el soporte administrativo para el complemento de las actividades.

Estos resultados permiten incluir a la presente investigación que sirva como un antecedente más en la existencia sobre estudio de la correlación entre La Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero, teniendo como finalidad de establecer estudios posteriores que nos permitan poner en práctica algunas estrategias para mejorar los rendimientos financieros de las empresas.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Conclusión 1: En el objetivo general, se determinó la relación que existe entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama SAC, en donde se hallaron los puntos de intersección de 84% y 64% para el año 2015, de 75% y 17% para el año 2016, de 84% y 45% para el año 2017, de 71% y -10% para el año 2018 y de 64% y -56% para el año 2019, y el uso del método estadístico de diagrama de dispersión, se concluyó la existencia de una relación positiva entre ambas variables. Es decir, que a medida que aumenta la variable Gestión Operativa también aumenta la variable Rendimiento Financiero.

6.2. Conclusión 2: En el primer objetivo específico, al analizar los indicadores de gestión operativa para determinar el cumplimiento de los objetivos y metas que la empresa se propuso para los últimos 5 años a investigar, se concluye que la empresa no logro cumplir con lo planificado, ya que en cuanto al indicador de eficiencia hubo un decrecimiento de 10.37 para el periodo 2015 – 2016, de 1.14 para el periodo 2016 – 2017, un crecimiento de 15.76 para el periodo 2017 – 2018, y un decrecimiento de 17.49 para el periodo 2018 – 2019, resultados que mostraron que no se cumplió con la producción planificada. En lo que respecta al indicador de eficacia se observó que para el periodo 2015 – 2016 hubo una disminución de 0.04, para el periodo 2016 – 2017 de 0.52, para el periodo 2017 – 2018 de 1.55, y para el periodo 2018 – 2019 de 31.44, resultados que mostraron que no se alcanzó el volumen de ventas planificadas. Por último, en cuanto al indicador de gestión, los resultados demostraron que hubo una disminución desacelerada de 9% para el periodo 2015 – 2016, de 8% para el periodo 2016 – 2017, de 12% para el periodo 2017 – 2018, resultados que mostraron que en los 4 años que se realizó capacitaciones nunca se presentó el 100% de empleados.

6.3. Conclusión 3: En el segundo objetivo específico, analizando los ratios financieros de los últimos 5 años a investigar, se concluyó que no existe un buen Rendimiento Financiero, debido a que en cuanto a la capacidad para

cumplir con sus obligaciones a corto plazo la empresa no cuenta con autonomía financiera, observando que en el año 2015 contaba con 74% de liquidez corriente, en el año 2016 con 44%,en el año 2017 con 84%, en el año 2018 con 50% y en el año 2019 solo con 36% concluyendo que no cuenta con efectivo suficiente para inversiones futuras, además, se pudo observar una reducción en el cobro de sus deudas a sus clientes debido a que en el año 2015 la empresa cobro 107 veces al año, en el año 2016 cobro 78 veces al año, en el año 2017 cobro 75 veces al año , en el año 2018 cobro 67 veces al año y para el año 2019 se redujo a 30 veces al año, ello debido a la falta de eficiencia en la gestión de cobranza al crédito, en cuanto a rotación de activos totales se observó que tiene problemas en su producción, en lo que se refiere a endeudamiento a corto plazo se observó que en el año 2015 la empresa obtuvo 158% de endeudamiento, en el año 2016 obtuvo 93%, en el año 2017 obtuvo 49%, en el año 2018 obtuvo 78% y para el año 2019 con 129% ,concluyendo que la empresa para el año 2015 y 2019 obtuvo un endeudamiento excesivo demostrando que la empresa no tiene independencia financiera a corto plazo.

6.4. Conclusión 4: En el tercer objetivo específico, al analizar el grado de significancia que existe entre ambas variables, donde se concluye que el valor de correlación de Spearman es de Rho = 0,975 la cual muestra que es una correlación positiva de nivel alta, con un nivel de significancia de (p = 0.005), es decir, si valores de la variable Gestión Operativa son más bajos o más altos, los valores de la otra variable Rendimiento Financiero también serán más bajos o más altos.

VII. RECOMENDACIONES

7.1. Recomendación 1: Respecto a la relación positiva determinada entre la variable Gestión Operativa y la variable Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama SAC lo que quiere decir que cualquier mejora en la gestión operativa se verá reflejada en el rendimiento financiero, por ello se recomienda a la empresa mejorar su gestión operativa con una adecuada planificación operativa donde se proporcione al personal de la empresa una visión clara de sus tareas y responsabilidades para hacer posible el logro de las metas y los objetivos que se han planteado desde un inicio.

7.2. Recomendación 2: En cuanto al análisis de Gestión Operativa, se recomienda a la empresa Productos Avícolas Chicama SAC que para mejorar la capacidad efectiva se debe diseñar una planificación operativa donde se fije metas mensuales que facilite medir los resultados cada cierto tiempo, y dentro ello construir un plan maestro de producción el cual ayude a realizar un análisis de stock y saber cuánto se debe producir, seguidamente un plan de producción aquel que ayude a evaluar que procesos se debe llevar a cabo que valla acorde con lo que se planifica, así mismo, realizar un seguimiento y control de ello con el objetivo de poder cuantificar el desempeño del proceso; esto permitirá a la empresa obtener un menor coste productivo, y una ganancia en términos de productividad muy significativa. En lo que respecta a efectividad en las ventas se recomienda a la empresa establecer un plan de ventas en donde definan estrategias de ventas y se establezca metas diarias o semanales que permita a todo el equipo de ventas tener pequeñas metas que le sirvan de referencia, así en la medida que se cumplan el jefe de ventas puede ir añadiendo metas mucho más grandes ya que el cumplimiento de las ventas es la clave del rendimiento de ventas, así mismo, se recomienda evaluar cada cierto tiempo el desempeño del equipo de ventas y de cada vendedor. Por último, para la gestión en empleados capacitados se recomienda al gerente realizar capacitaciones no solo una vez al año, sino cada cierto

tiempo y para cada área en donde se difunda al personal la política, misión, visión y valores de la empresa, y de esa manera se sientan identificados con la ella, esto permitirá conseguir que el personal sea más competente, eficiente y eficaz en lo que hacen con el objetivo de hacer cumplir las metas y objetivos que la empresa se plantea, así mismo, lograr obtener los resultados y más beneficios económicos, ya que la rentabilidad depende de cuan eficiente es la administración del capital y los recursos.

