



**UNIVERSIDAD NACIONAL
“PEDRO RUIZ GALLO”
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACION**



**“La efectividad organizacional y el plan operativo: caso
empresa molinera Tropical S.A.C., 2019”**

TESIS

**Presentada para optar el Grado Académico de Maestro
en Administración con mención en Gerencia Empresarial**

AUTOR:

Bach. Vásquez Campos, Edinzon Delby

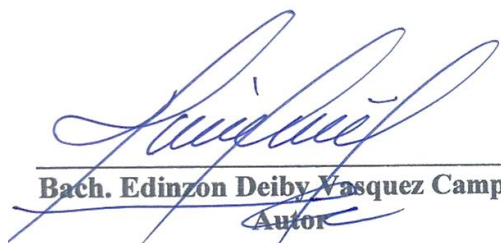
ASESOR:

Mg. Atoche Pacherres, Jorge Hernán

LAMBAYEQUE – PERÚ

2022

**“La efectividad organizacional y el plan operativo: caso empresa molinera
Tropical S.A.C., 2019”.**



Bach. Edinson Deiby Vasquez Campos
Autor



Mg. Jorge Hernán Atoche Pacherras
Asesor

Tesis presentada a la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo para optar el Grado Académico de: **Maestro en Administración con mención en Gerencia Empresarial.**

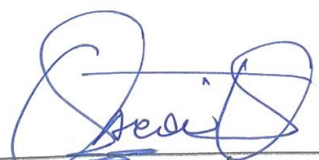
Aprobado por:



Mg. NOE ALBERTO ROSILLO ALBERCA
Presidente




Mg. YASMY FIORELLA CASTAÑEDA VASQUEZ
Secretario



Dr. GUIDO ALARCÓN VILLANUEVA
Vocal

Lambayeque, 2022

	ESCUELA DE POSGRADO <i>M. Sc. Francisco Villanueva Rodríguez</i>	Versión:	01
		Fecha de Aprobación	29-8-2020
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN	<u>FORMATO DE ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL DE TESIS</u>	Pág. 1 de 3	

ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL DE TESIS

Siendo las 5. 00 p.m. del miércoles 26 de enero de 2022, se dio inicio a la sustentación virtual de Tesis soportado por el sistema Google Meet, preparado y controlado por la Unidad de Tele Educación de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque, con la participación en la Video Conferencia de los miembros del Jurado, nombrados con Resolución N°724-2021-EPG, de fecha 10 de septiembre de 2021 conformado por:

Mg. NOE ALBERTO ROSILLO ALBERCA	Presidente
Mg. YASMY FIORELLA CASTAÑEDA VÁSQUEZ	Secretaria
Dr. GUIDO ALARCÓN VILLANUEVA	Vocal
Mg. JORGE HERNÁN ATOCHE PACHERRES	Asesor


Para evaluar el informe de tesis del tesista EDINZON DEIBY VÁSQUEZ CAMPOS, candidato a optar el grado de MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL con la tesis titulada "LA EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL Y EL PLAN OPERATIVO: CASO EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2019".

El Sr. Presidente, después de transmitir el saludo a todos los participantes en la Video Conferencia de la Sustentación Virtual ordenó la lectura de la Resolución N°024-2022-EPG de fecha 11 de enero de 2022 que autoriza la Sustentación Virtual del Informe de tesis correspondiente, luego de lo cual autorizó al candidato a efectuar la Sustentación Virtual, otorgándole 25 minutos de tiempo y autorizando también compartir su pantalla.

Culminada la exposición del candidato, se procedió a la intervención de los miembros del jurado, exponiendo sus opiniones y observaciones correspondientes, posteriormente se realizaron las preguntas al candidato.

Culminadas las preguntas y respuestas, el Sr. Presidente, autorizó el pase de los miembros del Jurado a la sala de video conferencia reservada para el debate sobre la Sustentación Virtual del Informe de tesis realizada por el candidato, evaluando en base a la rúbrica de sustentación y determinando el resultado total de la tesis con puntos 17, equivalente bueno, quedando el candidato apto para optar el Grado de MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL.

Formato: Físico/Digital	Ubicación: UI- EPG - UNPRG	Actualización:
-------------------------	----------------------------	----------------

	ESCUELA DE POSGRADO <i>M. Sc. Franco Villaca Rodríguez</i>	Versión:	01
		Fecha de Aprobación	29-8-2020
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN	<u>FORMATO DE ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL DE TESIS</u>	Pág. 2 de 3	

Se retornó a la Video Conferencia de Sustentación Virtual, se dio a conocer el resultado, dando lectura del acta y se culminó con los actos finales en la Video Conferencia de Sustentación Virtual.

Siendo las 6. 12 p.m. se dio por concluido el acto de Sustentación Virtual.



PRESIDENTE



SECRETARIO



VOCAL




ASESOR

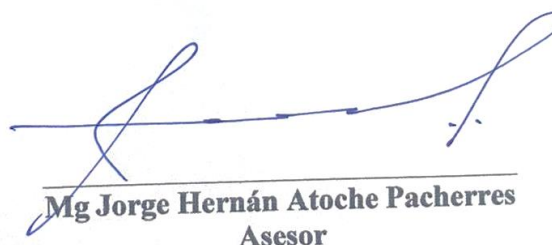
Declaración jurada de originalidad

Yo, **Edinzon Delby Vasquez Campos** investigador principal, y **Jorge Hernán Atoche Pacherres**, asesor del trabajo de investigación **“LA EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL Y EL PLAN OPERATIVO: CASO EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2019”**, declaramos bajo juramento que este trabajo no ha sido plagiado, ni contiene datos falsos. En caso se demostrará lo contrario, asumo responsablemente la anulación de este informe y por ende el proceso administrativo a que hubiere lugar. Que puede conducir a la anulación del título o grado emitido como consecuencia de este informe.

Lambayeque, enero del 2022.



Bach. Edinzon Delby Vasquez Campos
Autor



Mg Jorge Hernán Atoche Pacherres
Asesor

Dedicatoria

A mis padres, mis hermanas, pareja, amigos y seres queridos por su apoyo y motivación.

Agradecimiento

A Dios, por darme la fuerza y sabiduría en mí camino.

A mi asesor el Mg. Jorge Hernán atoché Pacherras por brindarme su apoyo y dedicación.

Al personal de la empresa por su apoyo y lograr los objetivos trazados en este proyecto.

Índice General

Acta de sustentación (copia)	iii
Declaración jurada de originalidad.....	v
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento	vii
Índice General.....	Error! Bookmark not defined.
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras	ix
Resumen	x
Abstract	xi
Introducción	12
Formulación del Problema de Investigación	15
Objetivos de la Investigación.....	15
Limitaciones del estudio.....	17
Capítulo I. Diseño Teórico	18
1.1 Antecedentes de la Investigación.....	18
1.2 Base Teórica.....	21
1.3 Definiciones Conceptuales	27
1.4 Operacionalización de Variables	28
1.5 Hipótesis.....	29
Capítulo II. Métodos y Materiales	30
2.1 Tipo de Investigación	30
2.2 Método de Investigación	31
2.3 Diseño de Contrastación	31
2.4 Población, Muestra y Muestreo	31
2.5 Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales de Recolección de Datos	34
2.6 Procesamiento y Análisis de Datos	35
Capítulo III. Resultados	36
Capítulo IV. Discusión	41
Conclusiones	43
Recomendaciones	45
Referencias Bibliográficas	47
Anexos.....	50

Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	28
Tabla 2 Pruebas de normalidad	33
Tabla 3 Correlación de variables.....	36
Tabla 4 Correlación de variables.....	37
Tabla 5 Correlación de variables.....	38
Tabla 6 Correlación de variables.....	39
Tabla 7 Distribución de frecuencias respecto a la dimensión indicadores meta.....	52

Índice de Figuras

Figura 1 Enfoques tradicionales para determinar la efectividad organizacional	23
Figura 2 Diagrama de dispersión.....	36
Figura 3 Diagrama de dispersión.....	37
Figura 4 Diagrama de dispersión.....	38
Figura 5 Diagrama de dispersión.....	39

Resumen

El presente estudio de maestría denominado “LA EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL Y EL PLAN OPERATIVO: CASO EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2019” tiene como objeto de estudio determinar cuál es la influencia de la efectividad organizacional que se basa en los indicadores meta, indicadores basados en los recursos y el proceso interno con el plan operativo, que es un documento que elabora la empresa, donde a través de ideas, estrategias y acciones proponen metas que se desean lograr para generar rentabilidad y productividad en la empresa. El estudio de enfoque cuantitativo, transversal cuenta con una muestra de 130 colaboradores de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. donde a través de la aplicación del instrumento el cuestionario se obtuvo datos para determinar la correlación entre ambas variables de estudio. El presente estudio aplicó una prueba de normalidad a los datos para después determinar que prueba Spearman es la mejor opción para determinar si existe una correlación. Al finalizar el estudio, se concluye que si existe una correlación estadísticamente significativa con un coeficiente de correlación rho de Spearman de 0.668 entre la efectividad organizacional y el plan operativo de LA EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. de igual manera, se comprobó que la dimensión de Meta presenta una relación positiva pero baja, mientras que en las dos últimas dimensiones presenta una correlación moderada.

Palabras clave: Efectividad organizacional, plan operativo y empresa molinera

Abstract

The present master study called "THE ORGANIZATIONAL EFFECTIVENESS AND THE OPERATIONAL PLAN: CASE COMPANY MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2019" has as object of study to determine which is the influence of the organizational effectiveness that is based on the goal indicators, indicators based on the resources and the internal process with the operational plan, which is a document that the company elaborates, where through ideas, strategies and actions they propose goals that they want to achieve to generate profitability and productivity in the company. The study of quantitative, transversal approach has a sample of 130 collaborators of the COMPANY MOLINERA TROPICAL S.A.C. where through the application of the questionnaire instrument, data was obtained to determine the correlation between both variables of study. At the end of the study, it was concluded that there is a statistically significant correlation with a Spearman's rho correlation coefficient of 0.668 between organizational effectiveness and the operating plan of the COMPANY MOLINERA TROPICAL S.A.C. Similarly, it was found that the Goal dimension has a positive but low relationship, while the last two dimensions have a moderate correlation.

Key words: Organizational effectiveness, operational plan and milling company.

Introducción

En la actualidad, la perdurabilidad y resistencia de una empresa en tiempos de pandemia, se reduce estrictamente a la efectividad organizacional de una empresa, basada directamente en la medida en que esta cumple sus objetivos, así lo indica el Director General de UKG América Latina. (Alvarado, 2021) las organizaciones necesitan contar con un plan efectivo y eficiente que proyecte lo que la organización desea alcanzar y describa a detalle cómo llegar a ese punto de la meta, sin embargo, para lograr esa efectividad organizacional es de vital importancia eliminar las ineficiencias organizacionales que suelen ser habituales y dificultan el desarrollo de los objetivos.

Por otro lado, el Socio Advisory de BDO (Sánchez, 2021) tras un análisis a las Pymes en la ciudad de México durante la coyuntura de la pandemia, hace mención que a pesar que el vital activo de una organización es el recurso humano, delegar y cumplir las decisiones estratégicas y operativas son esenciales para el desarrollo económico de la empresa ya que forma parte de la efectividad organizacional.

La misma idea lo comparte el CEO de HH Red, (Domínguez, 2021) con experiencia en temas empresariales y recursos humanos, hace mención que el cumplimiento de las metas en la empresa refleja la cultura organizacional y la eficiencia que esta genera y comparte con sus colaboradores.

Asimismo, el socio director de The Bridge CG México (Mendoza, 2020) fundamenta que la cultura que maneja cada empresa forma parte base de la efectividad organizacional que quiere lograr, es por ello que lo asocia que si existe una buena cultura organizacional en el cumplimiento de sus objetivos esta se verá reflejada en su efectividad.

A nivel nacional, con la coyuntura de la COVID-19, más de 45 mil empresas cerraron, esto a información de la demografía empresarial en el Perú (Gestión, 2021) indican que no sobrevivieron al catastrófico evento pandémico y que según a su análisis estas para

no perder todo, se dieron a la baja o simplemente las liquidaron, a todo ello, se contrasta con lo mencionado con Fuentes (2021) que indica que la efectividad organizacional formo parte fundamental para la sobrevivencia de las empresas peruanas en tiempos de pandemia, puesto que, las empresas vigentes cuentan con un buena cultura y efectividad organizacional, asimismo, supieron adecuarse a las nuevas tendencia de ventas en tiempos de la COVID-19 y esforzar a sus trabajadores por lograr sus metas, lo cual, permitió seguir en el rubro, cosa que otras empresas al no contar con esta herramienta organizacional ocasiono su cierre.

En un estudio realizado por Desafíos PWC Perú (2021) tras pandemia en nuestro país, indican que un 23% de los CEO y gerentes están haciendo cambios su organización para mejorar su efectividad, esto a consecuencia de la pandemia, mientas que un 35% está considerando realizar estos cambios, que según (Marchesi, 2021) a su análisis, la cultura organizacional ha cambiado radicalmente al punto que se tomen medidas más extremas en las organizaciones por su supervivencia, entre ellas indican el alcance del 100% de sus metas como obligación por parte de todo los colaboradores de la empresa.

En el Departamento de Lambayeque, la efectividad organizacional se ve vista en las empresas que han sobrevivido o han sido creadas durante la pandemia, en historia de emprendimiento (Gestión, 2021), menciona a tres empresas creadas en pandemia: Todo Norte Perú, Lili Coral y ABA Textil, los CEO de estos emprendimientos hablan de tres puntos importantes que los han ayudado a crecer, mantenerse y generar rentabilidad, estos son: el marketing, la atención del cliente y el cumplimiento de las metas, que hablan principalmente de las ventas propuestas en el mes, número de seguidores, fotos, contenido y otros.

