



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS  
Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**"CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES  
RELEVANTES EN RENTABILIDAD DE LA EMPRESA  
POLLERÍA EL SABROSOITO EIRL PIURA, 2018".**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL  
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTOR**

**MACALUPU CASTILLO ALEX RICARDO  
ORCID: 0000-0002-0986-525X**

**ASESOR**

**MG. C.P.C POLO RUIZ ROBERT IVAN  
ORCID: 0000-0002-9215-0932**

**PIURA – PERÚ**

**2021**

**1 Título del proyecto de investigación.**

**“CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES  
RELEVANTES EN RENTABILIDAD DE LA EMPRESA  
POLLERÍA EL SABROSITO EIRL PIURA, 2018”.**

.

## **2. Equipo de Trabajo**

### **AUTOR**

Macalupu Castillo, Alex Ricardo

ORCID: 0000-0002-0986-525X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Piura, Perú

### **ASESOR**

Polo Ruiz Robert Iván

ORCID: 0000-0002-9215-0932

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias  
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de  
Contabilidad, Piura, Perú

### **JURADO**

Mg.CPC. Saavedra Chiroque Alejandro Arturo

Orcid: 0000-0001-8886-6519

Presidente

Mg.CPC. Janyna Reto Gomes

Orcid: 0000-00002-6355-1614

Miembro

Mg.CPC. Adolfo Antenor Jurado Rosas

Orcid: 0000-0002-2840-0378

Miembro

### **3. Firma del Jurado y Asesor**

---

Mg.CPC. Saavedra Chiroque Alejandro Arturo  
Presidente

---

Mg.CPC. Janyna Reto Gomes  
Miembro

---

Mg.CPC. Adolfo Antenor Jurado Rosas  
Miembro

---

Mg. CPC Polo Ruiz, Robert Iván  
Asesor

## **4. Hoja de Dedicatoria y Agradecimiento**

### **Dedicatoria**

Dedico este proyecto en primer lugar a Dios, a mis padres que son el motor de mi vida y quienes me trajeron al mundo para educarme, y el apoyo incondicional de mi familia que me da día a día, y mi pareja que no cesa de apoyarme en cumplir mis metas.

## **Agradecimiento**

Agradezco de todo corazón a Dios por permitir realizar este trabajo, porque él es la inspiración, dándome la fuerza para continuar este proceso para obtener uno de los deseos más deseados y agradezco a mis padres por darme la oportunidad de seguir estudiando para ser una persona competente y mi familia con siempre está dando sus palabras de aliento para superarme y ser orgullo de la familia y agradezco a mi pareja por los esfuerzos que realizo para poder llegar a realizar este trabajo llenándome de palabras de ánimo que todo esfuerzo tiene su recompensa en la vida.

## **5. Resumen y Abstrac**

### **Resumen**

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo, reconocer los “factores relevantes de la rentabilidad que ayuden a la meta de la pollería El Sabrosito EIRL, Periodo 2018, Se enfoca dentro de una estructura de tipo descriptivo llevando un diseño experimental ya que se recolecta los datos través de una entrevista, empleando un cuestionario (20 preguntas) relacionados con investigación, aplicado a colaboradores de la empresa. Se llegó a los resultados enfocados a los objetivos, donde se evidencio que la empresa El Sabrosito EIRL necesita determinar estrategias que fortalezca a la rentabilidad. Ya que los resultados arrojan como resultado que simplemente no hay estrategias competitivas de rentabilidad en la empresa esto podría no solo llevar a la empresa a no cumplir con objetivos sino también puede originar que el negocio deje de funcionar yéndose a la quiebra. Y Se llegó a la conclusión que en la empresa no existe un parámetro adecuado y que no cuentan con un sistema donde se pueda llevar acabo de manera correcta el manejo del sistema de rentabilidad.

**Palabras claves:** Calidad, Pollo, Rentabilidad.

## **Asbtract**

The objective of this research work was to recognize the “relevant profitability factors that help the goal of the El Sabrosito EIRL chicken factory, Period 2018, It is focused within a descriptive type structure carrying an experimental design since the data through an interview, using a questionnaire (20 questions) related to research, applied to company employees. The results focused on the objectives were reached, where it was evidenced that the company El Sabrosito EIRL needs to determine strategies that strengthen profitability. Since the results show that there are simply no competitive profitability strategies in the company, this could not only lead the company to not meet objectives but also can cause the business to stop working and go bankrupt. It was concluded that the company does not have an adequate parameter and that they do not have a system where the management of the profitability system can be carried out correctly.

Keywords: Quality, Chicken, Profitability.



