Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

Gestión administrativa y rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025

Tesis

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora

Jady Trujillo Cruz

Asesora

Dra. Cpcc. Vilma Gladys Romero Aranda



Huacho-Perú

2026



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

METADATOS

DATOS DE LA AUTORA:		
NOMBRES Y APELLIDOS	**DNI**	**FECHA DE SUSTENTACIÓN**
Jady Trujillo Cruz	75668977	06/10/2026
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	**DNI**	**CÓDIGO ORCID**
Dra. CPCC. Vilma Gladys Romero Aranda	15699663	https://orcid.org/0000-0002-1267-768X
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS:		
NOMBRES Y APELLIDOS	**DNI**	**CÓDIGO ORCID**
Dr. CPCC. Julio Victor Carbajal Romero	15586679	https://orcid.org/0000-0001-6628-4980
Mtro. CPCC. Raul Manuel Cano Curioso	15585905	https://orcid.org/0000-0003-2658-4684
Dr. CPCC. Felix Pele Mendoza Cayetano	15614797	https://orcid.org/0000-0003-2809-2798

JADY TRUJILLO CRUZ -

Gestión administrativa y rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la provincia de Hu...

Unidad de Investigación FCECYF-Pregrado 2026
UNIDAD DE INVESTIGACION DE LA FCECYF-2026
Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::1:3650069868

Fecha de entrega
15 sep 2026, 9:39 a.m. GMT-5

Fecha de descarga
15 sep 2026, 9:52 a.m. GMT-5

Nombre del archivo
BORRADOR_JADY_TRUJILLO_CRUZ.TUNIRTING.docx

Tamaño del archivo
650.9 KB

80 páginas

16.026 palabras

93.674 caracteres

20% Similitud general

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

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

19% Fuentes de Internet
4% Publicaciones
10% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

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

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

DEDICATORIA

Este estudio se lo dedico principalmente a Dios, quien me permitió obtener un título superior y lograr una de los propósitos que he aspirado.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por toda la bendición,

Asimismo, agradecer a mis padres, ya que siempre estuvieron para mí brindándome su amor y su apoyo durante todo el proceso que duro mi formación académica.

Por último, también quisiera extender un agradecimiento especial a plana de catedráticos formadores en mi vida profesional.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA 3

AGRADECIMIENTO 7

RESUMEN 12

ABSTRACT 13

INTRODUCCIÓN 14

CAPÍTULO I. 16

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 16

1.1 Descripción de la realidad problemática 16

1.2.1 Problema general 18

1.2.2 Problemas específicos 18

1.3.1 Objetivo general 19

1.3.2 Objetivos específicos 19

CAPÍTULO II. 24

MARCO TEÓRICO 24

2.1 Antecedentes de la investigación 24

2.2 Investigaciones internacionales 24

2.3 Investigaciones nacionales 26

2.3.1 Bases teóricas 29

2.3.2 Bases filosóficas 37

2.3.3 Definición de términos básicos 39

2.4 Hipótesis de la investigación 45

2.4.1 Hipótesis general 45

2.4.2 Hipótesis especificas 45

2.4.3 Operacionalización de las variables 46

CAPÍTULO III. 48

METODOLOGÍA **48**

3.1 Diseño metodológico **48**

3.2 Población y muestra **49**

3.2.1 Población **49**

3.2.2 Muestra **49**

3.3 Técnicas de recolección de datos **50**

3.4 Técnicas para el procesamiento de la información **50**

CAPÍTULO IV. **52**

RESULTADOS **52**

4.1 Análisis de resultados **52**

4.2 Contrastación de hipótesis **66**

CAPÍTULO V. **71**

DISCUSIÓN **71**

2.1 Discusión de resultados **71**

CAPÍTULO VI. **73**

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES **73**

6.1 Conclusiones **73**

6.2 Recomendaciones **74**

CAPÍTULO VII. **76**

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS **76**

ANEXOS **78**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿De qué manera el control interno se relaciona con la eficiencia operativa en las empresas constructoras de la provincia de Huaura, 2025? 52
Tabla 2 ¿La empresa establece objetivos claros para mejorar sus actividades de compra y venta de pollos? 53
Tabla 3 ¿La empresa asigna claramente las funciones que debe cumplir cada trabajador? 55
Tabla 4 ¿La coordinación de recursos permite evitar retrasos o desorden en la compra y venta de pollos? 56
Tabla 5 ¿La evaluación del cumplimiento de metas permite mejorar la gestión de la empresa? 58
Tabla 6 ¿Cuál es el nivel de rentabilidad que presentan las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025? 59
Tabla 7 ¿La empresa obtiene ganancias adecuadas por la compra y venta de pollos? 60
Tabla 8 ¿La empresa controla sus gastos para evitar pérdidas económicas? 62
Tabla 9 ¿La empresa cuenta con dinero disponible para cumplir oportunamente con sus obligaciones de pago? 63
Tabla 10 ¿El incremento de ventas contribuye al crecimiento económico de la empresa? 65
Tabla 11 Correlación entre la gestión administrativa y la rentabilidad 66
Tabla 12 Correlación entre la planificación administrativa y el margen de utilidad 67
Tabla 13 Correlación entre la organización administrativa y el control de costos 67
Tabla 14 Correlación entre la dirección administrativa y la liquidez 68
Tabla 15 Correlación entre el control administrativo y el crecimiento económico 69
Tabla 16 Matriz de Consistencia 78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Gestión administrativa 52
Figura 2 Objetivos claros para mejorar 53
Figura 3 Asigna claramente las funciones 55
Figura 4 Coordinación de recursos 56
Figura 5 Mejorar la gestión 58
Figura 6 Nivel de rentabilidad 59
Figura 7 Ganancias adecuadas 61
Figura 8 Evitar pérdidas económicas 62
Figura 9 Cumplir oportunamente con sus obligaciones 64
Figura 10 Crecimiento económico 65

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre la gestión administrativa y la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, durante el año 2025. El estudio se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, nivel descriptivo-correlacional y diseño no experimental de corte transversal. La población estuvo conformada por propietarios, administradores, contadores y trabajadores vinculados con las empresas estudiadas. La recopilación de información se efectuó mediante la encuesta, utilizando un cuestionario estructurado con escala de Likert. Los resultados mostraron que la planificación, organización, dirección y control presentan una relación directa con la rentabilidad, asociándose con el aprovechamiento de los recursos, el control de costos e inventarios, el comportamiento de las ventas y la toma de decisiones. Se concluyó que existe una relación directa y significativa entre la gestión administrativa y la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.

Palabras clave: Gestión administrativa, rentabilidad, empresas avícolas.

ABSTRACT

This research aimed to determine the relationship between administrative management and profitability in companies engaged in the purchase and sale of chickens in the Province of Huaura during 2025. The study followed a quantitative approach, applied research type, descriptive-correlational level, and a non-experimental cross-sectional design. The population consisted of owners, managers, accountants, and workers associated with the companies under study. Data were collected through a survey using a structured questionnaire based on a Likert scale. The findings showed that planning, organization, management, and control have a direct relationship with profitability, particularly through the efficient use of resources, cost and inventory control, sales performance, and timely decision-making. The study concluded that there is a direct and significant relationship between administrative management and profitability in companies engaged in the purchase and sale of chickens in the Province of Huaura, 2025.

Keywords: Administrative management, profitability, poultry companies.

INTRODUCCIÓN

La gestión administrativa constituye uno de los elementos fundamentales para el desarrollo y sostenibilidad de las empresas, debido a que permite planificar, organizar, dirigir y controlar adecuadamente los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos. En el contexto empresarial actual, caracterizado por la competencia, los cambios en los precios, la variación de la demanda y la necesidad de optimizar los costos, las organizaciones requieren aplicar procesos administrativos eficientes que les permitan mejorar su desempeño y alcanzar mejores niveles de rentabilidad. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, la gestión administrativa cumple un rol importante, ya que estas unidades económicas desarrollan actividades comerciales que dependen del adecuado manejo de inventarios, control de costos, fijación de precios, atención al cliente, rotación de productos, registro de ingresos y egresos, así como de la toma de decisiones oportunas por parte de los propietarios o administradores. Sin embargo, muchas de estas empresas presentan limitaciones administrativas relacionadas con la falta de planificación, escaso control financiero, manejo empírico de los recursos, ausencia de procedimientos internos y poca evaluación de los resultados económicos.

Esta situación puede afectar directamente la rentabilidad empresarial, debido a que una gestión administrativa deficiente genera desorden en las operaciones, incremento de costos, pérdidas por mala conservación o rotación del producto, reducción del margen de ganancia y dificultades para sostenerse en el mercado. Por el contrario, una administración organizada permite mejorar la utilización de los recursos, controlar los gastos, incrementar las ventas, fortalecer la competitividad y obtener mejores beneficios económicos. En ese sentido, la presente investigación titulada **“**Gestión administrativa y rentabilidad en las empresas dedicadas a la

compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025” tiene como propósito determinar la relación que existe entre la gestión administrativa y la rentabilidad en dichas empresas. Para ello, se analiza la gestión administrativa a través de sus principales dimensiones, como la planificación, organización, dirección y control; mientras que la rentabilidad se estudia considerando aspectos vinculados a la utilidad, ingresos, costos, margen de ganancia y sostenibilidad económica.

El estudio adopta un enfoque cuantitativo, corresponde a una investigación aplicada y presenta un nivel descriptivo-correlacional, con diseño no experimental de corte transversal. La información será obtenida mediante la encuesta, empleando un cuestionario dirigido a propietarios, administradores, contadores y trabajadores vinculados con las empresas estudiadas. La investigación busca aportar evidencia sobre la relación existente entre ambas variables y proporcionar elementos que contribuyan al fortalecimiento de los procesos internos y a una mejor toma de decisiones empresariales. Sus resultados podrán constituir un referente para posteriores estudios relacionados con la administración y el desempeño económico de empresas comerciales.

La tesis se encuentra organizada en seis capítulos. El primero aborda el planteamiento del problema, objetivos, justificación, delimitación y viabilidad. El segundo comprende los antecedentes, fundamentos teóricos, bases filosóficas, términos básicos, hipótesis y operacionalización de las variables. El tercero desarrolla el diseño metodológico, población, muestra y procedimientos de recolección y procesamiento de información. El cuarto presenta los resultados obtenidos mediante el tratamiento estadístico de los datos. El quinto desarrolla la discusión de los hallazgos y el sexto contiene las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

En la actualidad, las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos cumplen un papel importante dentro de la actividad comercial de la Provincia de Huaura, debido a que abastecen diariamente a mercados, restaurantes, pollerías, bodegas y consumidores finales. Este tipo de negocio se caracteriza por manejar productos de alta rotación, demanda constante y condiciones especiales de conservación, ya que el pollo es un alimento perecible que requiere una adecuada planificación de compras, control de inventarios, manejo de costos, organización del personal y atención eficiente al cliente. Sin embargo, muchas de estas empresas presentan dificultades en su gestión administrativa, lo cual puede afectar directamente su rentabilidad. Uno de los principales problemas observados se relaciona con la limitada planificación administrativa. En varias empresas del rubro, las decisiones se toman de manera empírica, sin contar con objetivos claros, presupuestos definidos o proyecciones de ventas. Esta situación se origina, en muchos casos, por la falta de conocimientos técnicos en administración, la ausencia de herramientas de control y la costumbre de manejar el negocio únicamente con base en la experiencia diaria. Como consecuencia, se generan compras desordenadas, exceso o falta de stock, pérdidas por productos no vendidos y dificultades para responder adecuadamente a los cambios en la demanda del mercado. Asimismo, se evidencia una débil organización interna en algunas empresas dedicadas a la comercialización de pollos. La distribución de funciones no siempre se encuentra claramente establecida, lo que ocasiona duplicidad de tareas, confusión en las responsabilidades y deficiencias en el control de las operaciones. Esta problemática tiene como causa la falta de manuales de funciones, procedimientos administrativos y capacitación del personal. Como

consecuencia, se producen retrasos en la atención, errores en los pedidos, desorden en los registros de compras y ventas, así como una menor eficiencia en el uso de los recursos disponibles. Otro aspecto problemático se vincula con el control de costos y gastos. En este tipo de empresas, la rentabilidad depende en gran medida del precio de compra del pollo, los gastos de transporte, almacenamiento, refrigeración, mermas, mano de obra y otros costos operativos. No obstante, cuando no existe un control adecuado de estos elementos, resulta difícil conocer con precisión cuánto se gana realmente por cada venta. Esta situación puede deberse a registros contables incompletos, falta de seguimiento financiero o desconocimiento de indicadores de rentabilidad. Como consecuencia, las empresas pueden vender sin obtener márgenes suficientes, asumir gastos innecesarios y enfrentar problemas de liquidez. De igual manera, la falta de control administrativo afecta la toma de decisiones empresariales. Cuando los propietarios o encargados no cuentan con información ordenada y actualizada sobre ventas, compras, deudas, pagos, inventarios y utilidad, las decisiones se realizan de forma improvisada. Esta causa limita la capacidad de analizar el desempeño del negocio y anticiparse a posibles riesgos. Como consecuencia, se reduce la posibilidad de mejorar precios, negociar con proveedores, optimizar recursos y aumentar la rentabilidad de manera sostenida. También debe considerarse que el mercado de compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura presenta una alta competencia. Existen negocios formales e informales que ofrecen productos similares, lo cual obliga a las empresas a mantener precios competitivos y mejorar la calidad del servicio. Sin embargo, cuando la gestión administrativa es deficiente, las empresas tienen menor capacidad para diferenciarse, fidelizar clientes y mantener estabilidad económica. Como consecuencia, pueden disminuir sus ventas, perder clientes frente a la competencia y reducir sus niveles de rentabilidad. En este contexto, la rentabilidad de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos puede

verse afectada no solo por factores externos como la variación de precios, la competencia o la demanda del mercado, sino también por factores internos relacionados con la gestión administrativa. La falta de planificación, organización, dirección y control puede generar pérdidas económicas, baja productividad, problemas de liquidez y menor crecimiento empresarial. Por ello, resulta necesario estudiar la relación entre la gestión administrativa y la rentabilidad, a fin de conocer cómo las prácticas administrativas influyen en los resultados económicos de estas empresas. Por lo tanto, la presente investigación titulada "Gestión administrativa y rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025" surge ante la necesidad de analizar cómo la gestión administrativa incide en la rentabilidad de este sector comercial. El estudio permitirá identificar las principales deficiencias administrativas, comprender sus causas y consecuencias, y proponer recomendaciones que contribuyan a mejorar la organización, el control de recursos, la toma de decisiones y la sostenibilidad económica de las empresas dedicadas a esta actividad.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la gestión administrativa se relaciona con la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?