Es así, que a lo compartido con los expertos mencionados anteriormente, se pude decir que actualmente la efectividad organizacional es de importancia para cualquier empresa, puesto que, es el efecto directo y sinérgico entre el trabajo de procesos, sistemas,

cuellos de botella, cultura y colaboradores, de manera que la empresa se desarrolla al poner en acción estos factores clave para generar la efectividad organizacional y que en estos tiempos es un gran problema en las empresas, porque no tienen una buena efectividad organizacional ocasionando el no cumplimiento de sus metas, bajas en sus ventas, poca productividad y en caso extremos el cierre definitivo.

Para lograr la efectividad organizacional en las empresas, también se hace mención del plan operativo anual, puesto que, es la herramienta que crea la empresa con respecto a los logros, metas y objetivos que desean alcanzar, según la estrategia de HubSpot Latinoamérica. (Sordo, 2021) El plan operativo anual es un elemento de articulación estratégica y operativa, lo que significa que traduce la planificación estratégica en acciones reales. Su elaboración debe ser participativa y consensuada con todos los trabajadores de la organización.

Por su parte, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones señala que el plan operativo sirve para orientar, consolidar y controlar los objetivos, actividades, metas y resultados de la empresa a lo largo del año, de acuerdo con la ejecución de los recursos presupuestarios asignados en el ejercicio. (MTC, 2021)

A lo mencionado anteriormente sobre la efectividad organizacional y plan operativo anual, nace la necesidad de intervenir e indagar sobre cuál es su relación entre ambos temas para las empresas, para ello se tomará a la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. para su análisis con la descripción de la problemática: Establecer la relación existente entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020

La empresa actualmente busca expandirse en el mercado norte obteniendo un mayor número de clientes y mayor rentabilidad, sin embargo, para este estudio, se tomará en cuenta el plan operativo presentado en diciembre del 2019, que se ejecutó en todo el año 2020 con

todas las acciones, estrategias propuestas para el crecimiento del mismo año, lo cual, se evaluara la efectividad organizacional con el instrumento de la encuesta en proporción del POA, para analizar su relación. Entonces, el presente trabajo de investigación, se ha propuesto hallar la existencia de un tipo de relación entre ambas variables, basadas en el uso de todas las herramientas y recursos para conseguir finalmente la calidad, el gestionar y solucionar los problemas día a día en la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C.

Formulación del Problema de Investigación

¿Cuál es la relación entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Determinar la relación que existe entre la efectividad organizacional y el plan operativo anual de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Objetivos específicos

Identificar la relación que existe entre los indicadores de meta y el plan operativo anual de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Identificar la relación que existe entre los indicadores basados en los recursos y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Identificar la relación que existe entre los indicadores del proceso interno y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Tal como se dijo en la realidad del problema, la investigación se propone hallar la existencia de un tipo de relación entre las variables de efectividad organizacional y el plan

operativo dentro de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. Con los resultados, la empresa, podría diseñar una hoja de ruta con la visión de ser competitivos y lograr excelencia a largo plazo, que demanda en cada actividad que se desarrolla en los planes, como el plan operativo de la empresa, los cuales se encuentren al día, fluyan y que no detengan las actividades de las estrategias planteadas, puesto que finalmente en la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C, debe convertirse en una herramienta eficiente para atender las solicitudes del mercado arrocero. Tomando en cuenta el autor Hernández et al. (2014) a continuación se desarrollará tres tipos de justificaciones para el estudio

Justificación teórica

Desde la perspectiva, el estudio será de mucha relevancia para la empresa en mención, puesto que sus fundamentos toman en consideración las teorías actuales. Así mismo, es importante señalar que la investigación servirá de sustento bibliográfico para futuras investigaciones que guarden relación con el tema a tratar.

Justificación metodológica

El estudio de la relación que existe entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020. Se indaga a través de métodos científicos o situaciones que logren ser investigadas a través de la muestra, que, al momento de ser demostradas tanto por su validez como su confiabilidad, podrá servir como base para futuras investigaciones, aportando el conocimiento científico para trabajos universitarios y al público en general.

Justificación práctica

Se justifica de manera práctica, dado que permite estudiar la realidad actual

de una de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. de igual manera, busca identificar de qué manera la efectividad organizacional tiene relación con el plan operativo anual. Así mismo, permite a las personas que se encargan de la dirección de la empresa a tomar mejores decisiones a base de los resultados obtenidos en esta investigación, por otro lado, el análisis actual tomado de la empresa realizado por el investigador, los ayudara a tener un mejor panorama desde una perspectiva más empresarial a base de las teorías propuestas.

Limitaciones del estudio

Tomando en cuenta la coyuntura de la pandemia, nuestra principal limitación fue la aplicación de las encuestas, debido al trabajo remoto de algunos colaboradores, sin embargo, se llegó al éxito de la aplicación con un tiempo un poco mayor a lo previsto.

Capítulo I. Diseño Teórico

1.1 Antecedentes de la Investigación

En el ámbito internacional encontramos el estudio de maestría de Gómez (2020) de la Fundación Universidad de América titulado *“La planeación estratégica como herramienta para incrementar la productividad y sostenibilidad de las empresas. Caso: Grandes empresas del sector de servicios de aseo y mantenimiento de instalaciones en Bogotá”* el autor busca estudiar los lineamientos de la planeación como instrumento para aumentar la sostenibilidad en el sector de servicios de aseo y mantenimiento de Bogotá.

El estudio aplicó el modelo del Sistema Gerencial Estratégico (SGE) de Kaplan y Norton para desarrollar la propuesta en análisis a dos empresas reconocidas del rubro, La conclusión es que las dos organizaciones muestran crecimiento y sostenibilidad en términos de rendimiento financiero, y en base a los hechos e indicadores, es factible deducir que emplean la planificación estratégica como instrumento de gestión.

Rodríguez (2018) en su tesis de maestría de la universidad católica Andrés Bello con el nombre *“Relación entre el clima organizacional y la efectividad en el laboratorio clínico Rescarven en el año 2018”* La investigación tiene el fin de determinar la relación entre ambas variables con respecto al personal del laboratorio. El estudio de tipo correlacional de corte transversal maneja una encuesta que se basa en la escala de la OESS (Escala de eficiencia y eficacia organizacional) aplicada a todos los trabajadores del laboratorio.

Rodríguez al finalizar su estudio, llega a la conclusión que en el laboratorio Rescarven si tiene una correlación entre la variable clima y efectividad en la organización, asimismo indica que el estudio arrojó niveles positivos en los temas de clima, eficiencia, eficacia y efectividad organizacional.

Guevara (2017), de la Universidad Técnica de Ambato en su tesis de maestría denominada *“La integración de la información en la planificación y seguimiento del plan operativo anual de la corporación eléctrica del Ecuador EP unidad de negocio Hidroagoyán”*. El autor planea en su estudio en la establecer de una sábana de datos multidimensional con la metodología de Hefesto que cuenta con cuatro pilares: análisis de requerimientos y de fuentes de datos, el esquema lógico del DW y la integración de los datos para el control y seguimiento del POA de la empresa, del mismo modo, la aplicación de la inteligencia para examinar las directrices en los aspectos temporales y presupuestarios, según el autor, es beneficiosa para tomar decisiones en el POA.

A nivel nacional encontramos el estudio de Reyes (2019) de la Universidad César Vallejo en su estudio de maestría, denominada *“Empowerment y efectividad organizacional en el Servicio de Administración Tributaria de Lima, 2019”* El fin de la investigación es determinar la asociación entre ambos factores y el servicio de administración tributaria de Lima. La investigación de enfoque cuantitativo, no experimental y descriptivo trabajó con una muestra de 140 colaboradores de gerencia de SATL, el cual aplico la técnica de la encuesta validada por tres expertos con un alfa de Cronbach de escala muy alta para las dos variables.

El autor al finalizar su estudio, llega a la deducción que, si existe una dependencia directa y significativa entre ambas variables, asimismo evalúa la dimensión de motivación y el ambiente en el trabajo en la empresa, teniendo un 47% y 41% de aceptación respectivamente. De igual manera, recomienda utilizar la herramienta empowerment en dirección a las capacitaciones a los colaboradores desde la gerencia hasta el personal de atención al cliente para lograr la efectividad organizacional.

Delgado y Marcos (2018) de la Universidad César Vallejo desarrollo, en su estudio de maestría con el título de *“Efectividad organizacional y gestión administrativa de los docentes de una Institución Educativa, Ica-2018.”* Tiene como propósito buscar la dependencia entre ambas las variables mencionadas en el centro educativo. El estudio de enfoque cuantitativo, descriptivo correlacional, manejo una muestra de 84 profesores elegidos por muestreo no probabilístico, aplicándoles el instrumento del cuestionario previamente validados bajo juicio de experto con su respectiva confiabilidad.

Los autores concluyen que, si muestra una relación significativa entre las variables, esto bajo la prueba de Spearman, asimismo, al ser afecto uno con la otra esta se ve reflejado en el ambiente laboral y por ende en los trabajadores, por lo cual, proponen promover programas educativos con temas de efectividad organizacional y gestión administrativa para mejorar estos puntos en la institución.

Huamán (2018), en su investigación de maestría realizada en la Universidad Nacional de San Agustín Arequipa, denominada *“Desempeño laboral y eficacia organizacional en la Dirección Regional de la producción (PRODUCE), Moquegua, 2016.”* El estudio tiene con finalidad determinar la relación entre las variables en la PRODUCE, la maestría de enfoque correlacional trabajo todos los trabajadores de la institución, aplicando una encuesta a escala de evaluación de las dos variables con una adaptación de la OESS (Escala de eficacia y eficiencia organizacional)

Con una correlación de 0,726, Huamán determinó que existe una fuerte y sustancial asociación directa entre ambas variables en PRODUCE. Por otro lado, afirma que cuanto más se valora el desempeño de los trabajadores, mayor es el éxito de la organización en

términos de satisfacción de los usuarios, crecimiento organizacional y procesos económicos e internos.

1.2 Base Teórica

Efectividad organizacional

Según Medianero (2016), la eficacia es el resultado de la eficiencia y la efectividad; se define como el cumplimiento de las demandas genuinas de una empresa a través del uso más eficiente de sus recursos. (p.158). Talbot (2016), por su parte, afirma que el clima empresarial actual está cambiando más rápido que nunca, debido a la transformación digital en todos los sectores, y que las organizaciones reconocen la importancia del compromiso de los empleados para sus resultados. De igual modo, Gallo (2015), es la actividad que debe ejecutarse y tener una consecuencia verificable y controlable teniendo en cuenta un aspecto crucial y sumamente esencial que influye en su desempeño: el tiempo, como medida de indicación y recurso universal. Por último, según Chiavenato (2002), se basa en los lineamientos y métodos de las ciencias del comportamiento, considera la organización como un sistema completo y se compromete a mejorar la eficiencia de la empresa a largo plazo mediante intervenciones constructivas en las metodologías y las estructuras en los negocios. (p.448).

Dimensiones de la efectividad organizacional

Para la base teórica para determinar las dimensiones de la efectividad organizacional, se tomará como los conceptos de Richard L. Daft, en su libro Teoría y diseño organizacional – Undécima edición (2015), quien enfoca a la efectividad organizacional para medirla, contemplando diferentes partes de las organizaciones los cuales miden los kpi's coherentes con los insumos, además de las actividades internas de la siguiente manera:

Indicadores de metas

Los objetivos se definen sobre la base de los logros de una organización, y la evaluación de la eficacia con la que la organización cumple esos objetivos se realiza según el enfoque de la eficacia por objetivos. Es un enfoque razonable, ya que las empresas se esfuerzan por alcanzar objetivos específicos de producción, beneficios o satisfacción del cliente. El método orientado a los objetivos hace un seguimiento de lo que se ha avanzado hacia la consecución del objetivo. (Daft, 2015)

Los indicadores rastreados con el enfoque de metas incluyen:

Rentabilidad

Conocida como la utilidad beneficiosa, tras disminuir los gastos producidos en la empresa.

Participación de mercado

En comparación con sus competidores es la proporción del mercado que la empresa es capaz de acaparar.

Crecimiento

La habilidad de una empresa para aumentar sus ventas, ingresos o base de clientes a lo largo del tiempo.

Responsabilidad social

Grado en el que la empresa sirve tanto a los intereses de la sociedad como a los suyos propios.

Calidad del producto

La capacidad de la empresa para crear calidad en los bienes ofertados.

Indicadores basados en los recursos

La estrategia basada en los recursos, como se muestra en la figura 1, se centra en la parte de los insumos del proceso de transformación, según Daft (2015). Para ser productivas,

las empresas deben ser capaces de acceder a recursos importantes y gestionarlos con éxito. La eficacia organizativa se describe como la capacidad de una organización para acceder a recursos valiosos o limitados, integrarlos y gestionarlos con éxito, en términos absolutos o relativos, desde un punto de vista basado en los recursos. Cuando resulta difícil recopilar otras métricas de rendimiento, el método basado en los recursos resulta muy útil.



Figura 1. Enfoques tradicionales para determinar la efectividad organizacional

Nota: Teoría y diseño organizacional (2015)

En un sentido amplio, el indicador de recursos de efectividad abarca la siguiente dimensión:

Posición de negociación

La capacidad de una organización para adquirir recursos importantes o escasos de su entorno, como recursos financieros, materias primas, recursos humanos, experiencia y tecnología.

Capacidad de los responsables de la toma de decisiones de la organización para ver y evaluar con precisión las cualidades reales del entorno externo

La capacidad de los directivos para aumentar el rendimiento mediante la utilización de recursos tanto físicos (materiales, personal) como intangibles (conocimientos, cultura corporativa) en las tareas organizativas cotidianas.