## 6. Índice General

1 Título del proyecto de investigación.	iii
2. Equipo de Trabajo	iv
3. Firma del Jurado y Asesor	v
4. Hoja de Dedicatoria y Agradecimiento	vi
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
5. Resumen y Abstrac	viii
Resumen	viii
Asbtract	ix
6. Índice General	x
7. Índice de Tablas y Gráficos	xii
Índice de Tabla	xii
Índice de Gráficos	xiii
I Introducción	14
II Revisión Literaria	18
2.1 Antecedentes	18
2.1.1 Internacionales	18
2.1.2 Nacionales	20
2.1.3 Locales	21
2.2 Bases teóricas de la investigación	23
2.2.1 Bases teórico conceptual	24
2.2.1.1 Importancia de la rentabilidad	24
2.2.1.2. Características de la rentabilidad	24
2.2.1.3. Tipos de rentabilidad	25
2.2.1.4. Indicadores de rentabilidad	26
2.2.2 Estudio de la empresa el sabrosito EIRL	27
Reseña Histórica	28
Misión	28
Visión	29
Organigrama	29
III Hipótesis	30
IV. Metodología	31
4.1 Tipo de investigación y nivel de investigación	31

4.1.1 Tipo de investigación	31
4.1.2 Nivel de investigación	31
4.2 Diseño de la investigación	31
4.3 Población y muestra	31
4.3.1 Universo	31
4.3.2 Muestra	32
4.4 Definición y operacionalización de las variables de la investigación	33
4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	34
4.6 Plan de análisis	34
4.7 Matriz de consistencia	35
4.8 Principios éticos	36
V Resultados	38
5.1. Resultados de la investigación	38
5.2 Estado de situación financiera	58
5.3 Los Análisis de resultados	60
5.3.1 Según al objetivo general	60
5.2.1.1 Respecto al objetivo específico 01.	60
5.3.1.2. Respecto al objetivo específico 02.	61
VI Conclusiones y Recomendaciones	62
6.1 Conclusiones	62
6.2 Recomendaciones	63
Referencias Bibliográficas	64
Anexo 01: Cronograma de actividades	66
Anexo 02: Presupuesto	67
Anexo 03: Consentimiento informado de la encuesta	69
Anexo 04: Cuestionario Aplicado.	70
Anexo 05: Ubicación de la empresa	72
Anexo 06: Ficha RUC de la empresa	73
Anexo 07: Porcentaje de Turniting	74

## 7. Índice de Tablas y Gráficos

### Índice de Tabla

Tabla 1: ¿Difunde la misión y visión de la empresa?	38
Tabla 2: ¿Conoces el objetivo de la empresa?	39
Tabla 3: ¿La empresa recibe muchas quejas de parte de sus clientes?	40
Fuente: cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.	40
Tabla 4: ¿En la actualidad el número de clientes va aumentando?	41
Tabla 5: ¿Siguen una política de mejora del producto existente?	42
Tabla 6: ¿Cuentan con un personal de logística?	43
Tabla 7: ¿Se mantiene un stock de los productos a un nivel satisfactorio?	44
Tabla 8: ¿La empresa evalúa a los proveedores antes de elegirlos?	45
Tabla 9: ¿Con cuántos proveedores cuenta por cada producto, de materia prima que se necesita para preparar el producto que se ofrece al público?, son más de dos:	46
Tabla 10: ¿El producto que se ofrece al público es rentable?	47
Tabla 11: ¿La calidad de tu producto responde a los deseos del consumidor?	48
Tabla 12: ¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad del producto vendido?	49
Tabla 13: ¿Crees que sería más competitivo tu producto, que la calidad vaya de acorde al precio?	50
Tabla 14: ¿Conoce la planilla abonar de la empresa?	51
Tabla 15: ¿En la actualidad tu empresa, es más fuerte que la competencia?	52
Tabla 16: ¿La empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones del personal?	53
Tabla 17: ¿Se realizan evoluciones periódicas del personal como se desempeña en el cumplimiento de sus actividades encomendadas?	54
Tabla 18: ¿Se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables?	55
Tabla 20: ¿El dinero recolectado de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?	57

## Índice de Gráficos

Figura 1: ¿Difunde la misión y visión de la empresa? .....	38
Figura 2: ¿Conoces el objetivo de la empresa? .....	39
Figura 3: ¿La empresa recibe muchas quejas de parte de sus clientes?.....	40
Figura 4: ¿En la actualidad el número de clientes va aumentado? .....	41
Figura 5: ¿Siguen una política de mejora del producto existente? .....	42
Figura 6: ¿Cuentan con un personal de logística? .....	43
Figura 7: ¿Se mantiene un stock de los productos a un nivel satisfactorio?.....	44
Figura 8: ¿La empresa evalúa a los proveedores antes de elegirlos? .....	45
Figura 9: ¿Con cuántos proveedores cuenta por cada producto, de materia prima que se necesita para preparar el producto que se ofrece al público?, son más de dos:.....	46
Figura 10: ¿El producto que se ofrece al público es rentable? .....	47
Figura 11: ¿La calidad de tu producto responde a los deseos del consumidor? .....	48
Figura 12: ¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad del producto vendido? .....	49
Figura 13: ¿Crees que sería más competitivo tu producto, que la calidad vaya de acorde al precio? .....	50
Figura 14: ¿Conoce la planilla abonar de la empresa? .....	51
Figura 15: ¿En la actualidad tu empresa, es más fuerte que la competencia?.....	52
Figura 16: ¿La empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones del personal?.....	53
Figura 17: ¿Se realizan evoluciones periódicas del personal como se desempeña en el cumplimiento de sus actividades encomendadas?.....	54
Figura 18: ¿Se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables?.....	55
Figura 19: ¿Es controlado puntualmente el estudio de la ejecución del presupuesto?... 56	
Figura 20: ¿El dinero recolectado de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?.....	57

## I Introducción

En estos tiempos las empresas que realizan la venta de pollo a la brasa, se han apoderado en del mercado gastronómico aprovechando la demanda del público pues de eso se trata este negocio ofrecer un producto acorde al gusto del cliente. Sabemos que el cliente busca siempre un precio flexible y un producto de calidad. Las empresas lo han identificado, sabiendo que mantenerse a la par con la competencia siempre hay que mejorar la calidad y que vaya de acuerdo al precio e implementar medidas para obtener una de rentabilidad exitosa.