1.2.2 Problemas específicos

a. ¿De qué manera la planificación administrativa se relaciona con el margen de utilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?
b. ¿De qué manera la organización administrativa se relaciona con el control de costos en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?

c. ¿De qué manera la dirección administrativa se relaciona con la liquidez en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?
d. ¿De qué manera el control administrativo se relaciona con el crecimiento económico en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar de qué manera la gestión administrativa se relaciona con la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.

1.3.2 Objetivos específicos

a. Determinar de qué manera la planificación administrativa se relaciona con el margen de utilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.
b. Establecer de qué manera la organización administrativa se relaciona con el control de costos en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.
c. Identificar de qué manera la dirección administrativa se relaciona con la liquidez en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.
d. Analizar de qué manera el control administrativo se relaciona con el crecimiento económico en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.

1.4 Justificación de la investigación

Justificación teórica

El sustento teórico del estudio radica en la necesidad de profundizar en el vínculo entre la gestión administrativa y la rentabilidad de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la provincia de Huaura. La primera variable comprende un conjunto articulado de funciones orientadas a conducir los recursos humanos, económicos y materiales, entre las que destacan la planificación, organización, dirección y control. Por otro lado, la rentabilidad constituye un referente para valorar la capacidad empresarial de obtener beneficios derivados de las actividades comerciales desarrolladas. El análisis conjunto de ambas variables permitirá generar evidencia acerca de la manera en que el desenvolvimiento administrativo se relaciona con aspectos asociados al margen de utilidad, control de costos, liquidez y crecimiento económico. El conocimiento derivado podrá enriquecer la discusión académica vinculada con la administración empresarial y servir como antecedente para posteriores investigaciones orientadas al estudio de la eficiencia operativa y la sostenibilidad económica de las empresas comerciales.

Justificación práctica

En el ámbito empresarial, el estudio adquiere utilidad al abordar situaciones que pueden limitar el desempeño económico de las empresas comercializadoras de pollos de la provincia de Huaura. Entre las dificultades susceptibles de presentarse se encuentran una planificación insuficiente de las compras, deficiencias en la organización de inventarios, escaso seguimiento de los costos, limitaciones en la atención al cliente y decisiones sustentadas principalmente en la experiencia cotidiana. El reconocimiento de estas condiciones aportará elementos para formular recomendaciones encaminadas a perfeccionar los procesos administrativos, fortalecer la organización interna, racionalizar los gastos, mejorar la planificación de las ventas y aprovechar de forma más eficiente los recursos disponibles. Los hallazgos podrán constituirse en un insumo para propietarios, administradores y trabajadores al momento de adoptar decisiones destinadas a

disminuir pérdidas, mejorar los márgenes de ganancia y consolidar una posición económica más estable dentro del mercado.

Justificación metodológica

El aporte metodológico se encuentra asociado al empleo de un procedimiento ordenado para examinar la relación entre la gestión administrativa y la rentabilidad. La investigación adoptará un enfoque cuantitativo, bajo un diseño no experimental y un nivel correlacional, de modo que las variables serán observadas y medidas en su contexto sin intervención deliberada sobre su comportamiento. La recopilación de información se efectuará mediante la encuesta, utilizando un cuestionario estructurado a partir de las dimensiones e indicadores establecidos para cada variable. Su aplicación estará dirigida a propietarios, administradores o responsables de las empresas comprendidas en el estudio, cuya información constituirá la base para el procesamiento estadístico correspondiente. El tratamiento de los datos hará posible determinar el grado de asociación existente entre las variables y, a su vez, establecer un procedimiento susceptible de ser considerado como referencia en investigaciones posteriores desarrolladas en empresas comerciales con características semejantes.

Justificación social

La relevancia social de la investigación se vincula con el papel que desempeñan las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en el abastecimiento de un producto alimenticio de consumo frecuente en la provincia de Huaura. La actividad comercial desarrollada por estas unidades económicas genera, además, oportunidades de ingreso y empleo para propietarios, trabajadores, transportistas, proveedores y otros agentes relacionados con la cadena de comercialización. Una conducción administrativa adecuadamente estructurada puede favorecer la continuidad de estos negocios, mejorar la prestación del servicio, sostener

condiciones competitivas y atender de manera más eficiente las necesidades de los consumidores. El fortalecimiento de su desempeño económico también puede repercutir en el movimiento de otras actividades vinculadas al comercio local. En tal sentido, la información obtenida podrá resultar de utilidad para los empresarios del sector y, de forma indirecta, para los actores económicos y consumidores relacionados con el abastecimiento y comercialización de este producto.

1.5 Delimitaciones del estudio

Delimitación espacial

El ámbito geográfico seleccionado para el desarrollo del estudio corresponde a la provincia de Huaura, perteneciente a la región Lima. En este espacio se considerarán las empresas cuya actividad económica se encuentra vinculada con la compra y venta de pollos, comprendiendo aquellas unidades comerciales que intervienen en su adquisición, distribución y comercialización. Se incluirán negocios que desarrollen estas operaciones tanto bajo la modalidad mayorista como minorista, siempre que sus actividades se encuentren comprendidas dentro del territorio provincial.

Delimitación temporal

El horizonte temporal de la investigación comprende el año 2025, periodo establecido para examinar el comportamiento de la gestión administrativa y la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura. La recopilación de información se efectuará durante dicho periodo a través de los instrumentos definidos para el estudio, buscando disponer de evidencia correspondiente al contexto en el que se desarrolla la problemática investigada.

Delimitación social

Los sujetos comprendidos en la investigación estarán constituidos por propietarios, administradores, encargados y trabajadores pertenecientes a las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la provincia de Huaura. La incorporación de estos participantes responde a su vinculación directa con las actividades administrativas, comerciales, financieras y operativas de los negocios, condición que los sitúa como fuentes pertinentes para recoger información relacionada con el desenvolvimiento de la gestión administrativa y su correspondencia con la rentabilidad empresarial.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Un escrutinio efectuado en el ámbito de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras, comprendiendo las Escuelas Académicas Profesionales de Contabilidad y Economía, permitió reconocer la existencia de estudios que han tratado la temática desde una perspectiva general. No obstante, dentro de la revisión efectuada no se logró advertir investigaciones que hayan profundizado específicamente en la problemática que constituye el objeto de este estudio. Bajo esta consideración, el trabajo reúne las condiciones para ser asumido como una investigación original, encaminada al abordaje particular de la problemática planteada.

2.2 Investigaciones internacionales

Ordoñez, J. (2021) presentó la investigación denominada *"La planificación financiera como herramienta sustancial para medir la rentabilidad empresarial. Caso Dekautopartes S.A ciudad de Machala"*, orientada al análisis de la situación financiera de dicha empresa a partir de sus estados financieros y de herramientas vinculadas con la planificación, buscando establecer el nivel de rentabilidad alcanzado. Para el desarrollo del estudio se articuló un enfoque mixto, integrando procedimientos de naturaleza cualitativa y cuantitativa; entre los recursos empleados para obtener y examinar la información figuraron la entrevista, la guía de observación y la interpretación de información financiera. Bajo este esquema metodológico, se identificó que la planificación financiera favorece el seguimiento de los recursos empresariales y posibilita advertir oportunamente errores susceptibles de incidir sobre la liquidez y la rentabilidad, tanto en el corto como en el largo plazo. A partir de dicha evidencia, se determinó que la planificación financiera adquiere relevancia como instrumento para sustentar las decisiones empresariales,

mantener un manejo ordenado de los activos y favorecer el fortalecimiento de la rentabilidad. La pertinencia de este antecedente respecto de la presente investigación radica en que las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos requieren prever y organizar sus compras, ventas, costos, gastos e inventarios, aspectos cuya adecuada gestión puede contribuir a contener pérdidas y mejorar los márgenes de utilidad.

Vargas Villamar, H. E. (2022) elaboró la investigación titulada *"Impacto de la gestión financiera y administrativa en la evolución de las microempresas de la ciudad de Guayaquil"*- Ecuador. El objetivo fue determinar el impacto de la gestión financiera y administrativa en la evolución de las microempresas, mediante un método de investigación mixta. La investigación destacó que las microempresas requieren monitorear su gestión administrativa y financiera para identificar deficiencias que afectan la toma de decisiones y el crecimiento sostenido. Los resultados señalaron que los negocios presentan dificultades relacionadas con procesos contables, control de gastos operativos y administrativos, así como limitaciones en la organización interna. Se concluyó que la adecuada administración, el control de inventarios, el manejo del efectivo y la toma de decisiones permiten mejorar la evolución y sostenibilidad de las microempresas. Este antecedente aporta a la investigación porque muestra que la gestión administrativa influye en la permanencia y crecimiento de negocios pequeños, como ocurre con las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos.

Baque, S. (2023) realizaron el estudio *"Gestión administrativa en la rentabilidad de la empresa Mont Ecuador Hats del cantón Montecristi"*. El objetivo general fue determinar cómo la gestión administrativa incide en la rentabilidad de la venta de productos elaborados con paja toquilla en la provincia de Manabí. La metodología fue cualitativa y cuantitativa, con métodos deductivo, inductivo, descriptivo y bibliográfico; además, se aplicaron encuestas a 25

participantes, entre propietarios, personal administrativo y operativo. Los resultados indicaron que la empresa aplicaba procesos administrativos relacionados con planificación, organización, dirección y control, lo cual favorecía su crecimiento comercial. Se concluyó que la aplicación de los procesos administrativos contribuye a la rentabilidad económica y comercial, especialmente cuando existe capacitación, evaluación y mejora continua. Este antecedente es relevante porque guarda relación con las dimensiones de la presente tesis: planificación, organización, dirección y control.

2.3 Investigaciones nacionales

Suclupe, R. (2022), en la investigación titulada "*Estrategia de gestión administrativa para incrementar rentabilidad en un restaurante en Talara"*, centró su estudio en el planteamiento de estrategias de gestión administrativa dirigidas al mejoramiento de la rentabilidad de un restaurante. Para abordar dicha problemática, se recurrió a una investigación de tipo básica, bajo un diseño no experimental-transeccional y proyectivo, incorporándose el análisis documental y una ficha de registro de información como recursos para el acopio de evidencias, además de la validación mediante juicio de expertos. Del examen efectuado se desprendió que una propuesta sustentada en las funciones administrativas de planeación, organización, dirección y control permitió reconocer la situación del establecimiento y establecer orientaciones destinadas a mejorar su rentabilidad. A la luz de estos resultados, se estableció que la incorporación de estrategias internas vinculadas con la gestión administrativa puede favorecer el incremento de la utilidad y el desempeño de la rentabilidad económica y financiera. La utilidad de este antecedente para la presente investigación reside en su aproximación a una actividad relacionada con el sector alimentario, lo cual guarda correspondencia con el giro comercial de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos.

Ayala Viera, C. F., & Olivares Quino, B. A. (2023), en su tesis sobre "*La gestión financiera y su incidencia en la gestión administrativa de las empresas avícolas de la Provincia de Huaura"*, examinaron la medida en que la gestión financiera incide en la gestión administrativa de dichas organizaciones. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo y explicativo, considerando como población a trabajadores, gerentes, contadores y especialistas pertenecientes a empresas avícolas; de este conjunto se obtuvo una muestra de 80 personas. El análisis efectuado puso de manifiesto una incidencia significativa de la gestión financiera sobre la gestión administrativa, destacándose entre los elementos asociados el endeudamiento, la planificación financiera, los costos operativos y el control de ingresos. A partir de la evidencia obtenida, los autores determinaron que la gestión financiera ejerce un impacto considerable sobre la gestión administrativa de las empresas avícolas de Huaura, al favorecer el control de los recursos, la liquidez, la disminución de costos y la rentabilidad de la actividad. Su incorporación como antecedente resulta pertinente para la presente investigación debido a la coincidencia territorial y sectorial con las unidades empresariales analizadas.

Huaman Zuñiga, E. B. (2024), mediante la tesis titulada "*Planeamiento financiero y su relación en la gestión administrativa en las empresas avícolas de la Provincia de Huaura 2022"*, examinó la correspondencia existente entre el planeamiento financiero y la gestión administrativa en las empresas avícolas de la Provincia de Huaura. El estudio siguió un enfoque cuantitativo; la población estuvo integrada por 66 personas vinculadas con empresas avícolas, mientras que la muestra comprendió 28 participantes. Para la recopilación de información se emplearon cuestionarios, encuestas y análisis documental. La evidencia derivada del estudio permitió advertir una relación significativa entre el planeamiento financiero y la gestión administrativa, asociada con la disponibilidad de información financiera confiable, la proyección

de recursos y el respaldo a los procesos de toma de decisiones. A partir de tales resultados, se reconoce al planeamiento financiero como un instrumento relevante para fortalecer la gestión administrativa en las empresas avícolas. La proximidad temática y territorial de este antecedente aporta sustento a la presente investigación, particularmente por la relación existente entre la planificación de los recursos y el desenvolvimiento de la gestión empresarial.