7.3. Recomendación 3: En lo que respecta al análisis de Rendimiento Financiero, se recomienda a la empresa Productos Avícolas Chicama SAC mejorar la situación financiera de la empresa incrementando los recursos e implementando un control financiero adecuado para aumentar la liquidez y el normal desarrollo de las actividades y/o para el cumplimento de obligaciones a corto plazo, realizando políticas crediticias para una eficiente planeación, organización, dirección y monitoreo, garantizando los activos de la empresa. Incrementar la eficiencia en la gestión de los activos totales reduciendo su endeudamiento a corto plazo, lo cual puede hacerlo negociando con sus acreedores para cambiar la estructura de la deuda convirtiéndola en una deuda de largo plazo para reducir la cuota. Incrementar la rentabilidad financiera de la empresa a través de estrategias, como por ejemplo; aumentando el volumen de ventas, realizando un seguimiento posterior a la venta para identificar el grado de satisfacción del cliente con el producto y el servicio, y así identificar oportunidades e incrementar los beneficios sin tener que disminuir las ventas, considerando el precio del mercado para saber en qué rango debe estar el precio de la empresa, , reduciendo los costos y los gastos utilizando solo los medios necesarios en el proceso productivo teniendo en cuenta la eficiencia y la eficacia para optimizar la rentabilidad considerando la importancia de la toma decisiones, ya que ella influye en los resultados de la empresa.

7.4. Recomendación 4: Por último en relación al grado de significancia con nivel alto de ($p = 0.005$) hallado entre las dos variables estudiadas, se recomienda a la empresa Productos Avícolas Chicama SAC aumentar los indicadores de

Gestión Operativa mejorando la eficiencia al producir, ello utilizando los recursos necesarios; ser eficaz en el cumplimiento de sus ventas presupuestadas, y mejorando su gestión al capacitar a su personal para logar los objetivos y/o metas planteadas considerando que los resultados se verán reflejados en el Rendimiento Financiero de la empresa; además evitar variaciones negativas en la Gestión Operativa ya que esto afectaría el Rendimiento Financiero, lo que implicaría que no existe una relación positiva entre ambas variables. De darse el caso que los resultados obtenidos de ambas variables no tengan relación significaría que existen otros factores que ocasionan que el Rendimiento Financiero se vea afectado.

REFERENCIAS

Alpiste, Carpio & Coll (2015). *Análisis de la situación financiera y propuestas para mejorar la gestión operativa del hotel inkallpa.* (Tesis inédita de maestría). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/599292

Arnoletto, M. E., & Diaz, L. A. (2009). *Hacia Nuevos Enfoques en la Gestión Organizacional de la Administración Pública*. Córdoba.

Atienza López, X. E., & Barrezueta Cevallos, N. J. (2018). *Propuesta de mejora en gestión operativa aplicado a empresa Marian Fashion*. (Tesis). Universidad de Guayaquil, Ecuador. http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/28262

Avícola Lescano. (s.f). Recuperado el 15 de septiembre de 2019, de https://avicolalescano.com/index.html

Alves, E., & Galdi, F. (2019). The informational relevance of key audit matters. Revista Contabilidade & Finanças, 1-17. https://n9.cl/zyvh

Alcántara, M. (2013). Indicadores Financieros. Sahagún: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

Altuve, G., & José, G. (2014). Profitability of The current active variable, 5–17. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362015000300006

Artal, M. (2017). Dirección de ventas. Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores. (15 a , ed.) Madrid – España. ESIC

Ballou, R. H. (2004). Business Logístic / Supply Chain Management. Pearson Prentice Hall.

Barco, D. (2009, 15 de enero). Análisis de la situación de la Empresa: Ratios de Rentabilidad. Actualidad empresarial. http://www.aempresarial.com/web/revitem/2_9090_70148.pdf

Beatrice Avolio A. (2011). *Contabilidad Financiera – Una Introducción a Conceptos Métodos y Usos* (1ra. Ed). Pontifica Universidad Católica del Perú.

Beltrán J. Mauricio (1993), *et. al, Manual de administración de la productividad de la pequeña y mediana empresa*. Fundación Social, Bogotá..

Beltrán Jaramillo, J. (2000). Indicadores de Gestión (2da Ed.). http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/manual_indicadores.pdf

Benítez, Bravo, Morale, Ochoa, Peralta, Carpio y Tenorio (2016). Gestión operativa de las microempresas ecuatorianas, caso sector ciudad de Milagro. Revista *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Ecuador. http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/aluminio.html

Buffa, E. & Buffa, E. 1991. Dir Buffa, E. 1991. Dirección técnica y administración de la producción. Curso de planificación y diseño de sistemas de producción. Limusa.

Buffa, E. & Buffa, E. 1986. Dirección de operaciones; Problemas y modelos. 3a ed. Limusa. México

Capillo, G. (04 de julio de 2019). La industria avícola aporta 2 % al PBI. *Expreso.* https://www.expreso.com.pe/actualidad/la-industria-avicola-aporta-2-al-pbi/

Cerda, R., Chandia, A., & Faúndez , M. (2016). *Gestión de Operaciones en el sector Agropecuario*. Santiago de Chile.

Cerda, R., Chandia, A., & Faúndez , M. (2016). *Gestión de Operaciones en el sector Agropecuario*. Santiago de Chile.

Chase, R., Aquilano, N. & Jacobs, 2000. Chase, R., Aquilano, N. Y Jacobs, 2000. Dirección y Administración de la Producción y de las Operaciones. IRWIN. 8a Edición.

Chase, R.B. (2005). *Manual de la Producción y Operaciones para una Ventaja Competitiva*. McGraw-Hill. Interamericana de México.