La capacidad de la organización para adaptarse a los cambios de la globalización o entorno.

Indicadores del proceso interno

El enfoque de los procesos internos es definido por Daft (2015) como la eficacia que evalúa la eficiencia y la salud de la organización interna. Los procesos internos de una empresa eficiente son sencillos y sin fisuras. Los empleados están contentos y alegres. Para garantizar la máxima productividad, las operaciones de los departamentos están entrelazadas. El entorno externo no se tiene en cuenta en este método. Lo que la empresa hace con los recursos de que dispone, como se muestra en la eficiencia y la salud internas, es un aspecto clave de la eficacia. Desde el enfoque de las relaciones humanas hasta el enfoque organizativo, los defensores más conocidos de un modelo de proceso interno provienen del enfoque de las relaciones humanas.

Los indicadores son:

- Un entorno de trabajo positivo y una cultura corporativa sólida y adaptable.
- Eficiencia operativa, como el logro de resultados con la menor cantidad de recursos.
- Comunicación horizontal y vertical no distorsionada
- Desarrollo y crecimiento de los empleados

Plan operativo

Definición

Según el Centro Nacional de Planeación Estratégica – CEPLAN (2020), el POA es una herramienta de gestión que informa el requerimiento de recursos para implementar la identificación de la estrategia anual.

Según Rojas (2015), es una herramienta de gestión muy útil para el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo de la organización porque permite identificar las acciones a completar, establecer los plazos para cada acción, realizar el seguimiento necesario a todas las acciones y evaluar la gestión anual, semestral y mensual según lo planificado.

En consecuencia, el plan operativo pretende orientar la dinámica de los procesos y el uso de los recursos disponibles, dando lugar a la conversión de los propósitos institucionales en objetivos claros y evaluables a corto plazo, lo que permite al equipo directivo orientar el cambio anual hacia una visión de comunicación de los objetivos prioritarios y conectar la gestión diaria con la estrategia.

Proceso de planificación estratégica

Según Paris, F (2019) en su libro planificación estratégica, esta consta de tres fases: planificación, implantación y seguimiento.

La primera, el proceso de planificación propiamente dicho, cuyo resultado es un documento que llamamos Plan estratégico, elaborado con una perspectiva de tres, cuatro o cinco años.

La segunda fase, en la que tratamos de implantar ese plan estratégico, es decir, de transformar nuestros deseos en la acción diaria de nuestra organización a través del conjunto de proyectos que conforman el POA.

La tercera, el seguimiento y evaluación de ambas, tanto el seguimiento permanente de la acción diaria, como el seguimiento anual de los objetivos.

Objetivos de la evaluación permanente del POA

Según Paris (2019) los principales objetivos de evaluar de manera permanente un plan operativo son:

Determinar el grado de ejecución de los proyectos de la organización y si se están llevando a cabo en los plazos previstos.

Analizar de las dificultades que pueden producirse en el funcionamiento de la entidad y que impiden desarrollar los proyectos establecidos en su tiempo y, en consecuencia, cumplir los objetivos del plan estratégico;

Conocer y evaluar los posibles contratiempos, así como poner en marcha las medidas necesarias para subsanarlos.

Anticiparse a los numerosos problemas que pueden surgir en la gestión diaria.

Dimensiones del plan operativo

Se desarrollará de acuerdo a Paris (2019), de su libro “La planificación estratégica en las organizaciones”, que el esquema básico de un informe mensual o anual de un plan operativo puede ser el siguiente:

1. Introducción: una reflexión general sobre lo que ha supuesto el mes desde el punto de vista de la gestión, los cambios y novedades del entorno y los factores que han influido en la marcha de los proyectos en general.

2. N° de proyectos incluidos en el POA, N° de proyectos que deberían haber comenzado y N° de proyectos sobre los que se tiene información.

3. Grado de cumplimiento global del POA (mide las actividades realizadas hasta el final de ese mes en relación a las programadas en el plan hasta la misma fecha).

4. Grado del cumplimiento del POA por objetivos (actividades realizadas/actividades programadas, por cada uno de los objetivos).

5. Grado de cumplimiento del POA por unidades de la organización (ídem, pero por cada una de las unidades –3,4 o 5 áreas, tampoco más).

6. Lista de iniciativas que están en marcha (por objetivos y especificando la parte responsable).

7. Listado de proyectos que llevan retraso, cuantificado este y con un breve comentario sobre las causas.
8. Listado de proyectos con problemas que ponen en peligro su ejecución y causas.
9. Lista de iniciativas que aún no han comenzado.
10. Observaciones complementarias a la introducción o a los datos.

1.3 Definiciones Conceptuales

Efectividad organizacional

Según Chiavenato (2020), se basa en los principios y métodos de las ciencias del comportamiento, considera la organización como un sistema completo y se compromete a mejorar la eficacia de la empresa a largo plazo mediante intervenciones constructivas en los procesos y estructuras empresariales.

Es definido por Daft (Daft, 2015) como el grado de alineación entre los objetivos de la organización y los logros visibles dentro de la empresa, así como la eficiencia con la que una organización alcanza sus objetivos.

Plan operativo

Es un documento en el que los responsables de una organización (ya sea una empresa, una institución o un organismo gubernamental) exponen los objetivos que quieren alcanzar y las medidas que quieren tomar, según Paris (2019).

Según Salazar (2017), el POA documenta los métodos que los directivos han diseñado para alcanzar los objetivos, así como las instrucciones que los empleados y subordinados deben seguir en su trabajo diario. Cabe destacar que, al igual que los demás, el plan operativo prevé el seguimiento de las actividades para evaluar su eficacia; si los objetivos no se están cumpliendo, la dirección puede sugerir nuevas medidas.

1.4 Operacionalización de Variables

Tabla 1.

Operacionalización de variables

Variables	Definición de la Variable	Dimensión	Indicadores	Instrumento
Variable Dependiente	Efectividad organizacional	Indicadores de metas	Rentabilidad Participación de mercado Crecimiento Nivel de Responsabilidad social Calidad del producto	Cuestionarios
		Indicadores basados en los recursos	Grado de Posición de negociación Grado de Habilidades de quienes toman las decisiones Nivel de Habilidades de los gerentes para usar recursos tangibles Nivel de Habilidad de la organización para responder a los cambios en el entorno	Cuestionarios
		Indicadores del proceso interno	Nivel de cultura corporativa Nivel de eficiencia operativa Nivel de Comunicación horizontal y vertical Nivel de Crecimiento y desarrollo de los empleados	Cuestionarios
Variable Independiente	Plan Operativo	Diseño	Nivel de información en la Introducción N° de proyectos incluidos en el POA Grado de cumplimiento global del POA Grado del cumplimiento del POA por objetivos	Cuestionario

			Grado de cumplimiento del POA por unidades de la organización Nivel de proyectos que están al día de lo programado Nivel de proyectos que llevan retraso Nivel de proyectos con problemas que ponen en peligro su ejecución y causas. Nivel de proyectos que no han comenzado todavía Nivel de observaciones en el POA	
--	--	--	---	--

1.5 Hipótesis

Existe una relación significativa entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C.

Capítulo II. Métodos y Materiales

2.1 Tipo de Investigación

De acuerdo a lo señalado Baptista, Fernández y Hernández (2014) esta investigación presenta un enfoque cuantitativo, puesto que se aplicó una encuesta para el recojo de información que posteriormente se analizará y estudiará sus resultados, de igual manera, la información recogida permite obtener un mejor panorama de lo que se quiere lograr y mediante el análisis del recojo de datos de información cuantitativa.

Además, presenta un alcance correlacional, ya que analiza la influencia de la efectividad organizacional en el plan operativo en la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. 2020 que de acuerdo con Baptista, Fernández y Hernández (2014) este tipo de alcance busca medir el grado de influencia entre las variables para verificar si esta genera un efecto positivo o negativo con respecto a su relación.

Asimismo, es descriptiva, puesto que, describe y detalla en dimensiones la variable efectividad organizacional para medirlo con la variable plan operativo, que a concordancia con Baptista, Fernández y Hernández (2014) se permitirá definir de manera clara la información descubierta de las variables, buscando especificar características importantes o alguna tendencia.

Por otro lado, es no experimental porque la investigación se realizará sin manipular las variables, sólo observándolas y describiéndolas en su ambiente y, que posteriormente se procederá a analizarlas. Y transversal, porque solo recolectaremos en un solo momento, en un tiempo único, pues el propósito será solo describir variables y dimensiones y analizar la relación en un momento dado.

2.2 Método de Investigación

De acuerdo a lo señalado Baptista, Fernández y Hernández (2014) esta investigación presenta un enfoque cuantitativo, ya que, se aplica una encuesta para el recojo de información que posteriormente será analizará y estudiará sus resultados y cualitativo, puesto que constará de una encuesta para estudiar las variables

2.3 Diseño de Contrastación

Para el diseño de contrastación de hipótesis se evaluará la hipótesis nula y alternativa, siendo las siguientes:

Hipótesis 1: Existe una relación significativa entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Hipótesis 0: No Existe una relación significativa entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

2.4 Población, Muestra y Muestreo

Población

De acuerdo con Lepkowski, población “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (de la misma forma se citó en Hernández et al., 2014, p.174). para lo cual, el presente estudio cuenta con la siguiente población:

Todos los trabajadores de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. (194), dentro de ellos tiene 20 (10.31%) personal de la alta dirección.

Muestra

Por definición, una muestra es un subconjunto de la población; es decir, un subconjunto de componentes que forman parte del conjunto definido por sus características, que se denomina población. (Hernández y colaboradores, 2014) Para

determinar la muestra de la población se ha explorado un muestreo probabilístico con fórmula cuantitativa de población finita, como se indica a continuación:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N - 1)d^2 + Z^2 * p * q}$$

N =	194
Z =	1.96
p =	0.5
q =	0.5
d =	0.05
n =	130

Prueba de Normalidad

Para realizar el análisis respectivo para determinar la influencia se debe tener en cuenta si los datos provienen una distribución normal, para ello se aplicó la prueba de Kolmogorov Smirnov enfocando en el supuesto de que la cantidad observaciones deben ser mayores a 50, además de tener en cuenta la siguiente hipótesis:

Ho: Las puntuaciones de las variables provienen de una distribución normal

H1: Las puntuaciones de las variables no provienen de una distribución normal

Tabla 2.*Pruebas de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Plan Operativo	,108	130	,001	,973	130	,011
Efectividad Organizacional	,081	130	,037	,980	130	,052
Indicadores Meta	,135	130	,000	,957	130	,000
Indicadores Recursos	,161	130	,000	,953	130	,000
Indicadores Procesos Internos	,101	130	,002	,983	130	,103

De la tabla 2 se observó que, para la prueba de normalidad aplicado en SPSS teniendo en cuenta la prueba de Kolmogorov Smirnov, el plan operativo no proviene de una distribución normal con un p-valor = 0,001 y una significancia de 0.05. De igual forma se observó que, la efectividad organizacional no cumple el supuesto de normalidad con un p-valor = 0,037 y una significancia de 0.05, y los indicadores asimismo no cumplen el supuesto de normalidad.

De tal manera y tomando en cuenta el supuesto de normalidad para las variables plan operativo, efectividad organizacional y los tres indicadores, se realizará la prueba no paramétrica adecuada para medir la relación entre variables.

2.5 Técnicas, Instrumentos, Equipos y Materiales de Recolección de Datos

Encuesta

Dirigida a la muestra que son los 130 trabajadores (proporcionalmente de la línea directiva y la línea operacional) para conocer características de la variable efectividad organizacional. La encuesta es una investigación no experimental transversal o transeccional descriptiva o correlacional-causal, ya que en ocasiones sirve para uno o ambos objetivos. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Instrumentos

Cuestionario

Se diseñará de acuerdo a los indicadores y dimensiones planteadas en la operacionalización de variables. El cuestionario se compone de una serie de preguntas sobre una o varias de las variables que se van a evaluar. Tiene que coincidir con el enunciado del problema y la hipótesis. (Brace, 2008; como se citó en Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Equipos

Una laptop e impresora, que se utilizara par la impresión de la investigación y encuesta.

Materiales

Hojas bond A4, lapiceros, lápiz, entre otros.

2.6 Procesamiento y Análisis de Datos

En cuanto a la recolección de información, se aplicará el instrumento del cuestionario a la muestra 130 colaboradores de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., dicha encuesta aplicada de manera virtual creada en línea con la plataforma de Google y repartida a los trabajadores de modalidad remoto a sus correos corporativos, por el tema de la coyuntura de la pandemia. Y de manera presencial en la misma empresa tomando en cuenta todos los protocolos de bioseguridad.

Del mismo modo, para el procesamiento de datos se pasará toda la información recolectada en las encuestas virtuales, esta sabana de datos será trasladada a programa SPSS V6, que con su formato nos ayudara a determinar el grado de influencia entre ambas variables, al tener los resultados se utilizara el programa Microsoft Excel para la creación de figuras que sustentaran nuestro estudio.

Capítulo III. Resultados

Objetivo General

Determinar la relación que existe entre la efectividad organizacional y el plan operativo anual de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020

Tabla 3.