Por lo tanto, esta investigación se desarrolla mediante la siguiente afirmación planteado: ¿Cuál son las características y factores relacionados que existe entre las estrategias competitivas para una buena rentabilidad en la pollería EL Sabrosito de la **ciudad de Piura en el período 2018?**

El objetivo general planteado en esta investigación es: “Determinar las características de los factores relevantes de la rentabilidad en la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura en el período 2018”.

Y como adjetivos específicos los siguientes:

A) Identificar el nivel de aplicación de las características de los factores estratégicos de la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura y obtener una rentabilidad favorable en el período 2018.

B) establecer la Importancia de los factores en el procedimiento para mejorar la rentabilidad de la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura en el período 2018.

La siguiente investigación nos facilitara un análisis actualizado sobre el desarrollo de la estrategia de competencia y su relación con el ejercicio de una buena rentabilidad del negocio para su actualización y mejora de la gestión empresarial quienes al final de las

nuevas estrategias los beneficiados será el cliente de disfrutar un buen pollo a la brasa y una ganancia favorable. Esta investigación nos permitirá obtener datos económicos que permita las condiciones de comercialización más efectiva para la pollería El Sabrosito. Con este estudio se dará a conocer decididamente aquellos conocimientos académicos.

**Desde el punto de vista social,** teniendo en cuenta que el Perú es uno de los países considerado con mayor generación de iniciativas para emprender en el mundo; también se puede decir que es el primer país en mortalidad de empresas, se estima que el 51% de las empresas del sector y rubro estudiado quiebran en el primer año de su creación, situación que se provoca por una falta de conocimiento de las herramientas de una buena gestión y habilidades gerenciales, y que se hace menos probable de ejercer la empresa a causa de la informalidad de sus operaciones, improvisación, productividad muy baja y en consecuencia una baja competitividad, que se ve reflejado en una baja rentabilidad y eso conlleva con la quiebra de la empresa.

**Entorno económico,** también, nos permitirá puntualizar las principales características del Financiamiento de la rama industrial rubro de pollerías en Piura; es decir, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las empresas del sector y rubro estudiado.

**Entorno académico,** la investigación también se justifica porque nos ayudara de base para Realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de la ciudad de Piura y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Para dar acabo el desarrollo del presente proyecto se hará uso de la investigación descriptiva ya que se llegará a conocer la situación a través de la descripción exacta de las actividades. La investigación utilizó el diseño no experimental. En esta investigación la población fueron tres miembros de la empresa pollería **El Sabrosito periodo 2018.**

Según la figura y tabla 5 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que Siguen una política de mejora del producto existente, mientras el 33% afirma lo contrario.

Según la figura y tabla 10 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que el producto que se ofrece al público es rentable, mientras el 33% nos indica que el producto que se ofrece al público no es rentable.

Se llega a una conclusión que no existe un parámetro adecuado y que no cuentan con un sistema donde se pueda llevar acabo de manera correcta el manejo del sistema de rentabilidad. Se detecta un mal manejo ya que no cuenta con un sistema que permita el desarrollo de todas las actividades dentro de la empresa haciendo notar que urge un sistema de rentabilidad para poder llevar a la empresa al alcance que se espera, y lograr los objetivos propuestos, al igual, se observa que es de gran necesidad establecer acciones de rentabilidad con el fin mejorar los procedimientos y también se debe establecer normas, asesoramientos capacitaciones hacia el personal para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa.

Se recomienda a la empresa que estoy seguro ayudaran en mejorar el cumplimiento o en este caso en establecer con más firmeza el sistema de rentabilidad en la empresa El sabrosito E.I.R.L., los cuales serían: Primero incluir el ya antes propuesto organigrama, este les ayudara a separar por áreas las funciones de los trabajadores y a facilitar que estos entiendan sus obligaciones en la empresa. Como Segundo: una vez elaborado y siendo de conocimiento entre los trabajadores tendrá que ser determinante elaborar un flujo grama para que todos los trabajadores sepan cual es el proceso a seguir mediante pautas claramente especificadas las cuales les ayudara a entender el sistema operativo de la empresa y poner en práctica con el fin de llegar a obtener lo deseado por la empresa y como tercero recomendación seria contratar los servicios particulares de un auditor, este les ayudara no solamente a estructurar un mejor sistema de rentabilidad sino

también a dirigirlos al cumplimiento del mismo haciendo de esta manera que la empresa encuentre ese rumbo que tanto está buscando y aun no puede encontrar y capacitar al personal periódicamente.

