UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

“LA PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2015-2018”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

ECONOMISTA

ESPECIALIDAD EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR:

GRECIA ALLER YUCRA

FLOR MARGARITA CRUZ MENDOZA

PUCALLPA – PERÚ

2020

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
COMISIÓN DE GRADOS Y TÍTULOS

"Año de la Universalización de la Salud"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 12.30 del día Viernes 31 de Julio del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los artículos 17° y 18° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por el **Dr. Tony Hilton Saavedra Murga (Presidente) Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro) y Mg. Edgar Guizado Moscoso (Miembro).**

Se realizó la sustentación de la Tesis Titulada: **"LA PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2015-2018",** por (las), (los) Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: Grecia Aller Yucra y Flor Margarita Cruz Mendoza, y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR UNANIMIDAD

Siendo las 1.35 del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los Miembro del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Tony Hilton Saavedra Murga
Presidente

Mg.Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

Mg. Edgar Guizado Moscoso
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

Abog. Mg. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

ACTA DE APROBACIÓN

Esta tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali, como requisito para optar el Título Profesional de Economista, Especialidad en Negocios Internacionales.

Mg. Tony Hilton Saavedra Murga
.....
Presidente

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
.....
Miembro

Mg. Edgar Guizado Moscoso
.....
Miembro

Dr. Moisés Amancio Cueva Muñoz
.....
Asesor

Bach. Grecia Aller Yucra
.....
Tesista

Bach. Flor Margarita Cruz Mendoza
.....
Tesista

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION GENERAL DE PRODUCCION INTELECTUAL

CONSTANCIA

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION

SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

N°062-2020

La **Dirección General de Producción Intelectual**, hace constar por la presente, que el Informe Final (Tesis), titulado:

LA PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A 2015-2018.

Cuyo autor (es)	:	**ALLER YUCRA, GRECIA** **CRUZ MENDOZA, FLOR MARGARITA**
Facultad	:	CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Escuela Profesional	:	ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Asesor	:	Dr. Cueva Muñoz, Moisés Amancio

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 08%.**

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se FIRMA Y SELLA la presente constancia.

Fecha: 07/02/2020

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
DIRECCION GENERAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL
DRA. DINA PARI QUISPE
Direc. Gral Prod Intel

REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, GRECIA ALLER YUCRA

Autor de la TESIS titulada: "LA PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZONICAS S.A 2015 - 2018."

Sustentada el año: 2020

Con la asesoría de: Dr. MOISÉS AMANCIO CUEVA MUÑOZ

En la Facultad de: CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Carrera Profesional de: ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

- [X] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.

En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 17 / 09 / 2020

Email: brecia_02@hotmail.com

Firma:

Teléfono: 943157261

DNI: 47645179

REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, Flor Margarita Cruz Mendoza
Autor de la TESIS titulada: " LA PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2015 - 2018."

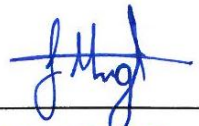
Sustentada el año: 2020
Con la asesoría de: Dr. Moisés Amancio Cueva Muñoz
En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Carrera Profesional de: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

- [X] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.
En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 17 / 09 / 2020

Email: flormargaritacruzmendoza@gmail.com
Firma: 
Teléfono: 979 887 502
DNI: 75755855

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía, por darme fuerza para continuar y cumplir mis metas en este proceso de obtener uno de mis anhelos más deseados. Agradezco especialmente a mi mamita Tomasa y a mi padre por darme la vida y apoyarme siempre. A mi esposo Jharomir, por darme su apoyo incondicional, a mi amado hijo Liam Jharedt, quien fue mi motor a seguir adelante. A mis hermanos Juan Carlos, Julio Cesar, Kiara, Nicol y Luciana, quienes son mis inspiraciones para que puedan seguir mis pasos. A mis cuñados Elinor, Jhon y Flory, por el apoyo brindado y a mis tíos por los consejos y las buenas vibras brindadas, sin sus apoyos familia no hubiera sido posible llegar a esta meta.

Grecia.

Con todo mi amor y cariño a ti Dios, que me diste la oportunidad de vivir y de tener una familia hermosa. Con mucho cariño principalmente a mis padres que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento. Gracias por todo papá Roger y mamá Juanita, por darme una carrera para mi futuro y por creer en mí, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazón infinitamente. A mis hermanos Jaime, Doris, Elena, Marilyn, Kennedy, y Lucerito; y a mis abuelos, gracias por estar conmigo y apoyarme siempre, los quiero mucho.

Flor Margarita.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, deseamos expresar nuestro agradecimiento a Dios, por permitirnos llegar hasta dónde estamos hoy y hacer realidad este sueño anhelado como olvidar este versículo que siempre nos puso de pie cuando a veces sentíamos estar solas, ¡Sé fuerte y valiente! ¡No tengas miedo ni te desanimes! Porque el Señor tu Dios te acompañará donde quiera que vayas. (Josué 1:9).

A nuestra alma mater Universidad Nacional de Ucayali, por darnos la oportunidad de estudiar y ser un profesional con principios.

Agradecer a nuestros profesores, y en especial al Dr. Edison Rengifo Alirio, Mg. Miguel Ángel Valdivieso y a todos los profesores, por brindarnos sus enseñanzas durante esta carrera, por sus consejos y más que todo por su apoyo incondicional.

De igual manera agradecer al profesor de Investigación de Tesis al Dr. Moisés Amancio Cueva Muñoz, por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarme como persona e investigador.

A nuestras familias, a nuestros padres y a nuestros hermanos, porque con ellos compartimos una infancia feliz, que guardamos en el recuerdo y es un aliento para seguir.

A nuestros amigos, que siempre nos han prestado un gran apoyo moral y humano, necesarios en los momentos difíciles de este trabajo y esta profesión.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA vii

AGRADECIMIENTO viii

ÍNDICE DE TABLAS xi

ÍNDICE DE FIGURAS xii

RESUMEN xiv

ABSTRACT xv

INTRODUCCIÓN xvi

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 1

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA 1

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA 5

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 6

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS 7

1.5. VARIABLES 7

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO 9

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO 9

2.2. PLANTEAMIENTO TEÓRICO DEL PROBLEMA 13

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS 16

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO 21

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN 21

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA 22

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS 22

3.4. PROCEDIMIENTOS PARA RECOLECCIÓN DE LOS DATOS 23

3.5. TRATAMIENTO DE LOS DATOS. 23

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN. 25

4.1. CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2010-2018 25
4.2. EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2010-2018 32
4.3. EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA PRODUCTIVIDAD DE CULTIVO DE PALMA ACEITERA 2010-2018 41
4.4. EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LOS PRECIOS DE RACIMOS DE FRUTA FRESCA Y DE ACEITE CRUDO DE PALMA EN LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2010-2018 49
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 56
5.1. CONCLUSIONES 56
5.2. RECOMENDACIONES 58
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA 60
ANEXOS 63
ANEXO 1. Matriz de Consistencia 64
ANEXO 2. Producción total de RFFF en toneladas 2010-2018 65
ANEXO 3. Número de productores proveedores de RFF para OLAMSA 2010-2018 66
ANEXO 4. Productividad de RFFF en toneladas/proveedor 2010-2018 67
ANEXO 5. Precios de RFF para OLAMSA (USD/TM) 2010-2018 68
ANEXO 6. Precios de ACP de OLAMSA (USD/TM) 2010-2018 69
ANEXO 7. Balance General de OLAMSA 2010-2018 70
ANEXO 8. Estado de Pérdidas y Ganancias de OLAMSA 2010-2018 71

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Número de datos para el análisis…… 22

Tabla 2. Coeficientes de Correlación entre la producción de RFF y las variables del crecimiento empresarial…… 31

Tabla 3. Indicadores de Correlación entre indicadores de la rentabilidad y del crecimiento empresarial en la empresa OLAMSA 2010-2018…….. 39

Tabla 4. Indicadores de Correlación entre indicadores de la rentabilidad y del crecimiento empresarial en la empresa OLAMSA 2015-2018…… 40

Tabla 5. Indicadores de Correlación entre indicadores de crecimiento y de productividad de los proveedores de RFF a la empresa OLAMSA 2010-2018 y 2015-2018……... 47

Tabla 6. Coeficientes de Correlación entre indicadores de crecimiento empresarial y de crecimiento en los precios de la empresa OLAMSA 2010-2018 y 2015-2018…….. 53

ÍNDICE DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Producción de Palma Aceitera para OLAMSA 2010-2018. En Toneladas – Variación acumulada…….. 25

Figura 2. Tasa de crecimiento anual de la producción de Palma Aceitera para OLAMSA 2010-2018…….. 26

Figura 3. Ventas Netas de OLAMSA 2010-2018. En Miles de Soles Corrientes - Variación acumulada……. 27

Figura 4. Indicador de crecimiento: Variación anual de las Ventas Netas de OLAMSA 2010-2018……. 27

Figura 5. Indicadores de crecimiento: Utilidad Bruta y Utilidad Neta de OLAMSA 2010-2018. En Miles de Soles Corrientes - Variación acumulada……. 28

Figura 6. Variación anual de los indicadores de crecimiento: Utilidad Bruta y Utilidad Neta de OLAMSA 2010-2018…. 32

Figura 7. Variación anual de las variables del crecimiento empresarial 2015-2018…….. 33

Figura 8. Variación acumulada de los indicadores de rentabilidad de la empresa OLAMSA 2010-2018…… 34

Figura 9. Indicadores de rentabilidad de la empresa OLAMSA 2010-2018……. 35

Figura 10. Número de proveedores de RFF para la empresa OLAMSA 2010-2018 – Variación anual…….. 42

Figura 11. Número de proveedores de RFF por planta procesadora

de OLAMSA Km 29.82010-2018.y Km 36.8…… 42

Figura 12. Productividad de RFF/productor para la empresa OLAMSA 2010-2018. Toneladas - Variación anual…….. 43

Figura 13. Productividad de RFF/productor para la empresa OLAMSA de las plantas Km 59.8 y Km 36.7 2010-2018. Toneladas……. 44

Figura 14. Precios de Racimo de Fruta Fresca y Aceite Crudo de Palma. En Dólares – Variación anual – Variación acumulada…… 50

Figura 15. Variación anual y Variación acumulada de los indicadores de crecimiento empresarial 2010-2018…….. 51

RESUMEN

La empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. OLAMSA cuenta con dos plantas procesadoras, desde 1998 en el Km 59.8 y desde el año 2015 en el Km 36.8 de la Carretera Federico Basadre, cuyos proveedores de RFF son principalmente los socios del Comité Central de Palmicultores de Ucayali COCEPU, que son accionistas de OLAMSA, así como los productores no asociados que proveen principalmente a la nueva planta. Entre los años 2012 – 2017, tanto el capital social como los activos totales se ha incrementado en 96% y 143% respectivamente mientras que los ingresos por ventas se incrementaron en más del 120%, habiéndose iniciado en el 2015 un plan de apoyo a los asociados de COCEPU y accionistas de OLAMSA a través de créditos con bajas tasas de interés, al tiempo que se realizaron inversiones en implementación y equipamiento para la producción industrial, y se desarrollaron estrategias de organización, dirección y de comercialización. En este contexto, en la presente investigación se analiza los resultados del crecimiento empresarial en su relación con los factores internos de producción y productividad, niveles de rentabilidad, así como con los niveles de precios del abastecimiento de RFF y del producto ACP, encontrándose que el crecimiento empresarial no ha estado relacionado a la variación de los precios de RFF y de ACP, pero sí ha tenido una significativa relación con la rentabilidad empresarial y con el crecimiento de la producción que ha estado generado principalmente por la elevada productividad de los proveedores de RFF a la planta procesadora del Km 36.8, siendo necesario que esto se replique en los productores proveedores de la planta del Km 59.8.

Palabras Claves: Palma aceitera, Crecimiento empresarial, productividad.

ABSTRACT

The company Oleaginous Amazon CORP. OLAMSA has two you plant procesadoras: from 1998 in the Km 59.8 and from the year 2015 in Km 36.8 of the Highway Federico Basadre whose suppliers of RFF are mainly the partners of the Central Committee of Palmicultores of Ucayali COCEPU that are shareholders of OLAMSA, as well as the not associated producers that provide mainly to the new plant. Among the years 2012 - 2017, as much the social capital as the total assets have been increased respectively in 96% and 143% you lie that the revenues for sales were increased in more than 120%, there being you begun in the 2015 a support plan to those associated of COCEPU and shareholders of OLAMSA through credits with low interest rates, at the time that you/they were carried out investments in implementation and equipment for the industrial production, and organization strategies were developed, address and of commercialization. In this context, in the present investigation it is analyzed the results of the managerial growth in their relationship with the internal factors of production and productivity, levels of profitability, as well as with the levels of prices of the supply of RFF and of the product ACP, being that the managerial growth has not been related to the variation of the prices of RFF and of ACP, but yes he/she has had a significant relationship with the managerial profitability and with the growth of the production that has been generated mainly by the high productivity of the suppliers from RFF to the plant procesadora of the Km 36.8, being necessary that this one replies in the supplying producers of the plant of the Km 59.8.

Keywords: Palm oil bottle, managerial Growth, productivity.

INTRODUCCIÓN

Las inversiones que se vienen realizando para mejorar los procesos industriales en las plantas de OLAMSA, así como las inversiones orientadas a mejorar la producción agrícola a través de créditos agrícolas, son de gran importancia, las mismas que se vienen realizando en el marco de los objetivos estratégicos planteados en esta empresa, siendo: Consolidar la competitividad empresarial/comercial de OLAMSA, incrementando su imagen empresarial y presencia en los mercados nacionales e internacionales; Consolidar la competitividad de los procesos industriales de OLAMSA, como eje fundamental de la sostenibilidad empresarial, con responsabilidad social y ambiental; Incrementar la productividad de cultivo de Palma Aceitera, con responsabilidad social y ambiental, en base a acuerdos de competitividad entre OLAMSA y COCEPU; Consolidar el Modelo organizacional empresarial de OLAMSA - COCEPU, bajo acuerdos de competitividad y aumentando el compromiso de los socios con la empresa.

En consecuencia, resulta de gran importancia realizar los estudios necesarios que permitan analizar los avances relacionados con el crecimiento empresarial de OLAMSA, tanto desde el punto de vista de los rendimientos agrícolas de los productores asociados en contraste con los proveedores externos, como desde el punto de vista del procesamiento industrial, en la búsqueda de dichos objetivos estratégicos.

Es así como, el análisis de la evolución del crecimiento empresarial relacionándolo con las mejoras en los procesos industriales y las mejoras en el incremento de la productividad agrícola resultan de gran importancia para la evaluación de dichas inversiones y de la consecución de los objetivos

estratégicos, las que se consolidan con el modelo organizacional empresarial de OLAMSA - COCEPU.

De esta manera, el estudio busca medir la relación entre el crecimiento de OLAMSA, medido por el aumento de los ingresos y de la rentabilidad, y la mejora de la producción de la palma aceitera, medido por el aumento de la producción y productividad de RFF, los que a su vez están analizados en su relación con los indicadores de la rentabilidad económica y financiera, así como con la evolución de los precios.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En el año 1991, en el departamento de Ucayali, localidad de Neshuya, con fondos provenientes de las Naciones Unidas, del Fondo Contravalor Perú-Canadá y del Gobierno Regional de Ucayali, se realizaron las inversiones para la instalación de 1,300 hectáreas palma aceitera en las áreas que debido al terrorismo fueron abandonadas por la ganadería, buscando impulsar el Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de Drogas-PNUFID, en el que se fomentó la participación organizada de los productores en el Comité Central de Palmicultores de Ucayali – COCEPU, quienes en el año1998, ante las primeras cosechas, fundaron la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. OLAMSA, empezando sus actividades con la instalación de una planta extractora de aceite con capacidad de 6 t de RFF/hora, que actualmente tiene una capacidad de 24 t de RFF/hora (Ministerio de Agricultura, 2012). Actualmente, mediante luego de nuevas inversiones del Gobierno Regional de Ucayali y de 1,333 productores, COCEPU cuenta con 12,251 hectáreas en producción y 2,500 en crecimiento. (López, 2018)

El Comité Central de Palmicultores de Ucayali – COCEPU, es una organización sin fines de lucro, cuyos socios son a su vez accionistas de OLAMSA, con una participación (2017) del 52.2% además de un 47.8% correspondiente a nueve comités de productores, en una Sociedad Anónima de Accionariado difundido, con el objetivo de extraer, transformar industrializar los racimos de fruta fresca - RFF de palma y su

comercialización y comercializar el aceite crudo de palma – ACP. (OLAMSA, 2017)

En el año 2015, pese la caída del precio internacional del aceite crudo de palma, OLAMSA ha logrado implementar la segunda planta extractora de aceite ubicada en el Km 37 de la carretera Federico Basadre en el distrito de Campo Verde, con una inversión de más de US$ 5 millones de dólares, con una capacidad de procesamiento de 12 t/hora, la que luego ha sido ampliada a 30 t/hora de proceso de RFF, con lo cual OLAMSA se convierte en la mayor empresa agroindustrial de palma aceitera en la Amazonía, procesando la producción agrícola de más de 1,300 productores asociados a COCEPU, empresas y productores independientes. (OLAMSA, 2015)

De esta manera, el modelo empresarial asociativo OLAMSA – COCEPU ha demostrado su validez y pertinencia desde su creación, como lo demuestra la evolución del capital social que ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos siete años, pasando de 7.6 millones el 2010 a 23.9 millones de soles el 2016, sin considerar la revaluación de activos en el año 2016 que significan 12.2 millones de soles adicionales (OLAMSA, 2016). En los últimos 5 años (2012 – 2017), tanto el capital social como los activos totales han mostrado una evolución importante de crecimiento del 96% y 143% respectivamente, demostrando que la actividad de la palma aceitera es una actividad próspera y con un futuro promisorio para el desarrollo agrícola e industrial de la región Ucayali y del país. En este periodo los ingresos por ventas se incrementaron en más del 120%, el año 2017 se logró facturar más 101 millones de soles.