Ccahuana Huamaní, I. E. (2024), en la tesis "*Gestión administrativa y su relación con la rentabilidad de la Institución El Tecnológico E.I.R.L. – ITEC Andahuaylas, Apurímac – 2022"*, orientó su investigación a establecer la relación existente entre la gestión administrativa y la rentabilidad. El estudio se condujo desde un enfoque cuantitativo y bajo el método hipotético-deductivo, correspondiendo a un tipo básico, nivel descriptivo-correlacional y diseño no experimental-transversal. Tanto la población como la muestra estuvieron constituidas por 33 trabajadores, a quienes se aplicaron cuestionarios previamente validados mediante juicio de expertos. El procesamiento estadístico, efectuado con el coeficiente Rho de Spearman, arrojó un valor de 0,800 y una significancia bilateral de 0,000, evidenciando una relación significativa entre las variables examinadas. A partir de estos resultados, se determinó que la gestión administrativa mantiene una relación significativa con la rentabilidad, destacándose que el desarrollo articulado de la planificación, organización, dirección y control se vincula con mejores resultados económicos. Este antecedente adquiere especial relevancia para la presente investigación debido a que aborda directamente las dos variables centrales del estudio, proporcionando evidencia empírica sobre su comportamiento relacionado.

Fernández, C. (2025). presentó el trabajo titulado "*Gestión administrativa para mejorar la rentabilidad de la empresa Inversiones Reyna & Hijos S.A.C., Trujillo, 2023"*, en la Universidad Privada del Norte. El objetivo principal fue mejorar la rentabilidad de la empresa

mediante la optimización de la gestión operativa y administrativa. El estudio se enfocó en el análisis estratégico de una empresa dedicada al rubro de restaurantes y servicio móvil de comidas. Los resultados demostraron que la eficiencia en la gestión administrativa impacta significativamente en la rentabilidad, especialmente mediante la planificación, gestión de insumos y control de costos. Se concluyó que la optimización de procesos administrativos permite mejorar los márgenes de beneficio. Este antecedente es útil para la presente investigación porque aborda empresas vinculadas al comercio y servicio de alimentos.

2.3.1 Bases teóricas

Se tomarán las siguientes bases teóricas como el principal componente doctrinario normativo para la evolución de la investigación:

A. Gestión administrativa

La gestión administrativa constituye un proceso fundamental dentro de toda organización, debido a que permite planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos para alcanzar los objetivos empresariales. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, esta gestión resulta esencial, ya que permite ordenar las compras, controlar los inventarios, reducir pérdidas por mermas, coordinar al personal, mejorar la atención al cliente y asegurar una adecuada rotación del producto.

Según Chiavenato (2014), concibe la administración como una actividad articulada en torno a la planeación, organización, dirección y control de los recursos de una organización, cuya orientación se dirige al cumplimiento eficiente y eficaz de los objetivos establecidos. Esta definición permite comprender que la gestión administrativa no solo consiste en realizar actividades operativas, sino en conducir integralmente la empresa para lograr mejores resultados.

A esta concepción se suma lo señalado por Robbins y Coulter (2018), quienes vinculan la administración con la coordinación y supervisión del trabajo desarrollado por otras personas, procurando que las actividades sean ejecutadas con eficiencia y eficacia. Bajo esta consideración, las empresas comerciales requieren articular sus funciones y aprovechar racionalmente sus recursos para atender sus metas relacionadas con las ventas, el abastecimiento y la rentabilidad.

Koontz, Weihrich y Cannice (2012), a su vez, plantean que administrar supone configurar y conservar condiciones de trabajo que posibiliten a las personas, actuando colectivamente, alcanzar los objetivos previamente determinados de manera eficiente. Trasladado al contexto de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, este enfoque se manifiesta en la distribución de responsabilidades, la coordinación de los procesos de adquisición, la atención al cliente y la vigilancia sobre el empleo de los recursos empresariales.

La gestión administrativa también puede entenderse como una herramienta que permite mejorar la toma de decisiones empresariales. En negocios dedicados al comercio de productos perecibles, como el pollo, la administración adecuada permite prever la demanda, evitar compras excesivas, reducir pérdidas por deterioro del producto y mantener precios competitivos. Por ello, una deficiente gestión administrativa puede ocasionar desorden interno, compras mal planificadas, pérdida de mercadería, baja productividad y disminución de la rentabilidad.

Importancia de la gestión administrativa

La importancia de la gestión administrativa radica en que permite orientar a la empresa hacia el cumplimiento de sus objetivos. En las empresas comerciales, una adecuada administración facilita la planificación de ventas, el control de costos, la organización del personal, el abastecimiento oportuno y la evaluación de resultados económicos.

De acuerdo con Chiavenato (2014), la administración permite integrar los recursos de la organización para alcanzar metas con eficiencia. Esto significa que una empresa no solo debe vender, sino también administrar correctamente sus ingresos, gastos, inventarios y personal. En el caso de las empresas que compran y venden pollos, una buena gestión administrativa permite controlar el precio de compra, calcular el margen de ganancia, evitar pérdidas por mala conservación del producto y mejorar la atención al consumidor.

Además, Robbins y Coulter (2018) explican que la eficiencia está relacionada con hacer las cosas correctamente, utilizando la menor cantidad de recursos; mientras que la eficacia se refiere al logro de los objetivos. Por tanto, una empresa puede considerarse administrativamente eficiente cuando logra vender más, reducir costos, organizar mejor sus procesos y obtener mayores beneficios económicos.

Dimensiones de la gestión administrativa

Para efectos de la presente investigación, la gestión administrativa será examinada mediante cuatro dimensiones fundamentales: planificación, organización, dirección y control. Estos componentes permiten analizar distintas funciones relacionadas con la conducción de las actividades empresariales y con el aprovechamiento de los recursos disponibles para alcanzar los objetivos organizacionales.

a) **Planificación administrativa.** Se relaciona con la determinación anticipada de los objetivos empresariales, las estrategias que deberán seguirse y las acciones necesarias para alcanzar los resultados previstos. Koontz et al. (2012) señalan que esta función implica seleccionar misiones, objetivos y cursos de acción, lo cual requiere adoptar decisiones antes de ejecutar las actividades. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, este proceso se vincula con la estimación de la demanda, la

determinación de las cantidades que serán adquiridas, la proyección de las ventas, el cálculo de los costos y la programación de los recursos requeridos para desarrollar las operaciones. Una previsión inadecuada puede ocasionar adquisiciones excesivas, desabastecimiento, deterioro de los productos o disminución de los ingresos empresariales.

b) **Organización administrativa.** Implica estructurar las funciones, responsabilidades, recursos y actividades que intervienen en el funcionamiento de la empresa. Chiavenato (2014) sostiene que organizar supone disponer los recursos y órganos de la organización, establecer sus atribuciones y definir las relaciones necesarias entre ellos. En las empresas orientadas a la compra y venta de pollos, esta función se manifiesta en la distribución de responsabilidades entre el personal encargado de ventas, caja, almacén, reparto y administración. Del mismo modo, contribuye a ordenar las actividades relacionadas con la adquisición, recepción, almacenamiento, conservación y comercialización de los productos, favoreciendo una adecuada coordinación entre las diferentes áreas de trabajo.

c) **Dirección administrativa.** Se vincula con la conducción del personal, la orientación de sus actividades y la generación de condiciones que favorezcan el cumplimiento de las responsabilidades asignadas. Robbins y Coulter (2018) indican que dirigir supone trabajar con las personas, motivarlas, gestionar conflictos y establecer canales de comunicación apropiados para el desarrollo de las actividades laborales. En las empresas comerciales, esta función incide sobre el desempeño de los trabajadores, la atención proporcionada a los clientes, el cumplimiento de las responsabilidades y la coordinación de las tareas. En el caso de los establecimientos dedicados a la comercialización de pollos, una conducción adecuada favorece la rapidez en la atención, el manejo apropiado

de los productos, el cumplimiento de las metas de venta y el mantenimiento de una dinámica laboral organizada.

d) **Control administrativo.** Se configura como un proceso orientado a verificar el desarrollo de las actividades empresariales, contrastar los resultados obtenidos con lo previamente establecido e identificar desviaciones que requieran acciones correctivas. Para Koontz et al. (2012), esta función implica medir y corregir el desempeño individual y organizacional con el propósito de asegurar que los hechos se ajusten a los planes establecidos. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, su aplicación comprende el seguimiento de las ventas diarias, la revisión de los ingresos, la supervisión de las compras, la evaluación de los costos y la verificación de los inventarios, incluyendo la detección de pérdidas o mermas. Su adecuada ejecución favorece la identificación oportuna de deficiencias y proporciona elementos para adoptar decisiones orientadas a mejorar los resultados económicos de la empresa.

B. Rentabilidad

El comportamiento de una empresa puede valorarse a través de los beneficios que consigue generar con los recursos comprometidos en sus actividades. En esta valoración intervienen las ventas, los activos, las inversiones y el patrimonio, elementos que permiten apreciar el rendimiento económico y financiero alcanzado durante un determinado periodo. En el comercio de pollos, dicho rendimiento está condicionado por la diferencia entre los precios de adquisición y comercialización, el nivel de los costos, la rotación de las existencias, las pérdidas de mercadería, el desempeño de los trabajadores y el manejo de los recursos disponibles.

Gitman y Zutter (2012) relacionan la rentabilidad con las utilidades obtenidas frente a determinados niveles de ventas, activos o inversión. Esta concepción sitúa el resultado

empresarial más allá del simple incremento de las ventas, pues la obtención de beneficios también depende de la capacidad para controlar los desembolsos y conservar márgenes favorables. Van Horne y Wachowicz (2010) asocian este concepto con la generación de ganancias en función de los recursos financieros utilizados por la organización. La evaluación del rendimiento, por tanto, requiere considerar no solo cuánto obtiene la empresa, sino también los recursos que compromete para alcanzar dicho resultado. Ross, Westerfield y Jordan (2014) señalan que los indicadores de rentabilidad permiten apreciar el grado de eficiencia alcanzado en el empleo de los activos y en la conducción de las operaciones destinadas a producir ganancias. Una administración deficiente puede reflejarse en mayores costos, contracción de los márgenes comerciales y menor capacidad para mantener la actividad empresarial.

El escenario particular de las empresas comercializadoras de pollos incorpora factores que pueden modificar sus resultados. Las fluctuaciones en el precio del producto, los gastos derivados del transporte y la conservación, el consumo de energía eléctrica, los alquileres, las remuneraciones y las pérdidas ocasionadas por mercadería no vendida inciden directamente sobre los beneficios obtenidos. La competencia también ejerce presión sobre los precios de comercialización y, por extensión, sobre los márgenes disponibles. La gestión de las compras, el establecimiento de precios, el seguimiento de las ventas, la vigilancia de los costos y el uso racional de los recursos adquieren así importancia para preservar resultados favorables y fortalecer el rendimiento económico de estas empresas.

Importancia de la rentabilidad

La rentabilidad es importante porque permite conocer si la empresa está generando beneficios económicos suficientes para mantenerse en el mercado, cubrir sus obligaciones, reinvertir en el negocio y asegurar su crecimiento. Una empresa puede tener altos niveles de

venta, pero si sus costos son elevados o sus procesos administrativos son deficientes, su rentabilidad puede verse reducida.

Según Gitman y Zutter (2012), los índices de rentabilidad permiten evaluar las ganancias de una empresa respecto a sus ventas, activos o patrimonio. Esto significa que la rentabilidad ayuda a los empresarios a tomar decisiones sobre precios, compras, inversiones, gastos y estrategias comerciales.

En el caso de las empresas que comercializan pollos, la rentabilidad permite determinar si el margen entre el precio de compra y el precio de venta es suficiente para cubrir los costos operativos y generar utilidad. Asimismo, permite evaluar si la empresa está administrando correctamente sus recursos, evitando pérdidas y manteniendo una adecuada rotación del producto.

Dimensiones de la rentabilidad

Para efectos de la presente investigación, la rentabilidad puede analizarse mediante las siguientes dimensiones: rentabilidad económica, rentabilidad financiera, margen de utilidad y control de costos.

a) **Rentabilidad económica**. Mide la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus activos totales. Según Ross et al. (2014), este tipo de rentabilidad permite conocer qué tan eficientemente se utilizan los activos para producir ganancias. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, la rentabilidad económica permite evaluar si los equipos, locales, cámaras de conservación, vehículos, vitrinas, balanzas y demás recursos contribuyen realmente a generar ingresos. Una empresa con buena rentabilidad económica utiliza eficientemente sus activos para obtener mayores beneficios.

b) **Rentabilidad financiera**. Mide la utilidad obtenida en relación con el patrimonio o capital aportado por los propietarios. Gitman y Zutter (2012) explican que este indicador permite evaluar el rendimiento que reciben los dueños por los recursos invertidos en la empresa. En el contexto de las empresas comerciales de pollos, la rentabilidad financiera permite conocer si la inversión realizada por los propietarios genera ganancias suficientes. Esto es importante porque muchos negocios familiares o pequeñas empresas reinvierten sus utilidades para ampliar sus operaciones, comprar equipos, mejorar locales o aumentar su capacidad de compra.

c) Margen de utilidad. Representa la ganancia que obtiene la empresa después de descontar sus costos y gastos. Van Horne y Wachowicz (2010) señalan que los márgenes de utilidad permiten analizar la eficiencia operativa de la empresa y su capacidad para convertir ventas en ganancias. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, el margen de utilidad depende directamente del precio de compra, precio de venta, costos de transporte, conservación, personal, alquiler, servicios y pérdidas por merma. Si los costos no son controlados adecuadamente, el margen de utilidad disminuye, afectando la rentabilidad del negocio.

d) **Control de costos**. Es una dimensión clave de la rentabilidad, ya que permite reducir gastos innecesarios y mejorar los resultados económicos. Horngren, Datar y Rajan (2012) sostienen que la contabilidad de costos proporciona información relevante para planificar, controlar y tomar decisiones empresariales. En las empresas de compra y venta de pollos, controlar los costos permite evaluar cuánto se gasta en adquisición del producto, transporte, refrigeración, mano de obra, empaques, servicios básicos y

mantenimiento. Un control adecuado de estos elementos contribuye a mejorar la utilidad y mantener precios competitivos en el mercado.