Correlación de variables

			Plan Operativo	Efectividad Organizacional
Rho de Spearman	Plan Operativo	Coefficiente de correlación	1,000	,668**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	130	130
	Efectividad Organizacional	Coefficiente de correlación	,668**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	130	130

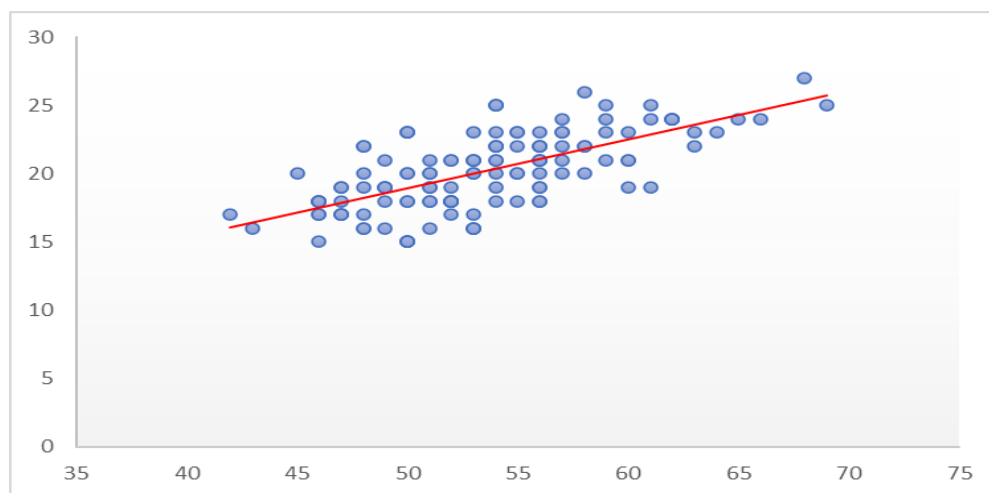


Figura 2 Diagrama de dispersión

De la tabla 3 se observó que, el p valor experimental fue de 0,000 inferior a 0,01 lo que indica la existencia de correlación estadísticamente significativa y que teniendo en cuenta el coeficiente de correlación rho de Spearman (0.668) se observó que existe

correlación moderada positiva o directa entre ambas variables (Efectividad organizacional y plan operativo), por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa planteada.

Objetivo específico 1

Identificar la relación que existe entre los indicadores de meta y el plan operativo anual de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Tabla 4.

Correlación de variables

			Plan Operativo	Indicadores Meta
Rho de Spearman	Plan Operativo	Coeficiente de correlación	1,000	,294**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	130	130
	Indicadores Meta	Coeficiente de correlación	,294**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	130	130

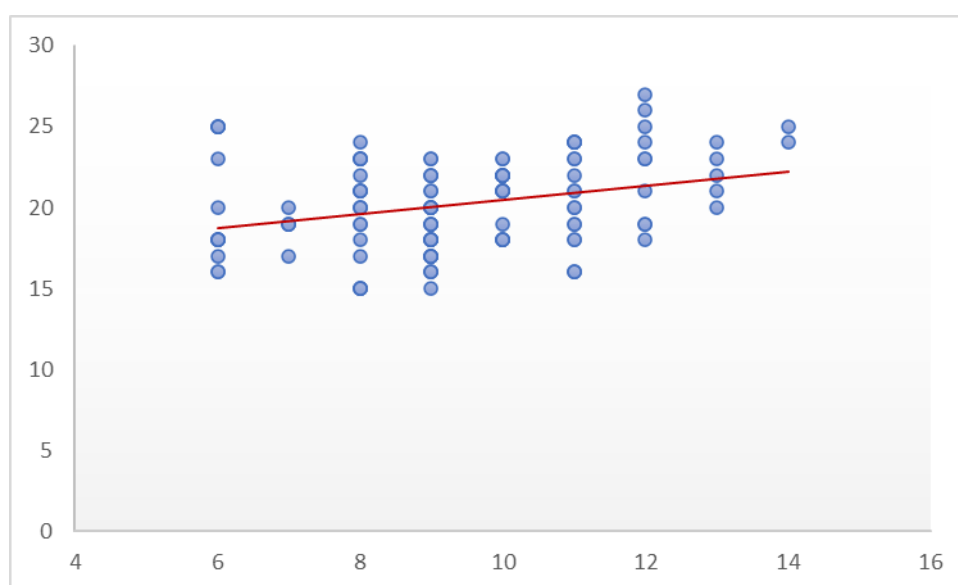


Figura 3 Diagrama de dispersión

De la tabla 4 se observó que, el p valor experimental fue de 0,001 inferior a 0,01 lo que indica la existencia de correlación estadísticamente significativa y que teniendo en cuenta el coeficiente de correlación rho de Spearman (0.294) se observó que existe correlación baja positiva o directa entre ambas variables (Plan operativo e indicadores meta).

Objetivo específico 2

Identificar la relación que existe entre los indicadores basados en los recursos y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Tabla 5.

Correlación de variables

			Plan Operativo	Indicadores de Recursos
Rho de Spearman	Plan Operativo	Coeficiente de correlación	1,000	,594**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	130	130
	Indicadores de Recursos	Coeficiente de correlación	,594**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	130	130

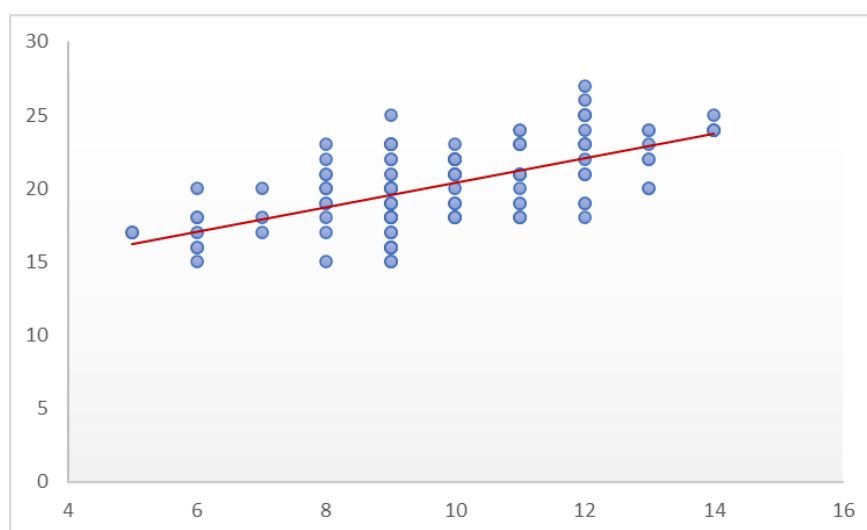


Figura 4 Diagrama de dispersión

De la tabla 5 se observó que, el p valor experimental fue de 0,000 inferior a 0,01 lo que indica la existencia de correlación estadísticamente significativa y que teniendo en cuenta el coeficiente de correlación rho de Spearman (0.594) se observó que existe correlación moderada positiva o directa entre ambas variables (Plan operativo e indicadores de recursos).

Objetivo específico 3

Identificar la relación que existe entre los indicadores del proceso interno y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020.

Tabla 6.

Correlación de variables

			Plan Operativo	Indicadores De Procesos Internos
Rho de Spearman	lan operativo	Coeficiente de correlación	1,000	,517**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	130	130
	Indicadores de Procesos Internos	Coeficiente de correlación	,517**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	130	130

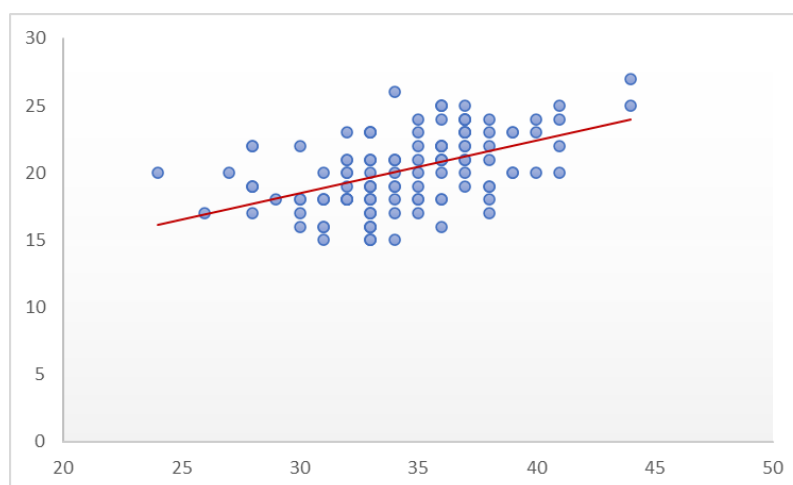


Figura 5 Diagrama de dispersión

De la tabla 6 se observó que, el p valor experimental fue de 0,000 inferior a 0,01 lo que indica la existencia de correlación estadísticamente significativa y que teniendo en cuenta el coeficiente de correlación rho de Spearman (0.517) se observó que existe correlación moderada positiva o directa entre ambas variables (Plan operativo e indicadores de procesos internos).

A raíz de los resultados mostrados de la evaluación entre las dos variables, se observa que las dimensiones de la efectividad organizacional, si tiene relación con el POA en la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. comprobando que, si existe una correlación a base de los datos obtenido en la aplicación de la encuesta a la muestra de los colaboradores de la unidad de estudio, comprobando la hipótesis de estudio.

Capítulo IV. Discusión

En los resultados obtenidos y respondiendo al objetivo general del presente estudio, se muestra que si existe una relación positiva o directa entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C, lo que aprueba la hipótesis planteada en este estudio, que es la relación influencia entre las variables, del mismo modo, el resultado se afirmó con lo indicado por Guevara (2017) que el plan operativo es la guía de la empresa para llegar al objetivo que se plantea el negocio. A palabras del autor, el documento de la POA debe ser lo más claro posible y que toda la organización debe de conocerlos, desde la alta gerencia hasta las personas del mínimo nivel jerárquico, puesto que, esto los ayudará y motivará a tener una perspectiva de lo que se desea lograr. De igual manera, Guevara insiste, que la efectividad de una organización se resume a las ideas o estrategias que propone y la capacidad de cumplirlas todas estas, puesto que sin el conjunto de acciones que se quiere proyectar no se va a llegar a ningún lado, tomándolo como un barco a la deriva.

En cuanto al objetivo específico número 1, con respecto a la influencia entre los indicadores meta y el plan operativo, se observa que tiene una correlación baja positiva entre las variables, que de acuerdo a lo mencionado con Gómez (2020) donde indica que la rentabilidad, productividad y sostenibilidad de una organización depende de las acciones o estrategias que propone la empresa para generar divisas y del mismo modo, la rentabilidad de una empresa también genera crecimiento y mayor participación del mercado. Gómez menciona que la planeación con estrategias es la raíz para lograr objetivos, por lo cual, propone el POA como una herramienta para aumentar la productividad de la empresa a través del alcance de las metas y de las labores que se proponen para lograrlas.

En respuesta al objetivo específico dos, se llega al resultado que si existe una correlación moderada positiva (0.603) entre los indicadores basado en los recursos y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. que a ideas propuestas de los autores Delgado y Marcos (2018) hacen mención que las decisiones que toman para la dirección de una empresa se establecen en la postura en que se encuentre para realizar tratos con empresas proveedoras, clientes y mercado, del mismo modo, la toma de decisiones se basa en cuestión del rumbo de la empresa o de las metas que se ansían obtener, estas propuestas en un documento de acciones o estrategias conocida como POA, creada por la alta gerencia o personas encargadas de la empresa.

De acuerdo al último objetivo específico, se observa a base de los datos obtenido que, si existe una correlación entre los indicadores de procesos internos y el plan operativo, siendo moderada positiva (0.495) que a lo mencionado por Reyes (2019), donde indica que la efectividad organizacional se fundamenta en como es el ambiente laboral y la cultura empresarial, asimismo, habla de la capacidad que tienen los colaboradores por lograr las metas propuestas por la empresa y las herramientas que la organización brinda para que los logré, el autor se fundamenta principalmente el recurso humano como apoyo para lograr las estrategias propuestas en el POA, que lo toma como la guía del colaborador para las metas que la empresa quiere desarrollar.

Conclusiones

Tomando en cuenta los resultados acerca de la relación entre la efectividad organizacional y el plan operativo, caso EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. se concluye que, presentan características de relación directa y moderada de $r=0.670$ que influyen en el desarrollo de la empresa, dado que los factores de efectividad organizacional favorecen al plan operativo, lo cual, este resultado, apoya la hipótesis planteado en este estudio que fundamenta que la efectividad organizacional es importante para generar rentabilidad y productividad a la empresa en cumplimiento de las ideas y estrategias.

Ante la relación positiva pero baja que se establece entre la dimensión de los indicadores meta y el plan operativo anual de la unidad de estudio, se concluye que si existen vínculos donde la empresa debe de tomar en cuenta puesto que estos no se están logrando a resultado de los datos obtenidos.

En cuanto a la influencia entre los indicadores basados en los recursos y el plan operativo de la unidad de estudio, se concluye a través de los datos arrojados en la aplicación del instrumento a la empresa que, si existen vínculos en relación entre las variables siendo $r=0.603$, donde la empresa debe de tomar en cuenta su proceso de toma de decisiones en torno a su POA.

En base a los resultados con respecto a los indicadores del proceso interno con el POA, se finiquita a través de los datos obtenidos en la aplicación de la encuesta a los colaboradores de la empresa, que, si existen vínculos en relación directa, moderada y positiva, es decir que muestra grado moderado con respecto a la cultura organizacional, eficiencia operativa y el desarrollo del crecimiento de sus colaboradores.

Por último, a relación de información brindada por la empresa sobre del POA de MOLINERA TROPICAL S.A.C. ubicada en anexo 6, se llega a la comparación con los resultados mostrados en el presente estudio que, la relación entre la efectividad organizacional y el POA que desarrollo la empresa para el 2020, no es el adecuado para la empresa, además que este al finalizar el año, no ha sido evaluado, ni detallado el logro de las metas en las diferentes áreas, solo quedando con documento con acciones donde la mayoría de estos a evaluación del instrumento solo han quedado en desarrollo o en proceso.