(OLAMSA, 2017)

Para mejorar la producción agrícola, en el año 2015 se inició un plan de apoyo a los asociados de COCEPU y accionistas de OLAMSA a través de créditos con fertilizantes con tasas de interés de 7.5% anual, con facilidades de pago y descuentos de sus entregas de RFF, con el cual se ha beneficiado a 242 productores con 480 toneladas del fertilizante Compomaster, 1,500 toneladas de Dolomita y 90 toneladas de Granumax S, beneficiando a más de 300 productores. (OLAMSA, 2015)

Y en la producción industrial de aceite crudo de palma, para mejorar las entregas de aceite de palmiste y harina de palmiste, los envíos a las plantas refinadoras se transporta en tráileres implementados con sistemas de calentamiento para evitar la solidificación del aceite en zonas frías. Así mismo, entre los años 2016 – 2017 se priorizaron inversiones tanto en la Planta de Neshuya como en la Planta de Campo Verde, por la suma de S/. 28´226,339 con el objetivo de implementar la planta nueva de palmistería en Campo Verde, mejoramiento de la planta de palmistería del Km 60, mejorar los procesos industriales y aprovechar plenamente nuestros residuos tanto solidos como líquidos mediante el tratamiento de efluentes, así como la construcción e instalación de plantas de compostaje, así como la implementación con equipos modernos nuestros laboratorios.

De otra parte, se realizaron gestiones de internacionalización de la empresa mediante la conformación del Consorcio Sol de Palma, integrado por las empresas BPO TRADING, OLAMSA, OLPASA, OLPESA, INDOLMASA E INDUPALSA, mediante el cual se han exportado ACP Y

ACPK a los países de Chile, Brasil y Colombia, con la finalidad inicial de conocer el mercado internacional. (OLAMSA, 2015)

Entre los aspectos internos, OLAMSA ha decidido implementar el Sistema HACCP que implica el cumplimento de buenas prácticas de manejo y el programa de higiene y limpieza en sus plantas extractoras, para lo cual se han realizado el acondicionamiento óptimo de sus instalaciones y equipos, así como la capacitación del personal, cumpliendo las normas nacionales e internacionales de control. Así mismo se ha iniciado la ejecución de un sistema integral de gestión con la implementación de las normas ISO 9001, ISO 14,001 OSHA 18,001 con los cuales se estarán consolidando las bases para implementar adecuadamente las normas internacionales RSPO. (OLAMSA, 2017)

De esta manera, teniendo en cuenta la producción de los cinco últimos años, y el incremento de nuevas áreas en producción, la Empresa estima un incremento promedio de 16% anual hasta estabilizarse entre 190,000 y 240,000 t de RFF/Año, habiéndose obtenido importantes niveles de crecimiento en rentabilidad, como consecuencia de la mayor captación de materia prima (RFF) de los asociados y proveedores y la mayor producción y venta de nuestros productos.

En este contexto, OLAMSA se ha planteado la Visión de ser el más grande complejo agroindustrial de la Región Ucayali, líder en la industrialización de aceite de palma y derivados con manejo económico y ambiental integrado, habiéndose establecido un Plan Maestro de Producción con la finalidad de atender las plantaciones existentes que proveen de materia prima para la extracción de aceite crudo de palma,

aceite crudo de palmiste y harina de Palmiste.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

- ¿Cuál ha sido la relación entre la mejora de la producción de palma aceitera y el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. en el Departamento de Ucayali 2015-2018?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cómo ha sido la relación del crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A con sus niveles de rentabilidad durante el periodo 2015-2018?

- ¿Cuál ha sido participación del aumento de la productividad de cultivo de Palma Aceitera de COCEPU en el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. en el Departamento de Ucayali 2015-2018?

- ¿Cómo ha sido la relación entre el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. y la variación de los precios del racimo de fruta fresca y de aceite crudo de palma durante el periodo 2015-2018?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

- Determinar la relación entre la mejora de la producción de palma aceitera y el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A. en el departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Analizar la relación del crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A. con sus niveles de rentabilidad durante el periodo 2015-2018.

- Analizar la participación del aumento de la productividad de cultivo de Palma Aceitera de COCEPU en el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A. en el departamento de Ucayali 2015-2018.

- Analizar la relación entre el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. y la variación de los precios del racimo de fruta fresca y de aceite crudo de palma durante el periodo 2015-2018.

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis General

- La mejora en la producción de palma aceitera ha presentado una relación positiva significativa con el crecimiento de la Empresa Oleaginosas Amazónicas S. A. en el departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018.

1.4.2. Hipótesis Específicas

- El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A. ha presentado un aumento significativo de la rentabilidad de las operaciones durante el periodo 2015-2018**.**

- El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A. se ha fundamentado significativamente en el aumento de la productividad de cultivo de palma Aceitera de COCEPU durante el periodo 2015-2018.

- La mejora de los procesos industriales de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A. han incidido significativamente en su crecimiento durante el periodo 2015-2018.

1.5. VARIABLES

1.5.1. Variable Independiente

- El crecimiento de la producción de los productores de RFF de palma aceitera 2015-2018.
- Crecimiento de productividad de proveedores 2015-2018.

1.5.2. Variable Dependiente

- Crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. en el departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018.
- Aumento de la rentabilidad en la empresa Oleaginosa Amazónicas S.A. durante el periodo 2015-2018.
- El crecimiento de los precios de RFF y de ACP 2015-2018.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

Blázquez y Verona (2006), en su estudio “Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial”, sostienen: La evolución de la economía mundial de las últimas décadas ha hecho del crecimiento empresarial el medio óptimo para mantener y mejorar la capacidad generadora de beneficios, al convertirse en uno de los fenómenos empresariales sobre el que se ha escrito abundantemente en los últimos años, en especial en cuanto a las distintas estrategias de crecimiento, las distintas formas que puede adoptar y su influencia en el logro de ventajas competitivas. El análisis del crecimiento empresarial y sus factores explicativos adoptan un papel protagonista y actual en el proceso de globalización en el que se encuentra la economía mundial; por ello resulta de sumo interés desenmarañar los distintos aspectos que envuelven a dicha noción. A este respecto, es necesario destacar que la variedad de perspectivas desde las que puede ser abordado su estudio, la inconsistencia de parámetros de medida para su evaluación, así como la carencia de un modelo integrador para estudiar los múltiples determinantes que lo condicionan, ha impedido el desarrollo de una definición aceptada de forma general.

Correa (2000), en su tesis “Factores determinantes del crecimiento empresarial”, sustenta: El crecimiento empresarial con ser uno de los temas más estudiados desde finales de los años cincuenta, debido a la

expansión internacional sin precedentes de las grandes multinacionales americanas, no cuenta con una teoría general, ni con una definición conceptual generalmente aceptada. A pesar de la inexistencia de una teoría general, el crecimiento se presenta como una estrategia necesaria para mantener la supervivencia de la empresa a largo plazo. La importancia del crecimiento también se manifiesta en la preocupación de las distintas administraciones por desarrollar un clima económico que favorezca el crecimiento de las empresas. Estas políticas presuponen una relación positiva entre tamaño y competitividad de la empresa, partiendo de la existencia de un tamaño económicamente eficiente para cada empresa en función del sector de actividad y las características del entorno económico en que ésta actúa, disponiendo un conjunto de medidas que incentivan el crecimiento de la misma, tanto desde el punto de vista interno como externo. La concesión de incentivos fiscales a la inversión, la promoción de la diversificación, los acuerdos de cooperación o la creación de líneas de financiación alternativas, constituyen las medidas habituales que tratan de compensar las restricciones organizativas y financieras que limitan la capacidad de crecimiento y someten la actividad económica a un mayor riesgo.

Tello (2018) en su tesis “Caracterización socioeconómica y productiva de dos asociaciones del Comité Central de Palmicultores de Ucayali, ubicados en el distrito de Campo Verde y Neshuya, Ucayali - Perú”, explica: En el Perú y en especial en la región de Ucayali el crecimiento de áreas instaladas del cultivo de Palma Aceitera se ha incrementado de manera significativa, por un lado los agricultores

organizados fueron beneficiarios de proyectos productivos que incentivaron el fomento mediante programas del estado y el otro escenario, la inversión privada que viene instalando nuevas y extensas áreas con inversión extranjera, aplicando innovación tecnológica de acuerdo a las exigencias del cultivo y eficiencia en la mano de obra por hectárea. Para el caso de los agricultores organizados, las principales limitantes son el grado de adaptabilidad de los paquetes tecnológicos, el bajo nivel administrativo que aplican en las plantaciones que conducen y la exclusividad de tiempo que dedican a mejorar los rendimientos de racimos de fruta fresca por hectárea – año. La fábrica extractora de aceite de palma Oleaginosas Amazónicas S.A. “OLAMSA” tiene como amenaza para su sostenibilidad la aparición de nuevas fábricas extractoras cercanas, sin embargo cada año la entrega de racimos de fruta fresca de los socios del COCEPU es alternante y no logra abastecer sosteniblemente con materia; siendo una de las causas directas los bajos niveles de rendimiento agrícola. Se ha identificado variaciones sustanciales de rendimientos de racimos de fruta fresca (RFF) en plantaciones de la misma edad, con diferencias significativas, habiéndose determinado que la residencia y permanencia en la plantación influye indirectamente en los rendimientos de racimos de fruta fresca, con una producción promedio de 18 o más toneladas de racimos de fruta fresca, donde las unidades productivas de mayores rendimientos son de material genético ASD y CIRAD compartido, con 3 aplicaciones de fertilizantes al año, con una poda de mantenimiento, con una edad menor a 15 años y utilizan métodos químicos de control de maleza, plagas y enfermedades.

Corredor (2007) en su ponencia “Estudio de costos de producción de aceite de palma en Colombia en 2005”: Los costos de producción de fruto de palma explican el 89% de los costos de producción de aceite de palma. Uno de los factores de producción que más pesa en éstos últimos es el costo de capital, que representa el 31,6%. Este comprende en su mayor medida el establecimiento del cultivo y la inversión en maquinaria y equipos. Los gastos en mano de obra son otro gran componente de la estructura de costos de la palmicultura; y aunque en el promedio general representa el 28,5%, en regiones como la Zona Central alcanza el 34,3%. El costo administrativo pesa un significativo 16%. Infortunadamente, el estudio no contempló información sobre empleo administrativo. Por su parte, el peso del fertilizante llega a ser del 15%, un porcentaje relativamente parejo en todas las zonas. En cuanto a la composición de los costos fijos de producción, el gran peso que tiene el valor de la tierra, la cual representa el 36% de ellos, superior al costo de establecimiento del cultivo, que tiene un peso de 31%. La inversión en infraestructura representa el 18% de los costos fijos y la de maquinaria pesada el 10%. Dentro de los costos variables, el mantenimiento del cultivo de la palma de aceite, del segundo año en adelante, representa el 52% del total, la cosecha 27% y el transporte del fruto 8%. Esto nos indica los rubros en los que deben concentrarse los productores para mejorar sus eficiencias. En el costo de extracción, la mayor parte, el 46% corresponde al montaje de la planta que es el costo fijo, mientras que el costo de operación de la planta, o costo variable representa el 35%. Es importante resaltar el costo administrativo equivale el 19%, y de allí la importancia de continuar

incrementando la utilización de la capacidad de planta.

2.2. PLANTEAMIENTO TEÓRICO DEL PROBLEMA

Canals (2004), en su estudio “Crecimiento empresarial: Personas y tecnología en la nueva economía”, sostiene: Un cambio los mercados bursátiles ocurrido recientemente es que las acciones de empresas con grandes posibilidades de crecimiento han tenido y van a seguir teniendo una prima considerable en el precio. Este es un cambio importante porque, durante muchos años, los inversores juzgaban como empresas de mayor interés aquellas que destacaban por la calidad de la gestión y la capacidad de cumplir expectativas de resultados. Sin embargo, un cambio en las expectativas de crecimiento en algunas de ellas, han provocado que los inversores y los directivos dejen de considerarlas como empresas de primera. En la nueva economía, la valoración de las empresas deberá tener en cuenta la solidez, profesionalidad y calidad humana de los equipos de profesionales, y, por consiguiente, la realidad de la empresa como comunidad de personas. Los objetivos de crecimiento o de creación de valor para el accionista perderán importancia, porque los modelos financieros carecen de valor predictivo cuando se aíslan del contexto humano y político de la empresa, o cuando la incertidumbre debida al cambio tecnológico es máxima. En particular, los equipos de alta dirección tienen una capacidad de influencia sobre el futuro de la organización que va más allá de la definición de una estrategia. Además, los equipos humanos y, en particular, los equipos de alta dirección tienen un impacto en la generación de estos conceptos de empresa y, en general, en

cualquier proceso de innovación, a partir de la influencia que tienen en la determinación del contexto interno de la empresa.

Corrado (1991), en su artículo: “Cómo mejorar la eficiencia en plantación”, expone: A pesar de la fuerte demanda de aceites y grasas en Latinoamérica, existe una fuerte competencia en el mercado de estos productos. A las presiones de materias primas con precios sostenidos por los gobiernos de los países productores, se han venido agregando últimamente los efectos del cambio en la política económica nacional (apertura económica) que inciden de manera significativa en el mercado interno para el productor. Mejorar la eficiencia en las plantaciones resulta por lo tanto un tema prioritario entre las preocupaciones de los palmeros. No existe fórmula ni receta milagrosa para mejorar la eficiencia en plantación. Existen plantaciones con rendimientos más altos y otras con rendimientos inferiores. Una primera meta que se puede entonces definir es que las plantaciones más productivas mantengan su nivel de producción con un costo menor al actual, y que las plantaciones menos productivas traten de incrementar su producción para alcanzar el promedio nacional. Es evidente que para llegar a la eficiencia máxima en plantación, o sea a la máxima producción posible de aceite al menor costo posible, es necesario optimizar todos los factores y todos los tipos de eficiencia involucrados. Entre todas las facetas de la eficiencia se presentan dos temas de consideración desde el punto de vista económico que son la fertilización y la cosecha. La experiencia en el mundo nos indica que en términos de producción de racimos, el efecto puede variar de muy poco (hasta no ser rentable) a mucho (para decir algo 150% y más

de la producción que se obtiene sin fertilizar) de acuerdo con las situaciones; y en la cosecha es importante la calidad y por ende el potencial de aceite (potencial pues falta la etapa final de la extracción en la planta).

León y Varela (2011), en su artículo: “La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial”, expone: Las tendencias actuales hacen que las empresas se evalúen permanentemente, esto no sólo con el fin de medirse sino para buscar mejorar. Una forma de medir el desempeño de una compañía es a través de indicadores de gestión, los cuales se pueden aplicar desde diferentes tópicos. Concretamente, nos interesa analizar el alcance de los que tienen naturaleza financiera, como son los referentes a la liquidez, la actividad, el endeudamiento y la forma en que deben ser interpretados. En épocas de contracción en los mercados es necesario que el empresario incorpore estrategias conducentes a estimular las ventas y a la economicidad del gasto. Esto se logra a través de una visión integral de las actividades del negocio y la forma en que cada una de ellas impacta la rentabilidad. A partir del análisis financiero se puede llegar a la identificación de las áreas con fortaleza o debilidad, aspecto fundamental para la retroalimentación y mejora de los niveles de rentabilidad de la empresa. Asimismo, el estudio de los indicadores financieros constituye una base sólida para tomar decisiones asociadas a proyectos de inversión y de su forma de financiamiento. El análisis debe ser transversal de la estructura financiera del negocio y de la forma en que cada área contribuye a la rentabilidad ante las decisiones de inversión. El crecimiento económico de un negocio

va a depender de su capacidad financiera para cubrir los gastos de operación, los niveles exigibles de deuda y la inversión en proyectos que permitan mejorar la capacidad productiva de los activos.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Crecimiento Empresarial**

  EAE Business School (2018), señala que al hablar de crecimiento empresarial la definición más precisa sería la que lo considera como el proceso de mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cuotas de éxito. El crecimiento del negocio puede lograrse de dos formas distintas: bien aumentando los ingresos percibidos por la organización gracias a un aumento del volumen de venta de sus productos o un incremento de los ingresos percibidos por sus servicios; bien mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones, que es el que se consigue al reducir de forma efectiva los costes.