Chiavenato , I. (2007). *Gestión del talento humano* (8va. Ed). México: McGrawhill

Clasificadores Presupuestarios (2019). https://www.mef.gob.pe/es/clasificadores-presupuestarios

Córdoba P. M. (2012). *Gestión Financiera* (1ra. Ed). Bogotá, Colombia: Ecoe

Córdoba P. M. (2012). *Gestión Financiera* (1ra. Ed). Bogotá, Colombia: Ecoe

Cortés, Muñoz & Quintero (2014). Sistemas integrados de gestión y responsabilidad social empresarial en empresas agroindustriales de los departamentos de Cauca y Valle del Cauca, Colombia. *Bibliográfica Latinoamericana*, (78), 140-147. https://biblat.unam.mx/es/revista/informador-tecnico/articulo/sistemas-integrados-de-gestion-y-responsabilidad-social-empresarial-en-empresas-agroindustriales-de-los-departamentos-de-cauca-y-valle-del-cauca-colombia

Cruz Lezama, O. (2007). Indicadores de Gestión y Aplicaciones de Herramientas Calidad. https://www.monografias.com/trabajos55/indicadores-gestion/indicadores-gestion4.shtml

Díaz, M. (2012). Análisis contable con un enfoque empresarial. Recuperado de: http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/indice.htm

Gestión y Administración. (2017). Recuperado el 21 de marzo de 2017, de https://www.gestionyadministracion.com/empresas/gestion-de-la-produccion.html

Gutiérrez, M. (02 de mayo de 2019). Avicultura de Perú continúa creciendo este año 2019. *aviNews.* https://avicultura.info/avicultura-de-peru-continua-creciendo-este-ano-2019/

Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México. Ed. McGraw Hill.

Hronec, S. (1995). *Signos Vitales*. Bogotá . Ed. Mc Graw Hill

Hunt j. & media d. (2015). What determines the profitability of a company, 2015?. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362015000300006

Instituto Interoamericano de Cooperación para la Agricultura (2018). *Plan de Negocios y la Gestión Operativa.* San José, Costa Rica. http://repositorio.iica.int/bitstream/11324/7096/1/BVE18040225e.pdf

Krajewski, L. J., & Ritzman, L. P. (2000). *Administración de Operaciones, Estrategias y Análisis*. Prentice Hall.

Krajewski, L. J., Ritzman, L. P., & Malhotra, M. K. (2008). *Administración de Operaciones Procesos y Cadena de Valor*. México: Pearson.

Luna, H. (2016). *Diseño de un Plan Estratégico para mejorar La Gestión Administrativa, Financiera Y Operativa de la empresa "Classic", ubicada en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay.* (Tesis). Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil. http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/722/1/T-ULVR-0895.pdf

Lazaridis, D., & Tryfonidis, M. (2006). The relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens Stock Exchange". Social Science Research Network Journal of Financial Management and Analysis, Vol. 19, No. 1 , Vol .

León & Ramírez (2018). *Incidencia de la Gestión Operativa para mejorar la calidad del servicio de la empresa Serlipen S.A. del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2016.* (Tesis). Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad. http://repositorio.upse.edu.ec:8080/jspui/handle/46000/4376

Mezones Orbegoso, S.E. & Monzón Bellodas, S.Y. (2018). *"Rediseño de Procesos en la Gestión Operativa de una imprenta, Trujillo 2018"*. (Tesis). Universidad Privada del Norte, Trujillo. http://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/13761

Ministerio de Agricultura (2008). *Manual Operativo.* https://www.agrorural.gob.pe/dmdocuments/transparencia/MO_AGRORURAL.pdf

Olivera (2011). Herramientas de Gestión Financiera (1ra. Ed). Perú: Tinco S.A.

Ortíz, W., & Pérez, R. (2010). Efectos de la gestión organizacional en la rentabilidad en PYMES: evidencias empíricas y algunas consideraciones teóricas. Revista EAN, 88-109. http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n69/n69a06.pdf

Perú ocupa el cuarto puesto en producción de pollos en Latinoamérica. (2019, 26 de junio). Consultado el 21 de septiembre de 2019. https://larepublica.pe/economia/2019/06/26/peru-ocupa-el-cuarto-puesto-en-produccion-de-pollos-en-latinoamerica/

Rubio, P. (2007) Manual de análisis financiero. http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/255/index.htm

Tulsian, M. (2014). Profitability Analysis (A comparative study of SAIL & TATA steel). Journal of Economics and Finance, 4. http://www.iosrjournals.org/iosr-jef/papers/vol3-issue2/Version-1/C03211922

Trujillo Marín, D. M. (2015). Alternativas de mejora para la Gestión Operativa de los procesos productivos de la empresa Ensambles y Terminados Manuales S.A.S. (Tesis). Universidad Autónoma de Occidente, Santiago de Cali. https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/7887/1/T05885.pdf

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Operalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión Operativa	Arnoletto y Diaz (2009), mencionan que “La Gestión Operativa es aquella actividad que el administrador realiza al interior de la empresa para aumentar su capacidad de conseguir los objetivos y políticas establecidas, esta gestión abarca todas las actividades que realiza la organización, la selección del personal, la capacitación del personal de planta, la mejora continua de los procesos de la organización con su tecnología actual y la introducción de nuevas metodologías y estratégicas acordes con las actividades en curso”	Se evaluó por medio de: Guía de análisis documental	Capacidad Efectiva	$\frac{\text{PRODUCCIÓN REAL}}{\text{CAPACIDAD EFECTIVA}}$	Razón
			Efectividad en las Ventas	$\frac{\text{VOLUMEN VENDIDO}}{\text{VOLUMEN PLANIFICADO DE VENTAS}}$	
			Empleados Capacitados	$\frac{\text{EMPLEADOS CAPACITADOS}}{\text{TOTAL DE EMPLEADOS}}$	

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Rendimiento Financiero	La rentabilidad es el beneficio utilidad o ganancia que se obtiene de dinero o recurso invertido, la capacidad que tiene algún negocio para generar suficiente utilidad o ganancia, las ganancias económicas que se obtiene mediante la operación de alguna actividad realizada, la rentabilidad mide la productividad del capital invertido en un periodo, hace una comparación con los periodos anteriores con la intensión de asegurar las acciones. (Avolio, 2011, p. 237)	Se evaluó por medio de: Guía de análisis documental	Ratios de liquidez	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	Razón
				ACTIVO CTE - PASIVO CTE	
			Ratios de gestión	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	
				$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	
			Ratios de endeudamiento	$\frac{\text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$	
				$\frac{\text{PASIVO NO CORRIENTE}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$	
			Ratios de rentabilidad	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$	
				$\frac{\text{RAI}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$	

