



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS EN VILLA
PUERTO PIZARRO, 2018.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

PALACIOS LARA, JIMMY RONALDO

ASESOR

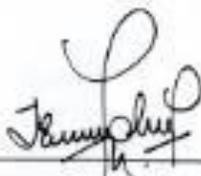
ESCOBEDO GÁLVEZ, JOSÉ FERNANDO

TUMBES – PERÚ

2018

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

HOJA DE FIRMA DEL JURADO



Mgtr. Lic. Adm. Edith Jerid PERICHE CASTRO
PRESIDENTE



Mgtr. Lic. Adm. Galvani GUERRERO GARCÍA
MIEMBRO



Lic. Adm. Pablo Santiago BECERRA ORTIZ
MIEMBRO



Mgtr. Lic. Adm. José Fernando ESCOBEDO GÁLVEZ
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A la universidad Universidad Católica
Los Ángeles de Chimbote, y a la facultad
de Ciencias Contables, Financieras y
Administrativas y a nuestra Escuela
Profesional de Administración por
permitir ser parte importante para nuestra
formación profesional y así poder ser
profesionales competitivos en
comparación con otros.

A nuestro docente el Mgtr. Lic. Adm. José Fernando Escobedo, quien
gracias a sus conocimientos y por qué nos brindó un adecuada orientación
para poder realizar esta investigación, las cuales han sido fundamentales en
cada sesión de clase para poder realizar este informe.

Y a mis amigos y familiares que
estuvieron apoyándome moralmente para
poder seguir con mi investigación y así
poder realizar este trabajo de
investigación.

DEDICATORIA

Los resultados de este informe están dedicados aquellas personas, que por ellos pude culminar mi investigación y realizar mi informe:

En primer lugar le dedico esta investigación y finalidad de este informe a Dios por darme la motivación y fortaleza espiritual, así como las oportunidades que me ha dado cada día, y por qué gracias a él cuento con salud y fuerzas para realizar todo lo que me proponga como profesional.

Dedico este trabajo a mis padres que siempre estuvieron apoyándome en cada instante de mi vida para poder cumplir con mis objetivos y metas que me propongo.

RESUMEN

En la presente investigación denominada **“CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS EN VILLA PUERTO PIZARRO, 2018”**. El cual tiene como enunciado general: ¿Cuáles son las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018? Tiene como objetivo general Determinar las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018. El estudio de esta investigación es de tipo descriptivo, nivel de investigación es cuantitativa y el diseño es no experimental de corte transversal, la cual tuvo como muestra 10 MyPes y 14 trabajadores dedicados a la comercialización de productos hidrobiológicos, a los cuales se les aplico un cuestionario que se estructuro mediante la aplicación de la técnica de la encuesta, el cual estaba relacionado directamente a mis variables de estudio. Donde se obtuvieron las siguientes conclusiones: Donde se pudo describir el desempeño laboral de los trabajadores mediante la capacitación, pueden seguir adquiriendo nuevos conocimientos y así podrán mejorar sus habilidades para tener una mejor experiencia laboral, teniendo en cuenta lo importante que es tener un clima laboral estable, así podrán estar motivados para realizar sus actividades en la empresa donde laboran.

Palabras claves: Capacitación, Rentabilidad y MyPes.

ABSTRACT

In the present investigation called "**CHARACTERIZATION OF THE TRAINING AND PROFITABILITY OF THE MYPES OF THE SECTOR COMMERCE, RUBRO PURCHASE AND SALE OF HYDROBIOLOGICAL PRODUCTS IN VILLA PUERTO PIZARRO, 2018**". Which has as a general statement: What are the characteristics of the training and profitability of the MyPes of the commerce sector, item purchase and sale of hydrobiological products in Villa Puerto Pizarro, 2018? Its general objective is to determine the characteristics of training and profitability of the MyPes of the commerce sector, item purchase and sale of hydrobiological products in Villa Puerto Pizarro, 2018. The study of this research is of descriptive type, research level is quantitative and the design is non-experimental of cross-section, which had as shows 10 MyPes and 14 workers dedicated to the commercialization of hydrobiological products, to which a questionnaire was applied that was structured by applying the survey technique, which was directly related to my study variables. Where the following conclusions were obtained: Where the work performance of workers could be described through training, they can continue to acquire new knowledge and thus improve their skills to have a better work experience, taking into account the importance of having a working environment stable, so they may be motivated to carry out their activities in the company where they work.

Keywords: Training, Profitability and MyPes.

ÍNDICE

HOJA DE FIRMA DEL JURADO	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE.....	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	12
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESEGACIÓN.....	12
2.2. BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES	24
2.2.1. CAPACITACIÓN	24
2.2.1.1. DEFINICIÓN.....	24
2.2.1.2. DESEMPEÑO LABORAL	25
2.2.1.3. EFECTIVIDAD	26
2.2.1.4. TEORÍA DE LA CAPACITACIÓN.....	27
2.2.2. RENTABILIDAD.....	28
2.2.2.1. DEFINICIÓN.....	28
2.2.2.2. NIVEL DE LIQUIDEZ.....	29
2.2.2.3. GESTIÓN FINANCIERA	29
2.2.2.4. TEORÍA DE LA RENTABILIDAD	30
2.2.3. MYPES 31	
2.2.4. COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS ...	32
III. HIPÓTESIS 37	
IV. METODOLOGÍA	38
4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN:	38
4.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN:	38
4.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:	38

4.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	39
4.5. VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN.....	40
4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS.....	43
4.7. PLAN DE ANÁLISIS	43
4.8. MATRIZ DE CONSISTENCIA	45
4.9. PRINCIPIOS ÉTICOS.....	46
V. RESULTADOS	47
5.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	47
5.1.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:	47
5.1.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:	49
5.1.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:	52
5.1.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 04:	55
5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	58
5.2.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:	58
5.2.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:	59
5.2.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:	61
5.2.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 04:	63
VI. CONCLUSIONES.....	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS	70
ANEXO 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	70
ANEXO 02: PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.....	71
ANEXO 03: ENCUESTA	72
ANEXO 04: VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO	74
ANEXO 05: LIBRO DE CODIGOS	90
ANEXO 06: ALBUM DE FOTOGRAFÍAS	94
ANEXO 07: TURNITIN.....	95

ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro 1.</i> Cuadro de los integrantes de las empresas	39
<i>Cuadro 2.</i> Operacionalización de variables	41
<i>Cuadro 3.</i> Matriz de consistencia.....	45

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. ¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	47
Tabla 2. ¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	47
Tabla 3. ¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	47
Tabla 4. ¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	48
Tabla 5. ¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	48
Tabla 6. ¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	48
Tabla 7. ¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?.....	49
Tabla 8. ¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	49
Tabla 9. ¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?.....	49
Tabla 10. ¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para realizar sus labores en equipo?.....	50
Tabla 11. ¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	50
Tabla 12. ¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?.....	50
Tabla 13. ¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?.....	51
Tabla 14. ¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?.....	51
Tabla 15. ¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?.....	51
Tabla 16. ¿Considera que sus compañeros de trabajado son competitivos en comparación con los de otras empresas?.....	52
Tabla 17. ¿Cuentan con registros contables?	52
Tabla 18. ¿Cuentan con financiamiento de terceros?.....	52
Tabla 19. ¿Cree que los estados financieros son importantes?	53
Tabla 20. ¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?	53

Tabla 21. ¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?.....	53
Tabla 22. ¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?.....	54
Tabla 23. ¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?.....	54
Tabla 24. ¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?.....	54
Tabla 25. ¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?	55
Tabla 26. ¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros? ...	55
Tabla 27. ¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?	55
Tabla 28. ¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa para obtener rentabilidad?	56
Tabla 29. ¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?	56
Tabla 30. ¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	56
Tabla 31. ¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?.....	57
Tabla 32. ¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?.....	57

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se denomina **“Caracterización de la capacitación y rentabilidad de las MyPes sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos de Villa Puerto Pizarro, 2018”**. La presente investigación proviene de las líneas que han sido asignadas por la Escuela Profesional de Administración y comprende en el campo disciplinar: la promoción de las MyPes.

Las unidades económicas en materia de trabajo de investigación son las MyPes de Villa Puerto Pizarro, dedicadas entre otras actividades al rubro de la comercialización de productos hidrobiológicos, en villa puerto Pizarro se han identificado (10) MyPes dedicadas a este rubro objetivo de investigación, el estudio parte de la capacitación que reciben en estas empresas y como se relaciona con su rentabilidad, en donde se pretende investigar **¿Cuáles son las características de la capacitación y la rentabilidad de las MyPes sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos de Villa Puerto Pizarro, 2018?** Es por ello que se formuló el siguiente objetivo general de investigación “Determinar las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos de Villa Puerto Pizarro, 2018”. Haciendo ello que la capacitación sea un pilar muy importante para la rentabilidad de estas empresas que comercializan productos hidrobiológicos y así puedan seguir creciendo y adaptarse a este mercado competitivo y así poder determinar ciertas

características que ayuden a mejorar la rentabilidad de estas empresas, pudiendo brindar estrategias de solución mediante este proyecto de investigación.

Dentro del *ámbito político* los problemas sobre una crisis política y sobre actos de corrupción pareciera que influyen en el progreso y desarrollo de una economía estable y por lo tanto la toma de decisiones sobre lo que se está haciendo es incomprensible y por lo tanto si la economía no estuviera bien los políticos aparecerían como lo culpables inmediatos, por no haber tomado las decisiones correctas en su debido momento. La política afecta a todos en general. Pues la política no nos afectado directamente en la economía pues en estos últimos meses podemos destacar que el presidente del BCRP ha logrado posicionarse y se encuentra entre las mejores de todo el mundo, además debemos destacar que el ministro de economía de nuestro país es considerado y nombrado el mejor de américa latina. (Parodi, 2018).

Las MyPes deben tomar conciencia sobre la relación que existe con el estado para su propio beneficio y poder ser competitivos mediante las políticas que se crean para capacitarlos en este mundo competitivo en donde el gobierno ha creado 51 programas dedicados la innovación, donde quiere ayudarlos a mejorar su productividad para el desarrollo tanto de las MyPes como del estado, donde se busca crear una política industrial moderna para promover la productividad y la competitividad para un mutuo crecimiento económico. (Pérez, 2018)

La crisis política y los actos de corrupción perjudican a las MyPes y trae como consecuencia que muchas empresas o ONGs dejen de invertir y apoyar a las MyPes pues no hay confiabilidad y no se presta la real importancia para crear

políticas de desarrollo en beneficio de las MyPes para su crecimiento y sostenibilidad en los mercados internos y externos.

En *ámbito económico* las MyPes existentes en el Perú son alrededor de 3.5 millones los cuales son un pilar muy importante y especial para nuestra economía. Las MyPes tienen problemas económicos con sus deudas en el sistema financiero, donde el 63 por ciento de estas MyPes tienen créditos regulares, esto quiere decir que si cumplen con el pago de sus pagos financieros. Mientras un 25 por ciento que equivalen a 552 114 MyPes tienen una calificación del sistema financiero que no es normal, es decir, presentan un incumplimiento en el pago responsable de sus cuotas de pagos a sus préstamos financieros. Estas MyPes son esenciales en la economía del país, por lo conveniente para todos es darle la importancia correspondiente a estas MyPes que se forman en el Perú. Además, se sabe según estadísticas de SENTINEL se puede verificar que existe un 20 por ciento es decir 336 570 MyPes que tienen problemas con el pago de fuentes de financiamiento que no son regulares por el SBS como es el pago de servicios básicos, SUNAT, Municipio, proveedores y otros. Esto demuestra que existe una mala administración financiera por parte de estas MyPes lo cual ocasiona un sobreendeudamiento lo cual ha sido provocado por la segmentación de las MyPes. (Cáceres, 2015).

Las MyPes tienen una limitación para poder seguir creciendo económicamente y ese límite es la informalidad según el Instituto Nacional De Estadística E Informática no expone que el 39.5 por ciento registra ese problema lo cual los hace vulnerables con sus productos, pues tienen mayor competencia compiten con sus precios que son más bajos, teniendo en cuenta que las MyPes

formales generan el 27 por ciento de empleo en el Perú y el 81 por ciento del PBI. (Sánchez 2015).

Las MyPes actualmente se ven beneficiadas por la estabilidad económica que actualmente vivimos, las MyPes son la base de la económica peruana por el hecho de ser las principales que generan empleo y aportan a la economía mediante pago de impuestos, y otros. Pero hay MyPes que no son formales y compiten directamente con las formales.

Mientras que en el *ámbito social* como sabemos en el Perú cada día hay más MyPes y gente emprendedora que forma su empresa actualmente y es por eso que en la actualidad existen más de 3.5 millones de MyPes en el Perú las cuales son las principales promotoras de fuente de trabajo a nivel nacional. (Cáceres, 2015).