- **Análisis de Rentabilidad**

  Sarría (2016a), define: Se entiende por rentabilidad a la medida de la productividad del dinero comprometido en un negocio a largo plazo, es decir, los beneficios producidos por la inversión de unos fondos de dinero; dicha medida garantiza la continuidad de la empresa en el mercado y por ende el aumento de este valor es el aspecto más importante a tener en cuenta dentro de una organización.

- **Rentabilidad económica (ROA: Return on Assets o ROI: Return on Investment)**

  Sarría (2016b). También se denomina rentabilidad de las inversiones o rentabilidad de la empresa o rentabilidad de los activos. Es una medida entre el rendimiento de los activos y la independencia de su financiación. Mide la capacidad del activo para generar valor independientemente de su financiamiento, permitiendo comparar la rentabilidad entre distintas empresas sin considerar sus estructuras financieras a través de los intereses.

  Gallén y Ruiz (s.f.) señalan: La rentabilidad económica es un indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial. Permite determinar si la empresa no es rentable por problemas en su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Activos de Operación}}$$

  Sarría (2016c), el valor de la utilidad depende de la forma en que se esté calculando el índice contra el cual estemos comparando la cifra obtenida y el fin que se persiga con su análisis. Pueden ser: Utilidad antes de intereses e impuestos (UAII) o Utilidad Operativa: Se toma el valor de la UAII cuando se quiere dar una idea de la eficiencia con que se aprovechan los recursos para generar una utilidad que es capaz de cubrir los costos y generar beneficios para los accionistas. La rentabilidad del activo calculado bajo la UAII representa la tasa de interés que producen los activos de la empresa. Utilidad antes de impuestos (UAI): si el estándar

está calculado antes de impuestos, lo más razonable es que el índice de la empresa sea calculado bajo esta condición. Utilidad Neta (UN): se utiliza este valor dependiendo del análisis y de los valores de referencia.

- **Rentabilidad financiera (ROE: Return on Equity)**

  Sarría (2016d). También se denomina rentabilidad del Neto, es la rentabilidad de los recursos aportados por los propietarios de la empresa, la rentabilidad de los capitales propios. Para el cálculo del patrimonio neto hay que tener en cuenta los ajustes que se consideren necesarios, entre ellos, la propuesta de distribución del resultado.

  La rentabilidad financiera sí depende de la estructura de la financiación, dado que el resultado considerado en el numerador sí incorpora los gastos financieros por intereses de deudas. Así, la rentabilidad del patrimonio permite conocer la tasa de rendimiento de los socios o accionistas respecto a su inversión. (Gallén y Ruiz, s.f.)

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos(UAI)}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Rentabilidad sobre ventas**

  MytripleA (s.f.), mide la capacidad de obtener rentabilidad que tienen las ventas que realiza la empresa en su actividad empresarial. Se pueden emplear dos ratios financieras diferentes: Margen de utilidad bruta o de contribución para calcular la rentabilidad sobre ventas. Muestra el importe que gana la empresa

por cada una de las unidades de producción que vende. Para el cálculo de este índice se pueden utilizar dos fórmulas financieras:

$$\text{Margen de contribución} = \frac{\text{Precio} - \text{Coste variable de cada unidad productiva}}{\text{Precio}}$$

- **Margen de utilidad neta**

MytripleA (s.f.). Para calcular la rentabilidad sobre ventas. Muestra la rentabilidad por cada unidad vendida una vez descontados los costes variables y directos. Para conocer cuál de dichos centros es más productivo o que producto de los elaborados en la empresa genera mayor rentabilidad.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

- **Las operaciones en una empresa**

Gómez (2017), son todas aquellas actividades que tienen relación con las áreas de la misma que generan el producto o servicio que se ofrece a los clientes. Por tanto, las Operaciones tienen como objetivos: 1. Ser competitivo, esto es, diferenciarte de los demás y que el cliente compre a la empresa. Las Operaciones se convierten en la principal herramienta para apoyar la competitividad de la empresa, ofreciendo un producto o servicio excelente y aportando valor al cliente. 2. Ser rentable (ganar dinero). En concreto, está más enfocado a reducir los costes del producto o servicio (sin tocar salarios), es decir, generar mayor productividad. La Dirección de Operaciones es una ciencia empresarial (no es ingeniería, sino

gestión), formada por un conjunto de áreas que abarcan todas las actividades que van desde una idea hasta un cliente satisfecho.

- **Coeficiente de correlación de Karl Pearson**

  Mendoza (2015). Es la expresión numérica que nos indica el grado de relación existente entre dos variables y en qué medida se relacionan. Su magnitud indica el grado de asociación entre las variables.

1	:	Correlación positiva grande y perfecta
0.9 a 0.99	:	Correlación positiva muy alta
0.7 a 0.89	:	Correlación positiva alta
0.4 a 0.69	:	Correlación positiva moderada
0.2 a 0.39	:	relación positiva baja
0.01 a 0.19	:	Correlación positiva muy baja
0	:	Correlación nula
-0.01 a -0.19	:	Correlación negativa muy baja
-0.2 a -0.39	:	Correlación negativa baja
-0.4 a -0.69	:	Correlación negativa moderada
-0.7 a -0.89	:	Correlación negativa alta
-0.9 a -0.99	:	Correlación negativa muy alta
-1	:	Correlación negativa grande y perfecta

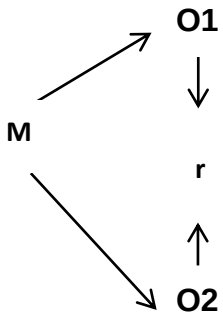
CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

En este estudio se aplicó el Método Deductivo con utilización de los contrastes correlacionales entre los aumentos de la producción y productividad de Racimos de Fruta Fresca – RFF, con respecto al crecimiento de los ingresos por ventas y de la rentabilidad empresarial, con identificación de la rentabilidad operacional, rentabilidad de las ventas, rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

El diseño de investigación, según Paragua (2012) fue:



Dónde:

O1: Producción y productividad

O2: Rentabilidad

r : Correlación

Del mismo modo el análisis se sustentó mediante la aplicación de técnicas de Estadística Descriptiva como medidas de tendencia central y de dispersión así como también se utilizaron figuras estadísticas.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población estadística de este estudio estuvo conformada por el conjunto de datos procesados en los contrastes de las hipótesis planteadas, formando un total de 1,561 datos.

Entendiéndose que este conjunto de datos se encuentran enlazados en las interrelaciones de las variables intervinientes, su análisis se efectúa también en conjunto, guardando estas relaciones. De modo que en esta investigación se aplica las pruebas de hipótesis al total de la población estadística de 1,561 datos, es decir que no se maneja una muestra de datos.

Tabla 1. Número de datos para el análisis

Fuente de datos	Numero de datos anuales	Datos 2015-2018
Producción de Racimos de Fruta Fresca		
Comités de productores de COCEPU (10)	120	480
Otros proveedores	12	48
Productividad de RFF		
Comités de productores de COCEPU (10)	120	480
Otros proveedores	12	48
Balance General	25	100
Estado de Resultados	16	64
Inversiones ejecutadas		53
Producción industrial en dos plantas		
Producción de Aceite Crudo de Palma	24	96
Producción de Harina de Palmiste	24	96
Producción de Aceite de Palmiste	24	96
Totales	- - -	1,561

Fuente: Elaboración Propia.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de los datos fue realizada mediante tablas estadísticas elaboradas en hojas electrónicas del Microsoft Excel. Para este efecto se emplean los reportes mensuales de producción agrícola

con identificación de los comités de productores, los registros de producción de procesamiento de las plantas procesadoras de OLAMSA en las localidades de Neshuya y Campo Verde, utilizando los reportes del Sistema de información de la Empresa.

Del mismo modo se emplearon los informes de los Estados Financieros de la empresa OLAMSA.

3.4. PROCEDIMIENTOS PARA RECOLECCIÓN DE LOS DATOS

El procesamiento consistió en el tratamiento de la información recolectada mediante cuadros de series de tiempo de los diversos registros de producción tomando como unidad de medida las Toneladas de Producción Mensual.

Los valores monetarios de la información de los Estados Financieros de la empresa fueron procesados en Valores a Precios Corrientes para la obtención de los indicadores financieros a estudiar. Los indicadores así obtenidos fueron procesados mediante series de tiempos para realizar su contraste correlacional con la producción agrícola e industrial.

3.5. TRATAMIENTO DE LOS DATOS

El tratamiento de los datos para evaluar la Hipótesis General, consiste en contrastes correlacionales entre las tasas de crecimiento empresarial de los ingresos por ventas de Aceite crudo de palma – ACP, Aceite de palmiste – ACPK y Harina de palmiste –HP, con respecto a los aumentos conjuntos de la producción y productividad de Racimos de Fruta Fresca – RFF, tanto de los productores de COCEPU como de los otros

proveedores.

En la Hipótesis Específica 1, el contraste correlacional se efectuó entre los indicadores de crecimiento empresarial de los ingresos por ventas con respecto a las tasa de Rentabilidad Económica – ROA, Rentabilidad Financiera – ROE, Rentabilidad de Operaciones y Rentabilidad las Ventas, identificándose el origen del crecimiento de la empresa.

Del mismo modo, en el contraste de la Hipótesis Específica 2, se desarrollaron contrastes correlacionales entre los indicadores de crecimiento empresarial de los ingresos por ventas y las tasas de crecimiento de la producción y productividad de Racimos de Fruta Fresca – RFF procedente de los productores de COCEPU.

En el contraste de la Hipótesis Específica 3, la medición de la correlación se realizó entre las tasa de variación de la Rentabilidad Económica – ROA, Rentabilidad Financiera – ROE, Rentabilidad de Operaciones y Rentabilidad las Ventas y las tasas de crecimiento de la producción de Aceite crudo de palma – ACP, Aceite de palmiste – ACPK y Harina de palmiste – HP.

En el contraste de la Hipótesis Específica 4, se realizó mediante el análisis comparativo de la correlación entre los indicadores de crecimiento empresarial de los ingresos por ventas y las tasas de crecimiento de la producción de Racimos de Fruta Fresca – RFF de los Comités de productores asociados en COCEPU según número de acciones y de la producción proveniente de los otros proveedores.

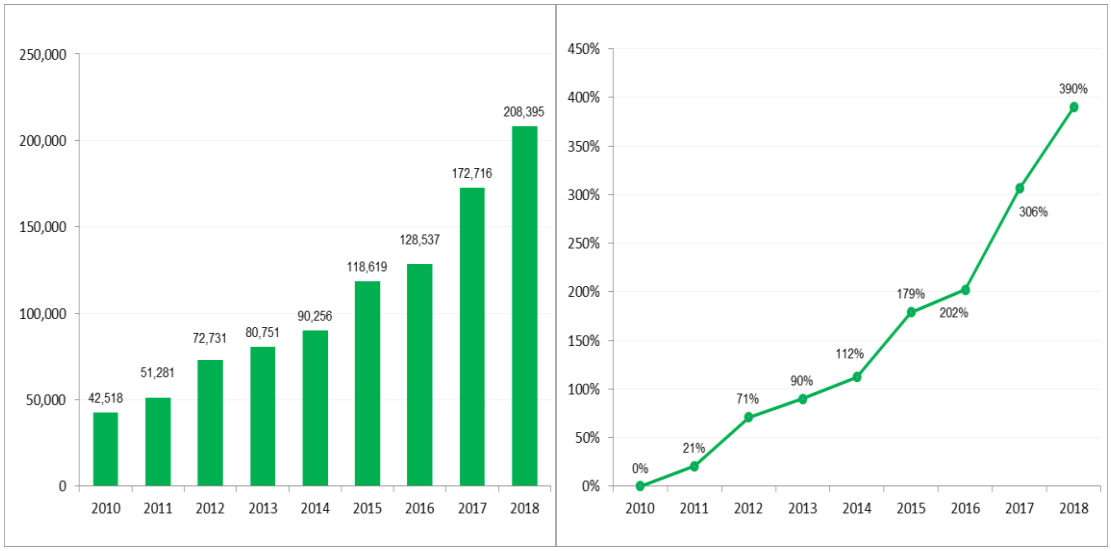
CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2010-2018

4.1.1. Crecimiento de la producción de palma aceitera para la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2010-2018

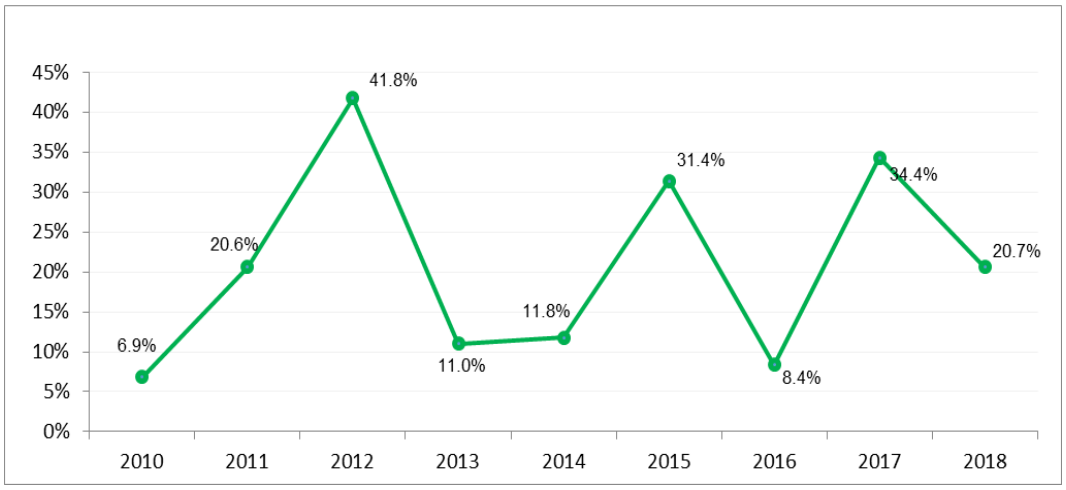
La producción en toneladas de Racimos de Fruta Fresca (RFF) de los productores que proveen de este insumo a la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. (OLAMSA), se ha incrementado aceleradamente entre los años 2010 y 2015 en 179%, pasando de las 42,518 toneladas anuales a 118,619 toneladas, en cinco años. Sin embargo entre los años 2015 y 2018 se observó un crecimiento de 76% en la producción anual, con un aumento de 89.776 toneladas en tres años.



Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 1. Producción de Palma Aceitera para OLAMSA 2010-2018. En Toneladas – Variación acumulada.

La tasa de crecimiento anual de la producción de RFF de los proveedores de OLAMSA, muestra un comportamiento oscilante presentando el mayor nivel en el año 2012 con 41.8%, frenándose luego con 11%, para luego recuperarse el 2015 con 31.4% y presentar un menor nivel en el 2016 con 8.4% de variación y volver a crecer en el 2017 con 34.4%.



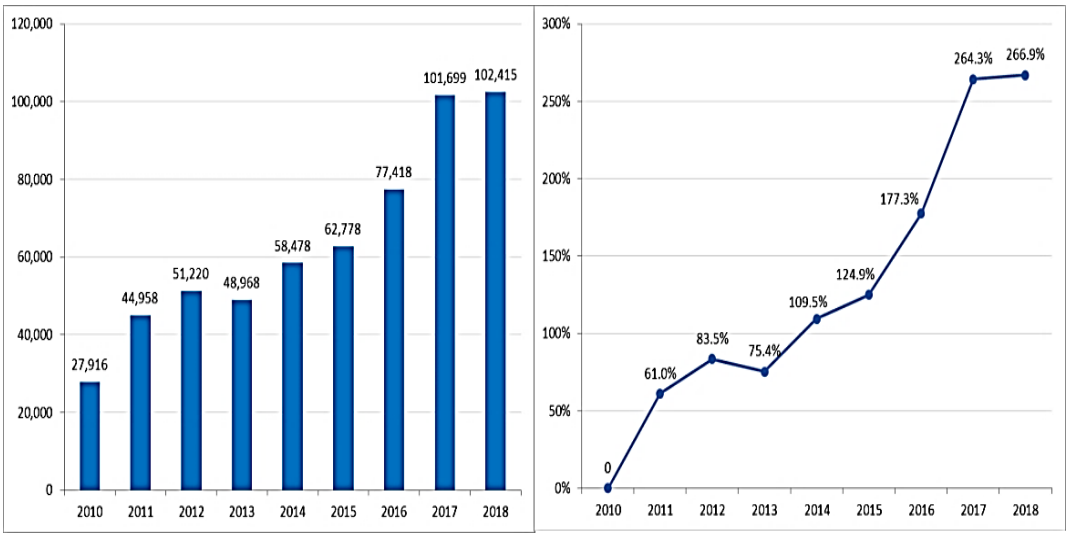
Fuente: OLAMSA.

Figura 2. Tasa de crecimiento anual de la producción de Palma Aceitera para OLAMSA 2010-2018.