Para que una organización mantenga una rentabilidad esto debe pasar varios factores que se lo impidieran, es el momento oportuno que la organización debe aplicar estrategias, técnicas y tecnología para poder estar en competencia.



## **II Revisión Literaria**

### **2.1 Antecedentes**

Con el motivo de establecer los antecedentes de nuestra investigación se ha utilizado la consulta de diversas literaturas y estudios de diferentes autores relacionados con la variable de Rentabilidad en rubro de pollerías. Las mismas que servirán como punto de partida a fin de lograr nuestro objetivo en la presente investigación, para ello se ha seleccionado los siguientes trabajos:

#### **2.1.1 Internacionales**

Nos dice (Milla, 2017) Nos señala en su estudio: “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías-

Huaraz 2015”, su metodología fue: diseño no experimental, fue de tipo cuantitativo - descriptivo, en la cual elegí una muestra de 30 micro y pequeñas empresas (Mype) en el sector servicio rubro Pollerías, su técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario; los resultados encontrados fueron: el 84% invierte con financiamiento de terceros, el 53% se financia con entidades bancarias, el 74% otorga crédito a largo plazo, el 53% requiere créditos en el año 2015, el 74% solicitó el monto de S/. 5, a más, el 53% menciona que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de su empresa, el 68% sí considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento y el 89% sí precisa que ha mejorado la rentabilidad en los dos últimos años. En conclusión, las Mype cumplen un rol importante en la economía del Perú debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado.

Según (Cartagena, 2013) Nos indica en su investigación “Plan de empresa de cadena de restaurantes de comida rápida y saludable en Valencia” el presente proyecto se va a

desarrollar el plan de empresa de este negocio con el objetivo de evaluar su viabilidad, la investigación de tipo descriptiva; cuantitativo, con un diseño no experimental; teniendo como enunciado del problema ¿cuál es el plan de empresa de cadena de restaurante de comida rápida y saludable en valencia, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 4 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro de comida rápida, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas . Obteniéndose los siguientes resultados: el 75% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas nos indican que es rentable su negocio, el 25% muestra que no es rentable su negocio. Se concluye que existe una rentabilidad favorable en este negocio ya que es una alternativa para el cliente al paso de su trayecto en la ciudad.

Nos indican (Alberca & Rodrigues, 2012) En su estudio titulado “Incremento de Rentabilidad en la Empresa el Carrete, de la Universidad Central del Ecuador”, tesis para obtener el título de Ingenieras en finanzas, teniendo como objetivo Mejorar la Rentabilidad de la empresa EL CARRETE, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de la empresa, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado, El método que empleamos en nuestra investigación es el método inductivo o también llamado método científico ,La encuesta fue diseñada para 60 personas escogidas aleatoriamente, comprendidas de 15 años en adelante, arrojando como resultado el 50% se fija en el precio de producto, mientras el 20% en su calidad del producto y el 20% restante en su publicidad. Se concluye que existen las fortalezas y oportunidades que se deben aprovechar al máximo para contribuir con el desarrollo de la empresa eliminando las debilidades y amenazas y obtener una buena rentabilidad para la empresa.

### **2.1.2 Nacionales**

Nos afirma (Rosales, 2017) En su estudio titulado, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014”.

El objetivo logrado en la presente investigación fue: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014. El tipo y nivel de investigación fue cuantitativo – descriptivo, diseño descriptivo simple no experimental, de corte transversal, población 32 MYPE del sector servicio rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, muestra 16 propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, en el plan de análisis se utilizó el programa estadístico SPSS versión 20.0, para el procesamiento y presentación de datos. Resultados: el 62.5% de representantes de MYPE son varones, el 50% de MYPE tenían de 5 a 6 años de trabajo en el sector y el rubro, el 81.25% tuvieron financiamiento de terceros, el 50% recurrieron por crédito a Edificar, el 75% recurrieron a préstamos usureros de 1 a 2 veces; el 56.25% no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito, el 93.75% que su personal recibió algún tipo de capacitación, el 75% opinó que la capacitación es una inversión; el 87.5% opinaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, el 81.25% opinó que la capacitación mejoró la rentabilidad y el 81.25% afirmaron que su rentabilidad mejoró en los 2 últimos años. Conclusión: la presente investigación ha permitido conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; de acuerdo a las teorías, el marco conceptual y los resultados que se han obtenido en el proceso de la investigación contable.

Según (Rosales (2015) En su estudio titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías”, El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro pollerías Ciudad de Huaraz en el año 2015. La investigación de tipo descriptiva; presenta un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental; teniendo como enunciado del problema ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro pollerías , para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 3 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro pollerías, a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas . Obteniéndose los siguientes resultados: el 80% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario, el 10% lo obtienen en sistema bancario, en cuanto a la inversión del crédito el 70% invirtió en infraestructura y 20 % en adquisición de bienes. Concluye diciendo que es necesario que los representantes de las MYPE de pollerías de la ciudad de Huaraz, se preocupen por la capacitación del personal y de ellos mismos con la finalidad de mejorar la rentabilidad de su micro empresa. Las actividades de capacitación deben estar relacionados con la adecuada atención al cliente, la satisfacción del cliente, actividades de marketing y publicidad, el adecuado manejo del financiamiento; que les permita desarrollarse con competitividad en el mercado local.