2.3.2 Bases filosóficas

Gestión administrativa

La gestión administrativa tiene su base filosófica en la necesidad del ser humano de organizar racionalmente sus actividades para alcanzar fines comunes. Desde una perspectiva filosófica, administrar implica orientar el pensamiento, la acción y los recursos hacia el logro de objetivos previamente establecidos. Por ello, la gestión administrativa se vincula con la racionalidad práctica, porque permite tomar decisiones ordenadas, coordinar esfuerzos y utilizar adecuadamente los medios disponibles para obtener resultados eficientes.

También puede sustentarse desde la filosofía del orden organizacional, relacionada con el pensamiento de Weber (2002), quien consideró que las organizaciones modernas requieren normas, jerarquías, responsabilidades y procedimientos para alcanzar eficiencia. Desde esta mirada, la gestión administrativa permite que las empresas no funcionen de manera improvisada, sino mediante procesos definidos que contribuyen al control y al cumplimiento de objetivos.

Rentabilidad

La rentabilidad tiene una base filosófica vinculada con la economía, la eficiencia y la sostenibilidad de la actividad empresarial. Desde una perspectiva filosófica, la rentabilidad no debe entenderse únicamente como la obtención de ganancias, sino como la capacidad de una organización para utilizar adecuadamente sus recursos, generar valor y mantenerse activa en el mercado.

Desde el pensamiento económico clásico, Smith (1996) sostuvo que la actividad económica se orienta a la generación de riqueza mediante el uso productivo de los recursos y la

participación de los agentes económicos en el mercado. Bajo esta visión, la rentabilidad representa un resultado de la capacidad empresarial para transformar recursos, trabajo e inversión en beneficios económicos. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, esta idea se refleja en la necesidad de comprar a precios adecuados, vender con márgenes razonables, controlar costos y generar utilidades sostenibles.

Por tanto, la base filosófica de la rentabilidad se sustenta en la eficiencia, la generación de valor, la sostenibilidad económica y el uso racional de los recursos. En la presente investigación, esta variable se comprende como el resultado económico que permite evaluar si las empresas de compra y venta de pollos logran beneficios adecuados a partir de su gestión, costos, ventas e inversión.

Relación entre gestión administrativa y rentabilidad

La relación entre gestión administrativa y rentabilidad se fundamenta filosóficamente en el principio de causalidad racional, según el cual toda acción organizada produce determinados resultados. Si una empresa planifica, organiza, dirige y controla adecuadamente sus recursos, tiene mayores posibilidades de mejorar su rentabilidad. Por el contrario, una gestión deficiente puede generar desorden, sobrecostos, pérdidas de mercadería, baja productividad y disminución de utilidades.

Desde esta perspectiva, la gestión administrativa representa el medio racional mediante el cual la empresa ordena sus procesos internos, mientras que la rentabilidad constituye el resultado económico de dichas decisiones. Por ello, ambas variables se relacionan dentro de una lógica empresarial basada en la eficiencia: administrar mejor para obtener mejores resultados.

En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, esta relación se observa en actividades como la planificación de compras, el control de inventarios, la

reducción de mermas, la organización del personal, el manejo de precios y la supervisión de costos. Cuando estas acciones son administradas correctamente, contribuyen a mejorar los márgenes de utilidad y la sostenibilidad del negocio.

En consecuencia, la presente tesis se sustenta filosóficamente en una visión racional, pragmática y económica de la administración, donde la gestión administrativa constituye una herramienta para alcanzar eficiencia empresarial, y la rentabilidad representa el resultado que permite valorar el desempeño económico de las empresas.

2.3.3 Definición de términos básicos

Gestión administrativa

La gestión administrativa comprende el conjunto de acciones orientadas a conducir los recursos y actividades de una organización, articulando la planificación, organización, dirección y control para alcanzar los objetivos previstos. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, su aplicación favorece la coordinación de las operaciones comerciales, el seguimiento de los costos y una atención adecuada a los clientes. Chiavenato (2013) sostiene que la administración articula diversas funciones destinadas a obtener resultados mediante el aprovechamiento racional de los recursos organizacionales.

Administración

La administración es la actividad encargada de coordinar personas, recursos materiales, financieros y tecnológicos para lograr metas organizacionales. En el contexto empresarial, permite que las decisiones comerciales, operativas y financieras se desarrollen de forma ordenada. Robbins y Coulter (2010) señalan que administrar implica realizar funciones de planeación, organización, dirección y control.

Planificación administrativa

La planificación administrativa constituye una actividad orientada a determinar anticipadamente los objetivos que se pretende alcanzar, así como las estrategias, acciones y recursos requeridos para conseguirlos. Para las empresas que comercializan pollos, esta labor adquiere relevancia al momento de proyectar las compras, estimar las ventas, prever los niveles de inventario, establecer precios y asegurar el abastecimiento. Según Koontz, Weihrich y Cannice (2012), la planeación consiste en determinar cursos de acción que permitan orientar las actividades futuras hacia el logro de los objetivos organizacionales.

Organización administrativa

La organización administrativa implica establecer una estructura de funciones, responsabilidades y recursos que facilite la ejecución coordinada de las actividades empresariales. En los negocios dedicados a la comercialización de pollos, esta estructura comprende la distribución de tareas vinculadas con el abastecimiento, almacenamiento, ventas, cobranza y atención de los consumidores. Robbins y Coulter (2010) señalan que organizar supone estructurar el trabajo y distribuir las actividades necesarias para alcanzar las metas de la organización.

Dirección administrativa

La dirección administrativa se relaciona con la conducción del personal y la orientación de sus esfuerzos hacia el cumplimiento de las actividades y objetivos empresariales. Para ello, comprende aspectos como la comunicación, motivación, coordinación y supervisión de los trabajadores. En las empresas de compra y venta de pollos, una conducción adecuada favorece la coordinación de las labores, el cumplimiento de horarios y una atención eficiente al cliente. Chiavenato (2013) considera que dirigir supone ejercer influencia sobre las personas con el propósito de orientarlas hacia el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Control administrativo

El control administrativo comprende las acciones destinadas a verificar el desarrollo de las actividades empresariales y contrastar sus resultados con lo previamente establecido, identificando posibles desviaciones para efectuar las correcciones necesarias. En las empresas comercializadoras de pollos, este proceso puede abarcar el seguimiento de compras, ventas, inventarios, gastos y márgenes de ganancia. Koontz et al. (2012) sostienen que el control comprende la medición y corrección del desempeño con el propósito de asegurar que las actividades se desarrollen conforme a los planes establecidos.

Toma de decisiones

La toma de decisiones constituye un proceso mediante el cual se evalúan diferentes alternativas y se selecciona aquella que resulta más conveniente frente a una situación determinada. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, este proceso interviene en decisiones relacionadas con la selección de proveedores, cantidades de adquisición, fijación de precios y estrategias de atención al cliente. Robbins y Coulter (2010) consideran la toma de decisiones como una función fundamental de la labor administrativa.

Recursos empresariales

Los recursos empresariales comprenden los elementos de naturaleza humana, financiera, material y tecnológica que una organización requiere para desarrollar sus operaciones. En las empresas comercializadoras de pollos, se incluyen dentro de estos recursos el personal, el capital disponible, los equipos de conservación, los establecimientos, los proveedores y las existencias destinadas a la venta. Chiavenato (2013) señala que la administración procura lograr una utilización racional de los recursos organizacionales para alcanzar los resultados previstos.

Eficiencia administrativa

La eficiencia administrativa alude a la capacidad de una organización para obtener resultados mediante un aprovechamiento adecuado de los recursos disponibles, procurando reducir el empleo innecesario de tiempo, costos y esfuerzos. En las empresas comerciales, se manifiesta en decisiones de compra apropiadas, disminución de pérdidas, control de gastos y mejor aprovechamiento de los recursos destinados a las operaciones. Robbins y Coulter (2010) relacionan la eficiencia con la utilización correcta de los recursos para alcanzar los resultados organizacionales.

Eficacia administrativa

La eficacia administrativa está vinculada con el grado en que una organización consigue los objetivos que se ha propuesto. En las empresas dedicadas a la comercialización de pollos, puede apreciarse cuando se alcanzan las metas de ventas, se atienden oportunamente las necesidades de los clientes y se mantienen las actividades comerciales previstas. Koontz et al. (2012) vinculan la eficacia con el logro de los objetivos establecidos por la organización.

Rentabilidad

La rentabilidad expresa la capacidad de una empresa para obtener beneficios a partir de los recursos que emplea en el desarrollo de sus actividades económicas. En las empresas de compra y venta de pollos, este resultado se relaciona con la capacidad de generar ganancias luego de considerar los ingresos obtenidos y los costos y gastos asociados a las operaciones comerciales. Gitman y Zutter (2012) señalan que la rentabilidad constituye un referente para valorar el desempeño financiero de una empresa.

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica permite valorar la capacidad de los activos empresariales para producir beneficios durante un determinado periodo. En las empresas comercializadoras de

pollos, este indicador permite apreciar el rendimiento generado por recursos tales como los locales, equipos, mercaderías y capital de trabajo empleados en la actividad comercial. Gitman y Zutter (2012) explican que los indicadores financieros permiten examinar el grado de eficiencia con que una empresa emplea sus activos para generar resultados.

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera representa el rendimiento generado sobre los recursos aportados por los propietarios de la empresa. Su análisis permite determinar en qué medida el capital comprometido por los dueños produce beneficios como resultado de las actividades empresariales. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, este indicador contribuye a valorar el rendimiento alcanzado por la inversión de los propietarios. Gitman y Zutter (2012) sostienen que el rendimiento obtenido sobre el capital constituye un elemento relevante para valorar el desempeño de una inversión empresarial.

Utilidad

La utilidad es el resultado económico positivo que obtiene una empresa después de descontar sus costos y gastos de los ingresos generados. En el negocio de pollos, la utilidad surge cuando las ventas superan el costo de compra, transporte, almacenamiento, personal y otros gastos operativos. Horngren, Datar y Rajan (2012) relacionan la utilidad con el análisis de ingresos, costos y rentabilidad.

Costos

Los costos son los desembolsos realizados para adquirir o producir bienes destinados a la venta. En las empresas de compra y venta de pollos, los costos incluyen la adquisición del producto, transporte, conservación, manipulación y otros gastos directamente vinculados con la

comercialización. Horngren et al. (2012) señalan que el análisis de costos permite tomar mejores decisiones empresariales.

Ingresos

Los ingresos son los recursos económicos que obtiene la empresa como resultado de la venta de bienes o servicios. En este caso, provienen principalmente de la comercialización de pollos al por mayor o menor. Gitman y Zutter (2012) consideran que los ingresos forman parte esencial del análisis financiero, ya que permiten medir la capacidad de generación de recursos de la empresa.

Margen de ganancia

El margen de ganancia expresa el beneficio obtenido en una operación comercial a partir de la diferencia existente entre el precio al que se comercializa un producto y el costo asociado con su adquisición y venta. En las empresas comercializadoras de pollos, su comportamiento está condicionado por factores como el precio de compra, los gastos derivados de la actividad y el precio de venta establecido para el consumidor. Horngren et al. (2012) señalan que el análisis conjunto de los costos e ingresos permite valorar los resultados y la rentabilidad derivados de las operaciones empresariales.

Liquidez

La liquidez representa la capacidad de una empresa para disponer de recursos suficientes que le permitan atender oportunamente sus obligaciones de corto plazo. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, esta capacidad resulta necesaria para afrontar compromisos inmediatos relacionados con proveedores, remuneraciones, servicios y otros pagos propios de la actividad comercial. Gitman y Zutter (2012) consideran la liquidez como un elemento relevante para apreciar la situación y estabilidad financiera de una empresa.

Empresa comercial

Una empresa comercial es una organización cuya actividad económica se centra en la adquisición de bienes para destinarlos posteriormente a su venta, sin que estos experimenten una transformación sustancial. En el ámbito de esta investigación, comprende a las empresas de la provincia de Huaura que adquieren pollos para su posterior comercialización. El desarrollo de esta actividad requiere una adecuada gestión de las compras, inventarios, ventas y recursos financieros, debido a su incidencia en el desempeño y rentabilidad de la organización.

2.4 Hipótesis de la investigación

2.4.1 Hipótesis general

Existe relación significativa entre la gestión administrativa y la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.

2.4.2 Hipótesis especificas

a. Existe relación significativa entre la planificación administrativa y el margen de utilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.
b. Existe relación significativa entre la organización administrativa y el control de costos en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.
c. Existe relación significativa entre la dirección administrativa y la liquidez en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.
d. Existe relación significativa entre el control administrativo y el crecimiento económico en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.

2.4.3 Operacionalización de las variables

Variable independiente

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Índices
Variable Independiente Gestión administrativa	La gestión administrativa es el proceso mediante el cual se planifican, organizan, dirigen y controlan los recursos de una organización con la finalidad de alcanzar los objetivos establecidos de manera eficiente y eficaz. Según Chiavenato (2013), la administración permite coordinar los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos para lograr los fines organizacionales. En ese sentido, la gestión administrativa se convierte en una herramienta fundamental para orientar las actividades empresariales y mejorar el funcionamiento interno de la organización.	Planificación administrativa. Organización administrativa Dirección administrativa Control administrativo	Objetivos empresariales Programación de actividades comerciales Comunicación interna con el personal. Evaluación del cumplimiento de metas.	-Muy de acuerdo - De acuerdo -Indiferente -En desacuerdo -Muy en desacuerdo

Variable dependiente

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Índices
Variable Dependiente Rentabilidad	La rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa para generar beneficios económicos a partir del uso de sus recursos, inversiones y actividades comerciales. Según Gitman y Zutter (2012), la rentabilidad permite evaluar los resultados financieros de una organización, ya que muestra la relación entre las utilidades obtenidas y los recursos empleados para generarlas. En ese sentido, una empresa rentable es aquella que logra obtener ganancias suficientes para sostener sus operaciones y crecer en el mercado.	Margen de utilidad Control de costos La liquidez Crecimiento económico	- Incremento de ganancias - Reducción de gastos innecesarios - Capacidad de pago - Incremento de ventas	- Muy de acuerdo - De acuerdo - Indiferente - En desacuerdo - Muy en desacuerdo

CAPÍTULO III.

METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

Tipo de investigación

La investigación es de tipo aplicada, puesto que emplea fundamentos teóricos sobre gestión administrativa y rentabilidad para examinar una problemática concreta en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura, durante 2025. Su propósito es generar evidencia útil para orientar decisiones, mejorar la organización de las actividades, fortalecer el control de los recursos y favorecer el desempeño económico empresarial.

Enfoque de investigación

El estudio adopta un enfoque cuantitativo, sustentado en la obtención de datos susceptibles de medición mediante un cuestionario estructurado. La información recopilada permitirá valorar la gestión administrativa y la rentabilidad, así como procesar estadísticamente los resultados para establecer el grado de asociación entre ambas variables y contrastar las hipótesis planteadas.

Nivel de estudio

El nivel corresponde a un estudio descriptivo-correlacional. La dimensión descriptiva permitirá caracterizar la gestión administrativa y la rentabilidad según sus principales componentes dentro de las empresas analizadas. El componente correlacional estará dirigido a establecer la relación entre ambas variables, considerando aspectos como planificación, organización, dirección y control frente a los resultados vinculados con la rentabilidad empresarial.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 92 personas vinculadas con empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la provincia de Huaura. Este grupo estuvo integrado por gerentes, contadores, asistentes y auxiliares contables, debido a su participación en las actividades administrativas y económicas de las empresas estudiadas.

3.2.2 Muestra

La muestra estuvo constituida por 72 personas pertenecientes a empresas comercializadoras de pollos de la provincia de Huaura, entre gerentes, contadores y comerciantes. Su determinación se efectuó mediante la fórmula de muestreo aleatorio simple para estimar proporciones en poblaciones finitas o conocidas, procedimiento que permitió establecer el número de participantes requerido para el estudio.

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

Siendo:

- **n** = tamaño de la muestra.
- **N** = tamaño de la población.
- **Z** = valor correspondiente al nivel de confianza.
- **p** = probabilidad de ocurrencia o proporción esperada.
- **q** = probabilidad de no ocurrencia.
- **E** = margen de error permitido.

Por consiguiente, se tendrá en cuenta a un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error y remplazando cálculos se tendrá:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(92)}{(0.05)^2(92-1)+(1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{84.5152}{1.1779}$$

$$n = 71.75$$

$$n = 72$$

3.3 Técnicas de recolección de datos

La recopilación de información se efectuará mediante la encuesta y el análisis documental. La primera permitirá obtener información de los participantes de la muestra respecto de la gestión administrativa y la rentabilidad, utilizando como instrumento un cuestionario estructurado. La segunda comprenderá la revisión de libros, revistas, trabajos de investigación y otras fuentes relacionadas con las variables estudiadas, cuyo registro se realizará mediante fichas bibliográficas.

La validez de los instrumentos será determinada mediante la evaluación de profesionales con experiencia en el área de estudio. La confiabilidad se verificará mediante la aplicación del cuestionario de 10 preguntas a participantes seleccionados aleatoriamente, procedimiento que permitirá comprobar la consistencia de la información obtenida antes de su procesamiento estadístico.

3.4 Técnicas para el procesamiento de la información

El tratamiento de la información comprenderá la revisión, organización, clasificación y tabulación de los datos obtenidos mediante los instrumentos de recolección. Para su análisis se recurrirá a la revisión documental, conciliación de datos, indagación y rastreo, procurando verificar la consistencia de la información antes de su procesamiento estadístico.

El procesamiento será efectuado mediante el programa estadístico SPSS, versión 24.0, donde los datos serán organizados en tablas de frecuencia y porcentajes para su análisis descriptivo. La contrastación de las hipótesis se realizará mediante el coeficiente Rho de Spearman, considerando un nivel de confianza del 95 %, de acuerdo con la naturaleza correlacional del estudio.

CAPÍTULO IV.

RESULTADOS

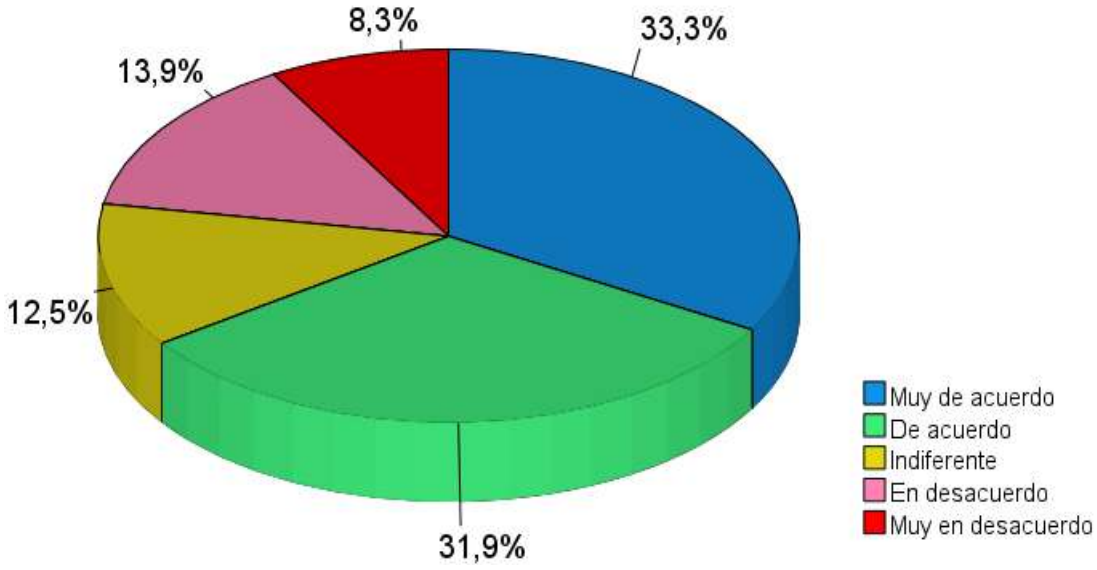
4.1 Análisis de resultados

Tabla 1 *¿De qué manera el control interno se relaciona con la eficiencia operativa en las empresas constructoras de la provincia de Huaura, 2025?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	24	33,3	33,3	33,3
	De acuerdo	23	31,9	31,9	65,3
	Indiferente	9	12,5	12,5	77,8
	En desacuerdo	10	13,9	13,9	91,7
	Muy en desacuerdo	6	8,3	8,3	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 1 *Gestión administrativa*



Los resultados consignados en la Tabla 1 se observa que, del total de 72 encuestados, el 33,3 % manifestó estar muy de acuerdo y el 31,9 % indicó estar de acuerdo con que el control interno se relaciona con la eficiencia operativa en las empresas constructoras de la Provincia de

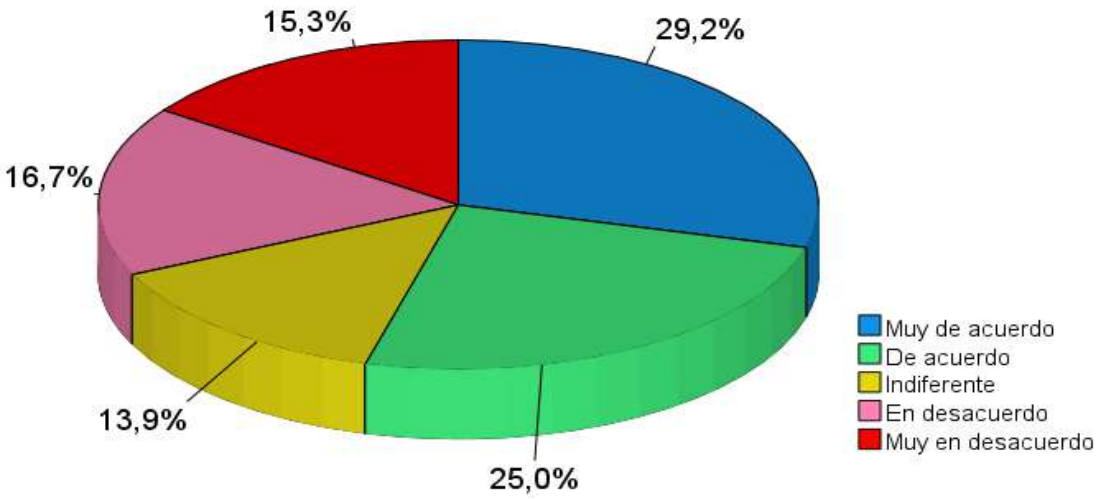
Huaura, 2025. En conjunto, el 65,2 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que la mayoría considera que el control interno contribuye al mejor desarrollo de las actividades operativas, permitiendo ordenar procesos, supervisar recursos, reducir errores y mejorar el cumplimiento de las funciones empresariales. Asimismo, el 12,5 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que refleja que un grupo menor no tiene una posición definida respecto a la relación entre ambas variables. Por otro lado, el 13,9 % señaló estar en desacuerdo y el 8,3 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 22,2 % de percepción desfavorable. Este resultado indica que todavía existe un sector de encuestados que no percibe claramente la influencia del control interno sobre la eficiencia operativa.

Tabla 2 *¿La empresa establece objetivos claros para mejorar sus actividades de compra y venta de pollos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	21	29,2	29,2	29,2
	De acuerdo	18	25,0	25,0	54,2
	Indiferente	10	13,9	13,9	68,1
	En desacuerdo	12	16,7	16,7	84,7
	Muy en desacuerdo	11	15,3	15,3	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 2 *Objetivos claros para mejorar*



Los resultados consignados en la Tabla 2 se observa que, del total de 72 encuestados, el 29,2 % manifestó estar muy de acuerdo y el 25,0 % indicó estar de acuerdo con que la empresa establece objetivos claros para mejorar sus actividades de compra y venta de pollos. En conjunto, el 54,2 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que más de la mitad considera que las empresas sí definen metas y propósitos orientados a mejorar sus operaciones comerciales. Asimismo, el 13,9 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que indica que existe un grupo que no percibe con claridad si la empresa establece objetivos definidos para optimizar sus actividades. Por otro lado, el 16,7 % señaló estar en desacuerdo y el 15,3 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 32,0 % de percepción desfavorable. Este resultado refleja que una parte importante de los encuestados considera que aún existen debilidades en la formulación de objetivos dentro de estas empresas. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que, aunque predomina una opinión favorable respecto al establecimiento de objetivos claros, todavía se requiere fortalecer la planificación administrativa en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura. Definir objetivos claros permite orientar mejor las compras, ventas, control de inventarios, atención al

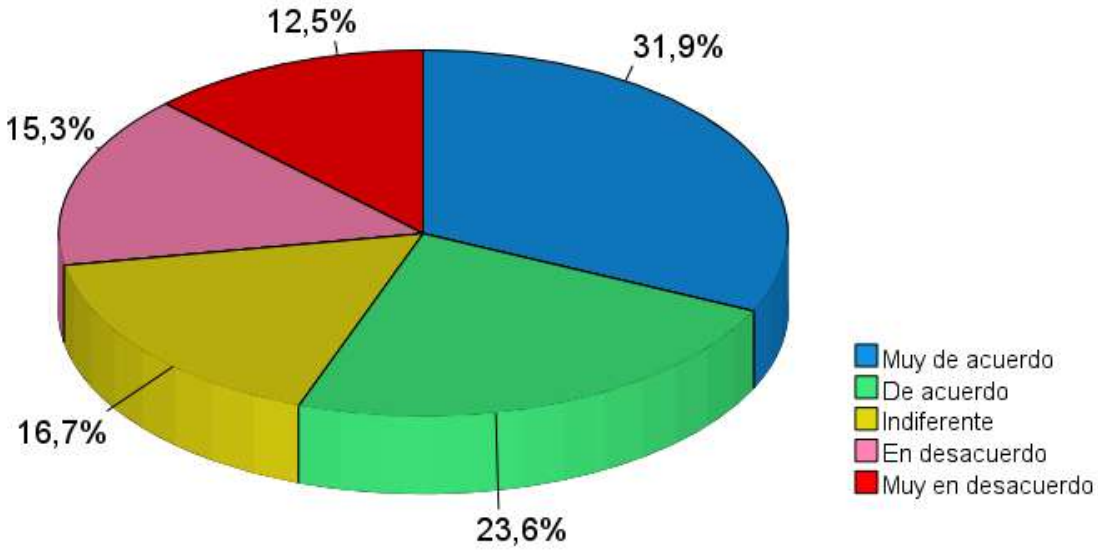
cliente y toma de decisiones, contribuyendo así a una gestión más ordenada y a mejores niveles de rentabilidad.