4.1.2. Crecimiento empresarial de Oleaginosas Amazónicas S.A. 2010-2018

Siguiendo la definición conceptual de EAE Business School (2018), acerca de que la definición más precisa del crecimiento empresarial sería la que considera el proceso de mejora como impulso para alcanzar cotas de éxito generadas, pudiendo lograrse mediante el aumentando los ingresos por el un aumento del volumen de venta o mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones, en este estudio se ha determinado que los montos de las ventas netas de la empresa OLAMSA se han incrementado aceleradamente en 266.9% durante el periodo 2010-

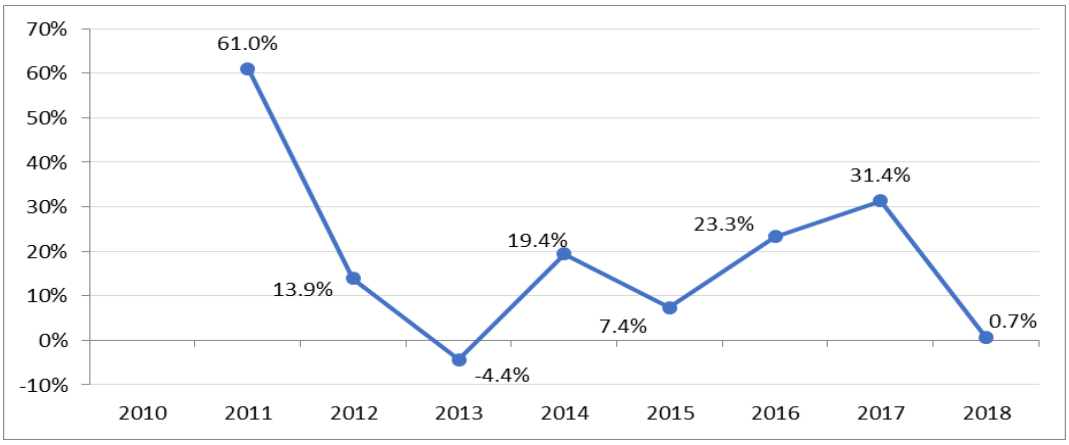
2018. En una primera fase entre el 2010 y 2015 el crecimiento fue de 124.9%, y luego entre los años 2015 y 2018 (periodo de esta investigación) el crecimiento de las ventas fue de 63% observándose un freno en el crecimiento del último año 2018.



Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura *3*. Ventas Netas de OLAMSA 2010-2018. En Miles de Soles Corrientes - Variación acumulada.

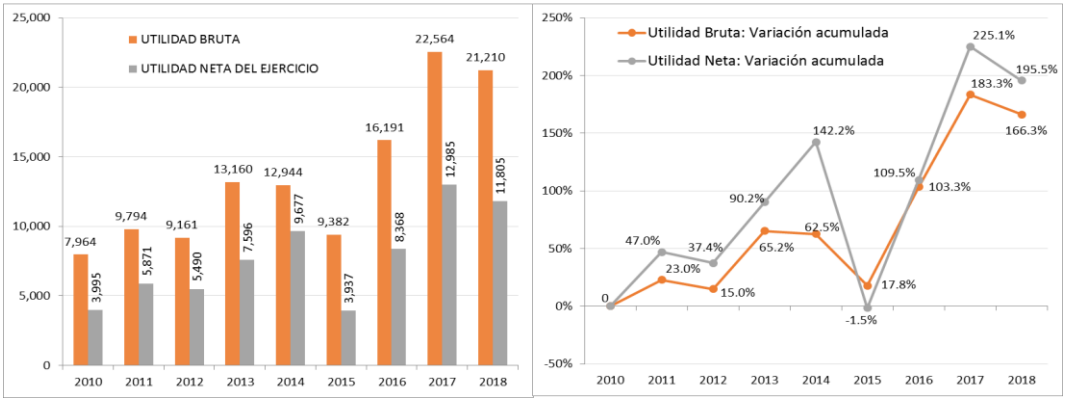
En el crecimiento anual de las ventas se puede observar que luego del significativo incremento presentado en el año 2011 con 61%, las tasas de variación anual fueron menores llegando a -4.4% en el 2013, 7.4% 4n 4l 2015 y 0.7% en el 2018.



Fuente: OLAMSA.

Figura 4. Indicador de crecimiento: Variación anual de las Ventas Netas de OLAMSA 2010-2018.

De otra parte, en el crecimiento empresarial medido con la variación de los montos de las utilidades, se ha observado que la Utilidad Bruta se ha incrementado en 183% entre los años 2010 y 2017 frenándose en el 2018 con un 166.3% de crecimiento total. Entre los años 2010 y 2013 el incremento fue de 65.2%, cayendo en el 2015 al 17.8%, para luego recuperarse con 141% entre los años 2015 y 2017.



Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 5. Indicadores de crecimiento: Utilidad Bruta y Utilidad Neta de OLAMSA 2010-2018. En Miles de Soles Corrientes - Variación acumulada.

En los montos de la Utilidad Neta se ha observado un proceso similar, habiéndose incrementado en 225.1% entre los años 2010 y 2017 frenándose en el 2018 con un 195.5% de crecimiento total. Pero entre los años 2010 y 2014 el incremento fue de 142.2%, cayendo en el 2015 a un monto de utilidad menor que la del 2010 con -1.5%, para luego recuperarse con una variación de 230% entre los años 2015 y 2017, y luego volver a frenarse en el año 2018.

4.1.3. Contraste de la Hipótesis General

Habiéndose observado los antecedentes de la evolución de la producción anual de los proveedores de RFF de palma aceitera, así como la evolución del crecimiento de la empresa a través de las ventas y las

utilidades, durante el periodo 2010-2018, debemos evaluar lo acontecido entre los años 2015 y 2018.

Hipótesis:

"El crecimiento de la producción de palma aceitera ha presentado una relación significativa con el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. en el departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018".

Operacionalización:

Variable independiente: El crecimiento de la producción de los productores proveedores de RFF de palma aceitera 2015-2018.

Indicadores: Producción agrícola en toneladas anuales 2015-2018.

Variable Dependiente: El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018.

Indicadores: Ventas anuales y Utilidades empresariales: Utilidad Bruta, Utilidad Neta 2015-2018.

Hipótesis Estadística

H_0: La producción agrícola en toneladas anuales de RFF ha presentado Correlación Alta con los indicadores de crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018.

$$\mathbf{H_o: \mu > \mu_0}$$

H_1: La producción agrícola en toneladas anuales de RFF no ha presentado Correlación Alta con los indicadores de crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018.

$$H_1: \mu \leq \mu_0$$

Dónde:

μ : Coeficiente de Correlación entre la producción agrícola en toneladas de RFF y el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A.

μ_0 : Coeficiente de Correlación Alta: R = ± 70%

Planteamiento:

- Pruebas de contraste de la Correlación y Regresión.
  - Con 10 observaciones 2010-2018 se realizaron 09 pruebas.
  - Con 04 observaciones 2015-2018 se realizaron 09 pruebas.
- Modelo de Correlación y Regresión:

Crecimiento de la producción = a + b (Crecimiento empresarial)

Y : Crecimiento de la producción anual en toneladas de RFF.

Y1: Variación anual de la Producción.

Y2: Variación acumulada de la Producción.

Y3: Valor absoluto de la Producción.

X : Variables de crecimiento empresarial

X1: Variación anual de las Ventas Netas.

X2: Variación anual de la Utilidad Bruta.

X3: Variación anual de la Utilidad Neta.

X4: Variación acumulada de las Ventas Netas.

X5: Variación acumulada de la Utilidad Bruta.

X6: Variación acumulada de la Utilidad Neta.

X7: Valor absoluto de las Ventas Netas.

X8: Valor absoluto de la Utilidad Bruta.

X9: Valor absoluto de la Utilidad Neta.

Resultados:

Tabla 2. Coeficientes de Correlación entre la producción de RFF y las variables del crecimiento empresarial

Variable Y: Producción de RFF Variable X:	Periodo 2010-2018			Periodo 2015-2018		
	Coeficiente de Correlación	Pendiente	Probabilidad de Error	Coeficiente de Correlación	Pendiente	Probabilidad de Error
Ventas Netas: Variac. anual	0.971	1.4786	0.000	0.102	0.0173	0.898
Utilidad Bruta: Variac. anual	0.870	1.6511	0.005	0.557	-0.1462	0.443
Utilidad Neta: Variac. anual	0.721	1.1462	0.044	0.591	-0.0931	0.409
Ventas Netas: Variac. acumulada	0.100	0.0148	0.814	0.921	0.6099	0.079
Utilidad Bruta: Variac. acumulada	0.508	-0.1867	0.199	0.833	0.5110	0.167
Utilidad Neta: Variac. acumulada	0.545	-0.1297	0.163	0.828	0.3748	0.172
Ventas Netas: Valor absoluto	0.978	2.1196	0.001	0.921	1.9719	0.079
Utilidad Bruta: Valor absoluto	0.891	9.2332	0.001	0.833	5.7907	0.167
Utilidad Neta: Valor absoluto	0.774	13.1413	0.014	0.828	8.4682	0.172

Fuente: Elaborado en este estudio.

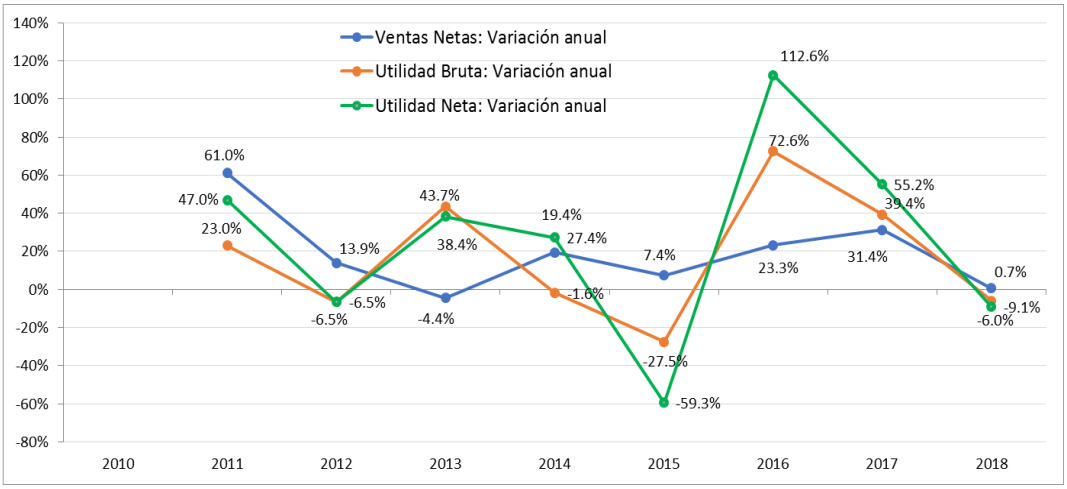
Conclusión:

Se acepta la Hipótesis Nula: La producción agrícola en toneladas anuales de RFF ha presentado Correlación Positiva Alta con los indicadores de crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018. Esta tendencia se ha observado en las variaciones anuales 2010-2018, en las variaciones acumuladas 2015-2018 y en la relación de los valores absolutos de las variables durante el periodo 2010-2018 y 2015-2018. Sin embargo, esa correlación fue Moderada en los contrastes con variación acumulada 2015-218 y de la variación anual 2010-2018 donde además la correlación fue inversa.

4.2. EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2010-2018

4.2.1. Crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A.

Se ha comentado antes (en este informe) que durante el periodo 2010-2018 la empresa OLAMSA ha presentado un importante crecimiento en las Ventas Netas con 266.9% y la variable de Utilidad Bruta con 166.3% de crecimiento (183.3% hasta el 2017), así como la Utilidad Neta con 195.5% (225.1% hasta el 2017). Sin embargo, se ha observado que las variaciones anuales de los indicadores de crecimiento empresarial, durante este periodo, mostraron un comportamiento diferenciado con tasas reducidas entre los años 2015 y 2018, llegando a ser tasas negativas en algunos años.

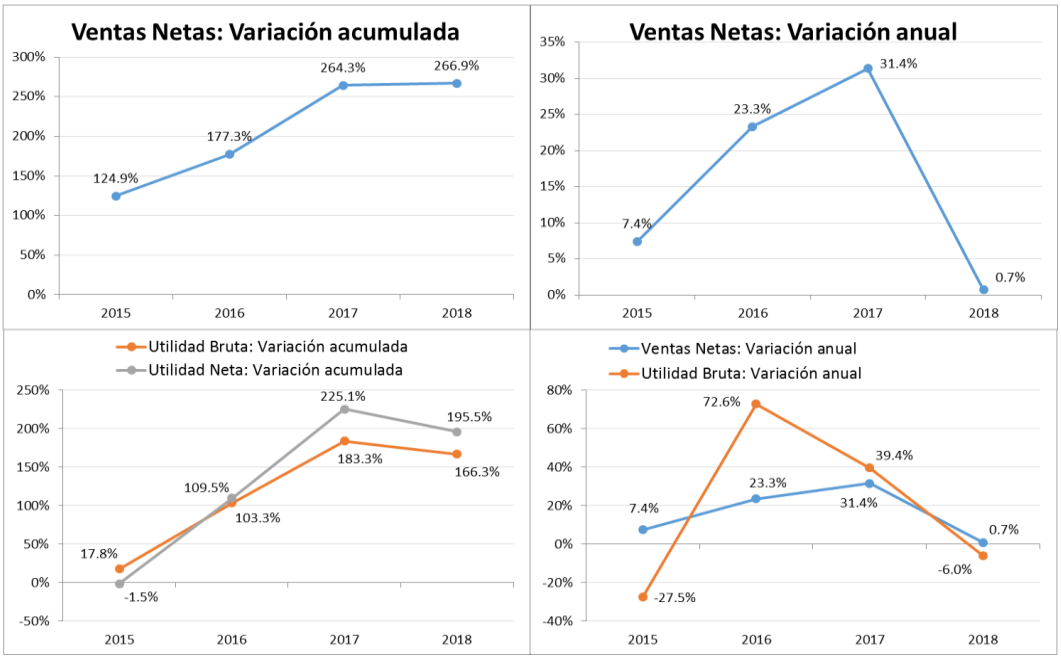


Fuente: OLAMSA.

Figura 6. Variación anual de los indicadores de crecimiento: Utilidad Bruta y Utilidad Neta de OLAMSA 2010-2018.

También se ha indicado que en el 2015 se ha presentado un significativo freno en el crecimiento de las utilidades, lo que ha se relaciona a los costos de ventas, gastos de administración y ventas, así como gastos financieros. Y posteriormente se ha observado una

importante recuperación de las utilidades entre los años 2015-2018, que se ha vista frenado en el último año con variaciones anuales de 0.7% en la Utilidad Bruta y -6% en la Utilidad Neta. También en el comportamiento de las ventas 2015-2018 se ha presentado una evolución creciente que, del mismo modo, se ha visto frenado en el último año con una variación de solo 0.7%.



Fuente: OLAMSA.

Figura 7. Variación anual de las variables del crecimiento empresarial 2015-2018.

4.2.2. La rentabilidad en la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A.

Durante el periodo 2010-2018, las variables de rentabilidad de la empresa OLAMSA han presentado un comportamiento oscilante con disminución en los años 2010-2011 de -24% en la rentabilidad sobre ventas, incremento en los años 2012-2013 de 81% en el ROA, nueva disminución de -66% entre los años 2013-2015, nuevo crecimiento de 117% en el ROE de los años 2015-2017 y disminución de -38% en el ROE

de los años 2017-2018. Las mayores tasas se observaron en el año 2013 y las menores tasas de rentabilidad se presentaron en el año 2015.

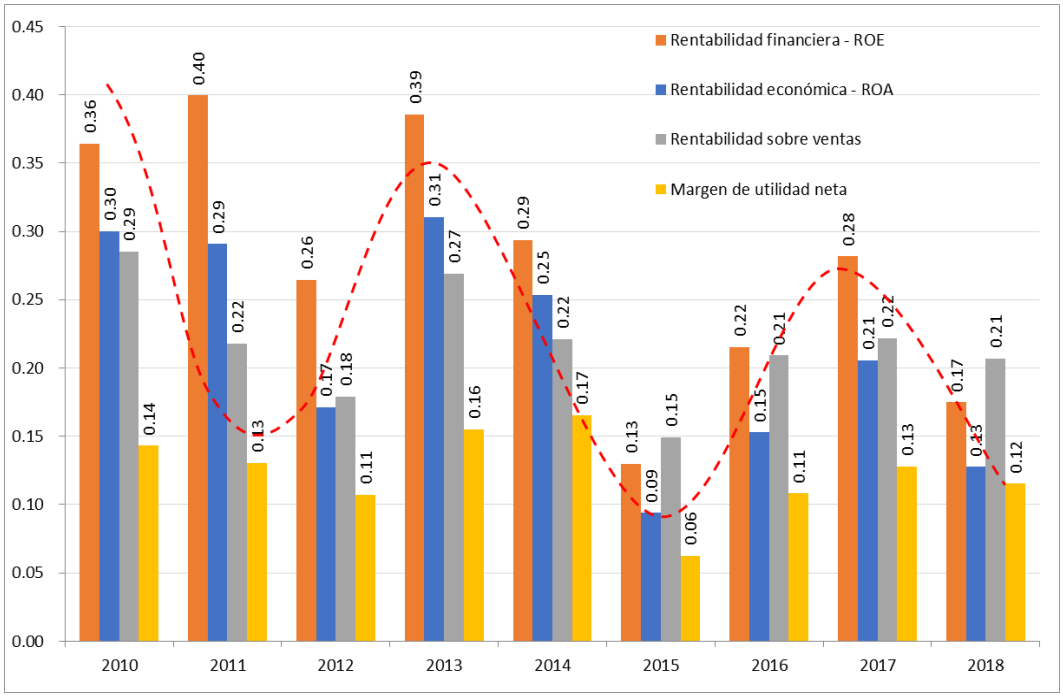


Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 8. Variación acumulada de los indicadores de rentabilidad de la empresa OLAMSA 2010-2018.