Los paros nacionales producto de una mala conciliación donde se reclama derechos y donde el gobierno crea normas, leyes y decretos supremos, genera inestabilidad y problemas sociales que perjudican la economía, donde el 22 de marzo del 2018, la Federación de integración y unificación de pescadores artesanales del Perú “FIUPAP” la cual está conformada por más de 200 organizaciones sociales de pescadores artesanales ‘OSPAS’ realizo una asamblea para dialogar temas sobre los desembarcaderos pesqueros artesanales ‘DPA’, posible integración de nuestro país asía la ‘CONVEMAR’, nuevo ministro de pesquería y otros asuntos, lo cual tuvo como consecuencia un paro nacional el 4 de abril generando inestabilidad social y política a nivel nacional. (APDA ACTUALIDAD AMBIENTAL, 2018).

Constantemente en lo social, los paros es uno de problemas sociales que más afecta a las MyPes ya que no dejan el transporte y la comercialización de productos, esto genera pérdidas económicas en las MyPes.

Mientras que en lo que es el *ámbito tecnológico* por falta del uso de tecnologías en este mundo donde la innovación es parte esencial para la competitividad, se dice que en un promedio de casi el 50 por ciento de MyPes cierran antes los tres años de haber ingresado al mercado, por consecuencia de falta de clientes que compren sus productos, la falta de adaptación a un entorno digital y tecnológico, pues no promocionan sus productos por otros medios más accesibles no puedan hacer conocer sus productos y así poder realizar negocios a largas distancia desde un mismo lugar como es la utilización de la redes sociales y crear paginas para hacer negocios por internet en las plataformas web, eso es lo que le falta a los nuevos emprendedores para posicionarse en el mercado. (Ruiz, 2018).

La tecnología es una oportunidad esencial para las MyPes, pero también es un arma de doble filo porque deben adaptarse constantemente para poder ser competitivos en este mundo globalizado, es una oportunidad que puede convertirse en una amenaza.

En el *ámbito ecológico* El Mar Pacífico Tropical una zona reservada que beneficiará a comerciantes y pescadores, con el fin de combatir la depredación de especies marinas y la explotación de hidrocarburos en nuestra región Tumbes y Piura. Para los comerciantes y pescadores es importante, así como necesaria realizarlo urgentemente ya que la producción y comercialización de productos hidrobiológicos se ha reducido en un 70 por ciento debido a la depredación por

parte de la **Pesca De Arrastre**, lo cual es notable porque antes se podía pescar gran variedad y cantidades de productos hidrobiológicos lo cual beneficia tanto a los pescadores como a los comerciantes, lo cual actualmente es preocupante. También se resalta el gran interés empresarial de seguir explotando hidrocarburos en zonas ubicadas al interior del mar peruano y dentro de las 5 millas que es un área intangible para la extracción de hidrocarburos, se espera que el ministerio de la producción y demás autoridades tomen importancia y valoren la riqueza que tenemos en variedad de especies marinas para poder así seguir abasteciendo las a sus consumidores finales y así poder satisfacer las necesidades alimenticias de todos. Es por eso que se espera la aprobación de la Zona Reservada Mar Pacifico Tropical, la cual comprenderá 116 mil Hectáreas. (Chapilliquén, 2018).

Comerciantes y pescadores denuncian constantemente derrame de petróleo el cual contamina el mar y por tanto mata las especies marinas, donde se informó que el líquido fósil proviene de una de las plataformas de la empresa SAVIA en la cruz, esta plataforma que señalan que es la PN14, en esta zona es contante ver este tipo de derrame en el mar de Tumbes. Según informan la empresa no se responsabiliza y no ha confirmado aún este suceso, por tanto, se espera que el derramen sea controlado por las autoridades competentes, a través de un plan de contingencia para no perjudicar la tanto a los comerciantes como pescadores. Por su parte el dirigente Humberto Cornejo Feijoo manifiesta que el personal de operación de la empresa SAVIA deberá iniciar los trabajos de limpieza para recuperar la mancha de petróleo que se encuentra en el mar de Tumbes – La Cruz, pues los derrames que no son controlados a tiempo suelen ser manchas que vagan por el mar

contaminando y matando especies marinas y propagándose por todo el mar de Tumbes. Es por eso que se precisa que el derrame de petróleo en esta zona se debe por una ligera fisura en un hangar que une una de estas plataformas de extracción con una de las embarcaciones petroleras. Se resalta que tras este comunicado integrantes de IMARPE, Ministerio Público, Capitanía de Puerto Zorritos y otros, se reunieron y se trasladaron al lugar de los hechos para una mutua cooperación de investigación y verificar el punto de magnitud de la presunta mancha de petróleo que contamina el mar y así hacer que la empresa ejecute su plan de contingencia para controlar la mancha y evitar contaminación en el mar de tumbes. (Cornejo, 2018).

La depredación y contaminación del mar puede afectar directamente a los comerciantes de productos hidrobiológicos debido, que si no y hay especies marinas que se extraigan para su comercialización entonces no esto provocaría el cierre de muchas MyPes dedicadas a este rubro.

En el *ámbito legal* podemos describir, afirmar y concientizar que la formalización es una parte muy importante para la economía peruana y para los emprendedores, pero la empresas toman como una abuso Y por mal interpretación que vienen informando los de PRODUCE a las MyPes causando temor a la formalización debido a la cantidad de documentos que se tienen que hacer para formalizar, y para poder comercializar y transportar sus productos con la documentación requerida, lo cual no es factible para todos en general, debido a los abusos que se vienen cometiendo con los decomisos de sus productos. Para ello no se les da una capacitación general a las MyPes formales e informales sobre la

interpretación de los decretos supremos y ordenanzas regionales que son utilizados para regular el contrabando de productos hidrobiológicos, siempre y cuando estos pertenezcan a una asociación. Tal es el caso en tumbes del DS-N017-20117-PRODUCE y LA OR-N021-2016-GOB.REG-TUMBES-CR-CD, estos fiscalizan la extracción por tamaño y volumen de los productos hidrobiológicos y los cuales piden como requisito el formato A, el formato B que es el formato de comercialización y transporte que es el formato que solo se les entrega a los que pertenecen a una asociación, y el formato C que es la guía de procedencia que describe de que puerto está saliendo la pesca y a donde es transportada que la que entrega el ingeniero a cargo del terminal pesquero la cual no te es entregada sin una guía de remisión, se debe contar con estos requisitos para poder comercializar y transportar los productos hidrobiológicos, caso contrario de no contar con alguno de estos requisitos mientras eres registrado por un fiscalizador de produce en la carretera el productos automáticamente es decomisado y se levanta una acta de decomiso, para luego ser trasladado el producto a la gerencia de desarrollo social para su donación a la población, las MyPes toman como un abuso y piden la derogación de este decreto y de esta ordenanza regional pues lo toman como un abuso, luego del decomiso y automáticamente donación de los productos decomisados ellos pierden su capital y con ello se perjudican financieramente. (Campos 2017).

Hay leyes, normas, decretos y ordenanzas ligadas al comercio de productos hidrobiológicos las cuales no informan ni capacitan adecuadamente sobre ¿cuáles van a ser su fin y de qué manera van a fiscalizar?

Por lo tanto se formuló la siguiente interrogante que es el enunciado de mi investigación: ¿Cuáles son las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018?es por ello que se pudo formular los objetivos de la investigación; **OBJETIVO GENERAL:** Determinar las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018. Y los **OBJETIVOS ESPECÍFICOS** que son los siguientes: Describir el desempeño laboral en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018; Determinar la efectividad del personal en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018; Conocer la liquidez en la rentabilidad de las MyPes del sector, comercio rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018, Determinar la gestión financiera en las MyPes del sector, comercio rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.

Se justifica y en este presente trabajo de investigación se determina mediante una justificación teórica porque vamos a plasmar y redactar haciendo uso de información académica para un propósito de investigación, para generar un debate confrontando los datos académicos con información existente para esta investigación. (Méndez, 2012).

Porque nos permite ubicar nuestro tema de investigación y describirla con información existente como teorías y otros trabajos de investigación que se relacionen para poder dar una descripción más complementaria a nuestra

investigación, ampliando así la cantidad de información obtenida para su comparación y debate, para tener una definición más exacta sobre el contexto de nuestra investigación. (Tamayo, 2012)

Damos una justificación práctica porque vamos a realizar nuestro proyecto de investigación aplicando conocimientos adquiridos, para utilizando nuestras habilidades y así poder realizar y concluir nuestro trabajo de investigación, dándole un valor agregado, y así vamos a poder seguir mejorando nuestras habilidades aprendiendo nuevos conceptos haciendo una mejora continua de nosotros mismos. (2018)

Vamos a desarrollar estrategias para realizar ese trabajo de investigación poniendo en práctica los conocimientos adquiridos académicamente. Donde vamos a describir, analizar y vamos a plantear soluciones para concluir con este trabajo de investigación. (López, 2012).

Profesionalmente este trabajo nos permite seguir superándonos como personas y profesionales para poder obtener nuestro título de licenciados en administración, un reconocimiento muy importante. (Hernández, 2015)

Porque hemos recorrido un camino donde nos trazamos metas y objetivos los cuales los estamos logrando, y somos capaces de tomar decisiones propias, para seguir nuestra formación como profesionales. (Marina, 2014).

Institucional porque beneficia a cada integrante de nuestra universidad ya estamos aportando valiosa información para realizar futuros trabajos de investigación, donde utilizaran esta información como complemento de su investigación. (Hernández, 2015)

Se lleva a cabo con intereses basados en la importancia del estudio y en la investigación donde se aporta valiosa información y relevante para la toma de decisiones para una investigación, en beneficio de una institución, en este caso de la universidad. (Hernández, 2015).

En lo metodológico este trabajo de investigación aportara información valiosa para otras personas que quieran realizar su trabajo de investigación utilizando la información que se plasma en ese trabajo de investigación, el cual es mi aporte para poder ser licenciado en administración y para que ellos también lo logren. (Riquelme, 2017).

Ese proyecto de investigación va a generar datos conceptuales y estadísticos para que puedan ser utilizados en otros trabajos de investigación y en otras instituciones, los cuales van a tener validez y confiabilidad. (Bernal, 2010).

Esa investigación nos permite conocer la magnitud que tiene la capacitación y competitividad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos. Generando aportes importantes para futuras investigaciones sobre el mismo título o tema referido.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESEGACIÓN

León (2018). En su investigación *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Callería, 2018”*. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MyPes del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Callería 2018, de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, de diseño no experimental, para la recolección de datos se utilizó una muestra de 40 MyPes, utilizando la técnica de encuesta, de la recolección de datos se concluyó respecto al financiamiento: el 75% recibió financiamiento de terceros, el 70% habría solicitado un préstamo superior a los S/. 30,000 soles, y que el 63% lo habría invertido en mejoramiento y ampliación del local. Respecto a la capacitación: el 100% afirma solo haber tenido 01 capacitación en el último año y que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, 88% considera que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: 83% consideran que la capacitación mejora la rentabilidad, 58% aplico todos los instrumentos para generar rentabilidad, y el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad.

Zevallos (2018). En su investigación *“caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018”*. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay 2018, de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, de diseño no experimental, para la recolección de datos se utilizó una población y una muestra de 20 MyPes, utilizando la técnica de encuesta, de la recolección de datos se concluyó que respecto al financiamiento: 17 de las 20 MyPes han sido financiadas por terceros y desconocen el interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Respecto a la capacitación: 12 de las 20 MyPes recibieron una capacitación en los últimos años y los representantes recibieron una capacitación en inversión de los créditos financieros y manejo empresarial y 14 de los trabajadores creen que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: 13 de las 20 MyPes creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y en que en los últimos años ha mejorado la rentabilidad notablemente, 11 de las MyPes no creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

Quispe (2017). En su investigación *“Control interno y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa Anita de Tello E.I.R.L, del distrito de Víctor Larco Herrera, al tercio trimestre del 2017”*. Tuvo como objetivo general analizar cómo incide el control interno en la rentabilidad de la empresa Anita de Tello E.I.R.L, del distrito Víctor Larco Herrera, al tercer trimestre del 2017, de tipo descriptiva, de nivel cuantitativo-cualitativo, de diseño no experimental, para la recolección de datos se consideró la población y muestra empresa Anita de Tello E.I.R.L, utilizando la técnica de entrevista-análisis documental, tiene como actividad primordial en Trujillo la compra y venta de productos hidrobiológicos al por mayor

y menor, y cuenta con un vehículo frigorífico en el cual trasladan los productos hidrobiológicos de Tumbes a Trujillo, de la recolección de datos se concluyó que el control interno incidió positivamente en la rentabilidad de la empresa Anita de Tello E.I.R.L, los cuales está demostrado en el análisis de los estados financieros en los cuales se utilizó los ratios de rentabilidad desarrollados con anterioridad, los cuales arrojaron unos resultados favorables en la utilidad de todo el periodo del 2017, mostrándose un incremento de 38% de rentabilidad patrimonial, 33% de rentabilidad de activo y un 22% en la rentabilidad de las ventas en comparación del periodo del 2016; donde obtuvo una utilidad de S/. 90, 208 y en el 2017 donde la implementación del control interno incremento su utilidad a S/. 130, 817 mejorando así la rentabilidad de la empresa Anita de Tello E.I.R.L.