Recomendaciones

A la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C, se recomienda desarrollar un POA más claro y directo y a su vez optimizar las operaciones de la empresa, convirtiéndolo en un plan eficaz y eficiente, asimismo, fortalecer la internacionalización de la empresa, mejorar la posición de marca en el mercado, diversificarse geográficamente hacia otras zonas del país e invertir en la ampliación de capacidades operativas. Por lo tanto, la empresa debe tener en cuenta tres puntos importantes que los ayudará a crecer, mantenerse y generar rentabilidad, estos son: el marketing (basado en publicidad y engagement), la atención del cliente y el cumplimiento de las metas, que hablan principalmente de las ventas propuestas en el mes. De esta manera, se debe implementar una cadena de valor con el fin de lograr su organización en las empresas y de esta manera controlen sus actividades primarias, con el propósito de elaborar una propuesta de valor para sus clientes, ya que, esto es una herramienta que ayuda a la empresa a lograr metas y objetivos, es así, que conseguirá alcanzar eficiencia y productividad por parte de funcionarios y colaboradores de la entidad que lo requiere medidas innovadoras que permiten mejorar los resultados empresariales.

Por otro lado, se recomienda a la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C, fomentar la participación en nuevos mercado a través de estudios que permitan entrar en nuevos segmentos, asimismo, evaluar el crecimiento de su rentabilidad para lograr ganancias a través de sus ventas u operaciones que realiza mediante el cumplimiento de su plan operativo que se ha diseñado en el mercado, difundir el nivel de responsabilidad social para que de esta manera, se fomenten el cuidado del medio ambiente de una manera cautelosa, a través de su forma de empaque de sus productos para que así se conseguía un adecuado desarrollo en la empresa y además debe ser ordenado con las políticas ambientales, por lo que esto les ayudará a mejorar sus procesos y su calidad del producto con el fin de llegar a

todos los clientes con un buen producto de calidad a los diferentes lugares distribuidos, de esta manera se capaciten a su personal, con la finalidad de ser una empresa sostenible y competitiva en el tiempo actual.

Asimismo, tomar en cuenta los KPI's basado en los recursos, por lo tanto, se tendrá que mejorar el grado de posición de negociación de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C, ya que es una alternativa de acuerdo del negocio, esto ayudara a mejor los intereses de la entidad, es importante tener en cuenta el grado de habilidades de quienes toman las decisiones, se debe considerar los términos que son importantes al momento de tomar la decisión como son maximizar, satisfacer y optimizar, se debe medir el nivel de habilidades de los gerentes para usar recursos tangibles es fundamental la planificación, coordinación, dirección y ejecución de las acciones que pretender abordar y además evaluar el nivel de habilidad de la organización para responder a los cambios en el entorno.

En el punto de procesos internos, la empresa debe de generar planes de capacitación de cultura corporativa, de igual manera, utilizar publicidad dentro de la empresa que motive e impulse la cultura organizacional que muestra. Asimismo, generar indicadores de eficiencia operativa y evaluarlos con el fin de verificar que todo se esté realizando de manera correcta con respecto al POA. La EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. debe de mejorar la comunicación entre sus áreas y colaboradores esto a través de capacitaciones y reuniones que motive el trabajo en equipo y la unión entre colaboradores y por último, se le recomienda a la empresa motivar el crecimiento de su recursos humano, ya que sin este a pesar de contar con toda la maquinaria posible, no se puede lograr, esto lo pude hacer a través de incentivos salariales, de viaje, reconocimientos de área u otras acciones que empodere al colaborador.

Referencias Bibliográficas

Alvarado, G. (2021). *UKG y la efectividad de su sistema para la gestión del recurso humano*. Estados Unidos: Forbes. Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/ad-ukg-y-la-efectividad-de-su-sistema-para-la-gestion-del-recurso-humano/>

Centro nacional de planeamiento estrategico. (2020). *Guia de politicas nacionales*. Lima: Centro nacional de planeamiento estrategico. Obtenido de <https://www.ceplan.gob.pe/guia-de-politicas-nacionales/>

Chiavenato, I. (2020). *Administración de recursos humanos*. España: McGraw-Hill Interamericana de España.

Daft, R. (2015). *Teoria y diseño organizacional. undécima edición*. México: Cengage Learning editores S.A.

Delgado Romero, E. Y., & Marcos Ventura, R. H. (2018). *Efectividad organizacional y gestión administrativa de*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/27622/delgado_re.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Domínguez, J. (2021). *Cuando la realidad toca la puerta: las empresas 'responsivas'*. México: Expansión.

Gestión. (2021). *Emprendimiento y cultura: Historias de éxito*. Chiclayo: Gestión.

Gestión. (2021). *Más de 45,000 empresas dejaron de operar en Perú a raíz del COVID-19 el 2020*. Lima: Gestión.

Gomez Solano, E. J. (2020). *Planeación estrategica como herramienta para incrementar la productividad y sostenibilidad de las empresas, caso: Grandes empresas del sector de servicios de aseo y mantenimiento de instalaciones en Bogota*. . Bogota: Fundación Universidad de America .

Guevara Chilliquinga, F. d. (2017). *La integracion de la informacion en la planificacion y seguimiento del plan operativo anual de la corporación electrica del ecuador ep unidad de negocio hidroagoyán*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

Hernández R, Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México., México D.F., México: McGraw-Hill.

Huaman Guzmán, G. J. (2018). *Desempeño organizacional y eficacia organizacional en la dirección regional de la producción (Produce), Moquegua, 2016*. Arequipa: Universidad nacional de San Agustín Arequipa.

Marchesi, O. (2021). “Un 23% de CEO peruanos está haciendo cambios en el propósito de su organización”. Lima: Desafios PWC. Obtenido de <https://desafios.pwc.pe/ceo-peruanos-esta-haciendo-cambios-en-proposito-de-su-organizacion/>

Mendoza, J. (2020). *Jesús Mendoza: La cultura y su impacto en la efectividad organizacional*. México: El financiero. Obtenido de <https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/jesus-mendoza-la-cultura-y-su-impacto-en-la-efectividad-organizacional/>

MTC. (2021). *Plan Operativo Institucional*. Lima: Ministerios de transporte y comunicaciones. Obtenido de <https://www.pvn.gob.pe/planes-y-proyectos/planeamiento/plan-operativo-institucional/>

París Roche, F. (2019). *La planificación estratégica en las organizaciones 5ta. edición*. Barcelona: Paidotribo.

Reyes Calderon, F. d. (2019). *Empowerment y efectividad organizacional en el Servicio de Administración*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/40888/Reyes_CFM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rodríguez, D. (2018). *Relacion entre el clima organizacional y la efectividad en el laboratorio clinico Rescarven en el año 2018*. Carcas: Universidad Católica Andres Bello. Obtenido de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAV1945.pdf>

Rojas Arquíñego, F. (2015). *Diseño de un plan operativo basado en la calidad del servicio en una clinica odontologica de la ciudad de chiclayo*. Chiclayo.

Salazar Merchán, A. (2017). *La comunicación interna como desafío en las PYMES comerciales de Guayaquil*. Guayaquil.

Sánchez, L. E. (2021). *Mitos y realidades sobre el control interno en las Pymes*. México: El empresario de México .

Sordo, A. (2021). *Plan Operativo Anual: 5 puntos para crear tu POA*. México: hubspot.

Anexos

Anexo 1: Datos Básicos del Problema

Desconocimiento de la relación entre la efectividad organizacional y el plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2020

Desconocimiento del nivel de efectividad organizacional

Ineficiencia del plan operativo

Inaplicación de seguimiento de la ejecución de plan operativo

Anexo 2: Instrumentos de Recolección de Datos

CUESTIONARIO DE EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL

De las frases y expresiones que va a leer a continuación, indique por favor la opción que usted crea correcta

1	Buena
2	Regular
3	Mala

PREGUNTA	1	2	3
Indicadores meta			
1. Que opinas de la rentabilidad de la empresa.			
2. Qué opinas de la Participación de mercado de la empresa.			
3. Qué opinas del nivel crecimiento tiene la empresa.			
4. Qué opinas del nivel de responsabilidad social tiene la empresa.			
5. Qué opinas del nivel de calidad del producto tiene la empresa.			
Indicadores de recursos			
6. Como vez la posición de negociaciones de los altos directivos.			
7. Las habilidades de los gerentes son:			
8. Con decisiones que se han tomado, tenemos resultados:			
9. El uso de los recursos intangibles ha sido			
10. Las habilidades de las personas a cargo frente a los cambios en los entornos son:			
Indicadores de proceso interno			
11. El cuidado de nuestro Know How es:			
12. Mi reacción a los cambios de procedimientos en la empresa es.			

13. Los cambios que ha tenido la empresa han sido para mejoras			
14. La relación con los trabajadores de otras áreas es			
15. Me identifico con la empresa			
16. Mi motivación para hacer mi trabajo cada día			
17. El trabajo que realizo es			
18. He tenido críticas sobre las acciones que realizo en mi área			
19. Soy productivo casi todo el tiempo			
20. Las sugerencias que doy a mis superiores son recibidas de manera			
21. Tengo un fuerte espíritu de grupo			
22. Tengo libertad para tomar decisiones y actuar sobre ellos			
23. Trabajo en un ambiente de cuidado y confianza			
24. Recibo reconocimiento por las responsabilidades que asumo			
25. Los empleados reciben capacitaciones			
26. La reducción de problemas en la empresa a sido			
27. Los trabajos se realizan de una manera más segura			

Anexo 3: Instrumentos de Recolección de Datos

De las frases y expresiones que va a leer a continuación, indique por favor la opción que usted crea correcta

1	Buena
2	Regular
3	Mala

PREGUNTA	1	2	3
1. Qué opinas de la información en la introducción del POA			
2. Que piensas del número de proyectos propuestos en el POA			
3. Qué opinas del grado de cumplimiento global del POA			
4. Qué opinas del grado del cumplimiento del POA por objetivos			
5. Qué opinas del grado del cumplimiento del POA por unidades de la organización			
6. Qué opinas del nivel de proyectos que están al día de lo programado			
7. Qué opinas de los proyectos que llevan retraso			
8. Qué opinas de los proyectos con problemas que ponen en peligro su ejecución y causas.			
9. Qué opinas de los proyectos que no han comenzado todavía			
10. Qué opinas de todo el plan operativo propuesta por la empresa en el 2020			

Anexo 4: Formato de Tabulación de Datos

Tabla 7

Distribución de frecuencias respecto a la dimensión indicadores meta

	Buena		Regular		Mala		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Ítem 1	58	44,6%	42	32,3%	30	23,1%	130	100,0%
Ítem 2	66	50,8%	38	29,2%	26	20,0%	130	100,0%
Ítem 3	55	42,3%	35	26,9%	40	30,8%	130	100,0%
Ítem 4	39	30,0%	43	33,1%	48	36,9%	130	100,0%
Ítem 5	47	36,2%	46	35,4%	37	28,5%	130	100,0%

Tabla 8

Distribución de frecuencias respecto a la dimensión indicadores de recursos

	Buena		Regular		Mala		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Ítem 6	63	48,5%	33	25,4%	34	26,2%	130	100,0%
Ítem 7	47	36,2%	53	40,8%	30	23,1%	130	100,0%
Ítem 8	36	27,7%	54	41,5%	40	30,8%	130	100,0%
Ítem 9	49	37,7%	30	23,1%	51	39,2%	130	100,0%
Ítem 10	37	28,5%	43	33,1%	50	38,5%	130	100,0%

Tabla 9

Distribución de frecuencias respecto a la dimensión indicadores de procesos internos

	Buena		Regular		Mala		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Ítem 11	41	31,5%	53	40,8%	36	27,7%	130	100,0%
Ítem 12	37	28,5%	45	34,6%	48	36,9%	130	100,0%
Ítem 13	60	46,2%	31	23,8%	39	30,0%	130	100,0%
Ítem 14	40	30,8%	47	36,2%	43	33,1%	130	100,0%
Ítem 15	39	30,0%	38	29,2%	53	40,8%	130	100,0%
Ítem 16	33	25,4%	43	33,1%	54	41,5%	130	100,0%
Ítem 17	46	35,4%	45	34,6%	39	30,0%	130	100,0%
Ítem 18	44	33,8%	40	30,8%	46	35,4%	130	100,0%
Ítem 19	39	30,0%	48	36,9%	43	33,1%	130	100,0%
Ítem 20	52	40,0%	35	26,9%	43	33,1%	130	100,0%
Ítem 21	39	30,0%	42	32,3%	49	37,7%	130	100,0%
Ítem 22	43	33,1%	35	26,9%	52	40,0%	130	100,0%
Ítem 23	48	36,9%	40	30,8%	42	32,3%	130	100,0%
Ítem 24	32	24,6%	55	42,3%	43	33,1%	130	100,0%
Ítem 25	39	30,0%	46	35,4%	45	34,6%	130	100,0%
Ítem 26	45	34,6%	43	33,1%	42	32,3%	130	100,0%
Ítem 27	38	29,2%	42	32,3%	50	38,5%	130	100,0%

Tabla 8

Distribución de frecuencias respecto al plan operativo

	Buena		Regular		Mala		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Ítem 1	47	36,2%	53	40,8%	30	23,1%	130	100,0%
Ítem 2	36	27,7%	54	41,5%	40	30,8%	130	100,0%
Ítem 3	49	37,7%	30	23,1%	51	39,2%	130	100,0%
Ítem4	37	28,5%	43	33,1%	50	38,5%	130	100,0%
Ítem 5	41	31,5%	53	40,8%	36	27,7%	130	100,0%
Ítem 6	37	28,5%	45	34,6%	48	36,9%	130	100,0%
Ítem 7	60	46,2%	31	23,8%	39	30,0%	130	100,0%
Ítem 8	40	30,8%	47	36,2%	43	33,1%	130	100,0%
Ítem 9	39	30,0%	38	29,2%	53	40,8%	130	100,0%
Ítem 10	33	25,4%	43	33,1%	54	41,5%	130	100,0%

Anexo 5: Rúbricas de Expertos de Instrumentos de Recolección de Datos

RÚBRICA CUESTIONARIO DE EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL				
Nombre y apellido del experto:				
CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEBE MEJORAR
Indicadores de metas	Llamativo y recoge el tema de investigación <i>8 puntos</i>	Poco atractivo <i>5 puntos</i>	<i>Muy extenso</i> <i>3 puntos</i>	<i>No tiene relación con el tema de investigación</i> <i>0 puntos</i>
Indicadores basados en los recursos	Es directo, busca la información exacta <i>6 puntos</i>	Poco directo, y con información regular <i>4 puntos</i>	No se entiende, recoge poca información <i>2 puntos</i>	Su estructura es desordenada. <i>0 puntos</i>
Indicadores del proceso interno	Demuestra originalidad y riqueza del tema investigado. <i>6 puntos</i>	<i>Muestra originalidad y poca riqueza del tema investigado</i> <i>4 puntos</i>	<i>Demuestra poca originalidad y riqueza del tema investigado.</i> <i>2 puntos</i>	<i>No muestra originalidad ni riqueza en el tema investigado</i> <i>0 puntos</i>
Nota obtenida				
Observaciones				<i>Lic. Adm. Edinzon Deiby Vásquez Campos</i>

Anexo 6: Plan operativo de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C.