En las variaciones acumuladas de las tasas de rentabilidad se puede observar que la tendencia general fue decreciente durante los año 2010-2018, con una disminución total de -52% y -57.5%, en los indicadores ROE y ROA, respectivamente; del mismo modo la

Rentabilidad sobre las Ventas y el Margen de Utilidad, presentan en el 2018 disminuciones de -27.4% y -19.4% con relación al año 2010, respectivamente. Sin embargo, fue en el año 2015 cuando se presentaron las mayor disminuciones de la rentabilidad con respecto al año 2010, con -68.7% en el ROA y -64.3% en el ROE, mientras que la Rentabilidad sobre las Ventas llegó a -47.6% y el Margen de Utilidad Neta a -56.2% de disminuciones.



Fuente: OLAMSA.

Figura 9. Indicadores de rentabilidad de la empresa OLAMSA 2010-2018.

El comportamiento observado durante el periodo 2015-2018 ha correspondido a la recuperación de la rentabilidad empresarial, luego de las disminuciones entre 2010 y 2015. Obsérvese que el comportamiento de los indicadores de rentabilidad entre 2015 y 2017 fue de aumento con 119% y 117% en el ROA y ROE, para luego caer en el año 2018 en -38% en ambos casos. De igual manera también han presentado esa tendencia los indicadores de Rentabilidad sobre las Ventas con aumento de 103.6%

y el Margen de Utilidad Neta con aumento de 48.5% entre el 2015 y 2017, para luego presentar disminuciones en el año 2018.

Comparativamente, las variaciones anuales de los indicadores de rentabilidad empresarial presentaron comportamientos similares al observado en las variables del crecimiento empresarial analizadas anteriormente (ítem 3.2.1).

4.1.3. Contraste de la Hipótesis Específica 1

Aun cuando los indicadores de rentabilidad presentaron un comportamiento oscilante, se ha observado una tendencia decreciente en las tasas de variación durante el periodo 2010-2018. Pero durante ese periodo las variaciones de los indicadores de crecimiento empresarial fueron ascendentes llegando a un incremento de 266.9% en los montos de las Ventas Netas y 166.3% en los montos de la Utilidad Bruta éntrelos años 2010 y 2018. En consecuencia, se hace necesario evaluar la relación entre estas variables entre los años 2015 y 2018, correspondiente a esta investigación.

Hipótesis:

"El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. ha estado relacionado de modo significativo a la rentabilidad durante el periodo 2015-2018".

Operacionalización:

Variable 1: Aumento de la rentabilidad de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 20215-2018.

Indicadores: Indicadores de rentabilidad anual 2015-2018.

Variable 2: El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 20215-2018.

Indicadores: Ventas anuales y Utilidades empresariales: Utilidad Bruta, Utilidad Neta 2015-2018.

Hipótesis Estadística:

H_0: El crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales ha presentado Correlación Alta con el crecimiento de los indicadores de rentabilidad de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018.

$$\mathbf{H_o: \mu > \mu_0}$$

H_1: El crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales no ha presentado Correlación Alta con el crecimiento de los indicadores de rentabilidad de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018.

$$\mathbf{H_1: \mu \leq \mu_0}$$

Donde:

μ : Coeficiente de Correlación entre las tasas de crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales con el crecimiento de los indicadores de rentabilidad en la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A.

μ_0 : Coeficiente de Correlación Alta: R = ± 70%

Planteamiento:

- **Pruebas evaluadas de la Correlación y Regresión**

Con 10 observaciones 2010-2018 se realizaron 06 pruebas con las tasas de crecimiento anual y 06 pruebas con las tasas de crecimiento acumulado. Del mismo modo, con 04 observaciones 2015-2018 se efectuaran 06 pruebas con las tasas de crecimiento anual y 06 pruebas con las tasas de crecimiento acumulado.

- **Modelo de Correlación y Regresión:**

Crecimiento de la rentabilidad = a + b (Crecimiento

Y : Crecimiento de la rentabilidad

Y1: Variación de la Rentabilidad económica ROA

Y2: Variación de la Rentabilidad financiera ROE

Y3: Variación de la Rentabilidad sobre ventas

Y4: Variación de la Margen de utilidad neta

X : Crecimiento empresarial

X1: Variación de los montos de Ventas Netas

X2: Variación de los montos Utilidad Bruta

X3: Variación de los montos Utilidad Neta

Resultados:

Como antecedente al análisis, mediante el primer grupo de pruebas se ha comprobado que en el periodo 2010-2018 existen coeficientes de Correlación Positiva Alta entre las tasas de crecimiento anual de las

variables. Pero no se ha presentado esta relación cuando se ha utilizado la medición con tasas de crecimiento acumuladas.

Luego, en el periodo de esta investigación 2015-2018, también sí se observaron coeficientes de Correlación Positiva Alta entre las tasas de crecimiento de los montos de ventas anuales y los montos de utilidades empresariales, con respecto a los indicadores de rentabilidad, tanto en la medición con tasas de crecimiento anual, como con la utilización de tasas de crecimiento acumulado.

Tabla 3. Indicadores de Correlación entre indicadores de la rentabilidad y del crecimiento empresarial en la empresa OLAMSA 2010-2018

Y: ROA, ROE, Rentab. X: Ventas, Utilidad	Indicadores de correlación y regresión	Rentabilidad económica ROA	Rentabilidad financiera ROE	Rentabilidad sobre ventas	Margen de utilidad neta
Evaluación variación anual					
Ventas Netas: Variación anual	Correlación	0.0381	0.2352	0.3052	0.0192
	Pendiente	0.0965	0.5042	-0.4486	0.0380
	Probabilidad de Error	0.9287	0.5750	0.4624	0.9640
Utilidad Bruta: Variación anual	Correlación	0.9349	0.9908	0.8353	0.9284
	Pendiente	1.4705	1.3183	0.7622	1.1426
	Probabilidad de Error	0.0007	0.0000	0.0098	0.0009
Utilidad Neta: Variación anual	Correlación	0.8176	0.9106	0.6704	0.9103
	Pendiente	0.8318	0.7837	0.3957	0.7246
	Probabilidad de Error	0.0132	0.0017	0.0688	0.0017
Evaluación variación acumulada					
Ventas Netas: Variación acumulada	Correlación	0.5097	0.5249	0.0489	0.1670
	Pendiente	-0.1615	-0.1654	-0.0072	-0.0450
	Probabilidad de Error	0.1969	0.1816	0.9084	0.6927
Utilidad Bruta: Variación acumulada	Correlación	0.1672	0.2001	0.3261	0.1764
	Pendiente	-0.0661	-0.0786	0.0600	0.0593
	Probabilidad de Error	0.6922	0.6346	0.4305	0.6760
Utilidad Neta: Variación acumulada	Correlación	0.0514	0.0104	0.4602	0.4537
	Pendiente	0.0170	-0.0034	0.0710	0.1278
	Probabilidad de Error	0.9037	0.9804	0.2512	0.2588

Fuente: Elaborado en este estudio.

Tabla 4. Indicadores de Correlación entre indicadores de la rentabilidad y del crecimiento empresarial en la empresa OLAMSA 2015-2018

Y: ROA, ROE, Rentab. X: Ventas, Utilidad	Indicadores de correlación y regresión	Rentabilidad económica ROA	Rentabilidad financiera ROE	Rentabilidad sobre ventas	Margen de utilidad neta
Evaluación variación anual					
Ventas Netas: Variación anual	Correlación	0.8422	0.8328	0.6044	0.6315
	Pendiente	3.5328	3.3719	1.2891	2.5082
	Probabilidad de Error	0.1578	0.1672	0.3956	0.3685
Utilidad Bruta: Variación anual	Correlación	0.9935	0.9960	0.9688	0.9735
	Pendiente	1.3078	1.2655	0.6484	1.2133
	Probabilidad de Error	0.0065	0.0040	0.0312	0.0265
Utilidad Neta: Variación anual	Correlación	0.9863	0.9860	0.9821	0.9881
	Pendiente	0.7794	0.7521	0.3945	0.7392
	Probabilidad de Error	0.0137	0.0140	0.0179	0.0119
Evaluación variación acumulada					
Ventas Netas: Variación acumulada	Correlación	0.6517	0.6304	0.8281	0.8980
	Pendiente	0.3643	0.4167	0.3643	0.4635
	Probabilidad de Error	0.3483	0.3696	0.1719	0.1020
Utilidad Bruta: Variación acumulada	Correlación	0.7673	0.7532	0.9224	0.9680
	Pendiente	0.3085	0.3581	0.2918	0.3593
	Probabilidad de Error	0.2327	0.2468	0.0776	0.0320
Utilidad Neta: Variación acumulada	Correlación	0.7785	0.7636	0.9166	0.9648
	Pendiente	0.3439	0.3989	0.3187	0.3936
	Probabilidad de Error	0.2215	0.2364	0.0834	0.0352

Fuente: Elaborado en este estudio.

Conclusión:

Se acepta la Hipótesis Nula: El crecimiento empresarial, medido con el crecimiento de los montos de ventas anuales y de los montos de utilidades empresariales ha presentado Correlación Positiva Alta con el crecimiento de los indicadores de rentabilidad de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. durante el periodo 2015-2018.

Por tanto, se confirma la hipótesis de investigación: El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. ha estado relacionado de modo significativo a la rentabilidad durante el periodo 2015-2018.

4.3. EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LA PRODUCTIVIDAD DE CULTIVO DE PALMA ACEITERA 2010-2018

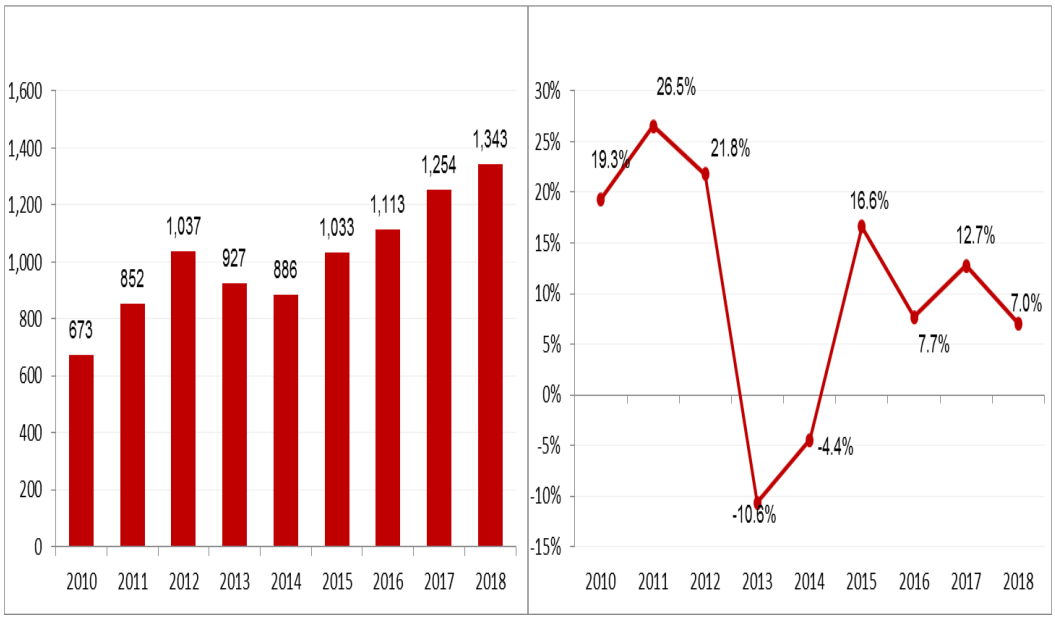
Uno de los objetivos estratégicos de la empresa OLAMSA establecido en el Plan Maestro de Producción, es el de incrementar la productividad de cultivo de Palma Aceitera, con responsabilidad social y ambiental, en base a acuerdos de competitividad entre OLAMSA y COCEPU. En este marco, se ha definido con objetivo de investigación analizar la productividad por proveedor en relación al crecimiento empresarial logrado en la empresa OLAMSA. Para este propósito se ha analizado en este estudio la evolución del crecimiento empresarial en el ítem 3.2.1.

4.3.1. Aumento de productores proveedores de RFF de palma aceitera

En el número de los productores que participan como proveedores de RFF de palma aceitera para la empresa OLAMSA, se observan a los productores asociados al Comité Central de Palmicultores de Ucayali – COCEPU y a los comités de productores, que son accionistas de OLAMSA, así como productores no asociados.

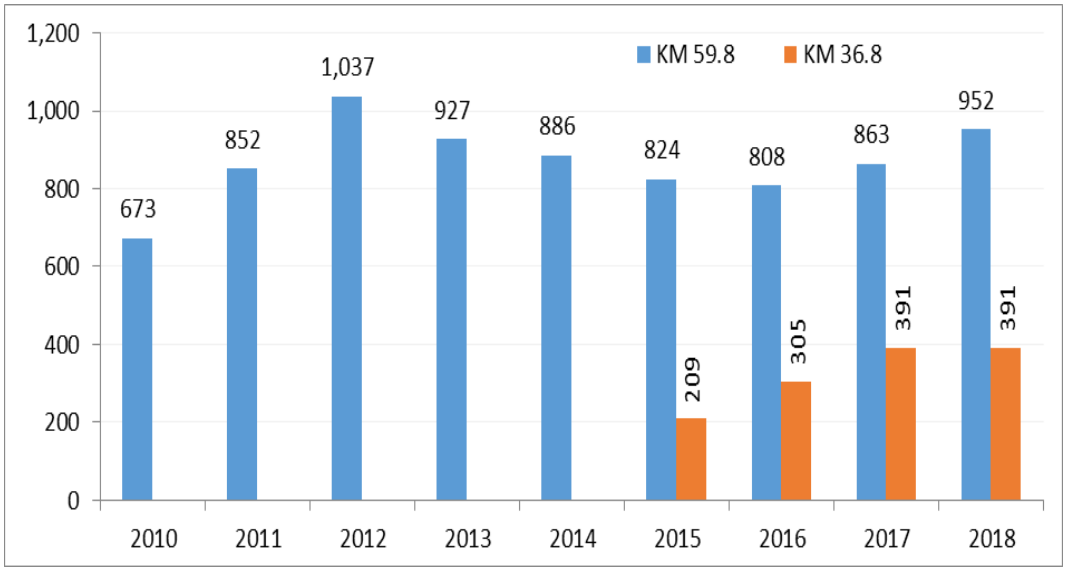
La media mensual del número de estos proveedores en cada año analizado, entre los años 2010-2012 se había incrementado en 54% llegando a los 1,037 productores, observándose luego una disminución significativa en los años 2013 y 2014 de -4.4% llegando a los 886 productores. Pero entre los años 2015-2018 se ha presentado una nueva fase de aumento de proveedores, con 52% de incremento llegando a los

1,343 productores en el 2018.



Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 10. Número de proveedores de RFF para la empresa OLAMSA 2010-2018 – Variación anual.



Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

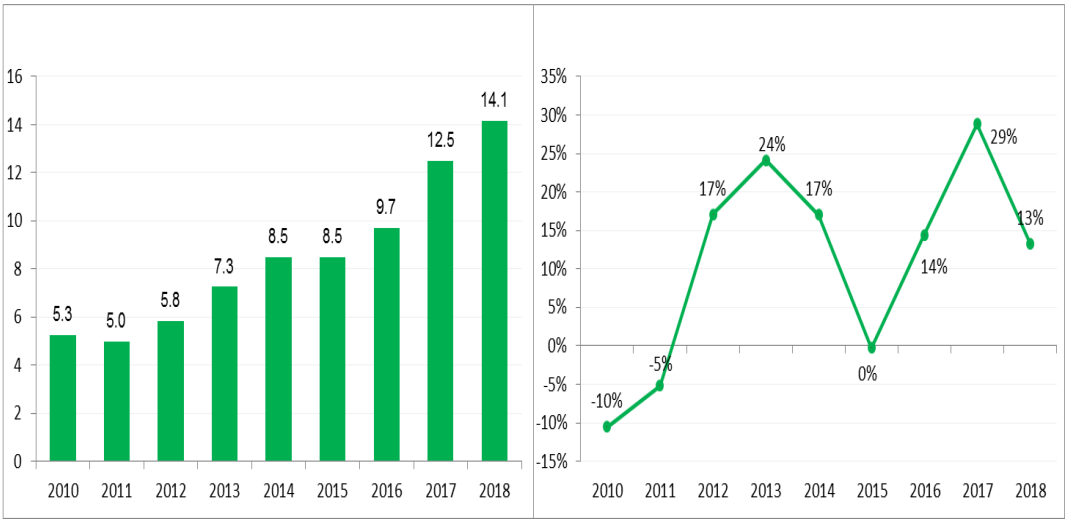
Figura 11. Número de proveedores de RFF por planta procesadora de OLAMSA Km 29.82010-2018 y Km 36.8.