Juárez (2017). En su investigación *“Caracterización de la capacitación y rentabilidad en las MyPes del sector comercio rubro artesanía del distrito de Tumbes, 2017”*. tuvo como objetivo general describir la caracterización de la capacitación y rentabilidad en las MyPes del sector comercio rubro artesanía de Tumbes 2017, de tipo descriptiva, de nivel cuantitativo, de diseño no experimental, y para la recolección de datos se consideró como muestra 24 trabajadores para la variable capacitación y 12 propietarios para la variable rentabilidad, utilizando la técnica de encuesta aplicando un cuestionario, de la recolección de datos se concluyó que los trabajadores consideran que es necesario tomar cursos de capacitación sobre el talento humano para desempeñar mejor su trabajo, se sienten motivados con el trabajo que desarrollan y les gusta el trabajo que desarrollan,

identifican problemas y soluciones, con sus conocimientos pueden realizar sus funciones con seguridad. Es necesario la creación de programas de efectivo adiestramiento y capacitación para el desarrollo de desempeño del empleado para el trabajo en equipo para la fabricación de sus productos. La empresa encuestada ha mejorado su rentabilidad en los últimos años porque la empresa ha invertido en productos modernos, y al estar cerca de la frontera con el Ecuador favorece el negocio debido a que el crédito financiero mejora la rentabilidad de la empresa, y considera un negocio lucrativo.

Herrera (2017). En su investigación *“Caracterización de la capacitación y rentabilidad de las MyPes, sector servicio rubro educación privada del nivel primaria y secundaria de la provincia de Contralmirante Villar Zorritos, 2017”*.

Tuvo como objetivo general describir la caracterización de la capacitación y rentabilidad de las MyPes, sector servicio rubro educación privada del nivel primaria y secundaria de la provincia de Contralmirante Villar Zorritos 2017, de tipo descriptivo, de nivel cuantitativo, de diseño no experimental, y para la recolección de datos se consideró como muestra es de 35 docentes para la variable capacitación y 3 directores para la variable rentabilidad, utilizando la técnica de encuesta aplicando un cuestionario, de la recolección de datos se concluyó que los docentes están comprometidos en hacer un trabajo de calidad, utilizando sus conocimientos adquiridos los cuales le otorgan seguridad en la enseñanza a sus alumnos (as), dando alternativas de solución en cada problema que se les presentan, además de que existe una buena relación entre trabajadores y jefes para alcanzar los

objetivos, tienen un buen desempeño laboral además que reciben capacitaciones constantes referentes a sus puestos de trabajo para desarrollar sus habilidades en los diferentes talleres. Además, se motiva al personal para cumplir con los objetivos propuestos en la empresa, cuentan con los recursos necesarios para realizar funciones encargadas, para poder medir la productividad de la empresa y así poder crear estrategias; para el cual utilizan buenas estrategias de marketing lo cual le logra más demanda y con el financiamiento adquirido han logrado una mejor rentabilidad optimizando recursos y asiendo buen uso del presupuesto elaborado.

Escobedo (2017). En su investigación *“Perfil del mercado Chino para la oferta exportable de harina de pescado de la empresa Inversiones Marañón S.A.C. Trujillo – 2017”*. Tuvo como objetivo general analizar el la viabilidad del perfil del mercado Chino para la oferta exportable de harina de pescado de la empresa Inversiones Marañón S.A.C. Trujillo - 2017, de tipo descriptiva, de nivel cualitativo, de diseño no experimental – transversal, y para la recolección de datos se consideró como población y muestra a la empresa Inversiones Marañón S.A.C. del distrito del Milagro – Trujillo, utilizando la técnica de entrevista, de la recolección de datos se concluyó que su capacidad financiera y económica muestran un nivel de riesgo bajo, debido al alto nivel de rotación de trabajo durante los años 2015 y 2016, su bajo nivel de endeudamiento le permite solventar el endeudamiento comercial, y en la capacidad de gestión muestra se muestra optimo porque existe trabajo en equipo y equitativo, se concluyó que el mercado Chino es viable para la oferta exportable por lo mismo que tiene fortaleza financiera y económica, así por su calidad del producto

lo hace competitivo en el mercado, pero también tiene debilidades y amenazas como es el poco conocimiento del mercado internacional y el uso de tecnologías, esto permite crear un plan estratégico para poder incurrir en el mercado Chino.

Challco (2017). En su investigación *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de San Miguel – San Ramón – Puno, 2017”*. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de San Miguel – San Ramón – Puno 2017, de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, de diseño no experimental, para la recolección de datos se tomó una población y muestra de 20 MyPes, usando la técnica de la encuesta aplicando un cuestionario, de la recolección de datos se concluyó que en su totalidad de empresarios encuestados manifestaron que son adultos, no recibieron ninguna capacitación durante el 2017 y un 95% consideran que la capacitación es una inversión para la empresa, además obtuvieron fondos propios y un 80% desea obtener un crédito para invertir más del 50% son de sexo femenino, el 100% considera que el financiamiento y la capacitación mejorarían la rentabilidad en las empresas.

Alegría, Altamirano, Chanchari, Hurtado (2017). En su investigación *“Planeamiento Estratégico del sector pesca de Piura – 2017”*. Este plan estratégico se ha realizado sobre la base del Modelo Secuencial del proceso estratégico elaborado por D’ Alessio (2014 - 2016). Donde este plan estratégico plasma ciertos

lineamientos que determinaran las decisiones y acciones para convertir este sector, en el tercero con mayor contribución al PBI de la región, aprovechando la diversidad y abundancia de productos hidrobiológicos de esta región, así como la ubicación geográfica y los tratados de libre comercio, teniendo en cuenta la pesca ilegal y depredación que afecta el sector pesca. Después de un análisis del presente plan estratégico y con la recolección de datos se pudo determinar que el sector pesca industrial de la región Piura tiene las siguientes fortalezas: Abundancia y diversidad de recursos hidrobiológicos, productos recomendados por su valor nutricional; oportunidades: Demanda local de consumo humano directo de productos hidrobiológicos de buena calidad, ubicación comercial estratégica, los TLC, implantación de organismos reguladores para la extracción y comercialización; debilidades: competitividad, la informalidad y corrupción; para esto se pudo realizar las siguientes estrategias para poder potenciar y seguir aprovechando las oportunidades, y así poder contrarrestar las amenazas y minimizar debilidades: incrementar el consumo de nuevas especies y productos hidrobiológicos, innovar en la producción de productos nutritivos, incurrir en nuevos mercados nacionales e internacionales, integrar las ISOS, establecer alianzas estratégicas, implementación de tecnologías, captar nuevos inversionistas, aprovechar la estabilidad económica del país, mejoramiento continuo de los procesos u productos, concientizar sobre el cuidado del medio ambiente y de los recursos marinos.

Chanava (2016). En su investigación *“caracterización de la Capacitación del personal en las MyPes comercialización rubro pesca de la localidad de Paita, año*

2016". Tuvo como objetivo general identificar las características que tiene la capacitación del personal de las MyPes comercialización rubro pesca de la localidad de Paita, año 2016, de tipo descriptivo, de nivel cuantitativa, de diseño no experimental corte transversal y para la recolección de datos se escogió una muestra de 25 MyPes, que representan el 100% de la población, utilizando la técnica de encuesta se les aplico un cuestionario, de la recolección de datos se concluyó que el 92.31% considera que el tipo de capacitación que comúnmente que se utiliza en estas MyPes es de manera informal, porque está relacionada con orientaciones o instrucciones que se producen en la operatividad de las organizaciones, la necesidad de capacitación que se utiliza es la inducción, es el ambiente inicial de la empresa, el objetivo de capacitación que mayormente se utiliza es para mejorar las habilidades, los efectos de la capacitación logran una mayor productividad, que benefician a las MyPes para generar más ganancias.

Salazar (2017). En su investigación "*Gestión de distribución de los recursos hidrobiológicos decomisados en el ministerio de la producción del año 2016*". Tuvo como objetivo general determinar el nivel de gestión de distribución de los recursos hidrobiológicos decomisados por el ministerio de la producción en el año 2016, de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, de diseño no experimental, y para la recolección de datos se escogió una muestra de 60 personas, utilizando la técnica de la encuesta, de la recolección de datos se concluyó que el nivel de gestión de distribución de estos recursos hidrobiológicos decomisados por el ministerio de producción en el año 2016 es regular con un 68.3%, el nivel de gestión de

planificación es regular con un 57.7 %, el nivel de gestión de la organización es regular con un 48.3%, el nivel de gestión de sistema de ejecución es regular con un 51.7% y el nivel de gestión de sistemas de control de los recursos hidrobiológicos decomisados en el ministerio de la producción del año 2016 es regular con 51.7% del total.

Puell (2016). En su investigación "*La capacitación y producción de la empresa langostera EXAPAL S.R.L., Tumbes 2016*". Tuvo como objetivo general determinar las características de la capacitación y producción de la empresa langostinera EXAPAL S.R.L. Tumbes 2016, de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, de diseño no experimental, y para la recolección de datos se escogió una población de 65 trabajadores para la variable capacitación y 32 trabajadores para la variable población, lo cual fue nuestra población y muestra, utilizando la técnica de encuesta, de la recolección de datos se concluyó que la empresa langostinera EXAPAL S.R.L. se debe manejar un mejor orden en temas de capacitación, ya que se debe priorizar temas que necesitan saber porque son muy delicados de manejar, se manifiestan que las capacitaciones sean más constantes. Es por eso que se concluye que no se toma en cuenta temas específicos para la capacitación, ya que los trabajadores manifiestan que se debería capacitar en temas más importantes como son: Higiene y saneamiento, seguridad en el trabajo y manuales de buenas prácticas acuícolas. Debemos tener en cuenta que la producción no es lo que se espera, ya que no se maneja una cadena productiva para llegar al punto final de la producción, la

capacitación es fundamental para el desempeño laboral y para la productividad en una empresa.

Morales (2016). En su investigación *“Caracterización de la capacitación y rentabilidad MyPes sector comercio rubro textil distrito de Tumbes, 2016”*. Tuvo como objetivo general describir las características de la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro textil en la ciudad de Tumbes 2016, de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, de diseño no experimental, y para la recolección de datos se escogió una muestra de 34 MyPes, utilizando la técnica de encuesta y el instrumento encuesta, de la recolección de datos se concluyó que estas MyPes tienen una falta de cultura para capacitarse y existe a la vez carencia de capacitación, es decir no le toman interés o importancia a la capacitación, desconocen que existen métodos y competencias para efectuar una correcta capacitación y sus instituciones para capacitarse como Ministerio de industrias, Adex, Crecemypes.

Agurto, Córdova, López, Ramos (2016). *“Diagnóstico del estado de la gestión con enfoque de RSE en las empresas del sector Hidrobiológica en la región de Piura, 2016”*. Tuvo como objetivo general diagnosticar el estado de la gestión con enfoque de RSE en las empresas del sector Hidrobiológica en la región de Piura 2016, de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, de diseño no experimental, y para la recolección de datos se escogió una población de 13 empresas y una muestra de 4 empresas, utilizando la técnica de la encuesta, de la recolección de datos se

concluyó que las empresas que fueron encuestadas pudieron mostrar cumplimiento con las regulaciones laborales, ambientales, y aquellas asociadas a su producto final y todo estuvo vinculado por las exigencias externas impuestas por autoridades gubernamentales o por requisitos para comercializar sus productos hidrobiológicos en el Perú o exterior, la iniciativa de RSE han sido voluntarias y de orden privado para ser regulados para su adecuada gestión en los temas ambientales.

Anaya (2014). En su investigación *“Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MyPes del sector servicio – rubro restaurantes de Productos Hidrobiológicos del distrito de Huarney, año 2014”*. Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MyPes del sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del casco urbano de Huarney, año 2014, de tipo descriptivo, nivel cuantitativa, de diseño no experimental – transversal y para la recolección de datos se escogió una muestra de 10 MyPes, que representan el 100% de la población, utilizando la técnica de encuesta se les aplico un cuestionario de preguntas cerradas, de la recolección de datos concluyo que la mayoría de los representantes tienen 41 años a mas, son de género femenino y la mayoría tiene estudios secundarios, la mitad de las MyPes tienen de 4 a 7 años en el giro del negocio y la mayoría tienen más de 4 trabajadores, la totalidad de la MyPes han adquirido un crédito financiero, el 50% de los propietarios solicito crédito al CMAC Santa, así misma la mayoría solicitó un crédito entre S/. 10' 0001.00 y S/. 30'000.00 nuevos soles, más del 50% de la MyPes aseguran que su rentabilidad a disminuido, y el 50% asegura que el

factor determinante de la rentabilidad es por el incremento de precios; así mismo más del 50% no utilizan un indicador para determinar la realidad de las MyPes.