### **2.1.3 Locales**

Nos dice(Miranda, 2018) En su estudio titulado, “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mype rubro restaurant- pollería en la ciudad de Piura, año 2017”, Tesis para optar el título profesional licenciado de administración, Se empleó metodología de la investigación Descriptiva, nivel Cuantitativo, Diseño No Experimental, corte transversal, siendo los resultados presentados de acuerdo a los objetivos de la investigación, basado en una muestra de 52 personas entre propietarios y trabajadores de las MYPE encuestadas. Para saber acerca de las variables Financiamiento y capacitación se aplicó un cuestionario basado entre 10 y 12 preguntas las cuales estaban basadas en diferentes dimensiones como: Financiamiento (Fuentes de financiamiento y Políticas del financiamiento) como también Capacitación

(Beneficios y Resultados) Para sostener nuestras teorías por nuestras variables se usaron varios autores de libros y tesis. Por lo cual se llega a la conclusión que tanto el financiamiento como la Capacitación están relacionadas para la buena administración de las MYPE.

Según(Rivera, 2017) en su estudio titulado ”Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio: Rubro pollerías, ubicadas en la avenida Champañat, de la provincia de Sullana, periodo 2015”, El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro pollerías ubicadas en la avenida Champagnat de la provincia de Sullana en el año 2015. La investigación de tipo descriptiva; presenta un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental; teniendo como enunciado del problema ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro pollerías , para el recojo de la información se escogió en forma

dirigida una muestra de 5 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro pollerías, a quienes se les aplicó un cuestionario de 11 preguntas cerradas. Obteniéndose los siguientes resultados: el 80% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario, el 20% lo obtienen en sistema bancario, en cuanto a la inversión del crédito el 80% invirtió en infraestructura y 20 % en adquisición de bienes. Asimismo mayoría utiliza el internet como estrategia de publicidad para obtener mayor rentabilidad.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

(Bavaresco, 2009) nos indica que “las bases teóricas tiene que ver con las teorías que brindan al investigador el apoyo inicial dentro del conocimiento del objeto de estudio”, es decir, cada problema posee algún referente teórico, lo que indica, que el investigador no puede hacer abstracción por el desconocimiento, salvo que sus estudios se soporten en investigaciones puras o bien exploratorias.

Según (Arias, 2015), indica que “Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”. Por lo tanto las bases teóricas como bien lo dice su nombre es la base donde se asienta la investigación para posteriormente mediante análisis se logre los resultados; por ello seguidamente pasaremos a nombrar las bases teóricas de esta investigación.

Nos dice (Pedrosa, 2019) Se denomina rentabilidad financiera a los beneficios económicos obtenidos a partir de los recursos e inversiones; también se conoce con el

nombre de rentabilidad sobre el capital, puede verse como una medida para valorar la ganancia obtenida sobre los recursos empleados, y se suele presentar como porcentaje.

## **2.2.1 Bases teórico conceptual**

### **2.2.1.1 Importancia de la rentabilidad**

Afirma (Arozena, 2010) para nadie es un secreto que hoy en día las empresas deben de obtener una rentabilidad adecuada que les pueda permitir financiar sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como recompensar a sus accionistas, pagar a sus trabajadores y hacer frente a las deudas que se le presenten.

La rentabilidad en la empresa se mide por las decisiones que tomemos tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Por lo tanto tener un sistema de información de la rentabilidad es una obligación para cualquier empresa, la rentabilidad debe contemplar la forma en que la empresa genera las ventas y utiliza sus recursos, además de permitir entender cómo se genera esta rentabilidad.

### **2.2.1.2. Características de la rentabilidad**

Nos indica (Sandoval, 2019) ¡Negocio que no es rentable es un negocio que tarde o temprano va a fracasar!

- **Existe demanda del producto:** Si nadie compra tu producto es una señal clara que tu negocio no es rentable, así que debes analizar y preguntarte ¿Será que no vendo porque no hay demanda en mi negocio en particular o porque en general no tiene demanda?

- **Los costos permiten tener ganancias:** Puede que vendas mucho porque tienes mucha demanda. Pero si por ejemplo llegas al punto donde tus gastos superan los egresos, por más ventas no podemos decir que el negocio es rentable. □ **El cliente puede pagar el producto:** Puede que haya mucha demanda porque el cliente necesita tu producto. Sin embargo éste puede tener la necesidad pero no la capacidad de compra. pues esa necesidad que tiene el cliente no se podrán convertir en ventas.
- **El tiempo que demanda es óptimo:** un buen negocio hay que destacar el tiempo que te consume. Si bien es cierto que debes esforzarte y en algunos casos casi que ni dormir, no es normal que pasen los años y te veas en la misma situación.

### 2.2.1.3. Tipos de rentabilidad

Según (Raffino, 2018) considera los siguientes tipos de rentabilidad.

**A. Rentabilidad económica:** Tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia.



**B. Rentabilidad financiera:** Este término, en cambio, se emplea para diferenciar del anterior el beneficio que cada socio de la empresa se lleva, es decir, la capacidad individual de obtener ganancia a partir de su inversión particular. Es una medida más próxima a los inversionistas y propietarios, y se concibe como la relación entre beneficio neto y patrimonio neto de la empresa.