Tabla 3 *¿La empresa asigna claramente las funciones que debe cumplir cada trabajador?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	23	31,9	31,9	31,9
	De acuerdo	17	23,6	23,6	55,6
	Indiferente	12	16,7	16,7	72,2
	En desacuerdo	11	15,3	15,3	87,5
	Muy en desacuerdo	9	12,5	12,5	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 3 *Asigna claramente las funciones*



Los resultados consignados en la Tabla 3 se observa que, del total de 72 encuestados, el 31,9 % manifestó estar muy de acuerdo y el 23,6 % indicó estar de acuerdo con que la empresa asigna claramente las funciones que debe cumplir cada trabajador. En conjunto, el 55,5 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que más de la mitad considera que en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos existe una distribución

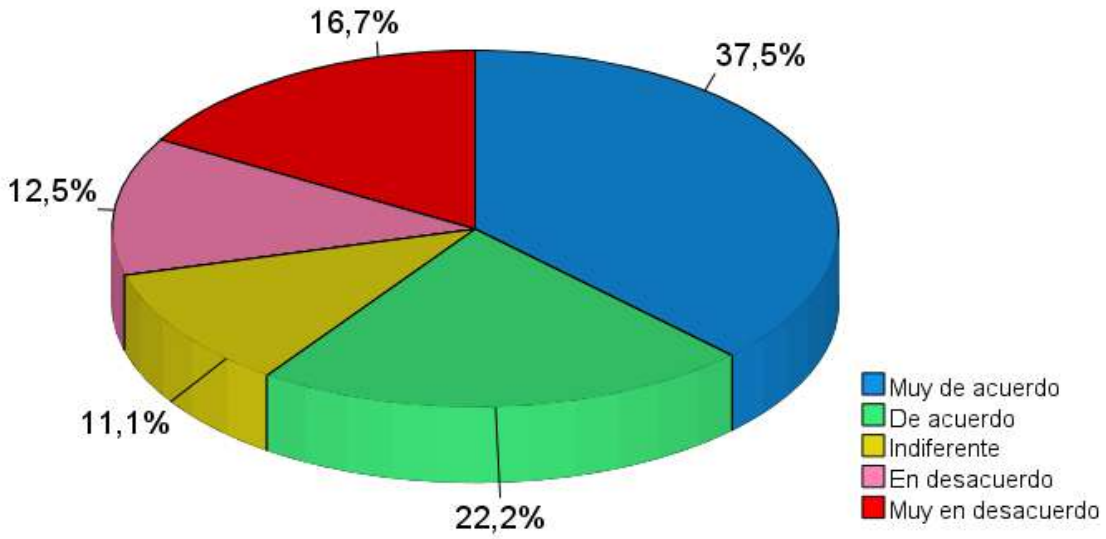
relativamente clara de responsabilidades laborales. Asimismo, el 16,7 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que refleja que un grupo de trabajadores no percibe con claridad si las funciones están debidamente establecidas o comunicadas dentro de la empresa. Por otro lado, el 15,3 % señaló estar en desacuerdo y el 12,5 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 27,8 % de percepción desfavorable. Este resultado evidencia que aún existen debilidades en la organización interna, principalmente relacionadas con la falta de precisión en la asignación de tareas, responsabilidades y procedimientos de trabajo. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que, aunque predomina una opinión favorable respecto a la asignación de funciones, todavía es necesario fortalecer la organización administrativa en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura.

Tabla 4 *¿La coordinación de recursos permite evitar retrasos o desorden en la compra y venta de pollos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	27	37,5	37,5	37,5
	De acuerdo	16	22,2	22,2	59,7
	Indiferente	8	11,1	11,1	70,8
	En desacuerdo	9	12,5	12,5	83,3
	Muy en desacuerdo	12	16,7	16,7	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 4 *Coordinación de recursos*



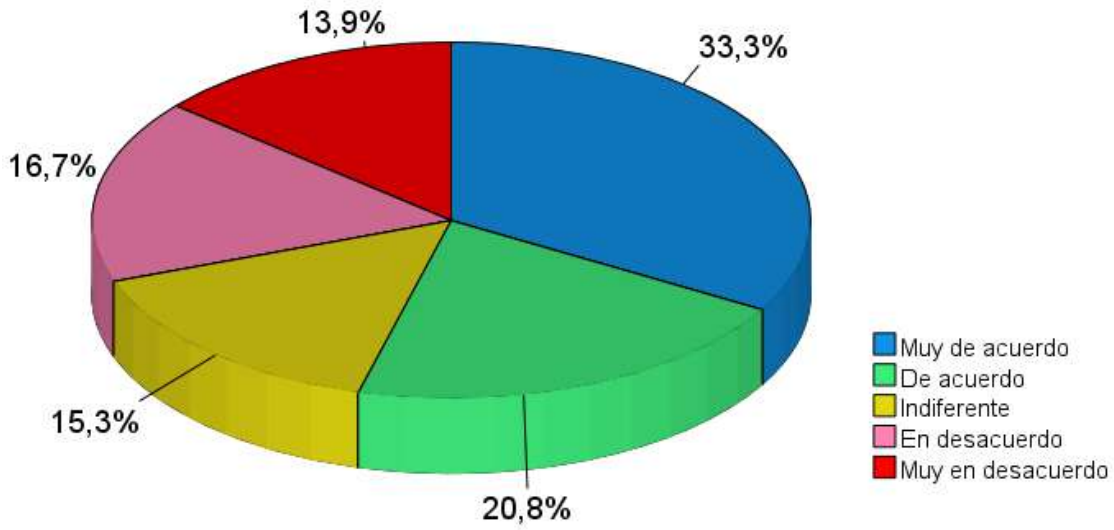
Los resultados consignados en la Tabla 4 se observa que, del total de 72 encuestados, el 37,5 % manifestó estar muy de acuerdo y el 22,2 % indicó estar de acuerdo con que la coordinación de recursos permite evitar retrasos o desorden en la compra y venta de pollos. En conjunto, el 59,7 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que la mayoría considera que una adecuada coordinación de recursos humanos, materiales, financieros y logísticos contribuye al desarrollo ordenado de las actividades comerciales. Asimismo, el 11,1 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que refleja que un grupo menor no tiene una opinión definida sobre la importancia de la coordinación de recursos en las operaciones de compra y venta. Por otro lado, el 12,5 % señaló estar en desacuerdo y el 16,7 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 29,2 % de percepción desfavorable. Este resultado indica que aún existe un sector de encuestados que percibe debilidades en la coordinación interna de los recursos empresariales. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que la coordinación de recursos es un aspecto importante dentro de la gestión administrativa de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura.

Tabla 5 *¿La evaluación del cumplimiento de metas permite mejorar la gestión de la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	24	33,3	33,3	33,3
	De acuerdo	15	20,8	20,8	54,2
	Indiferente	11	15,3	15,3	69,4
	En desacuerdo	12	16,7	16,7	86,1
	Muy en desacuerdo	10	13,9	13,9	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 5 *Mejorar la gestión*



Los resultados consignados en la Tabla 5 se observa que, del total de 72 encuestados, el 33,3 % manifestó estar muy de acuerdo y el 20,8 % indicó estar de acuerdo con que la evaluación del cumplimiento de metas permite mejorar la gestión de la empresa. En conjunto, el 54,1 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que más de la mitad considera importante evaluar periódicamente el logro de los objetivos empresariales para fortalecer la gestión administrativa. Asimismo, el 15,3 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que indica que un grupo no percibe con claridad la importancia de evaluar el

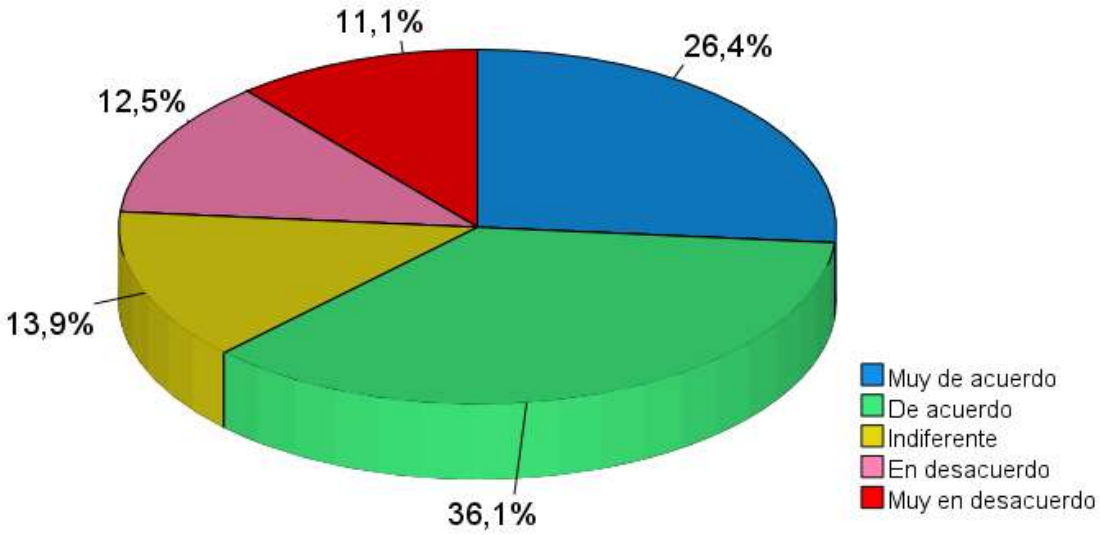
cumplimiento de metas dentro de la empresa. Por otro lado, el 16,7 % señaló estar en desacuerdo y el 13,9 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 30,6 % de percepción desfavorable. Este resultado refleja que todavía existen limitaciones en cuanto al seguimiento, medición y control de los resultados alcanzados. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que la evaluación del cumplimiento de metas constituye un aspecto relevante para mejorar la gestión de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura. Evaluar las metas permite identificar avances, corregir deficiencias, controlar mejor las compras y ventas, mejorar la organización interna y tomar decisiones oportunas orientadas al incremento de la rentabilidad empresarial.

Tabla 6 *¿Cuál es el nivel de rentabilidad que presentan las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	19	26,4	26,4	26,4
	De acuerdo	26	36,1	36,1	62,5
	Indiferente	10	13,9	13,9	76,4
	En desacuerdo	9	12,5	12,5	88,9
	Muy en desacuerdo	8	11,1	11,1	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 6 *Nivel de rentabilidad*



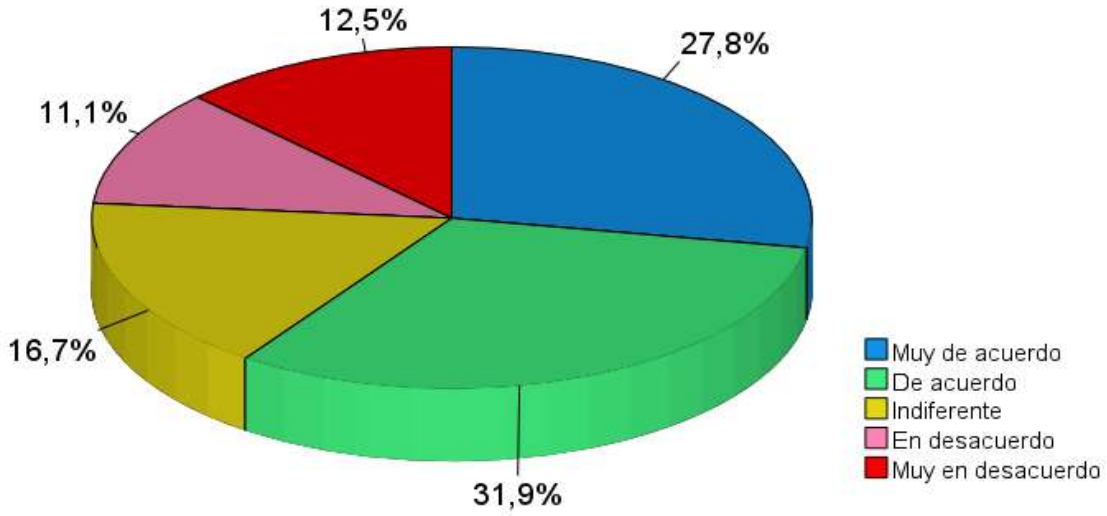
Los resultados consignados en la Tabla 6 se observa que, del total de 72 encuestados, el 26,4 % manifestó estar muy de acuerdo y el 36,1 % indicó estar de acuerdo respecto al nivel de rentabilidad que presentan las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. En conjunto, el 62,5 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que la mayoría considera que estas empresas alcanzan un nivel aceptable de rentabilidad en el desarrollo de sus actividades comerciales. Asimismo, el 13,9 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que refleja que un grupo menor no tiene una opinión definida sobre la rentabilidad obtenida por estas empresas. Por otro lado, el 12,5 % señaló estar en desacuerdo y el 11,1 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 23,6 % de percepción desfavorable. Este resultado indica que todavía existe un sector de encuestados que considera que la rentabilidad no es suficiente o que presenta ciertas limitaciones. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura presentan una tendencia favorable en cuanto a su rentabilidad; sin embargo, aún requieren fortalecer aspectos relacionados con el control de costos, manejo de inventarios, fijación de precios, rotación del producto y gestión de ventas.

***Tabla** 7 ¿La empresa obtiene ganancias adecuadas por la compra y venta de pollos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	20	27,8	27,8	27,8
	De acuerdo	23	31,9	31,9	59,7
	Indiferente	12	16,7	16,7	76,4
	En desacuerdo	8	11,1	11,1	87,5
	Muy en desacuerdo	9	12,5	12,5	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

***Figura** 7 Ganancias adecuadas*



Los resultados consignados en la Tabla 7 se observa que, del total de 72 encuestados, el 27,8 % manifestó estar muy de acuerdo y el 31,9 % indicó estar de acuerdo con que la empresa obtiene ganancias adecuadas por la compra y venta de pollos. En conjunto, el 59,7 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que la mayoría considera que estas empresas logran generar ganancias aceptables como resultado de sus operaciones comerciales. Asimismo, el 16,7 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que refleja que un grupo no tiene una opinión definida respecto al nivel de ganancias que obtiene la empresa. Por otro lado, el 11,1 % señaló estar en desacuerdo y el 12,5 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 23,6 % de percepción desfavorable. Este resultado indica que todavía existe un

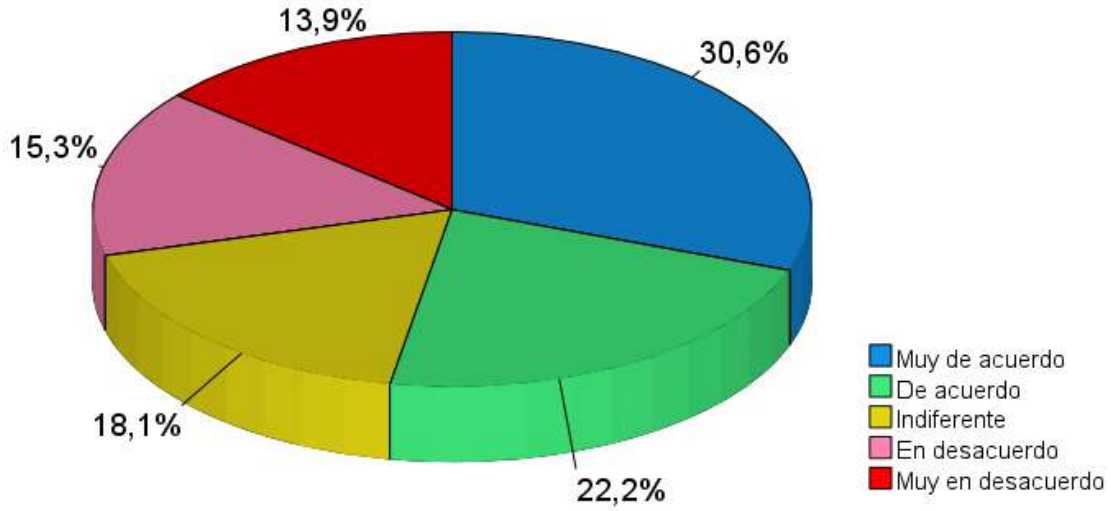
sector de encuestados que considera que las ganancias no son suficientes o que podrían verse afectadas por factores como el incremento de costos, variación de precios, mermas, gastos operativos o baja rotación del producto. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura presentan una tendencia favorable respecto a la obtención de ganancias adecuadas. Sin embargo, es necesario fortalecer la gestión administrativa, el control de costos, el manejo de inventarios y la planificación de compras y ventas, con la finalidad de mejorar los márgenes de utilidad y asegurar una rentabilidad más sostenible en el tiempo.