Higuchi (2014). En su investigación *“Valoración del consumidor limeño de los productos Hidrobiológicos congelados en supermercados – caso de estudio Perú Pacífico, 2014”*. Tuvo como objetivo general determinar la valoración que tiene en los consumidores de los productos hidrobiológicos congelados comprados en supermercados, de tipo descriptivo–explicativo, de nivel cuantitativo-cualitativo, de diseño no experimental-transversal y para la recolección de datos se tuvo una población de 9’ 437’ 493 habitantes de los cuales se obtuvo una muestra de 196 habitantes, utilizando la técnica de encuesta - entrevista, de la recolección de datos se concluyó que la valoración de los productos hidrobiológicos congelados son muy bajos en comparación a los productos frescos, los consumidores hacen una valoración de los productos hidrobiológicos según el sabor 52% y la frescura 21.4% y por el precio 17.3% esto determina la compra de estos productos hidrobiológicos congelados, según la encuesta tienen en cuenta la pérdida de nutrientes 25%, dificultad para prepararlos 22% y pérdida de sabor 14%, existe diferencia en la frecuencia de compra de productos hidrobiológicos congelados según su ocupación del consumidor: los profesionales casi nunca o nunca 73.1%, compra semana 5.1%, quincenal 11.5%, mensual 10.3% y amas de casa casi nunca o nunca 25%, semanal 35% y mensual 40%. Estos productos se promocionan por internet con 59.2%, tv 28.6 y otros 12.2%.

2.2. BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES

2.2.1. CAPACITACIÓN

2.2.1.1. DEFINICIÓN

Emprendepyme.net (2016) Define la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y a que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual le permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente. Esto implica las habilidades y conocimientos que los hagan más aptos y diestros en la ejecución de su propio trabajo, esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden utilizarse para varios fines individuales y organizacionales.

Pérez y Gardey (2016) Denominan que la capacitación es el acto y el resultado de capacitar: formar, instruir, entrenar o educar a alguien, para la capacitación busca que una o varias personas adquieran capacidades y habilidades para el desarrollo de determinadas acciones.

Hernández (2012) La capacitación es una herramienta fundamental para administración de RR.HH, que consiste en un proceso planificado, sistematizado y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual de la empresa, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas, para mejorar los niveles de desempeño.

Chiavenato (2007) la capacitación es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, para cumplir con objetivos definidos. La capacitación implica la transmisión de conocimientos específicos que son relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del medio ambiente y desarrollo de habilidades.

2.2.1.2. DESEMPEÑO LABORAL

Carl Hose (2018) El desempeño laboral podemos decir que es la forma en los empleados hacen o realizan su trabajo. El cual es evaluado mediante la revisión de su rendimiento, teniendo en cuenta ciertos factores: gestión del tiempo, capacidad de liderazgo, habilidades organizativas y productividad, asiendo estable el clima laboral para el desarrollo de sus funciones.

García (2017) Desempeño laboral, lo enfatiza como la forma de realizar el trabajo, el esfuerzo empleado para la consecución de los objetivos, como realiza el trabajo, teniendo en cuenta misión y objetivos en común para el desarrollo personal y de la empresa.

Cartaya (2009) El desempeño laboral lo denomina como el rendimiento laboral y actuación que manifiesta el trabajador al efectuar las funciones y tareas principales que son de exigencia en el cargo que ocupa, es en el desempeño laboral donde el personal puede manifestar su competencia laboral alcanzada: sistemas, conocimientos, habilidades, experiencias, sentimientos, actitudes, motivación, valores, otros para poder conseguir los

resultados y metas que se proponen las cuales corresponde a exigencias de la empresa. Teniendo en cuenta visiones futuristas.

2.2.1.3. EFECTIVIDAD

GESTION.ORG (2018) La efectividad es la relación que existe entre los resultados logrados en una empresa en comparación con los resultados propuestos por la misma organización, permitiendo medir el grado de cumplimiento de los objetivos o metas que han sido planificados. También se le puede comparar con la productividad en relación al impacto que produce en la producción de mayores y mejores productos. Se puede decir que es la relación que existe entre ser eficaz y eficiente donde la optimización de los recursos ase la diferencia entre ambos para producir más.

Pérez (2013) Define la efectividad como el grado de cumplimiento de los objetivos planificados, es decir, es el resultado o producto de dividir el real/plan o lo que es lo mismo: los resultados obtenidos entre las metas u objetivos propuestos o predeterminadas. Se puede decir que es el cumplimiento de la entrega del producto o servicio en la fecha y momento en el que el cliente realmente necesita el producto o servicio dando un toque innovador ya sea para la producción del producto.

González (2007) La efectividad es la relación que existe entre los resultados logrados y los resultados propuestos, teniendo en cuenta el grado de cumplimiento de los objetivos que se han planificado: producción, clientes a tener, órdenes de compra a colocar, adaptarse a los cambios, etc. Considera

la efectividad como único criterio donde lo más importante es el resultado, sin importar el costo.

2.2.1.4. TEORÍA DE LA CAPACITACIÓN

Teoría del capital humano Esta teoría nos permite distinguir e interpretar sobre considerar a la educación y a la formación como inversiones que realizan los individuos racionales, con el fin de incrementar su efectividad productiva e incrementar sus ingresos, la teoría del capital humano hace uso de conceptos y microfundamentos, donde se considera que el individuo (agente económico) desde el momento que toma la decisión de invertir o no invertir en la educación (capacitación) arbitra en distinguir entre formación general (sistemas educativos donde son alumnos) y formación específica (el empresario financia la inversión de formación o la comparte con el trabajador) , de los cuales obtendrá los beneficios a futuro. Los empresarios consideran y no tienen la certidumbre de que si lleva a cabo ese gasto de formación los empleados pondrían poner en práctica sus conocimientos en la empresa y mejorar la productividad, y consideran también abandonarían la empresa para hacer valer sus conocimientos y habilidades en otras empresas dispuestas a pagarles mejor salario (Galván, 2011)

2.2.2. RENTABILIDAD

2.2.2.1. DEFINICIÓN

CreceNegocios (2018) La rentabilidad de una inversión es un indicador que mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión (financiamiento) y el costo de esta, al mostrar que porcentaje del dinero invertido ha ganado o recuperado, o se va a ganar o recuperar.

Pérez y Gardey (2014) La rentabilidad según la RAE la define como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociado a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Díaz (2012) La rentabilidad es la remuneración que una empresa, donde son capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica, es una medida de la eficacia y eficiencia para desarrollar su actividad económica, es una media de la eficiencia y eficacia en el uso de esos elementos financieros, como productivos como humanos.

Zamora (2011) Rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide la efectividad de la gerencia de la empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de la inversión, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados esperados, teniendo en cuenta los registros contables.

2.2.2.2. NIVEL DE LIQUIDEZ

Sevilla (2018) La liquidez es la capacidad de un activo para convertirse en dinero a corto plazo sin tener la necesidad de reducir precios del producto o servicio, por eso se determina que el grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o cambiar por otro, es por eso que entre más rápido se pueda vender existe menos riesgo de perder al vender. Se puede decir que el mercado es líquido cuando se pueden realizar varias transacciones y es fácil intercambiar por otro activo de ese mercado por dinero.

Castro (2018) La liquidez es la capacidad que tiene una empresa u organización para saldar las obligaciones que ha generado o adquirido a corto plazo a medida que estas se van venciendo, es decir es la habilidad que tienen para convertir los activos corrientes y pasivos corrientes en efectivo para cumplir con sus obligaciones, deudas o pasivos a corto plazo.

Luna (2018) La liquidez es la cualidad y habilidad que se tiene para convertir los activos en dinero efectivo de forma inmediata sin que estos pierdan su valor. Es la capacidad que tiene una entidad u organización para obtener dinero en efectivo y hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es decir; la facilidad con la que el activo puede convertirse en dinero en efectivo

2.2.2.3. GESTIÓN FINANCIERA

Gómez (2001) La gestión financiera la define como la relación que existe con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos,

el nivel y estructura de la financiación y a la política de los dividendos. Para poder tomar decisiones financieras adecuadas, es necesario tener una clara comprensión de los objetivos que pretende alcanzar, es por eso que para tomar una óptima decisión financiera, es necesario el objetivo ya que lo facilita.

Terrazas, Rafael (2009) La gestión financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear, y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización.

Camila, Stefanía (s.f) Denomino a la gestión financiera (gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes o monedas) o a través de otros instrumentos como cheques y tarjetas de crédito; la gestión financiera es la que convierte a la visión y a la misión en operaciones monetarias.

2.2.2.4. TEORÍA DE LA RENTABILIDAD

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe (1963). Surge de la simplificación de su maestro Markowitz; Sharpe propone hacer una relación de la evaluación de la rentabilidad de cada activo fijo financiero con un determinado índice macroeconómico (únicamente) denominado el modelo diagonal, es decir; la matriz de varianzas y covarianzas solo presentan valores distintos de cero en la diagonal principal.

Es decir, esta teoría nos redacta que el inversor debe estudiar la evaluación de cada activo de la empresa para poder determinar la capacidad de financiamiento y hacer un cálculo para determinar el grado de rentabilidad, y determinar el mercado empresarial y saber el estado actual del mercado de valores.

2.2.3. MYPES

Definimos que MyPes son todas las micro y pequeñas empresas y son una unidad económica construida por una persona ya sea natural o jurídica de gestión empresarial que tienen como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización. Son la unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la ley del impuesto a la renta con una finalidad lucrativa o de beneficio.

Teniendo en cuenta la nueva ley MyPe la Ley 30056 (ley de impulso al desarrollo productivo y crecimiento empresarial). Esta ley ataca varios de los problemas de las MyPes, como la informalidad, la falta de capital humano, los altos costos para innovar.se espera que el panorama de las MyPes sea distinto y mejor en comparación a los años anteriores y debemos tener en cuenta los siguientes aspectos importantes de la nueva ley MyPes:

Ya no se definirá el tipo de empresa por el número de sus trabajadores sino por sus ventas anuales (microempresa 150 UIT como máximo, pequeña empresa la que venda entre 150 UIT a 1 700 UIT), en los 3 primeros años de su inscripción en el Remype no serán sancionados y podrán enmendarse si tener que pagar multas al

primer error si cometen alguna falta laboral o tributaria (solo aplica si la empresa comete un error en un lapso de 12 meses), si una microempresa supera sus ventas según la nueva ley, tendrá un año para pasar como pequeña empresa y si la pequeña empresa supera sus ventas tendrá hasta 3 años para pasar al régimen general según la ley; las MyPes que capaciten a su personal podrán deducir este gasto al pago del impuesto a la renta por un similar al 1 % del costo de su planilla a la SUNAT. El Remype pasara a ser administrada por la SUNAT, las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) el cual estaba dirigido a personas naturales y con esto tendrán beneficios tributarios; a partir de la vigencia de la nueva ley las instituciones tendrán un máximo de 15 días para pagar las compras estatales (proveedores MyPes), y el estado tiene como obligación comprar a las MyPes el 40% de lo que requieran. Grippa (2014)

2.2.4. COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS

La **comercialización** es la venta de un producto y darle las condiciones necesarias para su venta, para el comprador pueda adquirir el producto y así poder llegar a nuestros clientes y al consumidor final, debemos tener en cuenta las condiciones necesarias para su distribución y venta. Se deberá tener en cuenta las estas actividades necesarias y así desarrollarlas para poder facilitar la venta de nuestro producto, teniendo en cuenta lo que desean nuestros clientes y consumidores finales para satisfacer su necesidad de comprar nuestro producto; estas acciones y actividades deben ser realizadas de manera necesaria para la compra y venta de

nuestros productos al realizar la comercialización. La comercialización se da en dos planos en micro y macro comercialización. La primera observa a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven, es la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las necesidades del cliente, estableciendo una relación entre el productor y el cliente para satisfacer sus necesidades al adquirir el producto. La segunda considera todo el sistema de distribución, y se considera como un proceso social que se dirige al flujo de producción de un producto, desde el productor al consumidor, teniendo en cuenta la oferta y la demandas para lograr los objetivos en común. La comercialización tiene las funciones de comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar, clasificar, financiar, corregir riesgos y lograr información del mercado lo cual consiste e implica la comprar y venta del producto; las funciones de la comercialización son ejecutadas por los productores, consumidores y especialistas en comercialización para ejecutar condiciones.

Producto se denomina o es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda para satisfacer una necesidad para atender un deseo a través de su uso o consumo. El producto es todo aquello que puede llamar la atención de un cliente o puede ser llamativo el mercado para su adquisición, para su uso o consumo, con el fin de satisfacer necesidades de los consumidores, ya sean individuales como colectivos u organizacionales, un producto puede ser un bien, un servicio, una idea o una combinación de ambas; el producto es el producto de la combinación de aspecto tangibles e intangibles que se consiguen con el conjunto de características, funciones, beneficios y usos que poseen.