Anexo 2: Guía de Revisión Documental

GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL	
Variable	**Definición**
Autor	Reportes elaborados por la empresa
Año	Años de reportes 2015 - 2019
Título	Nombres de reportes
Gestión Operativa	Reportes de Planificación Operativa, Producción, Ventas y Capacitación al personal.
Análisis de datos	Métodos estadísticos o softwares especializados empleados para el análisis de los datos.
Indicador a evaluar	Uso de capacidad Instalada , Efectividad en las Ventas y Nivel de capacitación

GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL	
Variable	**Definición**
Autor	Reportes elaborados por la empresa
Año	Años de reportes 2015 - 2019
Título	Nombres de reportes
Rendimiento Financiero	Reportes de Estados Financieros , Estado de Resultados y Presupuestos
Análisis de datos	Métodos estadísticos o softwares especializados empleados para el análisis de los datos.
Indicador a evaluar	Ratios Financieros

Anexo 3: Ficha de Constancia de Validación de Instrumento

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de análisis documental

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: Relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019

OBJETIVO: Determinar cuál es la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 - 2019

DIRIGIDO A:

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

Arias Pereyra Guillermo P.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister

VALORACIÓN:

Muy alto	Alto	Medio	Bajo	Muy Bajo

FIRMA DEL EVALUADOR

DNI: 18092306

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de análisis documental

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: Relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019

OBJETIVO: Determinar cuál es la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 - 2019

DIRIGIDO A:

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

DA CRUZ MORENO KATY

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: MAGISTER

VALORACIÓN:

Muy alto	Alto ✓	Medio	Bajo	Muy Bajo

FIRMA DEL EVALUADOR

DNI. 00095234

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de análisis documental

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: Relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, período 2015 – 2019

OBJETIVO: Determinar cuál es la relación entre la Gestión Operativa y el Rendimiento Financiero de la empresa Productos Avícolas Chicama S.A.C, periodo 2015 - 2019

DIRIGIDO A:

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

Izquierdo Pérez, Luis Enrrique

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister

VALORACIÓN:

Muy alto	Alto	Medio	Bajo	Muy Bajo

FIRMA DEL EVALUADOR

Anexo 4: Estados de Situación financiera, período 2015-2019.

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES
PERIODO: 31/12/2015

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	146,148.25
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	517,120.63
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	0
Cuentas por Cobrar al personal, AccDirect. y Gerente	596,521.60
Cuentas por Cobrar Diversos-Tercero	65,221.08
Cuentas por cobrar diversas - Relacionadas	0
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	10,890.84
Estimacion de Cuentas de Cobranza Dudosa	-77,273.02
Mercaderias	0
Productos Terminados	613,081.87
Subproductos, desechos y desperdicios	0
Productos en Proceso	0
Materia Prima	1,043,502.02
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	287,629.68
Envases y embalajes	17,080.00
Activos no corrientes mantenidos para la venta	105,782.85
Existencias por recibir	12,924,549.29
Desvalorizacion de existencias	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	16,250,255.08
ACTIVO NO CORRIENTE	
Activos adquiridos en arendamiento financiero	282,339.08
Inmuebles, maquinarias y equipos	23,324,236.50
Intangibles	201,874.59
Activos Biológicos	18,277,505.25
Activos Diferidos	694,599.58
Depreciacion, amortizacion y agotamiento acumulado	-11,828,841.08
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	30,951,713.92
TOTAL ACTIVO	**47,201,969.00**

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	280,577.46
Remuneraciones y participaciones por pagar	64,714.95
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	19,223,251.59
Cuentas por pagar a los accionistas (socios), directores y geren	2,394,928.13
TOTAL PASIVO CORRIENTE	21,963,472.13
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	6,116,452.41
Cuentas por pagar diversas a Terceros	728,164.13
Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	0
Provisiones	0
Pasivo diferido	63,277.68
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	6,907,894.22
TOTAL PASIVO	28,871,366.35
PATRIMONIO	
Capital	14,985,850.00
Capital adicional	0
Excedente de revaluacion	0
Reservas	899,638.17
Resultados acumulados	2,394,958.88
Resultado del Ejercicio	50,155.60
	0
TOTAL PATRIMONIO	18,280,447.05
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**47,201,969.00**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES
PERIODO: 31/12/2016

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	380,899.54
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	649,033.54
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	0
Cuentas por Cobrar al personal, AccDirect. y Gerente	186,780.47
Cuentas por Cobrar Diversos-Tercero	235,890.32
Cuentas por cobrar diversas - Relacionadas	0
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	53,513.06
Estimacion de Cuentas de Cobranza Dudosa	-77,273.02
Mercaderias	0
Productos Terminados	567,574.70
Subproductos, desechos y desperdicios	0
Productos en Proceso	0
Materia Prima	538,389.00
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	216,129.06
Envases y embalajes	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	32,820.00
Existencias por recibir	13,443.31
Desvalorizacion de existencias	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,797,199.98
ACTIVO NO CORRIENTE	
Activos adquiridos en arendamiento financiero	282,339.08
Inmuebles, maquinarias y equipos	24,569,373.68
Intangibles	201,874.59
Activos Biológicos	19,124,096.89
Activos Diferidos	4,388,988.97
Depreciacion, amortizacion y agotamiento acumulado	-18,919,833.72
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	29,646,839.49
TOTAL ACTIVO	**32,444,039.47**

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	134,228.63
Remuneraciones y participaciones por pagar	66,307.08
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	4,667,635.09
Cuentas por pagar a los accionistas (socios), directores y gerent	1,497,451.13
TOTAL PASIVO CORRIENTE	6,365,621.93
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	5,332,284.38
Cuentas por pagar diversas a Terceros	866,357.25
Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	0
Provisiones	0
Pasivo diferido	171,203.58
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	6,369,845.21
TOTAL PASIVO	12,735,467.14
PATRIMONIO	
Capital	14,985,850.00
Capital adicional	0
Excedente de revaluacion	880,396.83
Reservas	904,653.74
Resultados acumulados	2,270,582.22
Resultado del Ejercicio	667,089.54
	0
TOTAL PATRIMONIO	19,041,482.79
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**32,444,039.47**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES
PERIODO: 31/12/2017