2020

A datos obtenidos de la empresa, a continuación, se detallará puntos del POA anual de la empresa MOLINERA TROPICAL S.A.C. basado en información redituada por la empresa, tomando en cuenta la confidencialidad de esta en los documentos entregados.

PLAN OPERATIVO DE LA EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. 2020

Introducción

El plan operativo anual 2020 de la EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C. aprobado por la junta directiva el día 20 diciembre del 2019, marcara el camino y orientara las acciones para lograr las metas del aumento de las ventas y la productividad de la empresa.

Justificación

El presente se justifica puesto que se busca aumentar la rentabilidad de la empresa, mediante acciones propuestas en este documento para generar divisas para la empresa, la presente también busca que la empresa al 2020 tenga una mayor participación en el mercado. Asimismo, a presente de análisis de ventas se determina que sigue un punto sin incrementos por lo cual con este POA de maximizar la rentabilidad basado en acciones hacia la área administrativa y colaboradores.

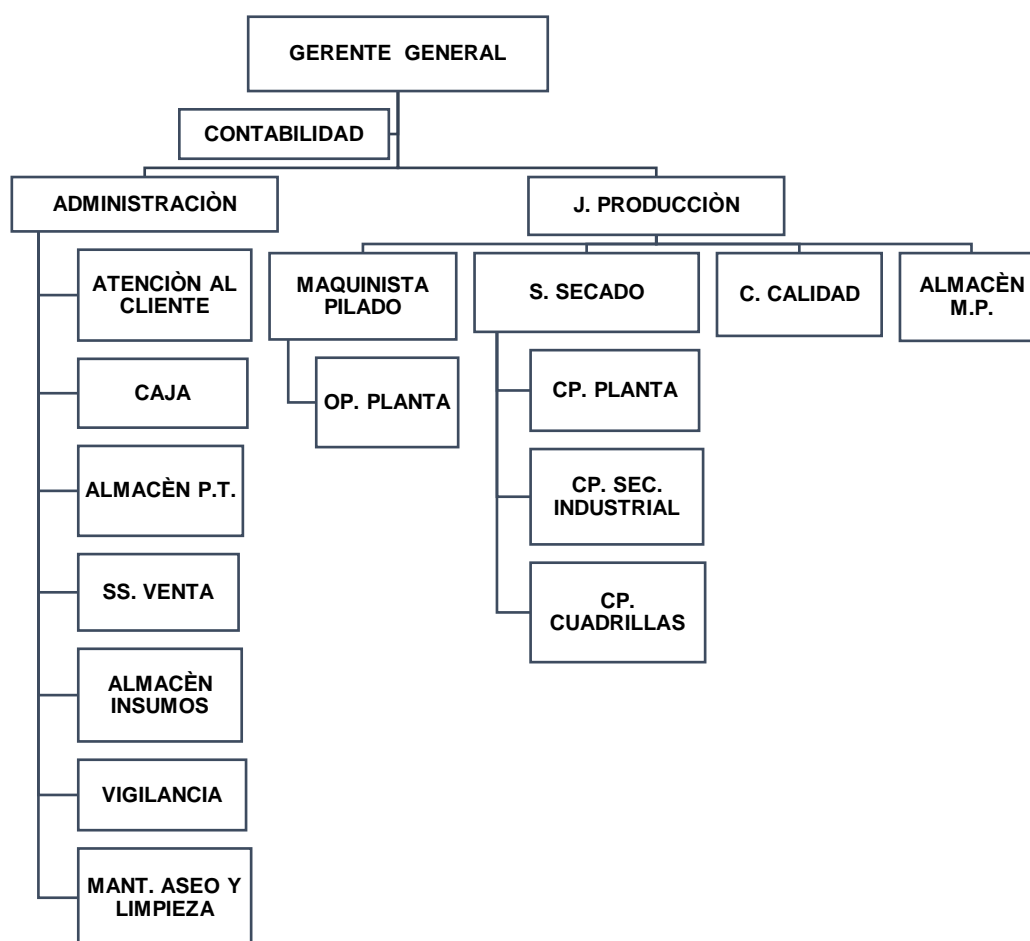
Misión

“Brindar los servicios de transformación y comercialización del arroz, con la mejor tecnología y equipos de trabajo comprometidos en brindar un servicio de calidad, asegurando el beneficio de nuestros clientes, colaboradores y accionistas.”

Visión

“Ser una de las diez principales empresas en el Departamento de Lambayeque, en el procesamiento y comercialización de arroz, buscando maximizar valor para nuestros clientes, colaboradores y accionistas.”

Estructura organizativa



Análisis FODA

Fortaleza

- Extensa área para el secado artesanal de arroz.
- Infraestructura adecuada para el almacenaje materia prima.
- Profesionales calificados en control de calidad del producto terminado.

- Maquinaria de producción con tecnología de última generación.
- Personal de ventas con amplios conocimientos del producto final.
- Atención personalizada en cada área de la empresa.
- Cliente (agricultor) participa en cada proceso desde el ingreso del arroz al molino.
- Gerencia atiende personalmente las dudas o reclamos de los clientes (agricultores)
- Equipo de profesionales comprometidos con el desarrollo de la empresa.
- Posee tecnología de última generación que permite optimizar los rendimientos del proceso productivo.
- Personal calificado en las actividades de infraestructura.

Oportunidades

- Búsqueda del desarrollo ordenado y sostenible de la cadena productiva de arroz
- Sector en constante crecimiento
- Abastecimiento continuo de materia prima.
- Demanda casi inelástica.
- Los estándares de calidad, inocuidad y seguridad en los procesos, son una herramienta que generan una imagen de credibilidad, incrementan la productividad y otorgan ventaja competitiva.
- Creciente demanda interna, el consumo crece a la par del crecimiento poblacional.
- El arroz forma parte de nuestra cultura gastronómica.

- Las nuevas tecnologías son soluciones innovadoras e inteligentes enfocadas en rentabilidad y sostenibilidad.
- Las nuevas tecnologías son soluciones innovadoras e inteligentes enfocadas en rentabilidad y sostenibilidad.

Debilidades

- Deficiente proceso de secado del arroz artesanal e industrial.
- Falta capacitación en la operatividad de la tecnología de secado.
- Procesos de logística interna no se encuentran estandarizados.
- Incremento de costos por la disminución de la producción debido mal funcionamiento de los equipos.
- No se cumple con Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- No se cumple con los programas de salubridad para procesamiento de alimentos.
- Procesos de producción no estandarizados.
- Restringida capacidad de almacenaje para producto terminado.
- Almacén de producto terminado no posee zonas de cuarentena.
- No se realizan actividades de saneamiento en almacenes.
- No existe un área de marketing.
- No se realizan actividades post venta.

Amenaza

- Alta informalidad en la cadena productiva del arroz.
- Atomización de la propiedad, (limita obtención de materia prima uniforme)
- Incremento en el costo del financiamiento.
- Incremento en los costos de producción

- Incremento de costos al implementar estándares de calidad, inocuidad y seguridad en todos sus procesos.
- Resistencia de las empresas a implementar estos estándares de calidad por el incremento en los costos.
- Tecnología moderna con costos elevados de adquisición.
- Escasez de personal calificado en la operatividad y de técnicos especializados en mantenimientos o reparaciones de las nuevas tecnologías.
- Dependencia del proveedor extranjero.
- Procesos inadecuados de producción genera propagación de enfermedades respiratorias y auditivas.
- Las condiciones climatológicas.

Evaluación financiera

PROYECCIÓN DE VENTAS – 2017, 2018, 2019 Y 2020

PRESUPUESTO DE VENTAS - 2017

VENTAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INVENTARIO	886,900.00	889,800.00	897,800.00	899,900.00	900,900.00	905,800.00	909,900.00	912,700.00	917,900.00	919,600.00	927,900.00	930,900.00
Total	886,900	889,800	897,800	899,900	900,900	905,800	909,900	912,700	917,900	919,600	927,900	930,900

PRESUPUESTO DE VENTAS - 2018

VENTAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INVENTARIO	888,358.00	891,260.00	899,263.00	901,358.00	902,358.00	907,255.00	911,358.00	914,158.00	919,358.00	921,058.00	929,358.00	932,358.00
Total	886,900	889,800	897,800	899,900	900,900	905,800	909,900	912,700	917,900	919,600	927,900	930,900

PRESUPUESTO DE VENTAS - 2019

VENTAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INVENTARIO	888,706.00	891,608.00	899,611.00	901,706.00	902,707.00	907,603.00	911,706.00	914,506.00	919,706.00	921,406.00	929,706.00	932,707.00
Total	886,900	889,800	897,800	899,900	900,900	905,800	909,900	912,700	917,900	919,600	927,900	930,900

PRESUPUESTO DE VENTAS - 2020

VENTAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INVENTARIO	899,211.25	902,111.25	910,114.25	912,210.25	913,210.25	918,107.25	922,211.25	925,010.27	930,210.30	931,912.64	940,213.04	943,215.00
Total	886,900	889,800	897,800	899,900	900,900	905,800	909,900	912,700	917,900	919,600	927,900	930,900

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2017, 2018, 2019 Y 2020

	2017	2018	2019	2020		2017	2018	2019	2020
ACTIVO					PASIVO				
Activo Corriente					Pasivo corriente				
Efectivo y equivalentes	S/ 1,609,900.00	S/ 1,615,000.00	S/ 1,619,695.00	S/ 1,885,868.00					
Cuentas comerciales por cobrar	S/ 300,975.00	S/ 317,500.00	S/ 327,509.00	S/ 354,044.00	Pasivos financieros	S/ 926,000.00	S/ 927,400.00	S/ 928,159.00	S/ 1,154,050.00
Gastos pagados por anticipado	S/ 20,800.00	S/ 21,000.00	S/ 22,837.00	S/ 18,539.00	Beneficios a los empleados	S/ 10,700.00	S/ 11,800.00	S/ 11,806.00	S/ 15,940.00
Inventarios, neto	S/ 1,090,000.00	S/ 1,110,000.00	S/ 1,111,981.00	S/ 1,398,724.00	Cuentas comerciales por pagar	S/ 3,640,650.00	S/ 3,670,600.00	S/ 3,676,229.00	S/ 3,886,207.00
Activo por impuestos	S/ 171,680.00	S/ 172,000.00	S/ 173,580.00	S/ 168,907.00	Pasivo por impuestos	S/ 41,790.00	S/ 41,800.00	S/ 41,816.00	S/ 50,458.00
Otros activos	S/ 40,100.00	S/ 40,400.00	S/ 40,462.00	S/ 115,630.00					
Total Activo corriente	S/ 3,233,455.00	S/ 3,275,900.00	S/ 3,296,064.00	S/ 3,941,712.00	Total Pasivo corriente	S/ 4,619,140.00	S/ 4,651,600.00	S/ 4,658,010.00	S/ 5,106,655.00
Activo no Corriente					Pasivo no corriente				
Propiedades, planta y equipo	S/ 2,053,384.00	S/ 2,380,000.00	S/ 2,382,495.00	S/ 2,055,879.00	Pasivos financieros	S/ 3,280,400.00	S/ 3,300,500.00	S/ 3,306,739.00	S/ 2,839,884.00
Propiedades de inversión, neto	S/ 300,975.00	S/ 329,500.00	S/ 339,704.00	S/ 97,680.00	Beneficios a los empleados	S/ 56,800.00	S/ 57,300.00	S/ 57,338.00	S/ 66,343.00
Plusvalía	S/ 1,453,077.00	S/ 1,453,077.00	S/ 1,453,077.00	S/ 1,453,077.00	Pasivo por impuesto diferido	S/ 67,600.00	S/ 68,000.00	S/ 68,841.00	S/ -
Activos intangibles	S/ 153,000.00	S/ 155,900.00	S/ 156,209.00	S/ 144,245.00	Otros pasivos no financieros	S/ 31,900.00	S/ 32,000.00	S/ 32,206.00	S/ 727.00
Inversiones	S/ 8,158,428.00	S/ 8,200,500.00	S/ 8,287,426.00	S/ 7,851,746.00					
Gastos pagados por anticipado	S/ 5,390.00	S/ 5,410.00	S/ 5,432.00	S/ 10,231.00	Total Pasivo no corriente	S/ 3,436,700.00	S/ 3,457,800.00	S/ 3,465,124.00	S/ 2,906,954.00
Otros activos	S/ 41,700.00	S/ 42,000.00	S/ 42,295.00	S/ 108,779.00	TOTAL PASIVO	S/ 8,055,840.00	S/ 8,109,400.00	S/ 8,123,134.00	S/ 8,013,609.00
Total activo no corriente	S/ 12,165,954.00	S/ 12,566,387.00	S/ 12,666,638.00	S/ 11,721,637.00	Patrimonio	S/ 7,800,500.00	S/ 7,830,000.00	S/ 7,839,568.00	S/ 7,649,740.00
TOTAL ACTIVO	S/ 15,399,409.00	S/ 15,842,287.00	S/ 15,962,702.00	S/ 15,663,349.00	PASIVO + PATRIMONIO	S/ 15,856,340.00	S/ 15,939,400.00	S/ 15,962,702.00	S/ 15,663,349.00