**C. Rentabilidad social:** Se emplea para aludir a otros tipos de ganancia no fiscal, como tiempo, prestigio o felicidad social, los cuales se capitalizan de otros modos distintos a la ganancia monetaria. Un proyecto puede no ser rentable económicamente pero sí serlo socialmente.

#### **2.2.1.4. Indicadores de rentabilidad**

La rentabilidad cuenta con indicadores que le permite a una empresa o negocio para llegar a “determinar la efectividad del proyecto en la generación de una rentabilidad favorable, es decir, que nos facilite controlar la balanza de gastos y beneficios, y así garantizar el reto trazado”.

Estos indicadores son:

- **El Margen neto de utilidad:** Es el vínculo existente entre las ventas totales de la organización o empresa (ingresos operacionales) y su utilidad neta de ello dependerá la rentabilidad sobre los activos y el patrimonio.

- **Margen bruto de utilidad:** Es la relación que existe entre las ventas totales y a utilidad bruta obtenidas, es decir, el porcentaje restante de los ingresos operacionales una vez descontado el costo de venta.
- **Margen operacional:** Es la relación entre ventas totales de la empresa o sociedad, y la utilidad operacional, por lo que mide el rendimiento de los activos operacionales de rumbo al desarrollo de su objeto social.
- **La Rentabilidad neta sobre inversión:** Nos indica que consiste en llevar para estudiar la rentabilidad neta de la empresa (uso de activos, financiación, impuestos, gastos, etc.) originada sobre los activos dicha empresa.
- **La Rentabilidad operacional sobre inversión:** Es aparecido al caso anterior, pero evalúa la rentabilidad operacional y no la rentabilidad la neta.
- **La Rentabilidad sobre el patrimonio:** Consiste en evaluar la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa, organización antes y después de llegar a cumplir con los impuestos.
- **El Crecimiento sostenible:** Consiste que la demanda obtenga un crecimiento de las ventas del negocio y de los activos es decir, es el beneficio de la aplicación de las ventas, financiación, etc.

### 2.2.2 Estudio de la empresa el sabrosito EIRL

#### Datos Generales

**Denominación:**

Pollería

“El Sabrosito” EIRL

**Ruc:** 10410619797

**Gerente o Representante legal:** Juan Rentaría Gonzales.

**Inicio de Actividad:** 08/01/2014

**Estado:** Activo

**Dirección:** Calle Cusco N° 717  
Piura - Piura

### **Reseña Histórica**

La pollería el Sabrosito EIRL dedicado al rubro de venta de pollo a la brasa, Se formó el 8 de enero del 2014, a través de escritura pública entregada por el notario de Piura, bajo la Gerencia del Señor Juan Rentaría Gonzales. La empresa como su nombre lo indica es un restaurante dedicado a la venta de pollo a la brasa abierto a todo el público de la región y otros lugares. Como toda entidad privada con obligaciones con las diferentes instituciones reguladoras, del bien comunal, tributarias, así como su personal, y que además tiene compromisos por cumplir con entidades financieras, se le puede catalogar como de tipo lucrativo.

Tiene una gran orientación de proyección social, ya que en fechas como día de la madre y navidad hace entrega de muchos presentes tanto a las madres como a los niños en fecha de navidad en lugares de bajo recursos económicos este espíritu de solidaridad a echo que la pollería tenga mucha acogida por los clientes.

### **Misión**

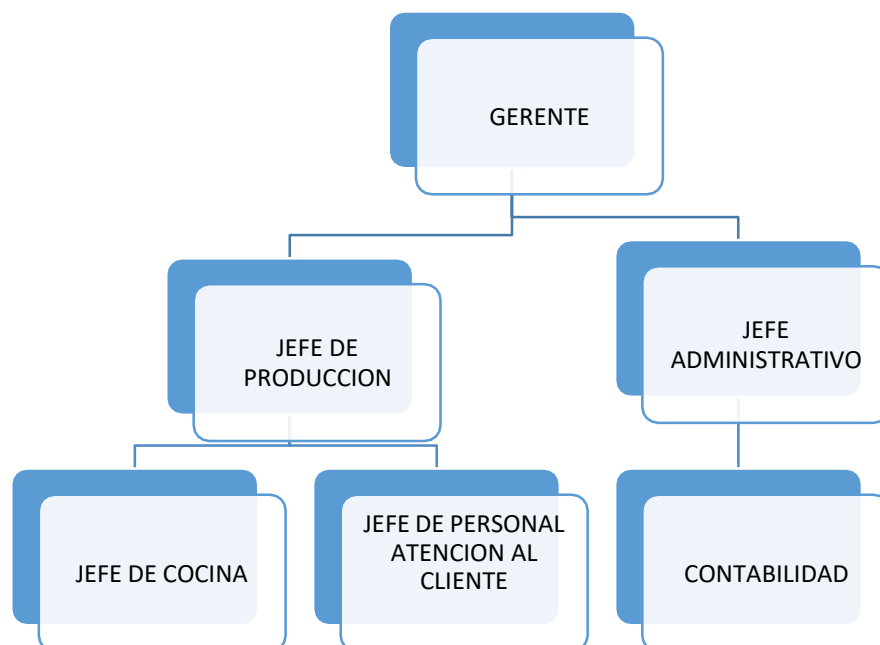
Ofrecer un producto de calidad que vaya de acorde con su precio y así cumplir con el paladar del cliente y su necesidad de disfrutar lo que le ofrece la pollería El Sabrosito,

esta misión se obtiene gracias al personal que se encuentra muy comprometido con su trabajo y se trabaja en equipo a ello se suma la constante capacitación al personal y así generar una fuente de trabajo y contribuir con el desarrollo social y económico de nuestra región.