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	440,657.73
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	757,211.15
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	0
Cuentas por Cobrar al personal, AccDirect. y Gerente	305,720.53
Cuentas por Cobrar Diversos-Tercero	252,799.10
Cuentas por cobrar diversas - Relacionadas	0
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	34,288.13
Estimacion de Cuentas de Cobranza Dudosa	-146,236.22
Mercaderias	0
Productos Terminados	750,053.31
Subproductos, desechos y desperdicios	0
Productos en Proceso	0
Materia Prima	814,778.33
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	307,268.67
Envases y embalajes	0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	32,820.00
Existencias por recibir	745,657.96
Desvalorizacion de existencias	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4,295,018.70
ACTIVO NO CORRIENTE	
Activos adquiridos en arendamiento financiero	2,011,409.62
Inmuebles, maquinarias y equipos	24,512,443.04
Intangibles	186,671.77
Activos Biológicos	27,627,290.26
Activos Diferidos	323,641.35
Depreciacion, amortizacion y agotamiento acumula	-27,512,026.55
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	27,149,429.49
TOTAL ACTIVO	**31,444,448.19**

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	695,193.97
Remuneraciones y participaciones por pagar	460,194.99
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	2,596,443.64
Cuentas por pagar a los accionistas (socios), directores y gerentes	1,368,182.64
TOTAL PASIVO CORRIENTE	5,120,015.24
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	3,805,817.76
Cuentas por pagar diversas a Terceros	1,182,023.82
Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	0
Provisiones	106,097.95
Pasivo diferido	171,203.58
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,265,143.11
TOTAL PASIVO	10,385,158.35
PATRIMONIO	
Capital	14,985,850.00
Capital adicional	0
Excedente de revaluacion	880,396.83
Reservas	971,362.64
Resultados acumulados	-1,427,481.07
Resultado del Ejercicio	5,649,161.44
	0
TOTAL PATRIMONIO	15,410,128.40
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**31,444,448.19**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES
PERIODO: 31/12/2018

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	132,711.58
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	888,813.16
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	0
Cuentas por Cobrar al personal, AccDirect. y Gerente	128,699.35
Cuentas por Cobrar Diversos-Tercero	231,711.83
Cuentas por cobrar diversas - Relacionadas	0
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	40,197.99
Estimacion de Cuentas de Cobranza Dudosa	-146,236.22
Mercaderias	0
Productos Terminados	756,194.19
Subproductos, desechos y desperdicios	0
Productos en Proceso	0
Materia Prima	766,930.60
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	174,154.49
Envases y embalajes	40,411.79
Activos no corrientes mantenidos para la venta	32,820.00
Existencias por recibir	195,519.33
Desvalorizacion de existencias	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,241,928.09
ACTIVO NO CORRIENTE	
Activos adquiridos en arendamiento financiero	3,012,893.74
Inmuebles, maquinarias y equipos	36,117,909.22
Intangibles	196,487.65
Activos Biológicos	38,836,524.20
Activos Diferidos	899,052.93
Depreciacion, amortizacion y agotamiento acumulado	-39,362,402.75
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	39,700,464.99
TOTAL ACTIVO	**42,942,393.08**

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	-1,517,724.74
Remuneraciones y participaciones por pagar	606,624.15
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	4,464,283.19
Cuentas por pagar a los accionistas (socios), directores y gerentes	2,974,874.37
TOTAL PASIVO CORRIENTE	6,528,056.97
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	9,296,623.06
Cuentas por pagar diversas a Terceros	1,500,558.20
Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	0
Provisiones	109,393.40
Pasivo diferido	1,349,786.03
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	12,256,360.69
TOTAL PASIVO	18,784,417.66
PATRIMONIO	
Capital	14,985,850.00
Capital adicional	0
Excedente de revaluacion	7,559,030.74
Reservas	1,536,278.78
Resultados acumulados	1,114,641.58
Resultado del Ejercicio	-1,037,825.68
	0
TOTAL PATRIMONIO	25,195,801.10
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**42,942,393.08**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES
PERIODO: 31/12/2019

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	138,209.08
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	961,282.98
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas	0
Cuentas por Cobrar al personal, AccDirect. y Gerente	116,434.23
Cuentas por Cobrar Diversos-Tercero	204,229.21
Cuentas por cobrar diversas - Relacionadas	0
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	47,929.05
Estimacion de Cuentas de Cobranza Dudosa	-146,236.22
Mercaderias	0
Productos Terminados	645,702.85
Subproductos, desechos y desperdicios	0
Productos en Proceso	0
Materia Prima	604,708.12
Materiales auxiliares, suministros y repuestos	110,293.29
Envases y embalajes	81,446.20
Activos no corrientes mantenidos para la venta	32,820.00
Existencias por recibir	120,362.04
Desvalorizacion de existencias	-291,802.90
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,625,377.94
ACTIVO NO CORRIENTE	
Activos adquiridos en arendamiento financiero	4,040,371.09
Inmuebles, maquinarias y equipos	36,430,616.08
Intangibles	196,487.65
Activos Biológicos	46,149,436.96
Activos Diferidos	733,310.94
Depreciacion, amortizacion y agotamiento acumulado	-50,403,527.49
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	37,146,695.23
TOTAL ACTIVO	**39,772,073.17**

PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	-1,420,862.32
Remuneraciones y participaciones por pagar	453,173.42
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	5,231,385.27
Cuentas por pagar a los accionistas (socios), directores y gerentes	2,969,224.49
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7,232,920.86
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones financieras	8,373,520.64
Cuentas por pagar diversas a Terceros	5,440,133.75
Cuentas por pagar diversas - Relacionadas	0
Provisiones	42,020.94
Pasivo diferido	1,349,786.03
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	15,205,461.36
TOTAL PASIVO	22,438,382.22
PATRIMONIO	
Capital	14,985,850.00
Capital adicional	0
Excedente de revaluacion	7,559,030.74
Reservas	1,536,278.78
Resultados acumulados	76,815.89
Resultado del Ejercicio	-6,824,284.46
	0
TOTAL PATRIMONIO	24,157,975.41
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**39,772,073.17**

Anexo 5: Estados de Resultados, período 2015-2019

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C
ESTADOS DE RESULTADOS
PERIODO: 31/12/2015