ESTADO DE RESULTADOS 2017, 2018, 2019 Y 2020

	2017		2018		2019		2020	
Ingresos operacionales	S/	10,900,000.00	S/	10,917,500.00	S/	10,921,678.00	S/	11,047,737.00
Costo de ventas	S/	8,300,900.00	S/	8,330,500.00	S/	8,336,713.00	S/	8,423,947.00
Utilidad bruta	S/	2,599,100.00	S/	2,587,000.00	S/	2,584,965.00	S/	2,623,790.00
Gastos de ventas	S/	2,100,900.00	S/	2,150,000.00	S/	2,156,312.00	S/	2,175,318.00
Gastos de administración	S/	200,000.00	S/	200,600.00	S/	201,924.00	S/	247,551.00
Utilidad operacional	S/	298,200.00	S/	236,400.00	S/	226,729.00	S/	200,921.00
Ingresos no operacionales	S/	510,900.00	S/	550,500.00	S/	557,746.00	S/	665,229.00
Gastos financieros	S/	640,100.00	S/	642,900.00	S/	644,152.00	S/	628,288.00
Utilidad antes de impuesto	S/	169,000.00	S/	144,000.00	S/	140,323.00	S/	237,862.00
Impuesto de renta	S/	76,900.00	S/	77,150.00	S/	77,390.00	S/	41,541.00
Utilidad del ejercicio	S/	245,900.00	S/	221,150.00	S/	217,713.00	S/	279,403.00

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ANÁLISIS VERTICAL 2019

ACTIVO			PASIVO		
	2019	Análisis Vertical		2019	Análisis Vertical
Activo Corriente			Pasivo corriente		
Efectivo y equivalentes	S/ 1,619,695.00	10.15%	Pasivos financieros	S/ 928,159.00	5.81%
Cuentas comerciales por cobrar	S/ 327,509.00	2.05%	Beneficios a los empleados	S/ 11,806.00	0.07%
Gastos pagados por anticipado	S/ 22,837.00	0.14%	Cuentas comerciales por pagar	S/ 3,676,229.00	23.03%
Inventarios	S/ 1,111,981.00	6.97%	Pasivo por impuestos	S/ 41,816.00	0.26%
Activo por impuestos	S/ 173,580.00	1.09%			
Otros activos	S/ 40,462.00	0.25%			
Total Activo corriente	S/ 3,296,064.00	20.65%	Total Pasivo corriente	S/ 4,658,010.00	29.18%
Activo no Corriente			Pasivo no corriente		
Propiedades, planta y equipo	S/ 2,382,495.00	14.93%	Pasivos financieros	S/ 3,306,739.00	20.72%
Propiedades de inversión	S/ 339,704.00	2.13%	Beneficios a los empleados	S/ 57,338.00	0.36%
Plusvalía	S/ 1,453,077.00	9.10%	Pasivo por impuesto diferido	S/ 68,841.00	0.43%
Activos intangibles	S/ 156,209.00	0.98%	Otros pasivos no financieros	S/ 32,206.00	0.20%
Inversiones	S/ 8,287,426.00	51.92%			
Gastos pagados por anticipado	S/ 5,432.00	0.03%	Total Pasivo no corriente	S/ 3,465,124.00	21.71%
Otros activos	S/ 42,295.00	0.26%	TOTAL PASIVO	S/ 8,123,134.00	50.89%
Total activo no corriente	S/ 12,666,638.00	79.35%	Patrimonio	S/ 7,839,568.00	49.11%
TOTAL ACTIVO	S/ 15,962,702.00	100.00%	PASIVO + PATRIMONIO	S/ 15,962,702.00	100.00%

Respecto al 2019 se puede visualizar que el activo corriente representa el 20.65% con 3,296, 064 del activo total, dentro del cual se tiene efectivo y equivalente de efectivo con el porcentaje más alto con 10. 15%, seguido de los inventarios con 6.97% y el más bajo son los gastos pagados por anticipado con 0.14%; por otra parte, el activo no corriente representa el 79.35% con 12, 666, 638 del activo total siendo el más significativo, visualizándose a la cuenta con el mayor porcentaje referido a las inversiones con 51.92%, seguido de propiedades, planta y equipo con 14.93% y el más bajo son los gastos pagados por anticipado con 0.03%.

Referido a la parte del pasivo y patrimonio total, se presenta el pasivo total representando el 50.89% dividido en el pasivo corriente quien tuvo el 29.18% del total de pasivo; siendo la cuenta más representativa las cuentas comerciales por pagar con 23.03% y la más baja los beneficios a los empleados con 0.077%; por parte del pasivo no corriente el cual representó el 21.71% tuvo como cuenta principal a los pasivos financieros con el 20.72% y el patrimonio constituyó el 49.11%. Concluyendo el hecho que la empresa cuenta en 1.78% con más deudas que capital propio.

ANÁLISIS VERTICAL 2020

ACTIVO	2020	Análisis Vertical	PASIVO	2020	Análisis Vertical
Activo Corriente			Pasivo corriente		
Efectivo y equivalentes	S/ 1,885,868.00	12.04%			
Cuentas comerciales por cobrar	S/ 354,044.00	2.26%	Pasivos financieros	S/ 1,154,050.00	7.37%
Gastos pagados por anticipado	S/ 18,539.00	0.12%	Beneficios a los empleados	S/ 15,940.00	0.10%
Inventarios	S/ 1,398,724.00	8.93%	Cuentas comerciales por pagar	S/ 3,886,207.00	24.81%
Activo por impuestos	S/ 168,907.00	1.08%	Pasivo por impuestos	S/ 50,458.00	0.32%
Otros activos	S/ 115,630.00	0.74%			
Total Activo corriente	S/ 3,941,712.00	25.17%	Total Pasivo corriente	S/ 5,106,655.00	32.60%
Activo no Corriente			Pasivo no corriente		
Propiedades, planta y equipo	S/ 2,055,879.00	13.13%	Pasivos financieros	S/ 2,839,884.00	18.13%
Propiedades de inversión	S/ 97,680.00	0.62%	Beneficios a los empleados	S/ 66,343.00	0.42%
Plusvalía	S/ 1,453,077.00	9.28%	Pasivo por impuesto diferido	-	-
Activos intangibles	S/ 144,245.00	0.92%	Otros pasivos no financieros	S/ 727.00	0.0046%
Inversiones	S/ 7,851,746.00	50.13%			
Gastos pagados por anticipado	S/ 10,231.00	0.07%	Total Pasivo no corriente	S/ 2,906,954.00	18.56%
Otros activos	S/ 108,779.00	0.69%	TOTAL PASIVO	S/ 8,013,609.00	51.16%
Total activo no corriente	S/ 11,721,637.00	74.83%	Patrimonio	S/ 7,649,740.00	48.84%
TOTAL ACTIVO	S/ 15,663,349.00	100.00%	PASIVO + PATRIMONIO	S/ 15,663,349.00	100.00%

Referente al 2020 se analizó que el activo corriente representó el 25.17% con 3,941, 712 del activo total, dentro del cual se tiene efectivo y equivalente de efectivo con el porcentaje más alto con 102.04%, seguido de los inventarios con 8.93% y el más bajo son los gastos pagados por anticipado con 0.12%; por otra parte, el activo no corriente representa el 74.83% con 11, 721, 637 del activo total siendo el más significativo, mencionando a la cuenta con el mayor porcentaje referido a las inversiones con 50.13%, seguido de propiedades, planta y equipo con 13.13% y el más bajo son los gastos pagados por anticipado con 0.07%.

En la parte del pasivo y patrimonio total, se presenta el pasivo total representando el 51.16% dividido en el pasivo corriente quien tuvo el 32.60% del total de pasivo; siendo la cuenta más representativa las cuentas comerciales por pagar con 24.81% y la más baja los beneficios a los empleados con 0.10%; por parte del pasivo no corriente el cual representó el 18.56% tuvo como cuenta principal a los pasivos financieros con el 18.13% y el patrimonio constituyó el 48.84%. Concluyendo el hecho que la empresa cuenta en 2.32% con más deudas que capital propio.

ANÁLISIS HORIZONTAL 2019, 2020

ACTIVO	2020		2019		Análisis Horizontal		PASIVO	2020		2019		Análisis Horizontal	
					Variación Relativa	Variación Absoluta						Variación Relativa	Variación Absoluta
Activo Corriente							Pasivo corriente						
Efectivo y equivalentes	S/	1,885,868.00	S/	1,619,695.00	16%	S/ 266,173.00	Pasivos financieros	S/	1,154,050.00	S/	928,159.00	24.34%	S/ 225,891.00
Cuentas comerciales por cobrar	S/	354,044.00	S/	327,509.00	8%	S/ 26,535.00	Beneficios a los empleados	S/	15,940.00	S/	11,806.00	35.02%	S/ 4,134.00
Gastos pagados por anticipado	S/	18,539.00	S/	22,837.00	-19%	-S/ 4,298.00	Cuentas comerciales por pagar	S/	3,886,207.00	S/	3,676,229.00	5.71%	S/ 209,978.00
Inventarios, neto	S/	1,398,724.00	S/	1,111,981.00	26%	S/ 286,743.00	Pasivo por impuestos	S/	50,458.00	S/	41,816.00	20.67%	S/ 8,642.00
Activo por impuestos	S/	168,907.00	S/	173,580.00	-3%	-S/ 4,673.00							
Otros activos	S/	115,630.00	S/	40,462.00	186%	S/ 75,168.00							
Total Activo corriente	S/	3,941,712.00	S/	3,296,064.00	20%	S/ 645,648.00	Total Pasivo corriente	S/	5,106,655.00	S/	4,658,010.00	9.63%	S/ 448,645.00
Activo no Corriente							Pasivo no corriente						
Propiedades, planta y equipo	S/	2,055,879.00	S/	2,382,495.00	-14%	-S/ 326,616.00	Pasivos financieros	S/	2,839,884.00	S/	3,306,739.00	-14.12%	-S/ 466,855.00
Propiedades de inversión, neto	S/	97,680.00	S/	339,704.00	-71%	-S/ 242,024.00	Beneficios a los empleados	S/	66,343.00	S/	57,338.00	15.71%	S/ 9,005.00
Plusvalía	S/	1,453,077.00	S/	1,453,077.00	0%	S/ -	Pasivo por impuesto diferido	S/	-	S/	68,841.00	-100.00%	-S/ 68,841.00
Activos intangibles	S/	144,245.00	S/	156,209.00	-8%	-S/ 11,964.00	Otros pasivos no financieros	S/	727.00	S/	32,206.00	-97.74%	-S/ 31,479.00
Inversiones	S/	7,851,746.00	S/	8,287,426.00	-5%	-S/ 435,680.00	Total Pasivo no corriente	S/	2,906,954.00	S/	3,465,124.00	-16.11%	-S/ 558,170.00
Gastos pagados por anticipado	S/	10,231.00	S/	5,432.00	88%	S/ 4,799.00	TOTAL PASIVO	S/	8,013,609.00	S/	8,123,134.00	-1.35%	-S/ 109,525.00
Otros activos	S/	108,779.00	S/	42,295.00	157%	S/ 66,484.00							
Total activo no corriente	S/	11,721,637.00	S/	12,666,638.00	-7%	-S/ 945,001.00	Patrimonio	S/	7,649,740.00	S/	7,839,568.00	-2.42%	-S/ 189,828.00
TOTAL ACTIVO	S/	15,663,349.00	S/	15,962,702.00	-2%	-S/ 299,353.00	PASIVO + PATRIMONIO	S/	15,663,349.00	S/	15,962,702.00	-1.88%	-S/ 299,353.00

Se toman en cuenta las cuentas más relevantes: en la parte del activo total tomamos la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo representando un aumento de 16% con 266,173, al igual que en el caso de los inventarios visualizándose un incremento de 26% con 286, 743; por parte de propiedades, planta y equipo se vio una disminución de 14% con 326, 616. Explicando un poco lo antes mencionado, se puede decir que la empresa entre estos dos años ante la presencia de la pandemia optó por adquirir más inventario para poder generar más ingresos vendiéndolos aprovechando el hecho que el arroz se considera como alimento básico para el consumo humano; además, también se registró un aumento en sus cuentas por cobrar en un 8% con 26, 535. En el caso del pasivo y patrimonio, las cuentas por pagar registraron un aumento de 5.71% con 209, 978 y el patrimonio tuvo una disminución en 2.42% con 189,828.