El aumento del número de proveedores observado en los años 2015-2018 ha estado generado principalmente por el inicio de

operaciones de la planta procesadora de OLAMSA ubicada en el Km 36.8 de la carretera Federico Basadre.

4.3.2. Productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera

La productividad media mensual de RFF / Productor de palma aceitera para la empresa OLAMSA, se ha incrementado en 169% entre los años 2010-2018. Pero en ese proceso se ha observado un acelerado aumento acumulado 2010-2013 de 38%, frenándose luego hasta con 0% de variación anual, y un importante incremento 2015-2018 de 67% en la productividad mensual por proveedor.

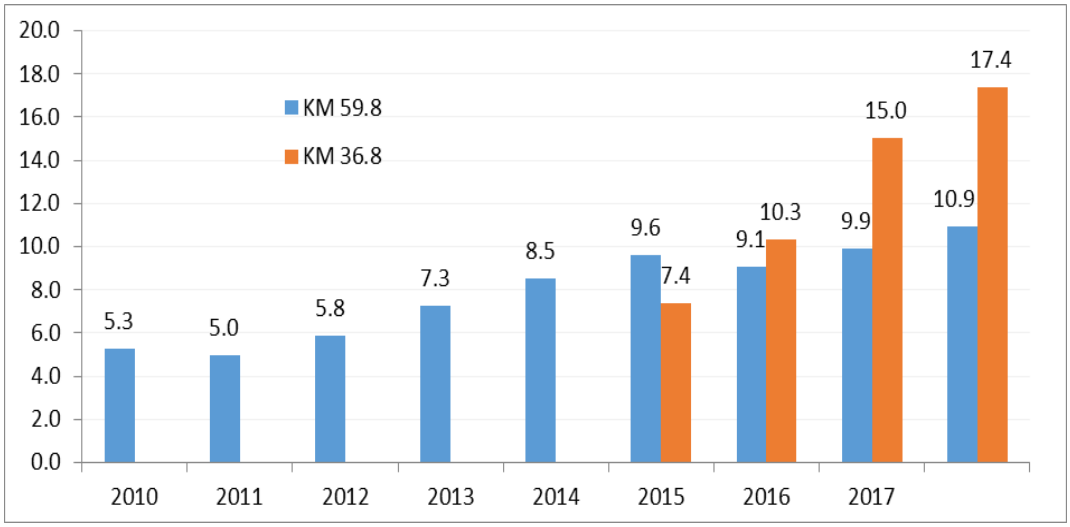


Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 12. Productividad de RFF/productor para la empresa OLAMSA 2010-2018. Toneladas - Variación anual.

Sin embargo, se ha podido observar que el incremento de la productividad registrada en los últimos años 2015-2018, ha estado relacionado directamente con el inicio de operaciones de la planta procesadora del Km 36.8 de la carretera Federico Basadre. En el siguiente gráfico se puede apreciar que la productividad de los

productores de la planta procesadora del Km 59.8 no ha tenido cambios significativos, aunque presenta una leve mejoría.



Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 13. Productividad de RFF/productor para la empresa OLAMSA de las plantas Km 59.8 y Km 36.7 2010-2018. Toneladas.

4.3.3. Contraste de la Hipótesis Específica 2

Hipótesis:

"El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. se ha relacionado significativamente al aumento de la productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera durante el periodo 2015-2018".

Operacionalización

Variable 1: El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 20215-2018.

Indicadores: Ventas anuales y Utilidades empresariales: Utilidad Bruta, Utilidad Neta 2015-2018.

Variable 2: Crecimiento de productividad de proveedores 2015-2018.

Indicadores: Producción de RFF/proveedor 2015-2018.

Hipótesis Estadística:

H_0: El crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales ha presentado Correlación Alta con el crecimiento de la productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera 2015-2018.

$$H_o: \mu > \mu_0$$

H_1: El crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales no ha presentado Correlación Alta con el crecimiento de la productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera 2015-2018.

$$H_1: \mu \leq \mu_0$$

Donde:

μ : Coeficiente de Correlación entre las tasas de crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales con el crecimiento del indicador de productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera.

μ_0 : Coeficiente de Correlación Alta: R = ± 70%

Planteamiento:

- Se han observado proveedores para la planta procesadora del Km 59.8 y para la planta del Km 36.8; esta última está operando desde el año 2015.
- En el análisis estadístico de Productividad Media se incluye a los proveedores de ambas plantas procesadoras; también se realizó análisis de solo proveedores de cada una de las plantas

procesadoras.

- Pruebas evaluadas de la Correlación y Regresión
  - Con 10 observaciones 2010-2018 se realizaron 09 pruebas utilizando las tasas de crecimiento anual, tasas de crecimiento y el valor absoluto de las ventas y utilidades.
  - Con 04 observaciones 2015-2018 se realizaron 06 pruebas utilizando las tasas de crecimiento anual y 06 pruebas utilizando las tasas de crecimiento acumulado.
- Modelo de Correlación y Regresión:

Crecimiento empresarial = a + b (Crecimiento de productividad)

Y : Crecimiento empresarial

Y1: Variación de los montos de Ventas Netas

Y2: Variación de los montos Utilidad Bruta

Y3: Variación de los montos Utilidad Neta

X : Productividad de proveedores

X1: Productividad Media (2010-2018 y 2015-2018)

X2: Productividad de proveedores Km 59.8 (2010-2018 y 2015-2018)

X3: Productividad de proveedores Km 36.8 (2015-2018)

Resultados:

Como antecedente, se ha comprobado que durante el periodo 2010-2018 existen coeficientes de Correlación Positiva Alta y Muy Alta en las tasas de crecimiento acumulado y valores absolutos entre los indicadores de crecimiento empresarial y la productividad de los

proveedores de RFF de palma aceitera. Pero no se ha presentado esta relación cuando se ha utilizado la medición con tasas de crecimiento anuales, en la que también se han observado correlaciones inversas en la que se ha incluido la productividad de los proveedores de la planta procesadora del Km 59.8.

Tabla 5. Indicadores de Correlación entre indicadores de crecimiento y de productividad de los proveedores de RFF a la empresa OLAMSA 2010-2018 y 2015-2018

Y: Ventas, Utilidad X: Productividad	Indicadores de correlación y regresión	2010-2018		2015-2018		
		Productividad Media	Productividad Km 59.8	Productividad Media	Productividad Km 59.8	Productividad Km 36.8
Evaluación variación anual						
Ventas Netas: Variación anual	Correlación	0.4187	0.7299	0.7523	0.2956	0.9971
	Pendiente	-0.7577	-1.4359	1.3766	-0.5443	0.9747
	Probabilidad de Error	0.3018	0.0398	0.4579	0.8090	0.0488
Utilidad Bruta: Variación anual	Correlación	0.3900	0.4102	0.1606	0.8362	0.8176
	Pendiente	1.1369	-1.3003	0.7291	-3.8209	1.9834
	Probabilidad de Error	0.3396	0.3128	0.8973	0.3695	0.3906
Utilidad Neta: Variación anual	Correlación	0.3269	0.5159	0.1044	0.8659	0.7837
	Pendiente	1.4734	-2.5281	0.7316	-6.1051	2.9334
	Probabilidad de Error	0.4293	0.1906	0.9334	0.3335	0.4266
Evaluación variación acumulada						
Ventas Netas: Variación acumulada	Correlación	0.9674	0.8466	0.9392	0.8573	0.9547
	Pendiente	1.3396	1.7771	0.8025	2.0229	0.4429
	Probabilidad de Error	0.0001	0.0080	0.2232	0.3443	0.1923
Utilidad Bruta: Variación acumulada	Correlación	0.9128	0.7257	0.8371	0.7185	0.8626
	Pendiente	1.0137	1.2217	1.1294	2.6772	0.6319
	Probabilidad de Error	0.0016	0.0416	0.3685	0.4896	0.3376
Utilidad Neta: Variación acumulada	Correlación	0.8085	0.5969	0.8114	0.6862	0.8388
	Pendiente	1.0716	1.1994	1.8636	4.3524	1.0459
	Probabilidad de Error	0.0151	0.1183	0.3974	0.5185	0.3666
Evaluación valor absoluto						
Ventas Netas: Valor absoluto	Correlación	0.9606	0.8811	0.9633	0.6986	0.9804
	Pendiente	7692.82	10291.5	7233.07	17446.5	4204.5
	Probabilidad de Error	0.0000	0.0017	0.0367	0.3014	0.0196
Utilidad Bruta: Valor absoluto	Correlación	0.9259	0.7735	0.8984	0.5431	0.9330
	Pendiente	1562.84	1904.27	2076.26	4174.17	1231.51
	Probabilidad de Error	0.0003	0.0145	0.1016	0.4569	0.0670
Utilidad Neta: Valor absoluto	Correlación	0.8391	0.6764	0.8947	0.5409	0.9291
	Pendiente	863.485	1015.194	1406.515	2828.071	834.247
	Probabilidad de Error	0.0047	0.0454	0.1053	0.4591	0.0709

Fuente: Elaborado en este estudio.

En la evaluación del periodo analizado, también en esta investigación 2015-2018 también se ha observado coeficientes de Correlación Positiva Alta y Muy Alta en las tasas de crecimiento acumulado y valores absolutos entre los indicadores de crecimiento

empresarial y la productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera.

Como en el periodo total 2010-2018, también en el periodo 2015-2018 no se ha presentado la relación positiva alta cuando con tasas de crecimiento anuales incluyéndose correlaciones inversas con la productividad de los proveedores de la planta procesadora del Km 59.8, pero las correlaciones fueron positivas Altas y Muy Altas con la productividad de los proveedores de la planta procesadora del Km 36.8.

Conclusión:

Se acepta la Hipótesis Nula: El crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales ha presentado Correlación Alta y Muy Alta con el crecimiento de la productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera 2015-2018.

Por tanto, el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A., se ha relacionado significativamente con el aumento de la productividad de los proveedores de RFF de palma aceitera durante el periodo 2015-2018, principalmente por la productividad de proveedores de la planta del Km 36.8, pues con la productividad de los proveedores de la planta procesadora del Km 59.8 la Correlación fue Baja e Inversa.

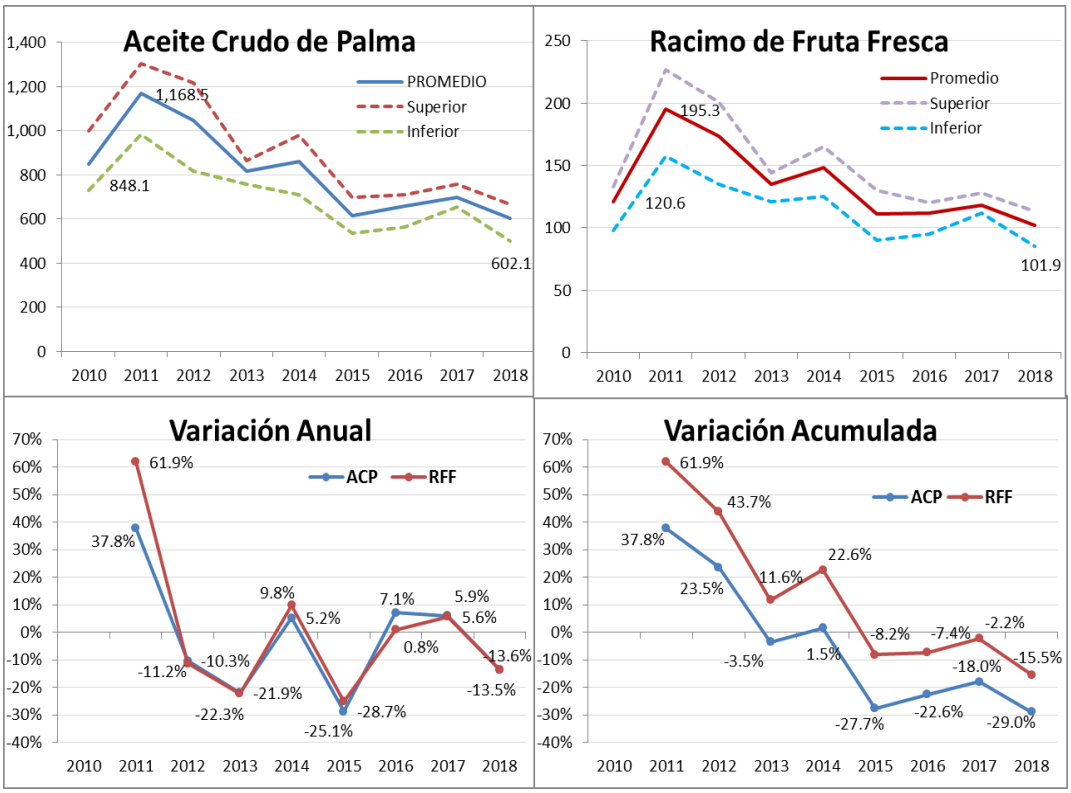
4.4. EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y LOS PRECIOS DE RACIMOS DE FRUTA FRESCA Y DE ACEITE CRUDO DE PALMA EN LA EMPRESA OLEAGINOSAS AMAZÓNICAS S.A. 2010-2018

Siguiendo el estudio de Corredor (2007), en la producción de aceite crudo de palma, los costos son muy sensibles a los cambios en la productividad del cultivo, en el grado de utilización de la planta de beneficio y en la planta de extracción de aceite, donde el factor principal es el costo de extracción originado en el aumento de la utilización de la capacidad instalada. En la estructura de costos se deduce la importancia del precio del racimo de fruta fresca así como del precio del aceite crudo. La estructura será:

- Costo de producción de fruto 89%
- Costo de extracción de aceite 11%
- Costo Total 100%

4.4.1. Evolución de los precios de racimos de fruta fresca y de aceite crudo de palma 2010-2018

Durante el periodo 2010-2018, el precio del racimo de fruta fresca (RFF), como resultado del costo de producción de fruto, ha presentado una tendencia decreciente similar al precio de venta del aceite crudo de palma (ACP). Luego de un crecimiento importante en el año 2010 (37.8% en ACP y 61.9% en RFF), se han presentado disminuciones en las tasas de crecimiento anual, con resultados de una disminución total de -15.5% en el precio del RFF y -29% en el precio del ACP entre los años 2010 y 2018.



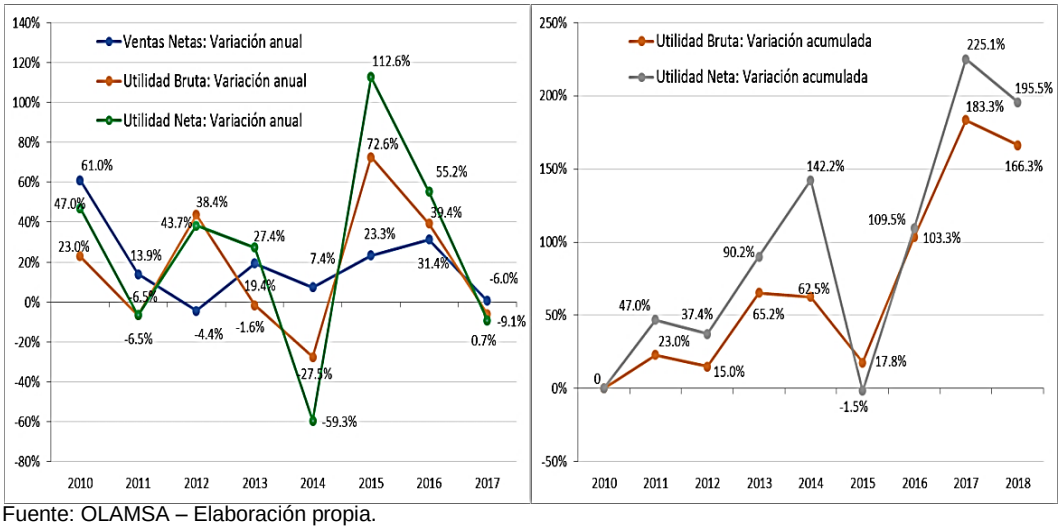
Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 14. Precios de Racimo de Fruta Fresca y Aceite Crudo de Palma. En Dólares – Variación anual – Variación acumulada.