	Saldo Inicial	*Debe*	*Haber*	*Saldo*
Ventas	0.00	370,271.56	55,862,478.45	55,492,206.89
Costo de Ventas	0.00	47,624,218.51	0	-47,624,218.51
RESULTADO BRUTO	**0.00**	**47,994,490.07**	**55,862,478.45**	**7,867,988.38**
Gastos Administrativos	0.00	5,014,772.10	435,328.77	-4,579,443.33
Gastos de Ventas	0.00	4,210,018.83	89,602.51	-4,120,416.32
RESULTADO DE OPERACION	**0.00**	**38,769,699.14**	**55,337,547.17**	**16,567,848.03**
Otros Ingresos de Gestión	0.00	18,043.31	1,490,634.64	1,472,591.33
Ingresos Financieros	0.00	0	19,382.52	19,382.52
Gastos Financieros	0.00	447,011.47	0	-447,011.47
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	**0.00**	**38,304,644.36**	**53,827,530.01**	**15,522,885.65**
Participación de los Trabajadores en las Utilidades	0.00	0	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**0.00**	**38,304,644.36**	**53,827,530.01**	**15,522,885.65**
Impuesto a la Renta	0.00	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	**0.00**	**38,304,644.36**	**53,827,530.01**	**15,522,885.65**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C

ESTADOS DE RESULTADOS

PERIODO: 31/12/2016

	Saldo Inicial	*Debe*	*Haber*	*Saldo*
Ventas	0	7,862,864.16	59,008,134.13	51,145,269.97
Costo de Ventas	0	46,740,256.76	0	-46,740,256.76
RESULTADO BRUTO	**0**	**54,603,120.92**	**59,008,134.13**	**4,405,013.21**
Gastos Administrativos	0	3,853,239.17	26,364.14	-3,826,875.03
Gastos de Ventas	0	4,277,398.86	17,464.88	-4,259,933.98
RESULTADO DE OPERACION	**0**	**46,472,482.89**	**58,964,305.11**	**12,491,822.22**
Otros Ingresos de Gestión	0	16.09	9,344,658.17	9,344,642.08
Ingresos Financieros	0	0.35	243,309.54	243,309.19
Gastos Financieros	0	505,341.95	708.05	-504,633.90
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	**0**	**45,967,124.50**	**49,375,629.35**	**3,408,504.85**
Participación de los Trabajadores en las Utilidades	0	0	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**0**	**45,967,124.50**	**49,375,629.35**	**3,408,504.85**
Impuesto a la Renta	0	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	**0**	**45,967,124.50**	**49,375,629.35**	**3,408,504.85**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C

ESTADOS DE RESULTADOS

PERIODO: 31/12/2017

	Saldo Inicial	*Debe*	*Haber*	*Saldo*
Ventas	0	769,131.14	58,273,116.67	57,503,985.53
Costo de Ventas	0	48,331,769.43	3,180.11	-48,328,589.32
RESULTADO BRUTO	**0**	**49,100,900.57**	**58,276,296.78**	**9,175,396.21**
Gastos Administrativos	0	4,380,875.20	47,785.09	-4,333,090.11
Gastos de Ventas	0	5,056,488.41	80,077.64	-4,976,410.77
RESULTADO DE OPERACION	**0**	**39,663,536.96**	**58,148,434.05**	**18,484,897.09**
Otros Ingresos de Gestión	0	39,543.44	9,460,322.88	9,420,[illegible].44
Ingresos Financieros	0	0	168,358.60	168,358.60
Gastos Financieros	0	542,276.82	73.06	-542,203.76
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	**0**	**39,081,716.70**	**48,519,679.51**	**9,437,962.81**
Participación de los Trabajadores en las Utilidades	0	0	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**0**	**39,081,716.70**	**48,519,679.51**	**9,437,962.81**
Impuesto a la Renta	0	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	**0**	**39,081,716.70**	**48,519,679.51**	**9,437,962.81**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C

ESTADOS DE RESULTADOS

PERIODO: 31/12/2018

	Saldo Inicial	*Debe*	*Haber*	*Saldo*
Ventas	0	846,977.88	61,246,375.45	60,399,397.57
Costo de Ventas	0	60,963,465.74	0	-60,963,465.74
RESULTADO BRUTO	**0**	**61,810,443.62**	**61,246,375.45**	**-564,068.17**
Gastos Administrativos	0	3,974,588.78	382,793.48	-3,591,795.30
Gastos de Ventas	0	4,084,122.14	180,015.97	-3,904,106.17
RESULTADO DE OPERACION	**0**	**53,751,732.70**	**60,683,566.00**	**6,931,833.30**
Otros Ingresos de Gestión	0	94,934.66	9,930,501.22	9,835,566.56
Ingresos Financieros	0	24.3	56,073.34	56,049.04
Gastos Financieros	0	649,537.15	2,873.13	-646,664.02
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	**0**	**53,007,236.59**	**50,694,118.31**	**-2,313,118.28**
Participación de los Trabajadores en las Utilidades	0	0	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**0**	**53,007,236.59**	**50,694,118.31**	**-2,313,118.28**
Impuesto a la Renta	0	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	**0**	**53,007,236.59**	**50,694,118.31**	**-2,313,118.28**

PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C

ESTADOS DE RESULTADOS

PERIODO: 31/12/2019

	Saldo Inicial	*Debe*	*Haber*	*Saldo*
Ventas	0	105,062.84	29,653,409.90	29,548,347.06
Costo de Ventas	0	36,609,151.20	0	-36,609,151.20
RESULTADO BRUTO	**0**	**36,714,214.04**	**29,653,409.90**	**-7,060,804.14**
Gastos Administrativos	0	1,873,557.47	40,011.05	-1,833,546.41
Gastos de Ventas	0	1,616,720.91	42,709.70	-1,574,011.21
RESULTADO DE OPERACION	**0**	**33,223,935.66**	**29,570,689.14**	**-3,653,246.52**
Otros Ingresos de Gestión	0	15,763.25	7,079,278.75	7,063,515.49
Ingresos Financieros	0	13.59	53,810.11	53,796.52
Gastos Financieros	0	1,007,963.71	15,281.68	-992,682.03
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	**0**	**32,200,195.11**	**22,422,318.60**	**-9,777,876.50**
Participación de los Trabajadores en las Utilidades	0	0	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**0**	**32,200,195.11**	**22,422,318.60**	**-9,777,876.50**
Impuesto a la Renta	0	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	**0**	**32,200,195.11**	**22,422,318.60**	**-9,777,876.50**

Anexo 6: Informe de Capacitación

AVICOLA LESCANO	INFORME ANUAL	AÑO 2015
	INFORME DE CAPACITACIÓN	
	Elaborado por : Paola Silva Marcos Jefa de Recursos Humanos	

RESUMEN DE CAPACITACIÓN

Se realizó la capacitación al personal sobre las buenas prácticas operativas, la cual implico la ejecución de una serie de actividades organizadas en forma sistemática, con el propósito de poder brindar los conocimientos, habilidades y actitudes para el mejoramiento del desempeño de sus funciones laborales y profesionales; además de orientar las acciones al cumplimento de los objetivos de la empresa.