Recursos hidrobiológicos son todos aquellos recursos renovables que se encuentran en los océanos, lagos, lagunas, ríos y todo cuerpo de agua circundante que reúna condiciones óptimas para mantener una flora y fauna, la cual es aprovechada por el hombre para satisfacer sus necesidades. Hay tres tipos de recursos hidrobiológicos: R. H. marinos son se desarrollan estos recursos en las aguas saladas de los océanos, y muy importante para la economía y la sociedad e industrias, donde se han identificado 1000 especies hidrobiológicas como peces mamíferos, crustáceos y moluscos, en la costa del Perú estos productos son la fuente de consumo y comercialización más importante. R. H. Continentales son los que se desarrollan en cuerpos de agua dulce como en los ríos y lagos, en el Perú donde extraen trucha, salmon, paiche y otros. R. H. en los Manglares son bosques que poseen adaptaciones para sobrevivir en aguas salubres de los exteriores fluviales, donde hay una variedad de fauna terrestre y marina al subir o bajar la marea entre esas especies tenemos moluscos, peces, langostinos y otros.

Comercializadoras de productos hidrobiológicos se denominan así a todas aquellas MyPes que se dedican a la compra y venta de productos extraídos del mar o de cualquier cuerpo de agua (lagos, ríos, pozas de acuicultura) - pescado y mariscos; los cuales son extraídos por pescadores, buzos y otros. Para comercialización de estos productos tiene que ver mucho con los extractores (pescadores, buzos y otros) y de los comerciantes, ya que de ellos depende que productos se va a comercializar y así puede escoger que productos va a comprar para poder comercializar dependiendo de su segmentación en el mercado, los extractores utilizan según la pesca que extraen ciertas artes y aparejos que le

ayudan a extraer pescados y mariscos dependiendo de la zona donde va realizar su faena y clasifican los productos que comercializan los comerciantes en “pesca”. Pesca de cortina: que son todos los pescados y mariscos que se extraen cerca a la orilla y por el tipo de red pueden extraer unos de los principales productos que se comercializan en el puerto como es el langostino de mar, así como la langosta verde, cachema, suco, chirino, raya, lengueta, pescadilla y otros; la pesca de flote o cerda: donde se extrae el lomo negro, pampano fino, sierra, augia y otros. Pesca de la pinta: donde se extrae mero, pluma, cabria, sierra, augia, perela y otros. Pesca de buceo: donde se extrae el pulpo, langosta negra de peña, mero, fortuna, chavelo, gavinza, diablo, cherlo, ostras, pepinos, y gran variedad de pescas que extraen del mar. Y existen más tipos de pescas según el uso de artes y aparejos y zonas de donde se extraen.

Estas MyPes son los primeros intermediarios de la mayoría de productos hidrobiológicos que se comercializan en el puerto ya que son los primeros en crear relación entre los productos, el extractor (pescador, buzo u otros) y comerciantes y clientes o consumidores que luego serán comercializados al por mayor y menor según la oferta y demanda. El primer paso que realizan en la comercialización de estos productos es recibir el producto (pesca) la cual puede ser recibida en la misma comercializadora o recibida directamente de las embarcaciones, estos productos son clasificados según su especie, tamaño, peso y calidad de estos en donde se decide el precio y la forma de pago; luego de recibir la pesca se procede a almacenar el producto en cajas o en tanque frigoríficos haciendo uso de hielo molido que se comercializa en el puerto para enhielar los productos; luego de

recibir, enhielar y almacenar los productos se busca la forma de cómo y dónde se van a comercializar estos productos ya sea en el mismo puerto, en la misma ciudad, o en otras ciudades como Piura, Chiclayo, Trujillo, Lima u otras, ya sea en otros terminales pesqueros o en otras empresas que requieran estos productos, el transporte de estos productos se puede realizar en vehículos llamados cámaras frigoríficas.

III.HIPÓTESIS

Dicho por Fidias (2012) no todas las investigaciones tienen hipótesis, ya que en los últimos estudios donde se van a describir ciertos conceptos o variables no se puede establecer hipótesis. En esta investigación no se aplica hipótesis.

IV. METODOLOGÍA

4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN:

El estudio fue de tipo descriptivo, su propósito es describir realidades, hechos, fenómenos, y busca especificar sus características (Rodríguez, 2010)

4.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN:

La investigación fue de nivel cuantitativo, por que confirma la obtención de datos sin manipularlos. Bernal (2010)

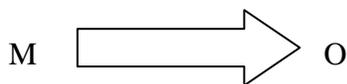
4.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:

La investigación es de diseño no experimental dado que los datos se obtienen en un solo momento, no se manipulan datos y se presenta la realidad. Bernal (2010). El diseño de la investigación será no experimental descriptivo, de corte transversal.

Donde:

M = Muestra conformada por los gerentes y trabajadores de las comercializadoras de productos hidrobiológicos.

O = Observación de las variables de Capacitación y Rentabilidad.



4.4. POBLACIÓN Y MUESTRA:

Población:

P1: La población para la variable Capacitación es finita y se considera a los (14) trabajadores de las MyPes dedicadas al comercio de productos hidrobiológicos.

P2: La población para la variable Rentabilidad es finita y está conformada por los gerentes de comercio de productos hidrobiológicos, en Villa Puerto Pizarro, siendo (10) MyPes dedicadas al comercio de productos hidrobiológicos.

Cuadro 1. Cuadro de los integrantes de las empresas

CUADRO DE LAS PERSONAS INTEGRANTES DE EMPRESA				
Ord	Razón Social	Gerentes	Trabajadores	Total Personas
1	San Pedro – Benito	1	3	4
2	Jhon Mar	1	2	3
3	Salvador	1	1	2
4	Hueso	1	1	2
5	Jiret	1	1	2
6	Mole	1	1	2
7	Luis	1	1	2
8	Morocho	1	2	3
9	Paredes	1	1	2
10	Gino	1	1	2
TOTAL		10	14	24

FUENTE: Elaboración propia.

Muestra:

Para Hernández, Fernández y Baptista (2010) nos dicen que cuando la población de variables es finita en las investigaciones, entonces se conocen las características de la población, por tanto, se considera que $n = 13$ trabajadores y 10 propietarios; por lo tanto, $n = N$ en donde la muestra será aplicada a la totalidad de la población.

4.5.VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN

Cuadro 2. Operacionalización de variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENCIONES	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTAS)	ESCALA DE MEDICIÓN
CAPACITACIÓN	Según <i>Emprendepyme.net</i> (2016) la capacitación es un conjunto de actividades didácticas orientadas a necesidades para ampliar conocimientos, habilidades y otros	Se pretenderá determinar, describir las características de la capacitación de las MyPes materia de investigación mediante la aplicación de una serie de interrogantes, indicadores formuladores de preguntas.	Desempeño Laboral	Capacitación	¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	NOMINAL
				Conocimientos	¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	NOMINAL
				Experiencia	¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	NOMINAL
				Habilidades	¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	NOMINAL
				Clima laboral	¿Considera que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	NOMINAL
				Motivación	¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	NOMINAL
				Misión	¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de los trabajadores?	NOMINAL
				Visión	¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	NOMINAL
			Efectividad	Eficaz	¿Considera que sus compañeros realizan de manera eficaz el trabajo que se les encomienda?	NOMINAL
				Eficiente	¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para realizar sus labores en equipo?	NOMINAL
				Objetivos	¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	NOMINAL
				Optimización	¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?	NOMINAL
				Innovación	¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?	NOMINAL
				Adaptación	¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?	NOMINAL
				Tecnología	¿El uso de tecnologías mejora los procesos de la empresa?	NOMINAL
Competitividad	¿Se considera un trabajador competitivo en comparación a con los de otras empresas?	NOMINAL				

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS (PREGUNTAS)	ESCALA DE MIDICIÓN
RENTABILIDAD	Según Crecenegocios (2018) la rentabilidad es un indicador que indica la relación existente entre la ganancia de una inversión y los costos de esta, indicando si ha obtenido una utilidad o beneficio.	Se pretenderá determinar, describir las características de la rentabilidad de las MyPes, materia de investigación mediante la aplicación de una Serie de interrogantes, indicadores formuladores de preguntas.	Liquidez	Registros contables	¿Cuentan con registros contables?	NOMINAL
				financiamiento	¿Cuentan con financiamiento de terceros?	NOMINAL
				Estados financieros	¿Cree que los estados financieros son importantes?	NOMINAL
				Ingresos y egresos	¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?	NOMINAL
				Toma de decisiones	¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?	NOMINAL
				Capital de trabajo	¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?	NOMINAL
				Solvencia	¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental para la rentabilidad de la empresa?	NOMINAL
				Administración	¿Crees usted que se está administrando de manera adecuada todos los recursos de la empresa para realizar pago de deudas??	NOMINAL
			Gestión financiera	Enfoque	¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el mercado?	NOMINAL
				Organización	¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?	NOMINAL
				Política	¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?	
				Dirección	¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa para obtener rentabilidad?	NOMINAL
				Control	¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?	NOMINAL
				Presupuestos	¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	NOMINAL
				Coordinación	¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?	NOMINAL
Beneficios	¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficios?	NOMINAL				

4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

TÉCNICAS:

Para Alelu López, y Rodríguez (s.f) se empleó la técnica de encuesta que fue aplicada a los trabajadores y gerentes de las 10 comercializadoras de productos hidrobiológicos de Villa Puerta Pizarro, 2018.

INSTRUMENTOS:

Para García (2002) se pudo utilizar el cuestionario como instrumento, el cuestionario vienen a ser preguntas formuladas de manera ordenada, de las dimensiones de cada una de las variables en la investigación, que aborda la encuesta. Triangula mediante los objetivos específicos y del marco teórico de la investigación, con las respuestas que se obtienen de la muestra.

4.7. PLAN DE ANÁLISIS

Para Alarcón & Gutiérrez (s.f) el plan de análisis detalla las medidas de resumen de las variables Capacitación y Rentabilidad, y podrán ser presentadas, indicando los modelos y técnicas estadísticas a usar. Se recolecto los datos mediante el instrumento de encuesta, se tabularon y graficaron de manera ordenada de acuerdo a cada variables y dimensiones. También se empleó la estadística descriptiva, calculando las frecuencias y porcentajes, en cual se utilizó el programa Microsoft Office Word, Microsoft Office, Microsoft Office Point 2013 y el Turnitin, para luego realizar el análisis de instrumento. El programa SPSS versión 21 y validado

por expertos mediante la técnica de Método de Juicio por Experto usado por especialistas.

4.8.MATRIZ DE CONSISTENCIA

Cuadro 3. Matriz de consistencia.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODO Y MUESTRA	INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTO
<p>¿Cuáles son las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.</p> <p>OBJETIVOS ESPÉCIFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir el desempeño laboral en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018. • Determinar la efectividad del personal en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018. • Conocer la liquidez en la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018. • Determinar la gestión financiera en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018. 	<p>Dicho por Fidas (2012) nos dice que no todas las investigaciones tienen hipótesis, ya que en los estudios donde se van a describir ciertos conceptos o variables no se puede establecer hipótesis. Este estudio de investigación no se aplica hipótesis.</p>	<p>VARIABLE 01: Capacitación VARIABLE 02: Rentabilidad</p>	<p>TIPO: Descriptiva.</p> <p>NIVEL: Cuantitativo.</p> <p>DISEÑO: No experimental de corte transversal</p> <p>MUESTRA: (M1) CAPACITACIÓN 14 trabajadores. (M2) RENTABILIDAD 10 gerentes o dueños de las MyPes.</p>	<p>Se utilizó el programa Microsoft office Word para desarrollar el proyecto de investigación, Microsoft office Excel para elaborar las tablas, Microsoft PowerPoint para mi ponencia, y por último el programa Turnitin que es para detectar el plagio de nuestra tesis.</p>

4.9.PRINCIPIOS ÉTICOS

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad, mostrar los resultados que produce este estudio Entendemos por los principios éticos que son como las reglas que sirven como guía para orientar la conducta existente de las personas y ponerlos en práctica en la realización de esta investigación y de la vida cotidiana, sin embargo, numerosos principios éticos compartidos a nivel social. Pérez Porto & Merino (2013). Tiene como finalidad demostrar los efectos que produce la propuesta en determinar la caracterización de la Capacitación y Rentabilidad en las MyPes del sector comercio rubro compra y venta de productos hidrobiológicos, utilizando el enfoque colaborativo, mediante la utilización de cuestionarios y encuestas que nos dan un resultado obtenido que no serán manipulados respetando las opiniones de cada uno de los participantes en el trabajo de investigación. Los resultados obtenidos a través de diferentes mecanismos, los cuales no van hacer manipulados, respetando la opinión de los participantes de esta investigación, respetando el derecho de autor de los textos usados para el desarrollo de esta investigación en las diferentes partes de esta tesis. Es por eso que se tendrá en cuenta: Accesibilidad, búsqueda de la verdad, coherencia, compromiso, perseverancia.