Tabla 8 *¿La empresa controla sus gastos para evitar pérdidas económicas?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	22	30,6	30,6	30,6
	De acuerdo	16	22,2	22,2	52,8
	Indiferente	13	18,1	18,1	70,8
	En desacuerdo	11	15,3	15,3	86,1
	Muy en desacuerdo	10	13,9	13,9	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 8 *Evitar pérdidas económicas*



Los resultados consignados en la Tabla 8 se observa que, del total de 72 encuestados, el 30,6 % manifestó estar muy de acuerdo y el 22,2 % indicó estar de acuerdo con que la empresa controla sus gastos para evitar pérdidas económicas. En conjunto, el 52,8 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que más de la mitad considera que las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos aplican algún tipo de control sobre sus gastos para proteger sus recursos económicos. Asimismo, el 18,1 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que refleja que un grupo no percibe con claridad si la empresa realiza un control adecuado de sus gastos. Por otro lado, el 15,3 % señaló estar en desacuerdo y el 13,9 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 29,2 % de percepción desfavorable. Este resultado indica que todavía existe una proporción importante de encuestados que considera que el control de gastos no se realiza de manera suficiente o permanente. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que, si bien existe una tendencia favorable respecto al control de gastos para evitar pérdidas económicas, aún se requiere fortalecer los mecanismos de supervisión financiera en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura. Controlar adecuadamente los gastos permite reducir costos innecesarios, evitar desperdicios, mejorar el uso de los recursos, proteger el margen de ganancia y contribuir al incremento de la rentabilidad empresarial.

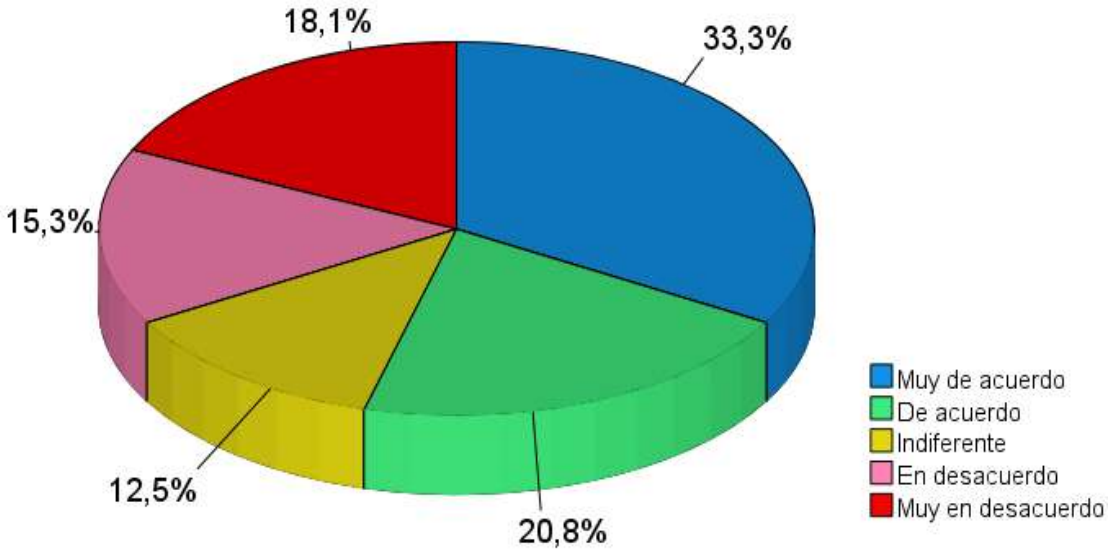
Tabla 9 *¿La empresa cuenta con dinero disponible para cumplir oportunamente con sus obligaciones de pago?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	24	33,3	33,3	33,3
	De acuerdo	15	20,8	20,8	54,2
	Indiferente	9	12,5	12,5	66,7
	En desacuerdo	11	15,3	15,3	81,9
	Muy en desacuerdo	13	18,1	18,1	100,0

Total	72	100,0	100,0

Nota. Elaboración propia

Figura 9 *Cumplir oportunamente con sus obligaciones*



Los resultados consignados en la Tabla 9 se observa que, del total de 72 encuestados, el 33,3 % manifestó estar muy de acuerdo y el 20,8 % indicó estar de acuerdo con que la empresa cuenta con dinero disponible para cumplir oportunamente con sus obligaciones de pago. En conjunto, el 54,1 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que más de la mitad considera que las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos disponen de recursos económicos suficientes para atender sus compromisos financieros en el momento requerido. Asimismo, el 12,5 % de los encuestados se mostró indiferente, lo que refleja que un grupo menor no tiene una opinión definida respecto a la disponibilidad de dinero de la empresa para cumplir con sus obligaciones. Por otro lado, el 15,3 % señaló estar en desacuerdo y el 18,1 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 33,4 % de percepción desfavorable. Este resultado evidencia que una parte importante de los encuestados considera que existen dificultades en la disponibilidad de efectivo o liquidez para afrontar pagos oportunamente. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que, aunque predomina una tendencia favorable

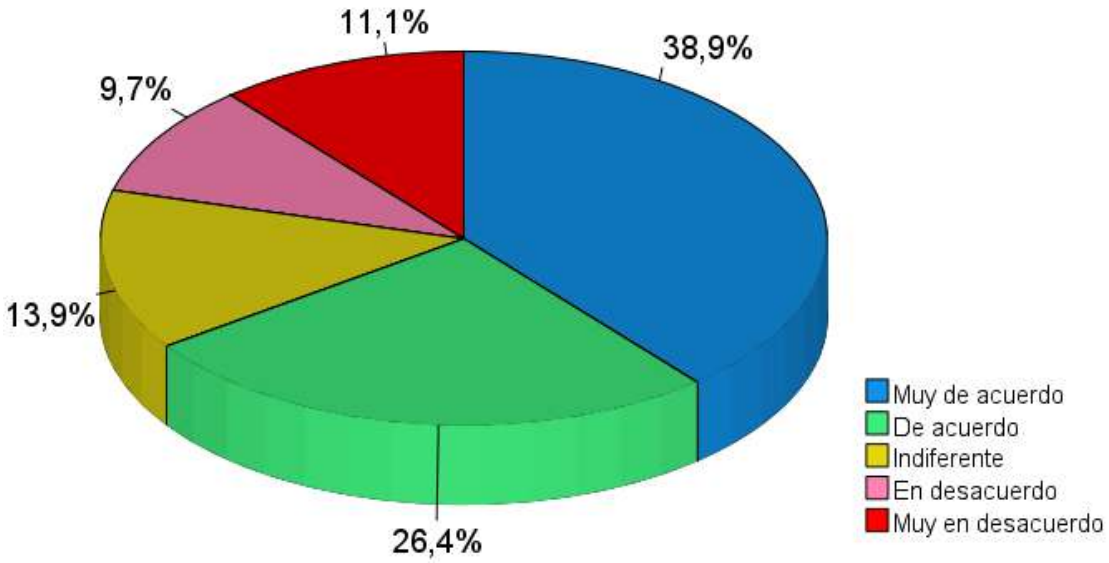
respecto a la capacidad de pago de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura.

Tabla 10 *¿El incremento de ventas contribuye al crecimiento económico de la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	28	38,9	38,9	38,9
	De acuerdo	19	26,4	26,4	65,3
	Indiferente	10	13,9	13,9	79,2
	En desacuerdo	7	9,7	9,7	88,9
	Muy en desacuerdo	8	11,1	11,1	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia

Figura 10 *Crecimiento económico*



Los resultados consignados en la Tabla 10 se observa que, del total de 72 encuestados, el 38,9 % manifestó estar muy de acuerdo y el 26,4 % indicó estar de acuerdo con que el incremento de ventas contribuye al crecimiento económico de la empresa. En conjunto, el 65,3 % de los participantes presenta una percepción favorable, lo cual evidencia que la mayoría considera que el aumento de las ventas influye positivamente en el desarrollo económico de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos. Asimismo, el 13,9 % de los encuestados se

mostró indiferente, lo que refleja que un grupo menor no tiene una opinión definida respecto a la relación entre el incremento de ventas y el crecimiento económico empresarial. Por otro lado, el 9,7 % señaló estar en desacuerdo y el 11,1 % manifestó estar muy en desacuerdo, acumulando un 20,8 % de percepción desfavorable. Este resultado indica que una parte reducida de los encuestados considera que el crecimiento económico no depende únicamente del aumento de ventas, sino también de otros factores como el control de costos, la administración de gastos, la rotación del producto y la gestión de recursos. En consecuencia, los resultados permiten interpretar que el incremento de ventas constituye un factor importante para el crecimiento económico de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura.

4.2 Contrastación de hipótesis

Tabla 11 *Correlación entre la gestión administrativa y la rentabilidad*

			Gestión administrativa.	Rentabilidad.
Rho de Spearman	Gestión administrativa.	Coeficiente de correlación	1,000	,858**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	72	72
	Rentabilidad.	Coeficiente de correlación	,858**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	72	72

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

Los resultados consignados en la Tabla 11, obtenidos mediante el coeficiente Rho de Spearman aplicado a 72 encuestados, registran un valor de $\rho = 0,858$, evidenciando una relación positiva de magnitud muy alta entre la gestión administrativa y la rentabilidad. Este resultado permite apreciar que un mejor desenvolvimiento de la gestión administrativa se encuentra asociado con niveles superiores de rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura. El nivel de significancia bilateral fue de 0,000, inferior a 0,05,

confirmándose la existencia de una relación estadísticamente significativa entre ambas variables. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyéndose que existe una relación directa, positiva y significativa entre la gestión administrativa y la rentabilidad de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura.

Tabla 12 *Correlación entre la planificación administrativa y el margen de utilidad*

			Planificación administrativa.	Margen de utilidad.
Rho de Spearman	Planificación administrativa.	Coeficiente de correlación	1,000	,680**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	72	72
	Margen de utilidad.	Coeficiente de correlación	,680**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	72	72

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

Los resultados consignados en la tabla 12, obtenidos mediante el coeficiente Rho de Spearman aplicado a 72 encuestados, muestran un valor de $\rho = 0{,}680$, evidenciando una relación positiva de magnitud considerable entre la planificación administrativa y el margen de utilidad. Esta asociación refleja que un mayor nivel de planificación administrativa se vincula con un comportamiento favorable del margen de utilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura. El nivel de significancia bilateral alcanzó un valor de 0,000, inferior al umbral establecido de 0,05, confirmándose la significancia estadística de la relación entre ambas dimensiones. Bajo la regla de decisión planteada, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyéndose que existe una relación directa, positiva y significativa entre la planificación administrativa y el margen de utilidad de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura.

Tabla 13 *Correlación entre la organización administrativa y el control de costos*

			Organización administrativa.	Control de costos.
Rho de Spearman	Organización administrativa.	Coeficiente de correlación	1,000	,612**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	72	72
	Control de costos.	Coeficiente de correlación	,612**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	72	72

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

Los datos expuestos en la Tabla 13, derivados de la aplicación del coeficiente Rho de Spearman a 72 encuestados, alcanzan un valor de $\rho = 0{,}612$, lo que evidencia una relación positiva de magnitud considerable entre la organización administrativa y el control de costos. La tendencia observada indica que un mejor nivel de organización administrativa se encuentra vinculado con un desenvolvimiento más favorable del control de costos en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura. El contraste estadístico registró una significancia bilateral de 0,000, inferior al nivel establecido de 0,05, corroborándose que la asociación entre ambas dimensiones posee significancia estadística. Conforme al criterio de decisión, se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (Ha), determinándose que existe una relación directa, positiva y significativa entre la organización administrativa y el control de costos de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura.

Tabla 14 *Correlación entre la dirección administrativa y la liquidez*

			Dirección administrativa.	La liquidez.
Rho de Spearman	Dirección administrativa.	Coeficiente de correlación	1,000	,778**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	72	72
	La liquidez.	Coeficiente de correlación	,778**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.

		N	72	72

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

Los resultados registrados en la Tabla 14, calculados mediante el coeficiente Rho de Spearman sobre una muestra de 72 encuestados, presentan un valor de ρ = 0,778, evidenciando una relación positiva de magnitud alta entre la dirección administrativa y la liquidez. La asociación identificada refleja que un mejor desempeño de la dirección administrativa se vincula con una mayor capacidad de liquidez en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura. El nivel de significancia bilateral obtenido fue de 0,000, inferior al valor crítico de 0,05, confirmándose la significancia estadística de la relación entre ambas dimensiones. De acuerdo con el criterio de decisión establecido, se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (Ha), concluyéndose que existe una relación directa, positiva y significativa entre la dirección administrativa y la liquidez de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura.