### **Visión**

El Sabrosito su visión como empresa es consolidarse en este rubro de negocio, como la empresa principal en la venta de pollo al brasa cuya calidad satisfaga la necesidad del cliente, ofreciendo un servicio y un producto de calidad y lograr satisfacer sus necesidades.

### **Organigrama**



*Fuente: la empresa El Sabrosito*

### **III Hipótesis**

Debido a la que la presente investigación de índole descriptivo y pose un caso de estudio, no formulara hipótesis ya que su enfoque dirigido a este estudio no tiene la necesidad de plantearla.

Según (Galán, 2009) en su publicación “La hipótesis en la investigación” donde determino que No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no los requieren. Los proyectos de investigación requieren un cuestionario de investigación, y los que buscan evaluar relación entre variable o explicar hechos requiere formular hipótesis

Según el autor Galán nos indica que las investigaciones de tipo descriptivo no llevan hipótesis y la investigación que se ha realizado es descriptivo por lo tanto no lleva hipótesis por motivo que solo se analiza las bibliografías de tesis u otras fuentes de dicho tema.

## **IV. Metodología**

### **4.1 Tipo de investigación y nivel de investigación**

#### **4.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados.

#### **4.1.2 Nivel de investigación**

Para dar acabo el desarrollo del presente proyecto se realizó la investigación descriptiva ya que se llegó a conocer la situación a través de la descripción exacta de las actividades, procesos y personas.

### **4.2 Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental, ya que se realizó sin manipular deliberadamente la Variable, por ende, se estudió el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto

M  O

Donde:

M = Muestra conformada por los colaboradores encuestados.

O = Observación de la Variable Principal.

### **4.3 Población y muestra**

#### **4.3.1 Universo**

El Universo estuvo compuesto por el sector de restaurante de la ciudad de Piura dedicados a preparación y venta de pollo a la brasa.

### **4.3.2 Muestra**

La Muestra está conformada por la empresa El Sabrosito EIRL Piura -2018, dedicados al rubro de venta de pollo a la brasa como unidad de investigación. Donde nos permitirá determinar la rentabilidad de dicha empresa y el cuestionario se aplicara a tres personas de dicha empresa que influyen a la toma de decisiones de la empresa El Sabrosito.

#### 4.4 Definición y operacionalización de las variables de la investigación

Matriz de Operacionalización de las variables					
<b>Tema:</b> Caracterización de los factores relevantes para generar rentabilidad en la empresa el sabrosito, periodo 2018 - Piura”					
<b>Autor:</b> Macalupu Castillo Alex Ricardo					
Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad	Es beneficio que obtiene una compañía o sociedad con relación a los fondos invertidos por los accionistas. Thalía (2020)	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	Información Genérica de empresas	Estructura organizacional	Ordinal intervalo
			Demanda de producto	la satisfacción del producto	Nominal Ordinal
			Los costos permiten tener ganancia	Los insumos sean de buena calidad y la mano de obra efectiva.	Nominal
			El cliente puede pagar el producto	El precio del producto sea acorde con la calidad del producto	Nominal
			Medir eficacia	Seguimiento de las actividades realizadas en el área de la empresa.	Nominal



#### **4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Según Espinoza (2019) indica que “como parte del diseño metodológico es necesario determinar el método de recolección de datos y tipo de técnica que se utilizará tomando en cuenta objetivos y variables. Una buena técnica determina en gran medida la calidad de la información. Estos representan herramientas con que cuenta el investigador para documentar la información recabada de la realidad. Es el registro de la observación de las variables de la investigación”. Se utilizará como instrumento el cuestionario, pre establecido para el recojo de información de la empresa.

El instrumento aplicado en este caso de estudio es:

##### **Instrumentos**

- Cuestionario
- La guía de entrevista
- La guía de observación

#### **4.6 Plan de análisis**

Se tomó los procedimientos de la ejecución y aplicada del cuestionario para analizar los datos recolectados de la investigación, se usó de la estadística descriptiva e inferencial. De igual manera para la tabulación y poder conseguir los resultados, se hizo uso de los programas Excel y Word.