V. RESULTADOS

5.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

5.1.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:

Tabla 1. ¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	9	64
NO	5	36
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 2. ¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 3. ¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 4. ¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 5. ¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 6. ¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 7. ¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	8	57
NO	6	43
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 8. ¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	8	57
NO	6	43
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

5.1.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:

Tabla 9. ¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 10. ¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para realizar sus labores en equipo?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 11. ¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 12. ¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 13. ¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 14. ¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 15. ¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 16. ¿Considera que sus compañeros de trabajado son competitivos en comparación con los de otras empresas?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	14	100
NO	0	0
TOTAL	14	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

5.1.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:

Tabla 17. ¿Cuentan con registros contables?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	7	70
NO	3	30
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 18. ¿Cuentan con financiamiento de terceros?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 19. ¿Cree que los estados financieros son importantes?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 20. ¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 21. ¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 22. ¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 23. ¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 24. ¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?

OPCIÓN DE RESPUESTA	fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

5.1.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 04:

Tabla 25. ¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 26. ¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 27. ¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 28. ¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa para obtener rentabilidad?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 29. ¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 30. ¿Cuentan con algún plan de presupuesto?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	2	20
NO	8	80
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 31. ¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

Tabla 32. ¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficios?

OPCIÓN DE RESPUESTA	Fi	Hi (%)
SI	10	100
NO	0	0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de las MyPes de comercio de productos hidrobiológicos.

5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.2.1. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 01:

En la tabla 01 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a la variable capacitación; el 64% (9) de los trabajadores consideran que SI se les capacito para realizar sus actividades y el 36% (5) de los trabajadores NO se les capacito para realizar sus actividades, quedando reflejado por Pérez y Gardey (2016) en donde concluyó que los trabajadores reciben capacitación para realizar sus actividades.

En la tabla 02 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores consideran que SI cuentan con los conocimientos necesarios, quedando reflejado por Hernandez (2012) en donde concluyó que los trabajadores SI cuenta con los conocimientos necesarios.

En la tabla 03 se aprecia que el 100% de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% de los trabajadores SI consideran que nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral, quedando así reflejado por Emprendepyme (2016) en donde concluyó que los trabajadores mejorarían su experiencia laboral si adquieren nuevos conocimientos.

En la tabla 04 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores SI consideran que sus habilidades mejoran continuamente, quedando reflejado por Chiavenato (2007) en donde concluyó que los trabajadores mejoran sus habilidades continuamente.

En la tabla 05 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores consideran que, SI

existe un clima laboral estable, quedando reflejado por Carl Hose (2018) en donde concluyó que los trabajadores tienen un clima laboral estable.

En la tabla 06 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores SI se sienten motivados para realizar su trabajo, quedando reflejado por Cartaya (2009) en donde concluyó que el trabajador se debe sentir motivado para realizar su trabajo.

En la tabla 07 se aprecia que el 100%(14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación, el 57% (8) de los trabajadores consideran que SI cuentan con una misión y 43% (6) de los trabajadores NO cuentan con una misión, quedando reflejado por García (2017) en donde concluyó que los trabajadores deben contar con una misión que les ayude a mejorar el desempeño.

En la tabla 08 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 57% (8) de los trabajadores SI cuentan con alguna visión empresarial y el 43% (6) de los trabajadores no cuentan con alguna visión empresarial, quedando reflejado por Cartaya (2009) en donde concluyó que los trabajadores deben contar con alguna visión empresarial.

5.2.2. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 02:

En la tabla 09 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores considera que sus compañeros realizan de manera eficaz su trabajo, quedando reflejado por GESTION.ORG (2018) en donde concluyó que los trabajadores realizan su trabajo de manera eficaz.

En la tabla 10 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores consideran que sus compañeros son eficientes, quedando reflejado por GESTION.ORG (2018) en donde concluyó que los trabajadores son eficientes para realizar sus labores en equipo.

En la tabla 11 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores SI cumplen con los objetivos propuestos por la empresa, quedando reflejado por Pérez (2013) en donde concluyo que los trabajadores cumplen con los objetivos propuestos.

En la tabla 12 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores SI saben optimizar los recursos, quedando reflejado por GESTION.ORG (2018) en donde concluyó que los trabajadores deben saber optimizar los recursos.

En la tabla 13 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores consideran que ser innovador en el trabajo es muy importante, quedando reflejado por Pérez (2013)) en donde concluyó que es importante que los trabajadores sean innovadores.

En la tabla 14 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores consideran que SI tienen un nivel alto de adaptación, quedando reflejado por () en donde concluyó que los trabajadores deben contar con un nivel alto de adaptación.

En la tabla 15 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación; el 100% (14) de los trabajadores consideran que el uso de tecnologías SI mejora los procesos de la empresa, quedando reflejado por

Gonzales (2007) en donde concluyó el uso de tecnologías si mejora los procesos de las empresas.

En la tabla 16 se aprecia que el 100% (14) de trabajadores, respecto a mi variable capacitación: el 100% (14) de los trabajadores consideran que sus compañeros de trabajo si son competitivos, quedando reflejado por GESTION.ORG (2018) en donde concluyó que los trabajadores son competitivos en comparación con las otras empresas.

5.2.3. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 03:

En la tabla 17 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad; el 70% (7) de las MyPes SI cuentan con registros contables y el 30% (3) de MyPes NO cuentan con registros contables, quedando reflejado por Zamora (2011) en donde concluyó que las MyPes cuentan con registros contables.

En la tabla 18 se aprecia que el 100 (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes SI cuentan con financiamiento de terceros, quedando reflejado por Crecenegocios (2018) en donde concluyó que las MyPes cuentan con financiamiento de terceros.

En la tabla 19 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad; el 100% (10) de las MyPes consideran que, SI son importantes los estados financieros, quedando reflejado por Díaz (2012) en donde concluyó que para las MyPes son importantes los estados financieros.

En la tabla 20 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad; el 100% (10) de las MyPes SI contabilizan de manera adecuada todos sus ingresos y egresos, quedando reflejado por Castro (2018) en donde

concluyó que las MyPes contabilizan de manera adecuada sus ingresos y egresos.

En la tabla 21 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad; el 100% de las MyPes creen que, SI es importante saber la liquidez de su empresa, quedando reflejado por Luna (2018) en donde concluyó que para las MyPes es importante saber la liquidez para la toma de decisiones.

En la tabla 22 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad; el 100% (10) de las MyPes considera que el capital de trabajo SI influye en la gestión de sus empresas, quedando reflejado por Sevilla (2018) en donde concluyó que si influye el capital de trabajo en la gestión de sus empresas.

En la tabla 23 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad; el 100% (10) de las MyPes SI creen que la solvencia es fundamental, quedando reflejado por Luna (2018) en donde concluyó que las MyPes creen que la solvencia es fundamental para la rentabilidad de las empresas.

En la Tabla 24 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes SI están administrando adecuadamente sus recursos para el pago de deudas, quedando reflejado por Luna (2018) en donde concluyó que las MyPes administran de manera adecuada los recursos de la empresa para el pago de deudas.

5.2.4. SEGÚN EL OBJETIVO ESPECÍFICO 04:

En la tabla 25 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes SI tienen definido su segmento en el mercado, quedando reflejado por Dáz (2012) en donde concluyó que las MyPes tienen definido su segmento en el mercado.

En la tabla 26 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes SI tienen una adecuada organización de sus recursos financieros, quedando reflejado por Terrazas (2009) en donde concluyó que las MyPes cuentan con una adecuada organización de sus recursos financieros.

En la tabla 27 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes SI creen que los problemas políticos influyen en la estabilidad de sus negocios, quedando reflejado por Gomez (2001) en donde concluyó que los problemas políticos influyen en la estabilidad de los negocios de las MyPes.

En la tabla 28 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes creen SI están dirigiendo adecuadamente sus empresas, quedando reflejado por Terrazas (2009) en donde concluyó que las MyPes están dirigiendo adecuadamente las empresas para obtener rentabilidad.

En la Tabla 29 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes si tienen un adecuado control financiero, quedando reflejado por Terrazas (2009) en donde concluyó que las MyPes tienen un adecuado control financiero.

En la tabla 30 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 20% (2) de las MyPes SI cuentan con un plan de presupuesto y el 80% (8) de las MyPes NO cuentan con un plan de presupuesto, quedando reflejado por Terrazas (2009) en donde concluyo que las MyPes NO cuentan con un plan de presupuesto.

En la tabla 31 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes considera que, SI existe una adecuada coordinación de sus estados financieros, quedando reflejado por Terrazas (2009) en donde concluyó que las MyPes tienen una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros.

En la tabla 32 se aprecia que el 100% (10) MyPes, respecto a mi variable rentabilidad, el 100% (10) de las MyPes SI considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad, quedando reflejado por Gómez (2001) en donde concluyó que para las MyPes la capacitación es necesaria para la rentabilidad de las empresas y así poder conseguir mejores beneficios.

VI. CONCLUSIONES

1. Según el objetivo específico 01 se describió el desempeño laboral de los trabajadores mediante la capacitación pueden seguir adquiriendo nuevos conocimientos y así podrán mejorar sus habilidades para poder tener mejor experiencia laboral, teniendo en cuenta lo importante que es tener un clima laboral estable, así podrán estar motivados para realizar sus actividades en la empresa donde laboran.
2. Según el objetivo específico 02 se determinó la efectividad de los trabajadores al momento de realizar sus actividades dentro de la empresa donde laboran, donde saben optimizar recursos, innovar, y tienen un alto nivel de adaptación, lo cual los hace trabajadores con un alto nivel de competitividad.
3. Según el objetivo específico 03 se pudo conocer la liquidez en la rentabilidad de estas empresas y así los propietarios tendrían en cuenta la importancia de la liquidez de sus empresas para la toma de decisiones.
4. Según el objetivo específico 04 se pudo determinar la gestión financiera de estas MyPes, dando a conocer que los propietarios realizan una buena gestión de todos sus recursos financieros y dando prioridad a la capacitación como base para poder obtener una mejor rentabilidad y mejores beneficios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agurto Rivera, Leidy Giovana – Cordova Valladares, Francisco Armando – Lopez Lara, Jessica Paola (2016) “Diagnóstico del estado de la gestión con enfoque de RSE en las empresas del sector hidrobiológicos en la región Piura”. Recuperado de: file:///C:/Users/Equipo/Downloads/AGURTO_C%3%93RDOVA_DIAGN%3%93STICO_HIDROBIOLOGICO_PIURA.pdf
- Anaya Amancio, Rosa Limbana (2014) “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes de productos hidrobiológicos del distrito de Huarney, 2014*”. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/891/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ANAYA_AMANCIO_ROSA_LIMBANA.pdf?sequence=1
- Arturo (2018) “*Como calcular la rentabilidad de una inversión*” CreceNegocios. Recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/como-calcular-la-rentabilidad-de-una-inversion/>
- Cáceres, Yanina (2015) “*Casi 900 mil MyPes tienen problemas con sus deudas*” Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/empresas/900-mil-mypes-problemas-deudas-41210>
- Castro, Luis (2018) “*Razones financieras: liquides, actividad y endeudamiento*” Rankia. Recuperado de: <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3598483-razones-financieras-liquidez-actividad-endeudamiento>
- Chanchari Quispe, Fabio – Hurtado Zevallos (2017) “*Planeamiento estratégico del sector pesca de Piura*”. Recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9691/ALEGRIA_ALTAMIRANO_PLANEAMIENTO_PESCA_PIURA.pdf?sequence=1
- Chacín, Fernández, Mendoza y Peley (2011) “*Fundamentación teórica*” URBS. Recuperado de: <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0093827/cap02.pdf>
- Challco Huayapa, Eloy (2017) “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de San Miguel – San Ramón – Puno, 2017*”. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2623/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPES%20CHALLCO_HUAYAPA_ELOY.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chanava Córdova, Hildemaro Joel (2016) “*Caracterización de la capacitación del personal en la MyPe de comercialización rubro pesca de la localidad de Paita, 2016*”. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1076/CAPACITACION_MICRO_Y_PEQUENA_EMPRESA_CHANAVA_CORDOVA_HILDEMARO_JOEL.pdf?sequence=4
- Chapilliquén, Carlos (2018) “*Mar Pacífico Tropical La deuda pendiente del estado con Piura y Tumbes*” Radio Culturalú. Recuperado de: <https://www.radiocutivalu.org/mar-pacifico-tropical-la-deuda-pendiente-del-estado-con-piura-y-tumbes/>
- Consejo regional de Tumbes, (2018) “*Modifican la ordenanza regional N 021-2016-GOB.REG.TUMBES-CR-CD*” El Peruano. Recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/modifican-la-ordenanza-regional-n-021-2016-gobregtumbes-c-ordenanza-no-009-2017gobregtumbes-cr-cd-1649517-1/>