Tabla 15 *Correlación entre el control administrativo y el crecimiento económico*

			Control administrativo.	Crecimiento económico.
Rho de Spearman	Control administrativo.	Coeficiente de correlación	1,000	,525**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	72	72
	Crecimiento económico.	Coeficiente de correlación	,525**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	72	72

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

Los resultados consignados en la Tabla 15, obtenidos mediante el coeficiente Rho de Spearman aplicado a 72 encuestados, muestran un valor de ρ = 0,525, evidenciando una relación positiva de magnitud moderada entre el control administrativo y el crecimiento económico. La tendencia identificada señala que un mayor nivel de control administrativo se encuentra asociado con un comportamiento favorable del crecimiento económico en las empresas dedicadas a la

compra y venta de pollos de la provincia de Huaura. El contraste registró una significancia bilateral de p = 0,000, inferior a 0,05; bajo el criterio de decisión establecido, se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (Ha). Se determina, de este modo, que el control administrativo mantiene una relación directa, positiva y significativa con el crecimiento económico de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos de la provincia de Huaura durante el año 2025. Esta asociación evidencia que la supervisión de las compras, ventas, ingresos, egresos, inventarios, gastos y cumplimiento de metas se vincula con un desempeño económico más favorable. El fortalecimiento de estas actividades contribuye al orden de las operaciones comerciales, la reducción de pérdidas y el mejoramiento de la eficiencia empresarial, favoreciendo condiciones propicias para un crecimiento económico sostenido.

CAPÍTULO V.

DISCUSIÓN

2.1 Discusión de resultados

Los hallazgos obtenidos evidencian una relación directa entre la gestión administrativa y la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. La asociación encontrada permite sostener que una conducción adecuada de las actividades empresariales se vincula con mejores condiciones para controlar costos, administrar inventarios, organizar las operaciones y preservar los márgenes de ganancia. La planificación, organización, dirección y control adquieren así relevancia en el desempeño económico de este tipo de negocios, caracterizados por la elevada rotación del producto, la necesidad de conservar adecuadamente la mercadería y la variabilidad de los precios y la demanda.

Este resultado guarda correspondencia con lo reportado por Ponce Álvarez y Muñoz Moreira (2024) en la investigación *Gestión administrativa y rentabilidad en la microempresa "Todo Cell" del cantón Montecristi*. Los autores identificaron dificultades relacionadas con la facturación, cobranza e inventario que repercutían sobre la eficiencia administrativa y la rentabilidad. El 54 % de los participantes señaló la facturación y cobranza como principal problema, mientras que el 23 % atribuyó las dificultades al control de inventarios. La coincidencia con la presente investigación radica en la importancia que adquiere el ordenamiento de los procesos internos para preservar los resultados económicos. En las empresas comercializadoras de pollos, esta necesidad se manifiesta en el seguimiento de compras y ventas, manejo de existencias, conservación del producto, control de precios y adopción de decisiones frente a las variaciones de la demanda. Las deficiencias en cualquiera de estos aspectos pueden traducirse en pérdidas, sobrecostos, desabastecimiento o reducción de las utilidades.

Los resultados también presentan correspondencia con el estudio nacional de Munaylla Ureta y Huaccalsaico Gómez (2025), quienes analizaron la gestión administrativa y la rentabilidad en la empresa de Transportes Munaylla, Lima 2024. Su investigación, de diseño no experimental, transversal y correlacional, obtuvo un coeficiente Rho de Spearman de 0,787 con una significancia de 0,000, evidenciando una relación positiva fuerte entre las variables. La similitud con los hallazgos obtenidos en las empresas comercializadoras de pollos se encuentra en la incidencia que posee la administración de los recursos sobre el desempeño económico, pese a las diferencias existentes entre ambos sectores.

La evidencia reunida permite considerar que la rentabilidad empresarial no está determinada exclusivamente por el volumen de ventas. El resultado económico también depende de la manera en que se gestionan los recursos, se controlan los costos y gastos, se supervisan las existencias, se seleccionan los proveedores y se establecen los precios de comercialización. En negocios donde parte de la administración se desarrolla de manera empírica, la ausencia de procedimientos sistematizados puede limitar el aprovechamiento de los recursos y reducir los márgenes obtenidos. La incorporación de mecanismos de planificación, seguimiento de ingresos y egresos, control de stock y evaluación de los márgenes de ganancia constituye, por tanto, un elemento relevante para fortalecer el desempeño económico y la permanencia de las empresas comercializadoras de pollos en el mercado de la Provincia de Huaura.

CAPÍTULO VI.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

1. Los resultados obtenidos permiten concluir que la planificación administrativa se relaciona con la rentabilidad, debido a que permite establecer objetivos, prever compras, organizar recursos y tomar decisiones anticipadas frente a la demanda del mercado. En las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos, una planificación adecuada ayuda a reducir pérdidas, controlar gastos y mejorar los ingresos.
2. Los resultados permiten establecer que la organización administrativa se relaciona con la rentabilidad, ya que la correcta distribución de funciones, responsabilidades y recursos permite que las actividades comerciales se desarrollen de manera ordenada. Esto favorece el control de las operaciones, la atención al cliente, el manejo de inventarios y la eficiencia en el uso de los recursos.
3. Los resultados obtenidos permiten concluir que la dirección administrativa se relaciona con la rentabilidad, porque una adecuada conducción del personal, comunicación interna y liderazgo empresarial permite mejorar el desempeño de los trabajadores, fortalecer la atención al cliente y promover decisiones oportunas orientadas al crecimiento económico del negocio.
4. Los resultados permiten establecer que el control administrativo se relaciona con la rentabilidad, debido a que permite supervisar las compras, ventas, ingresos, egresos, costos e inventarios. En este tipo de empresas, el control permanente contribuye a evitar pérdidas, reducir desperdicios, mejorar la rotación del producto y proteger los márgenes de ganancia.

5. Los resultados obtenidos permiten concluir que la gestión administrativa se relaciona directamente con la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. Esto significa que una adecuada planificación, organización, dirección y control de los recursos empresariales contribuye a mejorar los resultados económicos, optimizar los costos, fortalecer el control de inventarios, incrementar las ventas y elevar los márgenes de utilidad. Por ello, la gestión administrativa constituye un factor fundamental para la sostenibilidad y competitividad de estas empresas en el mercado local.

6.2 Recomendaciones

1. Se recomienda implementar una planificación administrativa periódica, considerando proyecciones de compras, ventas, demanda, precios y costos operativos. Esto permitirá tomar decisiones anticipadas, evitar compras excesivas o insuficientes y mejorar la capacidad de respuesta frente a los cambios del mercado.
2. Se recomienda mejorar la organización interna de las empresas, asignando funciones claras al personal encargado de compras, ventas, atención al cliente, caja, almacén e inventario. Una adecuada distribución de responsabilidades permitirá reducir errores, mejorar la eficiencia operativa y fortalecer el desempeño económico.
3. Se recomienda fortalecer la dirección administrativa, promoviendo una comunicación efectiva entre propietarios, administradores y trabajadores, así como la capacitación del personal en atención al cliente, manejo de productos, ventas y control básico de costos. Esto contribuirá a mejorar la productividad y la calidad del servicio.
4. Se recomienda aplicar mecanismos de control administrativo y financiero, tales como registros diarios de compras y ventas, control de inventarios, evaluación de ingresos y

egresos, revisión de márgenes de ganancia y seguimiento de pérdidas por merma o mala rotación del producto. Estas acciones permitirán mejorar la rentabilidad y garantizar una administración más eficiente.

5. Se recomienda a los propietarios, administradores y responsables de las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura fortalecer la gestión administrativa mediante la aplicación de procedimientos formales de planificación, organización, dirección y control, con la finalidad de mejorar la rentabilidad, optimizar los recursos, reducir costos innecesarios y asegurar la sostenibilidad económica del negocio.

CAPÍTULO VII.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Anchante Saravia, Y. M. (2024). Gestión administrativa y la competitividad económica de la empresa Consorcio San Martín de Chavín S.A., Chincha – 2022 [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Ica].

Ayala Viera, C. F., & Olivares Quino, B. A. (2023). Gestión financiera y su incidencia en la gestión administrativa de las empresas avícolas de la provincia de Huaura 2022 [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio Institucional UNJFSC.

Ccahuana Huamaní, I. E. (2024). Gestión administrativa y su relación con la rentabilidad de la Institución El Tecnológico E.I.R.L. – ITEC Andahuaylas, Apurímac – 2022 [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José María Arguedas].

Fernandez Cabrera, O. K. (2025). Gestión administrativa para mejorar la rentabilidad de la empresa Inversiones Reyna & Hijos S.A.C., Trujillo, 2023 [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Privada del Norte].

Gutierrez Huaman, J. A. (2023). Gestión administrativa y rentabilidad de la empresa Ópticas Peruanas Unidas S.A.C., Trujillo 2023 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.

Granados Robles, S. R., & Orellana Garcia, A. M. (2023). La gestión administrativa y su incidencia en los resultados financieros de la empresa DISCOM D&M S.A.C., Chimbote – 2022 [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo].

Huaman Zuñiga, E. B. (2024). Planeamiento financiero y su relación en la gestión administrativa en las empresas avícolas de la Provincia de Huaura 2022 [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión].

Munaylla Ureta, H. N., & Huaccalsaico Gomez, N. R. (2025). La gestión administrativa y su relación con la rentabilidad de la empresa de Transportes Munaylla, Lima 2024 [Tesis de pregrado, Universidad Privada Norbert Wiener]. Repositorio Institucional Wiener.

Rojas Juarez, H. W., & Mostacero Llerena, S. J. (2022). Modelo de gestión administrativa y su influencia en la rentabilidad en Mapa Inversiones S.A.C., Trujillo: 2021. Revista Ciencia y Tecnología, 18(2), 23–30.

Suclupe Sánchez, R. J. (2022). Estrategia de gestión administrativa para incrementar rentabilidad en un restaurante en Talara [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo].

Munaylla Ureta, H. N., & Huaccalsaico Gomez, N. R. (2025). La gestión administrativa y su relación con la rentabilidad de la empresa de Transportes Munaylla, Lima 2024 [Tesis de pregrado, Universidad Privada Norbert Wiener]. Repositorio Institucional Wiener.

ANEXOS

ANEXO 1

Tabla 16 *Matriz de Consistencia*

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema General ¿De qué manera la gestión administrativa se relaciona con la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025? **Problemas Específicos.** **a.** ¿De qué manera la planificación administrativa se relaciona con el margen de utilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025? **b.** ¿De qué manera la organización administrativa se relaciona con el control de costos en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025? **c.** ¿De qué manera la dirección administrativa se relaciona con la liquidez en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025? **d.** ¿De qué manera el control administrativo se relaciona con el crecimiento económico en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?	**Objetivo General** Determinar de qué manera la gestión administrativa se relaciona con la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. **Objetivos Específicos** a. Determinar de qué manera la planificación administrativa se relaciona con el margen de utilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. b. Establecer de qué manera la organización administrativa se relaciona con el control de costos en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025 c Identificar de qué manera la dirección administrativa se relaciona con la liquidez en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. d. Analizar de qué manera el control administrativo se relaciona con el crecimiento económico en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.	**Hipótesis General** Existe relación significativa entre la gestión administrativa y la rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. **Hipótesis Específicas** **a.** Existe relación significativa entre la planificación administrativa y el margen de utilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. **b.** Existe relación significativa entre la organización administrativa y el control de costos en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. **c.** Existe relación significativa entre la dirección administrativa y la liquidez en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025. **d.** Existe relación significativa entre el control administrativo y el crecimiento económico en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025.	**Variable Independiente** **X: GESTIÓN ADMINISTRATIVA** **Indicadores:** **X_1:** Planificación administrativa **X_2:** Organización administrativa **X_3:** dirección administrativa **X_4:** control administrativo **Variable Dependiente** **Y: RENTABILIDAD** **Indicadores:** **Y_1:** Margen de utilidad **Y_2:** Control de costos **Y_3:** Liquidez **Y_4:** Crecimiento económico	1. **Tipo de Investigación** Cuantitativa - Explicativa 2. **Población:** Estará constituida por 92 trabajadores Empresas Dedicadas a la Compra y Venta de Pollos en la Provincia de Huaura 3. **Muestra** = estará constituida por 72 personas entre: empleados, 4. **Instrumentos de Recolección de datos** Ficha Bibliográfica Ficha de Encuesta. Cuestionario

ANEXO 2

INSTRUMENTOS PARA LA TOMA DE DATOS

ENCUESTA:

La presente técnica que se presenta es el Cuestionario correspondiente al trabajo de investigación denominado**:** "Gestión administrativa y rentabilidad en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025", con relación a dicho trabajo se pide que tenga a bien marcar con un aspa (X) la alternativa que según su criterio conteste la pregunta que se formula. Se agradece de antemano por su colaboración.

1. ¿De qué manera se desarrolla la gestión administrativa en las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

2. ¿La empresa establece objetivos claros para mejorar sus actividades de compra y venta de pollos?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

3. ¿La empresa asigna claramente las funciones que debe cumplir cada trabajador?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

4. ¿La coordinación de recursos permite evitar retrasos o desorden en la compra y venta de pollos?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

5. **¿**La evaluación del cumplimiento de metas permite mejorar la gestión de la empresa?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

6. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad que presentan las empresas dedicadas a la compra y venta de pollos en la Provincia de Huaura, 2025?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

7. ¿La empresa obtiene ganancias adecuadas por la compra y venta de pollos?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

8. ¿La empresa controla sus gastos para evitar pérdidas económicas?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

9. ¿La empresa cuenta con dinero disponible para cumplir oportunamente con sus obligaciones de pago?

a. Muy de acuerdo ( )

b. De acuerdo ( )

c. Indiferente ( )

d. En desacuerdo ( )

e. Muy en desacuerdo ( )

10. ¿El incremento de ventas contribuye al crecimiento económico de la empresa?

……

……

……

……

Muchas gracias por su apoyo