ESTADO DE RESULTADOS

ANÁLISIS VERTICAL 2019

	2019	Análisis Vertical
Ingresos operacionales	S/ 10,921,678.0	100.00%
Costo de ventas	S/ 8,336,713.0	76.33%
Utilidad bruta	S/ 2,584,965.0	23.67%
Gastos de ventas	S/ 2,156,312.0	19.74%
Gastos de administración	S/ 201,924.0	1.85%
Utilidad operacional	S/ 226,729.0	2.08%
Ingresos no operacionales	S/ 557,746.0	5.11%
Gastos financieros	S/ 644,152.0	5.90%
Utilidad antes de impuesto	S/ 140,323.0	1.28%
Impuesto de renta	S/ 77,390.0	0.71%
Utilidad del ejercicio	S/ 217,713.0	1.99%

ANÁLISIS VERTICAL 2020

	2020	Análisis Vertical
Ingresos operacionales	S/ 11,047,737.0	100.00%
Costo de ventas	S/ 8,423,947.0	76.25%
Utilidad bruta	S/ 2,623,790.0	23.75%
Gastos de ventas	S/ 2,175,318.0	19.69%
Gastos de administración	S/ 247,551.0	2.24%
Utilidad operacional	S/ 200,921.0	1.82%
Ingresos no operacionales	S/ 665,229.0	6.02%
Gastos financieros	S/ 628,288.0	5.69%
Utilidad antes de impuesto	S/ 237,862.0	2.15%
Impuesto de renta	S/ 41,541.0	0.38%
Utilidad del ejercicio	S/ 279,403.0	2.53%

Respecto al 2019 se puede visualizar a los ingresos representando el 100% con 10,921, 678; el costo de ventas representando un 76.33% con 8,336, 713 y la utilidad bruta de 23.67% con 2,584, 965. Mostrando también una utilidad antes de impuesto con 1.28 con 140, 323 y la utilidad del ejercicio representó el 1.99% con 217, 713.

Respecto al 2020 se puede visualizar a los ingresos representando el 100% con 11,047, 737; el costo de ventas representando un 76.25% con 8, 423,947 y la utilidad bruta de 23.75% con 2,623, 790. Mostrando también una utilidad antes de impuesto con 1.82 con 200, 921 y la utilidad del ejercicio representó el 2.53% con 279, 403.

ANÁLISIS HORIZONTAL 2019, 2020

					Análisis Horizontal		
		2020		2019	Variación Relativa	Variación Absoluta	
Ingresos operacionales	S/	11,047,737.00	S/	10,921,678.00	1%	S/	126,059.00
Costo de ventas	S/	8,423,947.00	S/	8,336,713.00	1%	S/	87,234.00
Utilidad bruta	S/	2,623,790.00	S/	2,584,965.00	2%	S/	38,825.00
Gastos de ventas	S/	2,175,318.00	S/	2,156,312.00	1%	S/	19,006.00
Gastos de administración	S/	247,551.00	S/	201,924.00	23%	S/	45,627.00
Utilidad operacional	S/	200,921.00	S/	226,729.00	-11%	-S/	25,808.00
Ingresos no operacionales	S/	665,229.00	S/	557,746.00	19%	S/	107,483.00
Gastos financieros	S/	628,288.00	S/	644,152.00	-2%	-S/	15,864.00
Utilidad antes de impuesto	S/	237,862.00	S/	140,323.00	70%	S/	97,539.00
Impuesto de renta	S/	41,541.00	S/	77,390.00	-46%	-S/	35,849.00
Utilidad del ejercicio	S/	279,403.00	S/	217,713.00	28%	S/	61,690.00

Entre 2019 – 2020 se muestra un aumento en la variación porcentual de 23% de la cuenta de gastos administrativos y una variación absoluta de 45, 627; los ingresos no operacionales un incremento de 19% con 107, 483; obteniendo un aumento de 70% en utilidad antes de impuesto y terminando con un ascenso en la utilidad del ejercicio de 28% con 61, 690.

PROYECTADO PARA DOS AÑOS		%	2 AÑOS	PROYECTADO TOTAL
2019	S/. 262,120,272.00	49.71%	24 meses	S/. 12,654,383,040.00
2020	S/. 265,145,688.00	50.29%		
TOTAL	S/. 527,265,960.00	100%		

En virtud a las ventas totales y tomando en cuenta por parte de gerencia que proyecta el incremento de las mismas en un periodo de 2 años (24 meses), siendo este valor puede variar en un valor aproximado de S/. 12,654,383,040 lo cual facilitará al área de finanzas tener un mayor apalancamiento ya que el valor permitirá una liquidez de ejecución para los planes programados

PLAN OPERATIVO

MOLINERA TROPICAL S.A.C.

Objetivos estratégicos

Objetivo estratégico 1. Aumentar las ventas en un 15% a comparación del año anterior

Estrategias:

Estudio de mercado para encontrar nuevos segmentos

Aumentar la publicidad en redes sociales

Contar con un mayor número de fuerza de ventas

Objetivos tácticos:

Análisis de estudio de mercado a cargo de una empresa externa

Determinar un presupuesto mensual para invertir en publicidad en redes sociales y creación de publicidad con videos, flyer, catálogos y otros

Búsqueda de personal capacitado para cubrir las plazas de ventas

Metas

Encontrar como mínimo 3 nuevos segmentos de mercado para ofrecer los productos

Aprobar el presupuesto de marketing y ventas para invertir en publicidad por parte de los directivos

Conseguir como mínimo 5 trabajadores con experiencia en ventas.

Indicadores

Segmentos de mercado nuevo, capacidad de rentabilidad del mercado y servicio que más usan.

Presupuesto de marketing, determinar los resultados de rentabilidad del presupuesto de marketing, tipo de publicidad,

Experiencia de trabajo, logros obtenidos del colaborador, ventas que realiza a la empresa, cultura organizacional por parte del trabajador.

Resultados esperados

Alcanzar las metas propuesta o superarlas para aumentar la rentabilidad.

Objetivo estratégico 2. Mejorar el clima laboral de los trabajadores para mejorar su productividad en el trabajo

Estrategias:

Ofrecer un mejor entorno laboral para que los colaboradores se sientan cómodos y sean productivos

Motivar a los trabajadores a través de motivaciones salariales, cupones y viajes,

Objetivos tácticos:

Mejorar su área laboral que incluye: mesas, sillas, tecnología, material de trabajo e indumentaria.

Desarrollar presupuesto para las motivaciones salariales, cupones y viajes,

Metas

Cambiar el área laboral

Aprobar presupuesto

Indicadores

Calidad del producto, y desempeño laboral

Presupuesto y desempeño laboral

Resultados esperados

Aumentar la productividad de los colaboradores a través de las acciones propuestas.

Objetivo estratégico 1		2020												Metas	Indicadores	Resltados esperados	Responsable	
Aumentar las ventas en un 20% a comparación del año anterior		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					
Estrategias	Objetivos tácticos																	
Estudio de mercado para encontrar nuevos segmentos	Análisis de estudio de mercado a cargo de una empresa externa			X			X					X			Encontrar como mínimo 3 nuevos segmentos de mercado para ofrecer los productos	Segmentos de mercado nuevo, capacidad de rentabilidad del mercado y servicio que más usan.	Alcanzar las metas propuesta o superarlas para aumentar la rentabilidad.	Área Administrativa
Aumentar la publicidad en redes sociales	Determinar un presupuesto mensual para invertir en publicidad en redes sociales y creación de publicidad con videos, flyer, catálogos y otros	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Aprobar el presupuesto de marketing y ventas para invertir en publicidad por parte de los directivos	Presupuesto de marketing, determinar los resultados de rentabilidad del presupuesto de marketing, tipo de publicidad,	Alcanzar las metas propuesta o superarlas para aumentar la rentabilidad.	Área Administrativa
Contar con un mayor número de fuerza de ventas	Búsqueda de personal capacitado para cubrir las plazas de ventas		X				X					X			Conseguir como mínimo 5 trabajadores con experiencia en ventas.	Experiencia de trabajo, logros obtenidos del colaborador, ventas que realiza a la empresa, cultura organizacional por parte del trabajador.	Alcanzar las metas propuesta o superarlas para aumentar la rentabilidad.	Área Administrativa

Objetivo estratégico 2		2020												Metas	Indicadores	Resltados esperados	Responsable
Mejorar el clima laboral de los trabajadores para mejorar su productividad en el trabajo		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Estrategias	Objetivos tácticos																
Ofrecer un mejor entorno laboral para que lo colaboradores se sientan cómodos y sean productivos	Mejorar su área laboral que incluye: mesas, sillas, tecnología, material de trabajo e indumentaria.		X											Cambiar el área laboral	Calidad del producto, y desempeño laboral	Aumentar la productividad de los colaboradores a través de las acciones propuestas.	Área Administrativa
Motivar a los trabajadores a través de motivaciones salariales, cupones y viajes,	Desarrollar presupuesto para las motivaciones salariales, cupones y viajes,			X			X				X			Aprobar presupuesto	Presupuesto y desempeño laboral	Aumentar la productividad de los colaboradores a través de las acciones propuestas.	Área Administrativa

Cumplimientos de objetivos estratégicos al finalizar el 2020

Objetivo estratégico	Estrategias	NO REALIZADA	EN PROCESO	CUMPLIDO
Aumentar las ventas en un 15% a comparación del año anterior	Estudio de mercado para encontrar nuevos segmentos		X	
	Aumentar la publicidad en redes sociales			X
	Contar con un mayor número de fuerza de ventas		X	
Mejorar el clima laboral de los trabajadores para mejorar su productividad en el trabajo	Ofrecer un mejor entorno laboral para que lo colaboradores se sientan cómodos y sean productivos		X	
	Motivar a los trabajadores a través de motivaciones salariales, cupones y viajes,		X	

Evaluación personal del POA

	EQUIVALENCIA	ESCALA
	BUENO	1
	REGULAR	2
	MALO	3

N°	INDICADORES	ESCALA		
		1	2	3
PLAN OPERATIVO ANUAL				
	INTRODUCCIÓN DEL INFORME			
01	Nivel de información en la Introducción	X		
	DESARROLLO DE INFORME		X	
02	N° de proyectos incluidos en el POA.		X	
03	Grado de cumplimiento global del POA		X	
04	Grado del cumplimiento del POA por objetivos		X	
05	Grado de cumplimiento del POA por unidades de la organización		X	
06	Nivel de proyectos que están al día de lo programado		X	
07	Nivel de proyectos que llevan retraso		X	
08	Nivel de proyectos con problemas que ponen en peligro su ejecución y causas.		X	
09	Nivel de proyectos que no han comenzado todavía		X	
	FINAL DE INFORME			
10	Nivel de observaciones en el POA		X	



ANEXO 01

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

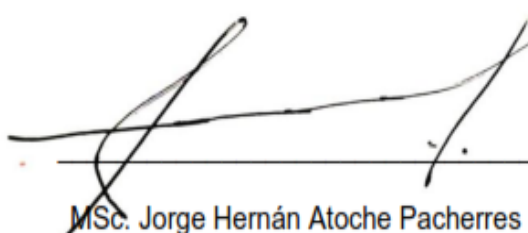
Yo, Jorge Hernán Atoche Pacherras, Docente¹/Asesor de tesis²/Revisor del trabajo de investigación³, del (los) estudiante(s), Edinzon Deiby Vásquez Campos.

Titulada:

“LA EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL Y EL PLAN OPERATIVO: CASO EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.C., 2019”, luego de la revisión exhaustiva del documento constato que la misma tiene un índice de similitud de 19% verificable en el reporte de similitud del programa TURNITIN.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

Lambayeque, 13 de DICIEMBRE del 2021



MSc. Jorge Hernán Atoche Pacherras
DNI: 16762629
ASESOR

Se adjunta:

- Resumen del Reporte (Con porcentaje y parámetros de configuración)
 - Recibo digital.
-

Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%	18%	1%	12%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Trabajo del estudiante	1%
4	repositorio.unprg.edu.pe:8080 Fuente de Internet	1%
5	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
7	repositorio.unprg.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	www.slideshare.net Fuente de Internet	1%

9	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1 %
10	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
11	1library.co Fuente de Internet	<1 %
12	Submitted to Universidad Señor de Sipan Trabajo del estudiante	<1 %
13	repository.uamerica.edu.co Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Anahuac México Sur Trabajo del estudiante	<1 %
15	culturaempresarial96.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
16	Submitted to Universidad Catolica de Santo Domingo Trabajo del estudiante	<1 %
17	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
18	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
19	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %

20	moam.info Fuente de Internet	<1 %
21	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
23	Submitted to Universidad Pontificia de Salamanca Trabajo del estudiante	<1 %
24	gladiangelfonseca.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
25	juanvalcastfg.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %
26	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1 %
27	expansion.mx Fuente de Internet	<1 %
28	repositorio.utelap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
29	Submitted to Barcelona School of Management Trabajo del estudiante	<1 %
30	bilgutaydursunoglu.academia.edu Fuente de Internet	<1 %



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por **Turnitin**. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega:	Edinzon A
Título del ejercicio:	Turnitin Check
Título de la entrega:	Tesis
Nombre del archivo:	Tesis_Mestria_Edinzon_10.12.1.docx
Tamaño del archivo:	1.42M
Total páginas:	79
Total de palabras:	12,026
Total de caracteres:	65,498
Fecha de entrega:	13-dic.-2021 02:31p. m. (UTC-0500)
Identificador de la entre...	1729432983

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
 ESCUELA DE POSGRADO
 MAESTRÍA EN CIENCIAS
 CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL



TESIS

"LA EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL Y EL PLAN OPERATIVO:
 CASO EMPRESA MOLINERA TROPICAL S.A.S., 2019"

Investigador:

Bach. Edinson Delby Vasquez Campos

Asesor:

Mag. Jorge Hernán Aluche Pacheco

Lambayeque, 2021