- Cornejo, Humberto (2018) "*Tumbes pescadores reportan derrame de petróleo en alta mar*" La Republica. Recuperado de: <https://larepublica.pe/sociedad/1277177-tumbes-pescadores-reportan-derramamiento-petroleo-alta-mar-video>
- Díaz, Miguel (2012) "*Análisis contable con un enfoque empresarial*" eumed.net. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>
- Emprendepyme.net (2016) "*Recursos humanos ¿Qué es la capacitación?*" emprendepyme.net. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Escobedo Polo, Leila Raquel (2017) "*Perfil del mercado Chino para la oferta exportable de harina de pescado de la empresa inversiones Marañon S.A.C. Trujillo – 2017*". Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11544/escobedo_pl.pdf?sequence=1
- Galván, Bárbara (2011) "*Capacitación: Teoría del capital humano*" Blogger. Recuperado de: <http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>
- García, Antonio (2017) "*Diferencias entre rendimiento y desempeño laboral*" waribo.es. Recuperado de: <http://www.waribo.es/blog/diferencias-entre-rendimiento-y-desempeno-laboral/>
- GESTIO.ORG (2018) "*Nuxeo EP, software para la gestión documental*" GESTION.ORG. Recuperado de: <https://www.gestion.org/nuxeo-ep-software-para-la-gestion-documental/>
- Gómez, Giovanni (2001) "*La gestión financiera frente a las nuevas formas de organización*" gestiopolis. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/gestion-financiera-frente-nuevas-formas-organizacion/>
- Gómez, Giovanni (2001) "*La gestión financiera frente a las nuevas formas de organización*" Gestipolis. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/gestion-financiera-frente-nuevas-formas-organizacion/>
- Grippa, Francisco (2014) "*7 beneficios de la nueva ley MyPes – Ley n° 30056*" Noticiero del emprendedor. Recuperado de: <https://noticierodelemprendedor.wordpress.com/2014/01/23/7-beneficios-de-la-nueva-ley-de-mypes-ley-n30056/>
- Hernández, Dayani (s.f) "*Análisis de la evaluación de la efectividad de la gestión de la calidad en una entidad hotelera*" monografías.com. Recuperado de: <https://www.monografias.com/trabajos76/efectividad-gestion-calidad-hotelera/efectividad-gestion-calidad-hotelera2.shtml>
- Hernández, Lunita (2012) "*conceptos de capacitación, objetivos e importancia*" Blogger. Recuperado de: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>
- Herrera Marquez, Jasmin Elizabeth (2017) "*Caracterización de la capacitación y rentabilidad de las MyPes, sector servicio rubro educación privada nivel primaria y secundaria de la provincia de Contralmirante Villar Zorritos, 2017*". Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4408/CAPACITACION_RENTABILIDAD_HERRERA_MARQUEZ_JASMIN_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Higuchi Yshizaki, Angie Luz (2014) "*Valoración del consumidor limeño de los productos hidrobiológicos congelados en supermercados – casa de estudio Perú Pacífico*".

- Recuperado de: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2328/E73-H5-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hose, Carl (2018) “¿Cuál es la definición de desempeño laboral?” leaf GROUP. Recuperado de: <https://www.cuidatudinero.com/13098642/cual-es-la-definicion-de-desempeno-laboral>
- Juárez García, Rubén Armando (2017) “Caracterización de la capacitación y la rentabilidad en las MyPes del sector comercio rubro artesanía del distrito de Tumbes, 2017”. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3939/CAPACITACION_RENTABILIDAD_JUAREZ_GARCIA_RUBEN_ARMANDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lona, Laura (2006) “El proceso administrativo de la capacitación” UPN. Recuperado de: <http://200.23.113.51/pdf/23218.pdf>
- León García, Carolina Beatriz (2018) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Callería, 2018”. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5641/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_LEON_GARCIA_CAROLINA_BEATRIZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Luna, Nadia (2018) “Liquidez financiera: ¿Qué es y por qué es importante?” Entrepreneur. Recuperado de: <https://www.entrepreneur.com/article/307396>
- Morales, Alfredo (2009) “Desempeño laboral” EcuRed. Recuperado de: https://www.ecured.cu/Desempe%C3%B1o_laboral
- Parodi, Carlos (2018) “Influyen los problemas políticos en la evolución económica” Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2015/10/influyen-los-problemas-politicos-en-la-evolucion-economica.html?ref=gesr>
- Pérez, Aida (2013) “Eficiencia, eficacia y efectividad en la calidad empresarial” gestiopolis. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/eficiencia-eficacia-y-efectividad-en-la-calidad-empresarial/>
- Pérez, Julian (2014) “Definición de rentabilidad” Definición.De. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>
- Pérez, Julián (2016) “Definición de capacitación” Definición.De. Recuperado de: <https://definicion.de/capacitacion/>
- Pérez, Raúl (2018) “Ministro de la producción. El problema no es la burocracia, es la informalidad” Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/ministro-produccion-problema-burocracia-informalidad-236089>
- PRODUCE (2017) “Decreto supremo que aprueba el reglamento de las actividades pesqueras y acuícolas” El Peruano. Recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-aprueba-el-reglamento-de-fiscalizacion-y-decreto-supremo-n-017-2017-produce-1585361-5/>
- Puell Dioses, Emely Rubby (2016) “La capacitación y producción de la empresa langostinera EXAPAL S.R.L., Tumbes 2016”. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1474/CAPACITACION_PROD UCCION_PUELL_DIOSES_EMELY_RUBBY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Quispe Malca, Iris Gabriela (2017) “Control interno y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Anita de Tello E.I.R.L. del distrito de Víctor Larco Herrera, al tercer trimestre del 2017”. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11662/quispe_mi.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ruiz, Mariana (2018) "Más del 50 por ciento de MyPes cierran antes de 3 años" Perú21. Recuperado de: <https://peru21.pe/economia/50-mypes-cierran-3-anos-405727>
- Salazar Rojas, Roberto William (2016) “Gestión de distribución de los recurso hidrobiológicos decomisados en el Ministerio de la Producción del año 2016”. Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/7124/Salazar_RRW.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sánchez, Aníbal (2015) "INEI. Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas" Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/inei-son-cuatro-problemas-limitan-crecimiento-empresas-147918>
- Sevilla, Andrés (2018) “Liquidez” Economipedia. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Sharpe (1963) “Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe” Course hero. Recuperado de: <https://www.coursehero.com/file/p5h3906r/Teor%C3%ADa-de-la-rentabilidad-y-del-riesgo-en-el-modelo-de-mercado-de-Sharpe-El/>
- SPDA ACTUALIDAD AMBIENTAL (2018) "Los problemas detrás del paro de pescadores artesanales" SPDA ACTUALIDAD AMBIENTAL. Recuperado de: <http://www.actualidadambiental.pe/?p=49411>
- Terrazas, Rafael (2009) “Modelo de gestión financiera para una organización perspectivas” redalyc.org. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>
- Zamora, América (2011) “Rentabilidad y ventaja competitiva: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en los estados de Michoacán” eumed.net. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- Zevallos Ruiz, Zulbe Anthua (2018) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018”. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3881/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPES_ZEVALLOS_RUIZ_ZULBE_ANTHUA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS:

ANEXO 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividades	2018						2019							
	OCT		NOV			DIC		ENE			FEB			
	21	22-31	01-19	20-29	30	01-05	06-31	01-04	06-11	12	13-19	20	08	09
ELABORACIÓN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	X	X	X											
INICIO DE CLASES	X													
INICIO DE CLASE	X													
RECOJO DE DATOS				X										
PROCESAMIENTO DE DATOS					X									
ANÁLISIS DE DATOS						X								
ELABORACIÓN DE INFORME DE INVESTIGACIÓN							X	X						
ELABORACIÓN DE ARTÍCULO CEINTIFICO									X					
PREBANCA										X				
LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES											X			
SUSTENTACIÓN												X		
TERMINO DE CLASE													X	
TERMINO DE CLASE														X

ANEXO 02: PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

RUBRO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
RECURSOS HUMANOS	01	Corrector	S/. 2.00	S/. 2.00
	50	Hojas bond	S/. 0.10	S/. 5.00
	02	Lapiceros	S/. 1.50	S/. 3.00
	01	Resaltador	S/. 2.00	S/. 2.00
	01	Engrapador	S/. 12.00	S/. 12.00
	-	Grapas	S/. 3.00	S/. 3.00
SERVICIOS	30	Uso de internet	S/. 1.50	S/. 45.00
	03	Refrigerios	S/. 4.00	S/. 12.00
	50	Fotocopias	S/. 0.10	S/. 5.00
	16	Impresión	S/. 0.50	S/. 8.00
TALLER CURRICULAR	01	Matrícula	S/. 200.00	S/. 200.00
	01	Antiplagio	S/. 100.00	S/.100.00
	04	Pensión	S/. 450.00	S/.1800.00
MOVILIDAD	-	Movilidad	S/. 74.00	S/. 74.00
TOTAL				S/. 2'271.00

ANEXO 03: ENCUESTA

ENCUESTA SOBRE CAPACITACIÓN

En esta encuesta se presentan un conjunto de interrogantes para que pueda responder y marcar la opción que usted cree corresponde a su respuesta, marcando con X la casilla que represente mejor su opinión en cuanto refiera a la variable capacitación.

NO	SI
1	2

DESEMPEÑO LABORAL

ITEM	1	2
1. ¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?		
2. ¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?		
3. ¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?		
4. ¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?		
5. ¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?		
6. ¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?		
7. ¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?		
8. ¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?		

EFFECTIVIDAD

ITEM	1	2
9. ¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?		
10. ¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para realizar sus labores en equipo?		
11. ¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?		
12. ¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?		
13. ¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?		
14. ¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?		
15. ¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?		
16. ¿Considera que sus compañeros de trabajo son competitivos en comparación con los de otras empresas?		

ENCUESTA SOBRE LA RENTABILIDAD

En esta encuesta se presentan un conjunto de interrogantes para que pueda responder y marcar la opción que usted crea corresponde a su respuesta, marcando con X la casilla que represente mejor a su opinión en cuanto refiera a la variable rentabilidad.

NO	SI
1	2

LIQUIDEZ

ITEM	1	2
1. ¿Cuentan con registros contables?		
2. ¿Cuentan con financiamiento de terceros?		
3. ¿Cree que los estados financieros son importantes?		
4. ¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?		
5. ¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?		
6. ¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?		
7. ¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?		
8. ¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?		

GESTIÓN FINANCIERA

ITEM	1	2
9. ¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?		
10. ¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?		
11. ¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?		
12. ¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa para obtener rentabilidad?		
13. ¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?		
14. ¿Cuentan con algún plan de presupuesto?		
15. ¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?		
16. ¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?		

ANEXO 04: VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Yo, Sosa Orellana, Cristiana.....

Identificado con DNI. 00373944..... Carnet de Colegio N° 007335.....

Con el grado de: Magr. en Finanzas Licenciado en Administración.....

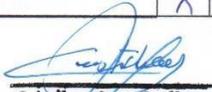
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por el **Br. JIMMY RONALDO PALACIOS LARA**, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: **Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Productos Hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018**; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, Diciembre del 2018

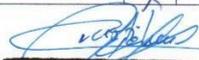

Cristiana Sosa Orellana
Licenciada en Administración
CLAD - 07335

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE									
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN									
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN									
TÍTULO: Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Productos Hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018									
AUTOR: Br. Jimmy Ronaldo Palacios Lara.									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CAPACITACIÓN									
10E	Describir el desempeño laboral en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018								
1	¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	X		X		X		X	
2	¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	X		X		X		X	
3	¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	X		X		X		X	
4	¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	X		X		X		X	
5	¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	X		X		X		X	
6	¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	X		X		X		X	
7	¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?	X		X		X		X	
8	¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	X		X		X		X	
20E	Determinar la efectividad del personal en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.								
9	¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?	X		X		X		X	
10	¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para	X		X		X		X	


Cristian Sosa Orellana
 Licenciado en Administración
 CIAD 07335

	realizar sus labores en equipo?						
11	¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	X		X	X	X	
12	¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?	X		X	X	X	
13	¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?	X		X	X	X	
14	¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?	X		X	X	X	
15	¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?	X		X	X	X	
16	¿Considera que sus compañeros de trabajo son competitivos en comparación con los de otras empresas?	X		X	X	X	
RENTABILIDAD							
3OE	Conocer la liquidez en la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.						
17	¿Cuentan con registros contables?	X		X	X	X	
18	¿Cuentan con financiamiento de terceros?	X		X	X	X	
19	¿Cree que los estados financieros son importantes?	X		X	X	X	
20	¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?	X		X	X	X	
21	¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?	X		X	X	X	
22	¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?	X		X	X	X	
23	¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?	X		X	X	X	
24	¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?	X		X	X	X	
4OE	Determinar la gestión financiera en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.						
25	¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?	X		X	X	X	
26	¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?	X		X	X	X	
27	¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?	X		X	X	X	
28	¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa?	X		X	X	X	


Cristhian Sosa Orellana
 Licenciado en Administración
 CLAD 07135

	para obtener rentabilidad?							
29	¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?	X			X		X	X
30	¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	X			X		X	X
31	¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?	X			X		X	X
32	¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?	X			X		X	X


Cristian Sosa Orellana
 Licenciado en Administración
 CLAD 67135



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Yo.....Melagros Julissa Machado Panta.....