Sin embargo entre los años 2015 y 2018, se han observado leves recuperaciones en ambos casos teniendo como resultado una relativa estabilidad de estos precios, pero en niveles menores a los observados en el año 2010.

4.4.2. Contraste de la Hipótesis Específica 3

El análisis comparativo de las gráficas de las variaciones anual y acumulada de los precios de RFF y de ACP, respecto a las variaciones de los indicadores del crecimiento empresarial, se puede apreciar la relación directa de las variaciones anuales o las relaciones inversas de las variaciones acumuladas entre estas variables.



Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

Figura 15. Variación anual y Variación acumulada de los indicadores de crecimiento empresarial 2010-2018.

Hipótesis:

"El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. ha estado relacionado significativamente con la variación de los precios del racimo de fruta fresca y de aceite crudo de palma durante el periodo 2015-2018".

Operacionalización

Variable 1: El crecimiento de los precios de RFF y de ACP 2015-2018.

Indicadores: Crecimiento de los Precios en US $ / Tonelada

Variable 2: El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 20215-2018.

Indicadores: Ventas anuales y Utilidades empresariales: Utilidad Bruta, Utilidad Neta 2015-2018.

Hipótesis Estadística:

H_0: El crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales ha presentado Correlación Alta con el crecimiento de los precios de RFF y de ACP en la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018.

$$\mathbf{H_o: \mu > \mu_0}$$

H_1: El crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales no ha presentado Correlación Alta con el crecimiento de los precios de RFF y de ACP en la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018.

$$\mathbf{H_1: \mu \leq \mu_0}$$

Donde:

μ : Coeficiente de Correlación entre las tasas de crecimiento de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales con el crecimiento de los precios de RFF y de ACP.

μ_0 : Coeficiente de Correlación Alta: R = ± 70%

Planteamiento:

- Pruebas evaluadas de la Correlación y Regresión

  Tanto con 10 observaciones del periodo 2010-2018, como con 04 observaciones del periodo 2015-2017, se realizaron 09 pruebas utilizando las tasas de crecimiento anual, tasas de crecimiento y el valor absoluto de las ventas y utilidades.

- Modelo de Correlación y Regresión:

Crecimiento empresarial = a + b (Crecimiento de los precios)

Y : Crecimiento empresarial

Y1: Variación de los montos de Ventas Netas

Y2: Variación de los montos de Utilidad Bruta

Y3: Variación de los montos de Utilidad Neta

X : Crecimiento de los precios

X1: Variación del precio de ACP

X2: Variación del precio de RFF

Tabla 6. Coeficientes de Correlación entre indicadores de crecimiento empresarial y de crecimiento en los precios de la empresa OLAMSA 2010-2018 y 2015-2018

Y: Ventas, Utilidad X: Precios de ACP y RFF	Indicadores de correlación y regresión	2010-2018		2015-2018	
		Precio de ACP	Precio de RFF	Precio de ACP	Precio de RFF
Evaluación variación anual					
Ventas Netas: Variación anual	Correlación	0.8923	0.9332	0.7916	0.81130
	Pendiente	0.8998	0.6148	0.7049	0.98865
	Probabilidad de Error	0.0029	0.0007	0.2084	0.18870
Utilidad Bruta: Variación anual	Correlación	0.2354	0.0823	0.8832	0.6548
	Pendiente	0.3824	0.0873	2.5064	2.5430
	Probabilidad de Error	0.5747	0.8464	0.1168	0.3452
Utilidad Neta: Variación anual	Correlación	0.5065	0.2913	0.8951	0.6564
	Pendiente	1.2722	0.4780	4.2320	4.2465
	Probabilidad de Error	0.2002	0.4839	0.1049	0.3436
Evaluación variación acumulada					
Ventas Netas: Variación acumulada	Correlación	0.7143	0.7349	0.1494	0.4896
	Pendiente	-2.3896	-1.9521	1.3117	-3.4336
	Probabilidad de Error	0.0465	0.0378	0.8506	0.5104
Utilidad Bruta: Variación acumulada	Correlación	0.6266	0.6724	0.2702	0.4639
	Pendiente	-1.6811	-1.4323	3.2978	-4.5228
	Probabilidad de Error	0.0964	0.0677	0.7298	0.5361
Utilidad Neta: Variación acumulada	Correlación	0.4347	0.4970	0.2935	0.4354
	Pendiente	-1.3921	-1.2636	3.2597	-3.8629
	Probabilidad de Error	0.2818	0.2102	0.7065	0.5646
Evaluación valor absoluto					
Ventas Netas: Valor absoluto	Correlación	0.6750	0.5178	0.1494	0.4896
	Pendiente	-73.77	-336.4	78.4279	-1216.8938
	Probabilidad de Error	0.0461	0.1534	0.8506	0.5104
Utilidad Bruta: Valor absoluto	Correlación	0.6265	0.5381	0.2702	0.4639
	Pendiente	-14.43	-73.68	43.6456	-354.80
	Probabilidad de Error	0.0710	0.1351	0.7298	0.5361
Utilidad Neta: Valor absoluto	Correlación	0.4502	0.3648	0.2935	0.4354
	Pendiente	-6.322	-30.458	32.2525	-226.54
	Probabilidad de Error	0.2240	0.3343	0.7065	0.5646

Fuente: Elaborado en este estudio.

Resultados:

Antecedente: Periodo 2010-2018

- Como antecedente al análisis de variaciones anuales realizado para el periodo 2010-2018 se ha encontrado que las variaciones de los precios presentaron Correlación Positiva Alta únicamente con las variaciones de las Ventas Netas.
- También se ha observado Correlación Alta en la prueba de relación de las variaciones acumuladas de las Ventas Netas con las variaciones acumuladas de los precios; sin embargo esta relación ha sido negativa (correlación inversa).
- Un resultado similar se observó en la prueba con valores absolutos de las variables estudiadas, aunque los niveles de Correlación fueron Moderadas.
- En las pruebas de relación entre las variaciones de los precios con las variaciones de las utilidades, la correlación fue baja en todos los casos, tanto con respecto a la Utilidad Bruta como con respecto a la Utilidad Neta.

Análisis: Periodo 2015-2018

- En el análisis de variaciones anuales realizado para el periodo 2015-2018 se ha encontrado que las variaciones de los precios presentaron Correlación Positiva Alta y Moderada con los indicadores del crecimiento empresarial: con las Ventas Netas, con la Utilidad Bruta y con la Utilidad Neta.
- En el análisis de la relación de los precios del ACP con los indicadores del crecimiento empresarial, para el periodo 2015-

2018, utilizando pruebas con variaciones acumuladas y con valores absolutos, se ha encontrado que las relaciones son de Correlación Positiva Baja o Muy Baja.

- En el análisis de la relación de los precios del RFF con los indicadores del crecimiento empresarial, para el periodo 2015-2018, utilizando las pruebas con variaciones acumuladas y con valores absolutos, se ha encontrado que en todos los casos las relaciones son de Correlación Negativa Moderada.

Conclusión:

Se rechaza la Hipótesis Nula, se acepta la Hipótesis Alterna: El crecimiento total de los montos de ventas anuales y de utilidades empresariales no ha presentado Correlación Alta con el crecimiento total de los precios de RFF y de ACP en la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. 2015-2018. Aun cuando con las tasas de crecimiento anual la correlación fue alta, en el crecimiento total acumulado así como en la relación entre valores absolutos, las correlaciones presentaron resultados Moderadas, Bajas o Muy Bajas

Por tanto no se confirma la hipótesis de investigación: El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. no ha estado relacionado de modo significativo a la variación de los precios del racimo de fruta fresca y de aceite crudo de palma durante el periodo 2015-2018.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

1. El crecimiento de la producción de palma aceitera ha presentado una relación significativa con el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. en el departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018, presentando Correlación Positiva Alta en los contrastes con la Utilidad Bruta y Utilidad Neta pero con Correlación Positiva Moderada en los contrastes con las Ventas Netas, utilizando las variables de variación acumulada y de valores absolutos. Estas relaciones se observaron cuando la producción de Racimos de Fruta Fresca de palma aceitera se había incrementado en 179% entre los años 2010 y 2015 y 76% entre los años 2015 y 2018, al tiempo que, en los indicadores de crecimiento empresarial, las Ventas Netas se incrementaron en 63% 2010-2018 y 124.9% en 2015-2018, la Utilidad Bruta se incrementó en 183% 2010-2017 y 65.2% 2015-2018, mientras que la Utilidad Neta creció en 255.1% 2010-2017 y 142.2% 2015-2018.

2. En la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A., el crecimiento empresarial 2015-2018 medido con el crecimiento de los montos de ventas anuales y de los montos anuales de utilidades empresariales ha estado relacionado de modo significativo al crecimiento empresarial medido con los indicadores anuales de Rentabilidad Económica, Rentabilidad Financiera, Rentabilidad Sobre las Ventas

y Margen de Utilidad Neta, presentado Correlación Positiva Alta y Muy Alta, habiéndose observado una fase de recuperaciones en dichos indicadores de rentabilidad, luego de que en el periodo marco 2010-2018 ese comportamiento no se ha observado en los contrastes realizados con utilización de la las variaciones acumuladas de las variables evaluadas, conociéndose que en este periodo los indicadores ROE y ROA disminuyeron en -52% y -57.5% en el 2018, mientras que la Rentabilidad Sobre las Ventas y el Margen de Utilidad, presentaron disminuciones de -27.4% y -19.4% respectivamente. En el crecimiento de la empresa se ha observado que el número de productores proveedores de RFF había disminuido hasta el año 2015, en el que se ha incrementado significativamente con el inicio de operaciones de la planta procesadora del Km 36.8. La productividad de los proveedores del Km 59.8 no ha tenido variaciones importantes desde el año 2015 con una media de 10.4 toneladas/productor, registrando Correlación Baja e Inversa con los indicadores de crecimiento empresarial. Sin embargo los proveedores de la planta procesadora del Km 36.8 tuvieron un importante aumento de la productividad llegando a una media de 17.4 toneladas/ productor durante el periodo 2015-2018, presentando en conjunto Correlación Alta y Muy Alta con los indicadores de crecimiento empresarial.

3. El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. no ha estado relacionado de modo significativo a la variación de los precios del racimo de fruta fresca y de aceite crudo de palma durante el

periodo 2015-2018, presentando Correlaciones Moderadas, Bajas o Muy Bajas con los indicadores de crecimiento empresarial. Estos precios, han presentado disminuciones de -15.5% en el RFF y -29% en el ACP entre los años 2010 y 2018, mientras que entre los años 2015 y 2018, se han observado leves recuperaciones en ambos casos teniendo como resultado una relativa estabilidad de estos precios, pero en niveles menores a los del año 2010.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Se ha comprobado que la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. ha presentado un importante crecimiento empresarial durante el periodo 2015-2018, que no ha estado relacionado a la variación de los precios de RFF y de ACP, pero sí ha tenido una significativa relación con la rentabilidad empresarial, que venía de una significativa disminución, así como con la producción de RFF que ha presentado un elevado crecimiento durante el mismo periodo, generado principalmente por el crecimiento de la producción y la elevada productividad de los proveedores de RFF a la planta procesadora del Km 36.8. En consecuencia, se recomienda concentrar los esfuerzos empresariales en incrementar la productividad de cultivo de Palma Aceitera con los proveedores de la planta procesadora del Km 59.8 tomando como referencia los resultados de los productores que proveen a la planta del Km 36.8.

2. Se recomienda realizar nuevos estudios agrícolas, económicos y sociales para analizar los factores relacionados con el rendimiento

del cultivo de la palma aceitera entre los productores que proveen a la planta procesadora del Km 59.8 de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Blázquez, F.; Dorta, J. y Verona, M. (2006). “Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial”. Cuadernos de Administración. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia. URL: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20503107

Canals, J. (2004). “Crecimiento empresarial: Personas y tecnología en la nueva economía”. Universidad de Navarra. Depósito Académico Digital. España. URL disponible: http://dadun.unav.edu/handle/10171/3776

Corredor, A. (2007). “Estudio de costos de producción de aceite de palma en Colombia en 2005”. Competitividad y Comercialización del Aceite de Palma en Colombia. Volumen 28, Número 02. Cali, Colombia. URL disponible en: https://publicaciones.fedepalma.org/index.php/palmas/article/download/1212/1212

Corrado, F. (1991). “Cómo mejorar la eficiencia en plantación”. Revista Palmas. Volumen 12, Número Especial. Fedepalma. Bogotá, Colombia. https://publicaciones.fedepalma.org/index.php/palmas/article/download/305/305.

Correa, R. (2000). “Factores determinantes del crecimiento empresarial”. Universidad Nacional de la Laguna. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. La Laguna, España. URL: https://www.jstor.org/stable/42781376

EAE Business School (2018). “Crecimiento empresarial: Definición y modalidades”. Programas. Blog Internacionalización. España.

https://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/crecimiento-empresarial-definicion-y-modalidades

Gallén, L. y Ruíz, A. (s.f.). “Administración Financiera”. Tema 4. Análisis de la rentabilidad. Universidad de Valencia. https://docplayer.es/10585627-Tema-4-analisis-de-la-rentabilidad.html

Gómez, G. E. (2017). “¿Qué son las operaciones de una empresa?”. IMP Consultores. Fondo Europeo de Desarrollo Regional. http://impconsultores.com/que-son-las-operaciones-en-una-empresa/

León, A.; Varela, M. (2011). “La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial”. Universidad de Costa Rica. Revista de Ciencias Económicas, Volumen 29, Número 1. Costa Rica. URL: https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7056

Lopez, Y. J. (2018). “Desarrollo de la palma aceitera en Ucayali”. Expoamazónica 2018. Presidencia del Comité Central de Palmicultores de Ucayali – COCEPU. Pucallpa. Perú.

Mendoza, M. (2015). “Coeficiente de Correlación de Pearson y Sparman”. Ingeniería Industrial. Barcelona, España. URL: https://es.slideshare.net/MarianyelisMendoza/correlacion-de-pearson-y-sperman

MytripleA (s.f.). “Rentabilidad sobre ventas”. Diccionario Financiero. Portal de acceso al Crowdlending para empresas. https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-sobre-ventas/

Ministerio de Agricultura. (2012). “Estudio sobre la potencialidad de la palma aceitera para reducir la dependencia de oleaginosas importadas en el

Perú". Dirección de Información Agraria Dirección - General de Competitividad Agraria. Lima. Perú. http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manuales-boletines/palma_aceitera/palma_aceitera_consultoria.pdf

Oleaginosas Amazónicas S.A. - OLAMSA (2015-2018). Memoria Anual 2015, 2016, 2017 y 2018. Ucayali, Perú.