METODOLOGIA

Siendo las 3:00 p.m. horas del día 09 de junio del 2015, se reunió gerencia general con las diferentes áreas para llevar a cabo la capacitación sobre el tema de buenas prácticas operativas, a cargo del especialista en el tema.

Participantes:

N° de empleados	428

FECHA	ÁREAS	TOTAL
09 de Junio	Molino	54
	Operaciones	14
	Contabilidad	5
	Sistemas	3
	Recursos Humano	5
	Sanidad	3
	Directorio	4
	Ventas	7
	Logística	5
	Producción	258
TOTAL DE PARTICIPANTES		358

Chicama, 09 de Junio 2015

AVICOLA LESCANO	INFORME ANUAL	AÑO 2016
	INFORME DE CAPACITACIÓN	
	Elaborado por : Paola Silva Marcos Jefa de Recursos Humanos	

RESUMEN DE CAPACITACIÓN

Se realizó la capacitación al personal sobre las buenas prácticas para el uso eficiente de agua, energía y materias primas, con el propósito de incrementar la eficiencia, establecer una adecuada gestión ambiental y realizar una concientización al personal sobre el uso de este insumo, ya que con el simple hecho de cambiar rutinas se puede alcanzar resultados positivos en la reducción de costos.

METODOLOGIA

Siendo las 3:10 p.m. horas del día 13 de junio del 2016, se reunió gerencia general con las diferentes áreas para llevar a cabo la capacitación sobre el tema de buenas prácticas para el uso eficiente de agua, energía y materia prima, a cargo del especialista en el tema.

Participantes:

N° de empleados	428

FECHA	ÁREAS	TOTAL
13 de Junio	Molino	54
	Operaciones	15
	Contabilidad	7
	Sistemas	3
	Recursos Humano	4
	Sanidad	3
	Directorio	3
	Ventas	7
	Logística	5
	Producción	222
TOTAL DE PARTICIPANTES		323

Chicama, 13 de Junio 2016

AVICOLA LESCANO	INFORME ANUAL	AÑO 2017
	INFORME DE CAPACITACIÓN	
	Elaborado por : Paola Silva Marcos	
	Jefa de Recursos Humanos	

RESUMEN DE CAPACITACIÓN

Se realizó la capacitación al personal sobre las recomendaciones generales para la reducción de residuos y emisiones del rubro avícola, la cual implico realizar un profundo análisis y cuantificación de todos los residuos, efluentes contaminantes y pesticidas, todo ello con el propósito de mejorar la eficiencia económica y ambiental de la empresa.

METODOLOGIA

Siendo las 3:00 p.m. horas del día 14 de julio del 2017, se reunió gerencia general con las diferentes áreas para llevar a cabo la capacitación sobre el tema recomendaciones generales para la reducción de residuos y emisiones del rubro avícola, a cargo del especialista en el tema.

Participantes:

N° de empleados	428

FECHA	ÁREAS	TOTAL
14 de Julio	Molino	60
	Operaciones	22
	Contabilidad	6
	Sistemas	3
	Recursos Humano	4
	Sanidad	4
	Directorio	2
	Ventas	6
	Logística	5
	Producción	245
TOTAL DE PARTICIPANTES		357

Chicama, 14 de Julio 2017

AVICOLA LESCANO	INFORME ANUAL	AÑO 2018
	INFORME DE CAPACITACIÓN	
	Elaborado por : Paola Silva Marcos	
	Jefa de Recursos Humanos	

RESUMEN DE CAPACITACIÓN

Se realizó la capacitación al personal sobre herramientas de gestión para producción avícola, con el propósito de poder brindar los conocimientos, habilidades y actitudes que ayuden al desempeño y cumplimento de la producción esperada.

METODOLOGIA

Siendo las 3:20 p.m. horas del día 11 de junio del 2018, se reunió gerencia general con las diferentes áreas para llevar a cabo la capacitación sobre el tema herramientas de gestión para producción avícola, a cargo del especialista en el tema.

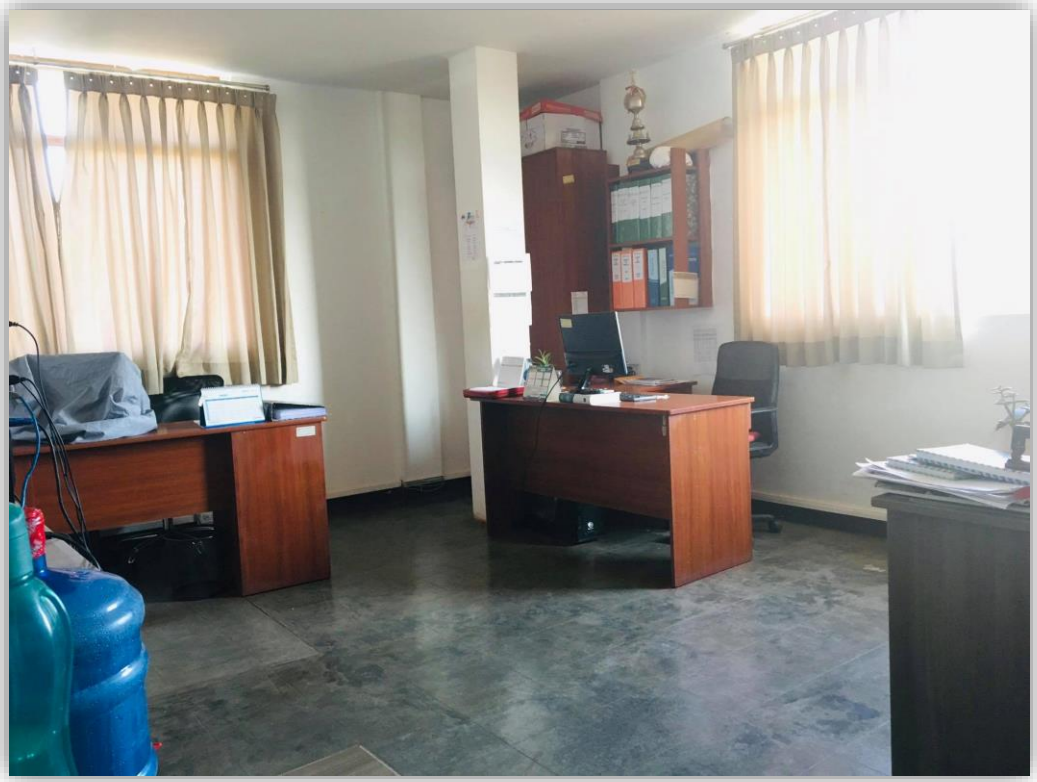
Participantes:

N° de empleados	428

FECHA	ÁREAS	TOTAL
11 de Junio	Molino	41
	Operaciones	12
	Contabilidad	5
	Sistemas	1
	Recursos Humano	3
	Sanidad	3
	Directorio	4
	Ventas	4
	Logística	2
	Producción	231
TOTAL DE PARTICIPANTES		306

Chicama, 11 de Junio 2018

Anexo 7: Evidencia Fotográfica



Anexo 8: Base de Datos

Años	Gestión Operativa	Rendimiento Financiero
2015	84,0%	64,0%
2016	75,0%	17,0%
2017	84,0%	45,0%
2018	71,0%	-10,0%
2019	64,0%	-56,0%

Resumen

Estadísticas de la regresión	
Coeficiente de correlación múltiple	0.487526677
Coeficiente de determinación R^2	0.237682261
R^2 ajustado	-0.016423652
Error típico	0.539700404
Observaciones	5

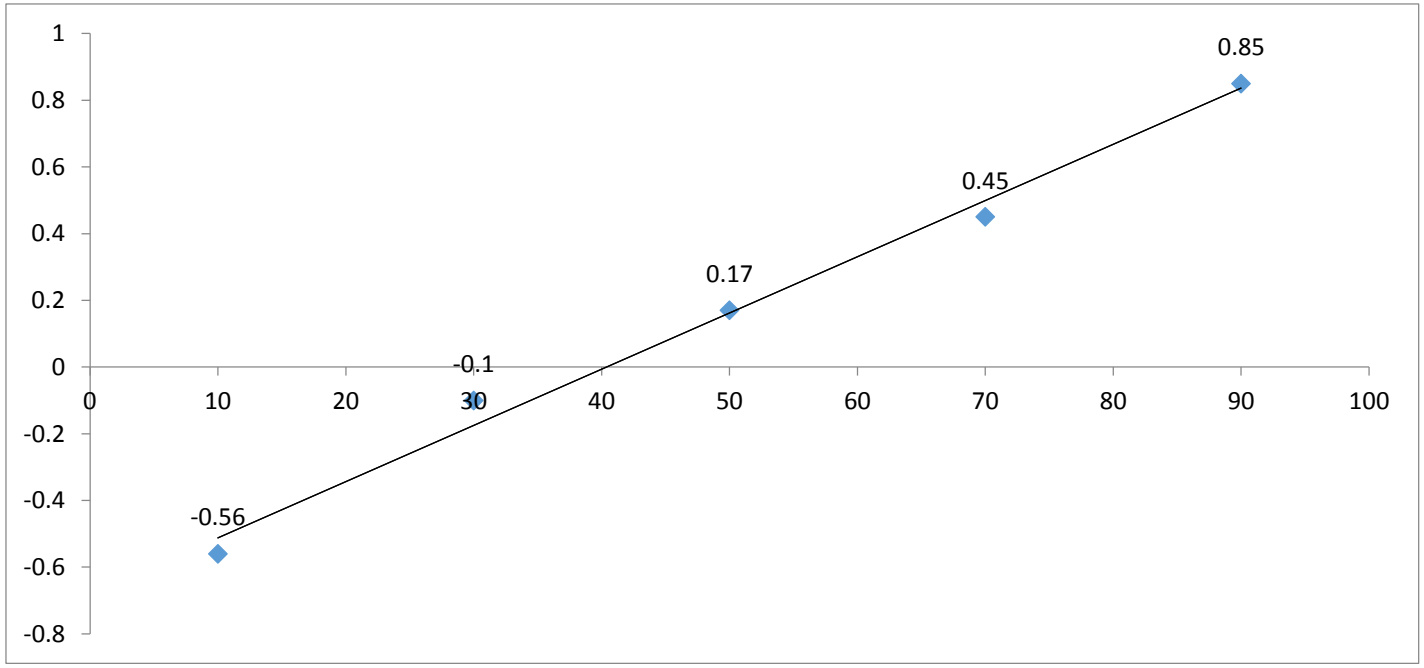
ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	*Suma de cuadrados*	*Promedio de los cuadrados*	*F*	*Valor crítico de F*
Regresión	1	0.272450422	0.272450422	0.935366902	0.404812581
Residuos	3	0.873829578	0.291276526		
Total	4	1.14628			

	Coeficientes	*Error típico*	*Estadístico t*	*Probabilidad*	*Inferior 95%*	*Superior 95%*	*Inferior 95,0%*	*Superior 95,0%*
Intercepción	-1.149429764	1.377295698	-0.834555546	0.465206079	-5.532599369	3.233739842	-5.532599369	3.233739842
Variable X 1	1.7770051	1.837374459	0.967143682	0.404812581	-4.070340457	7.624350657	-4.070340457	7.624350657

Resultados de datos de probabilidad

Gestión Operativa	*Rendimiento Financiero*
10	-0.56
30	-0.1
50	0.17
70	0.45
90	0.85

Resultados de datos de probabilidad

Gestión Operativa	*Rendimiento Financiero*
10	-0.56
30	-0.1
50	0.17
70	0.45
90	0.85