Identificado con DNI.....72322772..... Carnet de Colegio N°.....10021.....

Con el grado de:.....Licenciada en Administración.....

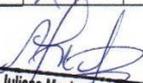
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por el **Br. JIMMY RONALDO PALACIOS LARA**, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: **Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Productos Hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018**; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, Diciembre del 2018


Melagros Julissa Machado Panta
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
CLAD-10021

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE									
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN									
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN									
TÍTULO: Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Productos Hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018									
AUTOR: Br. Jimmy Ronaldo Palacios Lara.									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CAPACITACIÓN									
10E	Describir el desempeño laboral en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018								
1	¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	X		X		X		X	
2	¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	X		X		X		X	
3	¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	X		X		X		X	
4	¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	X		X		X		X	
5	¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	X		X		X		X	
6	¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	X		X		X		X	
7	¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?	X		X		X		X	
8	¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	X		X		X		X	
20E	Determinar la efectividad del personal en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.								
9	¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?	X		X		X		X	
10	¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para	X		X		X		X	


 Milagros Julissa Machado Panta
 LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
 CUAD - 10021

	realizar sus labores en equipo?						
11	¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	X		X		X	X
12	¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?	X		X		X	X
13	¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?	X		X		X	X
14	¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?	X		X		X	X
15	¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?	X		X		X	X
16	¿Considera que sus compañeros de trabajo son competitivos en comparación con los de otras empresas?	X		X		X	X
	RENTABILIDAD						
3OE	Conocer la liquidez en la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.						
17	¿Cuentan con registros contables?	X		X		X	X
18	¿Cuentan con financiamiento de terceros?	X		X		X	X
19	¿Cree que los estados financieros son importantes?	X		X		X	X
20	¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?	X		X		X	X
21	¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?	X		X		X	X
22	¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?	X		X		X	X
23	¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?	X		X		X	X
24	¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?	X		X		X	X
4OE	Determinar la gestión financiera en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.						
25	¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?	X		X		X	X
26	¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?	X		X		X	X
27	¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?	X		X		X	X
28	¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa?	X		X		X	X

Julissa
Milagros Julissa Machado Panto
 LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
 CLAD-10021

	para obtener rentabilidad?							
29	¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?	X			X		X	X
30	¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	X			X		X	X
31	¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?	X			X		X	X
32	¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?	X			X		X	X


 MARGOS JULIUSA MACHUCA P. S.
 ASOCIADA EN ADMINISTRACIÓN
 C.123-0121



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Yo..... *Rubén Edgardo Infante Carrillo*

Identificado con DNI..... *42934687* Carnet de Colegio N°..... *04004*

Con el grado de:..... *Maestro en Gestión Pública*

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos encuesta, elaborado por el **Br. JIMMY RONALDO PALACIOS LARA**, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población – muestra seleccionada para el trabajo de investigación titulado: **Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Productos Hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018**; que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar los resultados.

Tumbes, Diciembre del 2018



Lic. Adm. Rubén Edgardo Infante Carrillo
CLAD N° 04004

Sello y Firma.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE									
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN									
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN									
TÍTULO: Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Productos Hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018									
AUTOR: Br. Jimmy Ronaldo Palacios Lara.									
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CAPACITACIÓN									
10E	Describir el desempeño laboral en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018								
1	¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	X			X		X		X
2	¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	X			X		X		X
3	¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	X			X		X		X
4	¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	X			X		X		X
5	¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	X			X		X		X
6	¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	X			X		X		X
7	¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?	X			X		X		X
8	¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	X			X		X		X
20E	Determinar la efectividad del personal en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.								
9	¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?	X			X		X		X
10	¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para	X			X		X		X


 Lic. Adm. Rubén Edgardo Infante Carrús
 CLAD N° 04004

	realizar sus labores en equipo?							
11	¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	X		X		X		X
12	¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?	X		X		X		X
13	¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?	X		X		X		X
14	¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?	X		X		X		X
15	¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?	X		X		X		X
16	¿Considera que sus compañeros de trabajado son competitivos en comparación con los de otras empresas?	X		X		X		X
RENTABILIDAD								
30E	Conocer la liquidez en la rentabilidad de las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.							
17	¿Cuentan con registros contables?	X		X		X		X
18	¿Cuentan con financiamiento de terceros?	X		X		X		X
19	¿Cree que los estados financieros son importantes?	X		X		X		X
20	¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?	X		X		X		X
21	¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?	X		X		X		X
22	¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?	X		X		X		X
23	¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		X
24	¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?	X		X		X		X
40E	Determinar la gestión financiera en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.							
25	¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?	X		X		X		X
26	¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?	X		X		X		X
27	¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?	X		X		X		X
28	¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa?	X		X		X		X


 Lic. Adm. Ruben Edgardo Infante Carrillo
 CLAD N° 04004

	para obtener rentabilidad?							
29	¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?	X			X		X	X
30	¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	X			X		X	X
31	¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?	X			X		X	X
32	¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?	X			X		X	X



Lic. Adm. Ruben Edgardo Batista Carrillo
CLAD N° 04004

ESCALA DE VALIDACIÓN DE JUICIO POR EXPERTOS

TÍTULO: Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad de las MyPes del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Productos Hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018

AUTOR: JIMMY RONALDO PALACIOS LARA

Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN																					
		¿Es pertinente con el concepto?						¿Necesita mejorar la redacción?						¿Es tendencioso asquiescente?						¿Se necesita más ítems para medir el concepto?			
		Experto 1		Experto 2		Experto 3		TOTAL	Experto 1		Experto 2		Experto 3		TOTAL	Experto 1		Experto 2		Experto 3		TOTAL	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		SI	NO	SI	NO	SI	NO		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
	CAPACITACIÓN																						
10E	Describir el desempeño laboral en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018																						
1	¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		12		
2	¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		12		
3	¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		12		
4	¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		12		
5	¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	1		1		1			1		1		1		1		1		1		12		

6	¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
7	¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
8	¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
2OE	Determinar la efectividad del personal en las MyPes del sector comercio, rubro compra y venta de productos hidrobiológicos en Villa Puerto Pizarro, 2018.																	
9	¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
10	¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para realizar sus labores en equipo?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
11	¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
12	¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
13	¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
14	¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
15	¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
16	¿Considera que sus compañeros de trabajo son competitivos en comparación con los de otras empresas?	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1	1		12
	RENTABILIDAD																	

30	¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12						
31	¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12						
32	¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?	1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1			1	1	1	12						
TOTAL		32	0	32	0	32	0	0	0	32	0	32	0	32	0	0	32	0	32	0	32	0	0	32	0	32	0	32	0	32	384
L																															
Escala evaluativa																															
	Escala evaluativa EXCELENTE	3																													
	Escala evaluativa BUENO	2																													
	Escala evaluativa DEFICIENTE	1																													
	Nive I																														
	Escala evaluativa																														
	¿Es pertinente con el concepto?	3	Excelente			96/32 = 3		Escala evaluativa 9.6/3.2 = 3																							
	¿Necesita mejorar la redacción?	3	Excelente			96/32 = 3																									
	¿Es tendencioso asquiescente?	3	Excelente			96/32 = 3																									
	¿Se necesita más items para medir el concepto?	3	Excelente			96/32 = 3																									

ANEXO 05: LIBRO DE CODIGOS

LIBRO DE CÓDIGOS																	
AUTOR: JIMMY RONALDO PALACIOS LARA																	
CAPACITACIÓN																	
N°	ITEM'S	Medición	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	TOTAL
1	¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2						9
		NO										1	1	1	1	1	5
2	¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
3	¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
4	¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
5	¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
6	¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
7	¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2							8
		NO									1	1	1	1	1	1	6
8	¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2							8
		NO									1	1	1	1	1	1	6
9	¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
10	¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para realizar sus labores en equipo?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
11	¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
12	¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
13	¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
14	¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
15	¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0
16	¿Considera que sus compañeros de trabajo son competitivos en comparación con los de otras empresas?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	14
		NO															0

RESUMEN LIBRO DE CÓDIGOS							
CAPACITACIÓN		Medición	1-14	Total	TOTAL	%	TOTAL%
Nº	ITEM'S						
1	¿Se le ha capacitado para realizar sus actividades?	SI	9	9	14	64	100
		NO	5	5		36	
2	¿Considera que cuenta con los conocimientos necesarios?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
3	¿Considera que seguir adquiriendo nuevos conocimientos mejoraría su experiencia laboral?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
4	¿Considera que sus habilidades mejoran continuamente?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
5	¿Considera usted que en la comercializadora donde trabaja existe un clima laboral estable?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
6	¿Considera usted que se sienten motivados para realizar su trabajo?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
7	¿Cuentan con alguna misión que les ayude a mejorar el desempeño de sus trabajadores?	SI	8	8	14	57	100
		NO	6	6		43	
8	¿Cuentan con alguna visión empresarial que le ayude a mejorar el trabajo en equipo?	SI	8	8	14	57	100
		NO	6	6		43	
9	¿Considera que sus compañeros de trabajo realizan de manera eficaz el trabajo que se encomienda?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
10	¿Considera que sus compañeros de trabajo son eficientes para realizar sus labores en equipo?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
11	¿Cumplen con los objetivos propuestos por la empresa de manera conjunta?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
12	¿Considera usted que todos los trabajadores saben optimizar los recursos?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
13	¿Considera que ser innovador en el trabajo es muy importante?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
14	¿Se considera un trabajador con un nivel alto de adaptación?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
15	¿El uso de Tecnologías mejora los procesos de la empresa?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	
16	¿Considera que sus compañeros de trabajado son competitivos en comparación con los de otras empresas?	SI	14	14	14	100	100
		NO	0	0		0	

AUTOR: JIMMY RONALDO PALACIOS LARA

RENTABILIDAD

N°	ITEM'S	Medición	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
1	¿Cuentan con registros contables?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2		9
		NO										1	1
2	¿Cuentan con financiamiento de terceros?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
3	¿Cree que los estados financieros son importantes?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
4	¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
5	¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
6	¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
7	¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
8	¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
9	¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
10	¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
11	¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
12	¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa para obtener rentabilidad?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
13	¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
14	¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	SI	2	2									2
		NO			1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0
16	¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?	SI	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	10
		NO											0

RESUMEN LIBRO DE CÓDIGOS

RENTABILIDAD		Medición	1-12	Total	TOTAL	%	TOTAL%
Nº	ITEM'S						
1	¿Cuentan con registros contables?	SI	9	9	10	90	100
		NO	1	1		10	
2	¿Cuentan con financiamiento de terceros?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
3	¿Cree que los estados financieros son importantes?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
4	¿Todos los ingresos y egresos son contabilizados de una manera adecuada?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
5	¿Cree usted que saber la liquidez de su empresa es importante para la toma de decisiones?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
6	¿El capital de trabajo influye en la gestión de su empresa?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
7	¿Cree usted que la solvencia es parte fundamental de la rentabilidad de la empresa?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
8	¿Cree usted que está administrando de manera adecuada los recursos de la empresa para realizar pago de deudas?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
9	¿Considera usted que la comercializadora tiene definido su segmento en el Mercado?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
10	¿Cree usted que hay una adecuada organización de sus recursos financieros?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
11	¿Cree usted que los problemas políticos influyen en la estabilidad de su negocio?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
12	¿Cree usted que está dirigiendo adecuadamente la empresa para obtener rentabilidad?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
13	¿Cree usted que hay un adecuado control financiero (créditos, inventario, otros)?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
14	¿Cuentan con algún plan de presupuesto?	SI	2	2	10	20	100
		NO	8	8		80	
15	¿Existe una adecuada coordinación para el uso de sus estados financieros?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	
16	¿Considera que la capacitación es necesaria para la rentabilidad de la empresa y así poder conseguir mejores beneficio?	SI	10	10	10	100	100
		NO	0	0		0	

ANEXO 06: ALBUM DE FOTOGRAFÍAS



**FOTO 01: ENCUESTANDO AL
TRABAJADOR DE LA
COMERCIALIZADORA JHON
MAR**



**FOTO 02: ENCUESTANDO A LA
GERENTE/DUEÑA DE LA
COMERCIALIZADORA JIRET**



**FOTO 03: ENCUESTANDO AL TRABAJADOR DE LA
COMERCIALIZADORA SAN PEDRO – BENITO**

ANEXO 07: TURNITIN

INFORME DE TESIS			
REPORT DE ORIGINALIDAD			
0%	0%	0%	%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
FUENTES PRIMARIAS			
Excluir citas	Activo	Excluir coincidencias	< 4%
Excluir bibliografía	Activo		