Paragua, M. (2012). "Investigación científica aplicada a la educación ambiental con análisis estadístico". Sociedad Geográfica de Lima. Lima. Perú. http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manuales-boletines/palma_aceitera/palma_aceitera_consultoria.pdf

Tello, N. (2018). "Caracterización socioeconómica y productiva de dos asociaciones del Comité Central de Palmicultores de Ucayali, ubicados en el distrito de Campo Verde y Neshuya, Ucayali - Perú". Universidad Nacional de Ucayali. Escuela Profesional de Agronomía. Pucallpa, Perú. URL en: http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/3840

Sarría, G. (2016). "Administración Financiera". Análisis e índices de rentabilidad. Programas. ABC FINANZAS.COM. Disponible en: https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-indices-rentabilidad

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
			DIMENSION: Producción de palma aceitera	
PROBLEMA GENERAL ¿Cuál ha sido la relación entre la mejora de la producción de palma aceitera y el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A en el Departamento de Ucayali 2015-2018?	**OBJETIVO GENERAL** Determinar la relación entre la mejora de la producción de palma aceitera y el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A en el Departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018.	**HIPOTESIS GENERAL** La mejora en la producción de palma aceitera ha presentado una relación positiva significativa con el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A en el Departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018.	**VARIABLE INDEPENDIENTE** El crecimiento de la producción de los productores proveedores de RFF de palma aceitera 2015-2018.	Producción agrícola en toneladas anuales 2015-2018.
			Crecimiento de productividad de proveedores 2015-2018.	Producción de RFF/proveedor 2015-2018.
PROBLEMAS ESPECIFICOS	**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**	**HIPOTESIS ESPECÍFICAS**	**DIMENSION: Crecimiento de la empresa OLAMSA**	
			VARIABLE DEPENDIENTE Crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. en el Departamento de Ucayali durante el periodo 2015-2018.	Ventas anuales y Utilidades empresariales: Utilidad Bruta, Utilidad Neta 2015-2018
1. ¿Cómo ha sido la relación del crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A con sus niveles de rentabilidad durante el periodo 2015-2018?	1. Analizar la relación del crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A con sus niveles de rentabilidad durante el periodo 2015-2018.	1. El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. ha presentado un aumento significativo de la rentabilidad de las operaciones durante el periodo 2015-2018.		
2. ¿Cuál ha sido participación del aumento de la productividad de cultivo de Palma Aceitera de COCEPU en el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A en el Departamento de Ucayali 2015-2018?	2. Analizar la participación del aumento de la productividad de cultivo de Palma Aceitera de COCEPU en el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A en el Departamento de Ucayali 2015-2018.	2. El crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A se ha fundamentado significativamente en la aumento de la productividad de cultivo de Palma Aceitera de COCEPU durante el periodo 2015-2018.	Aumento de la rentabilidad en la empresa Oleaginosas Amazónicas S. A durante el periodo 2015-2018	- Rentabilidad Económica - ROA - Rentabilidad Financiera - ROE - Rentabilidad de Operaciones - Rentabilidad de las Ventas
3. ¿Cómo ha sido la relación entre el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. y la variación de los precios del racimo de fruta fresca y de aceite crudo de palma durante el periodo 2015-2018?	3. Analizar la relación entre el crecimiento de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. y la variación de los precios del racimo de fruta fresca y de aceite crudo de palma durante el periodo 2015-2018.	3. La mejora de los procesos industriales de la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. han incidido significativamente en su crecimiento durante el periodo 2015-2018.	El crecimiento de los precios de RFF y de ACP 2015-2018.	Crecimiento de los Precios en US $ / Tonelada

ANEXO 2

PRODUCCIÓN TOTAL DE RFFF EN TONELADAS 2010-2018

	Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
	2010	3,862.1	3,432.0	4,287.9	4,132.8	3,656.3	3,045.8	3,185.1	1,837.2	3,772.9	3,977.9	3,662.9	3,665.3	42,518.1
	2011	3,858.2	2,689.0	5,140.7	4,167.4	4,273.5	3,737.5	1,817.4	4,304.4	4,281.7	5,627.3	5,898.1	5,485.9	51,281.1
	2012	6,156.0	5,252.9	4,963.8	5,534.0	5,340.0	3,918.2	4,470.4	4,913.0	6,877.6	9,104.9	8,805.2	7,394.9	72,730.8
	2013	6,757.7	6,142.5	6,205.4	7,845.3	6,060.3	3,791.5	4,331.3	5,526.5	7,413.3	10,532.9	8,257.6	7,886.5	80,750.6
	2014	7,570.7	7,405.9	8,660.8	8,096.9	9,079.1	5,997.3	5,872.9	6,483.1	7,608.6	8,527.1	7,461.0	7,492.9	90,256.3
KM59.8	2015	8,144.7	7,840.4	9,108.7	8,962.0	8,715.7	6,691.1	6,771.0	7,707.9	8,614.1	8,319.1	6,773.6	6,709.9	94,358.3
KM36.8		0	0	468.0	1,526.5	1,501.8	1,330.2	1,151.3	1,741.1	4,057.6	4,955.8	3,812.6	3,716.3	24,261.2
KM59.8	2016	6,073.0	6,537.2	7,435.2	6,395.1	5,873.2	3,847.2	3,524.0	6,874.5	11,106.6	12,584.6	10,577.4	8,919.8	89,747.9
KM36.8		2,872.2	3,033.8	2,859.6	2,781.9	2,020.5	1,395.5	1,461.3	2,964.1	3,677.6	5,704.1	5,365.7	4,653.2	38,789.5
KM59.8	2017	7,668.1	7,364.6	8,448.8	8,756.3	9,383.9	7,743.9	8,081.1	7,546.2	9,100.6	11,873.3	9,215.9	7,463.1	102,645.8
KM36.8		4,238.7	5,232.5	5,754.4	5,050.6	6,324.1	5,992.1	4,186.2	7,342.7	7,046.6	7,193.6	6,182.4	5,526.0	70,069.8
KM59.8	2018	7,836.7	7,197.5	9,151.0	9,980.6	8,725.5	6,395.4	9,399.3	14,061.4	14,491.7	14,236.0	12,810.9	11,294.8	125,581.0
KM36.8		5,482.4	4,883.9	6,120.3	6,123.5	3,915.5	2,636.3	4,575.5	7,816.4	9,247.2	9,721.6	11,555.0	10,737.1	82,814.4

Fuente: OLAMSA – Elaboración propia

ANEXO 3

NÚMERO DE PRODUCTORES PROVEEDORES DE RFF PARA OLAMSA 2010-2018

	Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
	2011	744.0	738.0	755.0	756.0	801.0	821.0	817.0	878.0	865.0	952.0	1,045.0	1,046.0	851.5
	2012	1,076.0	1,042.0	1,032.0	1,030.0	1,053.0	1,028.0	1,043.0	1,024.0	1,015.0	1,052.0	1,033.0	1,017.0	1,037.1
	2013	1,015.0	978.0	964.0	960.0	937.0	875.0	869.0	894.0	907.0	913.0	910.0	902.0	927.0
	2014	893.0	893.0	878.0	849.0	896.0	889.0	884.0	868.0	880.0	904.0	891.0	906.0	885.9
KM59.8	2015	913.0	909.0	905.0	876.0	874.0	846.0	837.0	826.0	794.0	698.0	695.0	717.0	824.2
KM36.8		0	0	91.0	216.0	176.0	222.0	172.0	219.0	372.0	355.0	343.0	341.0	208.9
KM59.8	2016	745.0	739.0	784.0	781.0	794.0	738.0	744.0	788.0	911.0	911.0	864.0	896.0	807.9
KM36.8		317.0	316.0	329.0	320.0	276.0	244.0	239.0	254.0	292.0	371.0	346.0	351.0	304.6
KM59.8	2017	848.0	847.0	872.0	894.0	862.0	842.0	912.0	858.0	801.0	849.0	874.0	897.0	863.0
KM36.8		320.0	361.0	355.0	353.0	391.0	316.0	291.0	401.0	476.0	501.0	512.0	417.0	391.2
KM59.8	2018	947.0	885.0	898.0	946.0	928.0	889.0	920.0	1,019.0	947.0	969.0	1,025.0	1,049.0	951.8
KM36.8		394.0	349.0	394.0	376.0	356.0	339.0	364.0	393.0	450.0	477.0	443.0	354.0	390.8

Fuente: OLAMSA – Elaboración propia

ANEXO 4

PRODUCTIVIDAD DE RFFF EN TONELADAS/PROVEEDOR

2010-2018

	Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
	2010	6.0	5.3	6.6	6.3	5.5	4.6	4.8	2.9	5.5	5.6	5.1	5.0	5.3
	2011	5.2	3.6	6.8	5.5	5.3	4.6	2.2	4.9	4.9	5.9	5.6	5.2	5.0
	2012	5.7	5.0	4.8	5.4	5.1	3.8	4.3	4.8	6.8	8.7	8.5	7.3	5.8
	2013	6.7	6.3	6.4	8.2	6.5	4.3	5.0	6.2	8.2	11.5	9.1	8.7	7.3
	2014	8.5	8.3	9.9	9.5	10.1	6.7	6.6	7.5	8.6	9.4	8.4	8.3	8.5
KM 59.8	2015	8.9	8.6	10.1	10.2	10.0	7.9	8.1	9.3	10.8	11.9	9.7	9.4	9.6
KM 36.8		0	0	5.1	7.1	8.5	6.0	6.7	8.0	10.9	14.0	11.1	10.9	7.4
KM 59.8	2016	8.2	8.8	9.5	8.2	7.4	5.2	4.7	8.7	12.2	13.8	12.2	10.0	9.1
KM 36.8		9.1	9.6	8.7	8.7	7.3	5.7	6.1	11.7	12.7	15.4	15.5	13.3	10.3
KM 59.8	2017	9.0	8.7	9.7	9.8	10.9	9.2	8.9	8.8	11.4	14.0	10.5	8.3	9.9
KM 36.8		13.2	14.5	16.2	14.3	16.2	19.0	14.4	18.3	14.8	14.4	12.1	13.3	15.0
KM 59.8	2018	8.3	8.1	10.2	10.6	9.4	7.2	10.2	13.8	15.3	14.7	12.5	10.8	10.9
KM 36.8		13.9	14.0	15.5	16.3	11.0	7.8	12.6	19.9	20.5	20.4	26.1	30.3	17.4

Fuente: OLAMSA – Elaboración propia

ANEXO 5

PRECIOS DE RFF PARA OLAMSA (USD/TM) 2010-2018

MESES	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Enero	97.59	157.5	171	128	155	130	95	124	107
Febrero	104.53	165.5	171	121	155	130	97	128	111
Marzo	107.065	183	178	126	150	130	104	124	113
Abril	111.995	183.5	184	137	155	115	112	118	111
Mayo	130.98	191	193	135	165	115	120	114	110
Junio	131.29	225	201	135	157	115	118	118	108
Julio	130.36	227	184	138	153	115	115	115	103
Agosto	127.1	221	166	142	154	107	107	113	101
Setiembre	116.465	213	170	137	143	93	118	112	99
Octubre	130.565	218	170	135	133	90	120	118	90
Noviembre	132.685	187	157	138	125	97	116	116	85
Diciembre	126.87	172	135	144	130	92	118	115	85
Promedio	120.6	195.3	173.3	134.7	147.9	110.8	111.7	117.9	101.9
Superior	132.7	227.0	201.0	144.0	165.0	130.0	120.0	128.0	113.0
Inferior	97.6	157.5	135.0	121.0	125.0	90.0	95.0	112.0	85.0

Fuente: OLAMSA – Elaboración propia

ANEXO 6

PRECIOS DE ACP DE OLAMSA (USD/TM) 2010-2018

MESES	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Enero	731	1117	1034	797	918	696	563	736	632
Febrero	783	1232	1035	758	915	668	575	755	658
Marzo	802	1298	1079	769	871	670	617	737	667
Abril	816	1303	1115	794	921	639	659	700	657
Mayo	845	1208	1167	845	978	624	700	673	653
Junio	847	1184	1217	834	931	628	687	696	637
Julio	841	1195	1115	850	905	636	659	671	609
Agosto	820	1147	1005	863	864	605	623	654	587
Setiembre	826	1147	1030	831	851	542	700	660	540
Octubre	926	1117	1005	799	757	533	710	700	553
Noviembre	941	1092	954	823	709	576	689	689	533
Diciembre	999	982	817	856	710	544	700	679	498
PROMEDIO	848.1	1,168.5	1,047.8	818.2	860.8	613.4	656.8	695.8	602.1
Superior	999.0	1,303.0	1,217.0	863.0	978.0	696.2	710.0	755.4	666.6
Inferior	731.0	982.0	817.0	758.0	709.0	533.2	562.6	653.9	498.4

Fuente: OLAMSA – Elaboración propia

ANEXO 7

BALANCE GENERAL DE OLAMSA 2010-2018

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Caja y Bancos	1,162,582	1,181,832	1,648,749	290,721	824,643	5,000,341	4,009,495	3,650,894	1,714,909
Cuentas por Cobrar	2,058,957	1,575,443	1,797,984	3,753,663	4,481,524	5,015,099	7,933,215	6,497,574	11,671,820
Otras cuentas por cobrar diversas	2,493,648	6,480,708	1,117,643	338,279	270,970	244,731	3,574,960	332,993	1,815,993
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	402,803	380,340	1,116,095	305,189	1,209,868	53,791	64,173	66,052	294,430
Existencias	720,303	1,555,630	2,658,801	2,097,947	1,524,392	1,618,390	2,228,634	3,189,504	2,792,745
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	6,120,001	11,173,952	7,223,178	6,480,610	8,311,397	11,932,352	17,810,477	13,737,017	18,289,897
Cuentas por Cobrar Comer.-Relacionadas							386,168	815,893	300,559
Otras Cuentas por Cobrar							1,825,419	36,379	67,363
ACTIVO FIJO NETO									
Inversiones Mobiliarias e Inmobiliarias	541,952	541,950	541,950	541,950	809,860	845,200	1,234,875	1,364,115	1,538,560
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	9,790,705	11,035,785	23,196,090	24,221,541	29,038,411	29,078,573	48,117,747	59,951,143	86,573,688
Intangibles	179,314	318,488				7,627	50,872	254,871	374,826
Activo por impuesto a la renta diferido					3,804	67,437	20,465	25,214	41,027
Activo Biologico en Desarrollo							150,309	228,647	283,215
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	9,970,019	11,896,223	23,738,040	24,763,491	29,852,075	29,998,837	51,785,855	62,676,262	89,179,237
TOTAL ACTIVO	16,090,019	23,070,175	32,077,313	31,549,290	38,163,472	41,931,189	69,596,332	76,413,279	107,469,134
Tributos por pagar	371,598	823,980	119,678	786,739					
Cuentas por Pagar Comerciales	858,772	1,266,850	4,098,428	2,125,530	1,910,185	1,120,159	1,161,929	1,742,504	2,092,121
Remuneraciones por Pagar		819,445	69,523	825,135					
Cuentas por Pagar Accionistas Corto Plazo		28,714	45,223	79,000					
Obligaciones Financieras Corto Plazo		795,123	2,586,535	1,908,027					
Ctas. Por pagar Div.	537,806	2,550,634	3,765,640	427,018	438,887	558,630	2,540,295	2,585,063	3,538,218
Parte corriente de las deudas a Largo Plazo					2,095,855	3,149,525	5,777,143	6,004,909	8,794,496
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,768,176	6,284,746	10,685,028	6,151,449	4,444,927	4,828,313	9,479,367	10,332,476	14,424,836
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,324,222	0	647,295	14,087	757,616	6,816,120	10,757,580	10,333,436	14,635,958
Cuentas por Pagar Comerciales	2,324,222			14,087			138,233	619,457	195,720
Deudas a Largo Plazo			647,295		544,813	6,603,317	10,406,544	8,272,718	10,909,743
Pasivo por impuesto a la renta diferido					212,803	212,803	212,803	1,441,260	3,530,495
PATRIMONIO	13,257,866	16,785,429	20,744,990	25,383,754	32,960,929	30,286,756	49,359,385	55,747,368	78,408,340
Capital	7,573,003	9,095,057	13,436,455	14,822,887	19,244,546	22,594,260	23,821,755	26,324,612	31,516,428
Reservas	1,690,203	1,819,011	1,819,011	2,964,577	2,964,577	3,729,754	4,764,351	5,264,922	5,437,377
Revaluaciones							12,284,569	11,056,113	29,649,582
Resultados Acumulados					1,075,133	26,068	120,419	117,049	
Resultados del Ejercicio	3,994,661	5,871,361	5,489,523	7,596,289	9,676,673	3,936,673	8,368,291	12,984,672	11,804,953
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	17,350,265	23,070,175	32,077,313	31,549,290	38,163,472	41,931,189	69,596,332	76,413,279	107,469,134

Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.

ANEXO 8

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE OLAMSA 2010-2018

	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017	2,018
VENTAS NETAS	27,916,394	44,957,927	51,220,433	48,967,985	58,477,648	62,778,344	77,418,326	101,699,009	102,415,358
Ventas	27,916,394	44,957,927	51,220,433	48,967,985	58,477,648	62,778,344	77,418,326	101,699,009	102,415,358
COSTO DE VENTAS	-19,952,191	-35,163,618	-42,059,584	-35,808,328	-45,534,113	-53,396,229	-61,227,487	-79,046,142	-81,205,315
UTILIDAD BRUTA	7,964,203	9,794,309	9,160,849	13,159,657	12,943,536	9,382,115	16,190,839	22,564,416	21,210,042
Gasto de Administración y Ventas	-1,209,884	-3,327,240	-5,200,271	-5,192,434	-5,614,514	-7,707,378	-8,595,539	-10,557,046	-10,976,442
Gastos Financieros	-1,744,107	-7,039	-169,999	-222,842	-209,050	-527,358	-690,366	-1,071,477	-1,168,003
UTILIDAD DE OPERACIÓN	5,010,212	6,460,030	3,790,578	7,744,381	7,119,972	1,147,379	7,595,300	12,007,370	10,233,600
Otros Ingresos y Egresos:									
Ingresos Financieros	6,349	407	23,237	21,410	65,328	106,285	30,861	230,175	355,181
Otros ingresos	118,667	453,344	1,722,981	2,155,871	2,510,602	2,866,530	3,839,893	4,467,685	4,644,227
Diferencia de Cambio	-306,873			-128,085	-19,229	-183,521	-145,393	-65,036	-358,071
Resultado por Exposicion a Inflacion		-207,726	-47,273						
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPAC. E IMP.	4,828,356	6,706,055	5,489,523	9,793,577	9,676,673	3,936,673	10,630,295	15,698,789	13,706,935
Participación de Utilidades Trabajadores 10%				-795,693			-837,585	-1,194,316	-909,755
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	4,828,356	6,706,055	5,489,523	8,997,884	9,676,673	3,936,673	9,792,710	14,504,473	12,797,180
Impuesto a la Renta, neto de créditos	-530,913	-705,885		-716,124			-749,171	-1,070,135	-826,261
UTILIDAD DEL EJERCICIO	4,297,443	6,000,169	5,489,523	8,281,760	9,676,673	3,936,673	9,043,539	13,434,338	11,970,919
Reserva Legal 10%	-302,782	-128,809		-685,471			-675,248	-449,666	-165,966
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	3,994,661	5,871,361	5,489,523	7,596,289	9,676,673	3,936,673	8,368,291	12,984,672	11,804,953

Fuente: OLAMSA – Elaboración propia.