#### 4.7 Matriz de consistencia

Título: Caracterización de los factores relevantes para generar rentabilidad en la empresa el sabrosito, periodo 2018 - Piura”				
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Metodología
¿Cuáles son las características de los factores relevantes de la rentabilidad en la empresa El Sabrosito - 2018?	<p><b>Objetivo principal</b> Determinar características de los factores relevantes de la rentabilidad en la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura en el período 2018.</p> <p><b>Objetivos específicos</b> Identificar el nivel de aplicación de las características de los factores estratégicos competitivos de la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura y obtener una rentabilidad favorable en el período 2018</p> <p>Establecer la Importancia de los factores en el procedimiento para mejorar la rentabilidad de la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura en el período 2018.</p>	<p>Por ser una investigación de índole descriptiva no se plantea una hipótesis.</p> <p>Según Galán (2009) en su publicación “La hipótesis en la investigación” donde determino que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no los requieren.</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>La rentabilidad</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b> Cuantitativa</p> <p><b>Nivel de investigación:</b> Será descriptivo</p> <p><b>Población:</b> Conformado por las micro empresas en rubro de pollería en la ciudad de Piura.</p>

Fuente: Elaboración propio

## **4.8 Principios éticos**

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: Protección a las personas, Beneficencia y no maleficencia, Justicia, Integridad científica, Consentimiento informado y expreso. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, las sociedades están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

### **Protección a las personas.**

En este principio se protege a las personas que son parte de la investigación, por lo que se debe resguardar, defender y respetar la dignidad humana. Esto implica que las personas que son participantes dispongan un dato acertado.

### **Beneficencia y no maleficencia.**

Este principio permite proteger el bien y la dignidad de las personas que forman parte de la investigación. Pero para esto el investigador debe ser íntegro y no perjudicar ni causar daños, sino al contrario esto debe ser beneficioso.

### **Justicia.**

Para esto el encargado de la investigación se compromete a tener un entendimiento razonable y equilibrado, lo cual no permita consentir malas prácticas. El encargado de la investigación también debe tratar con igualdad a todas las personas que participan en la investigación.

### **Integridad científica.**

La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, debe mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

### **Consentimiento informado y expreso.**

El trabajo de investigación es voluntariamente, comunicado, independiente, lo cual permitirá al investigador lograr su plena participación en cuanto a los objetivos establecidos.

## V Resultados

### 5.1. Resultados de la investigación

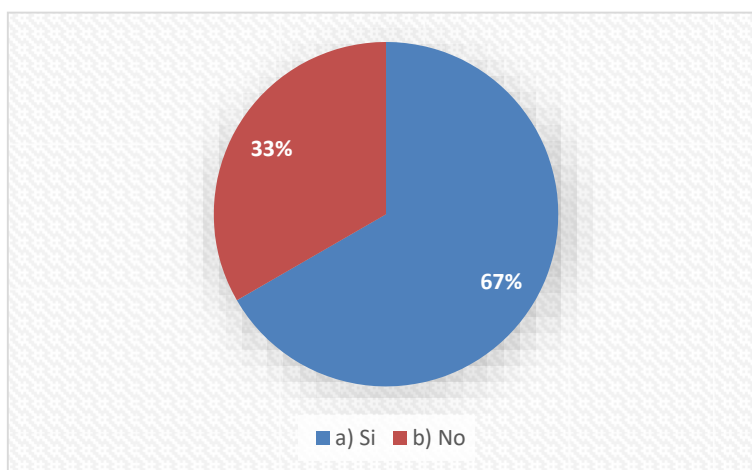
**Tabla 1: ¿Difunde la misión y visión de la empresa?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 1: ¿Difunde la misión y visión de la empresa?**



*Fuente: Tabla 1*

**Interpretación:** según la figura y tabla 1 de acuerdo al cuestionario que se observa que un 67% afirma que si difunde la misión y visión de la empresa, mientras que un 33% no difunde la misión y visión de la empresa.

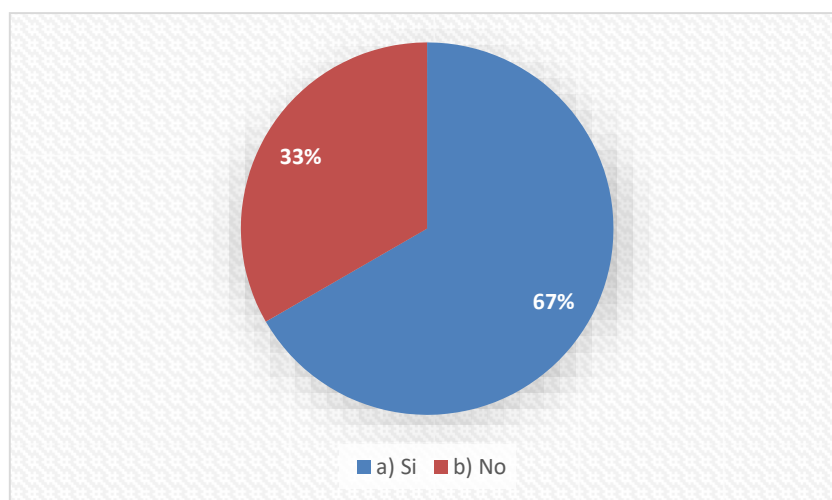
**Tabla 2: ¿Conoces el objetivo de la empresa?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 2: ¿Conoces el objetivo de la empresa?**



*Fuente: Tabla 2*

**Interpretación:** según la figura y tabla 2 de acuerdo al cuestionario que se observa que un 67% afirma que si Conoces el objetivo de la empresa, mientras que un 33% no Conoces el objetivo de la empresa.

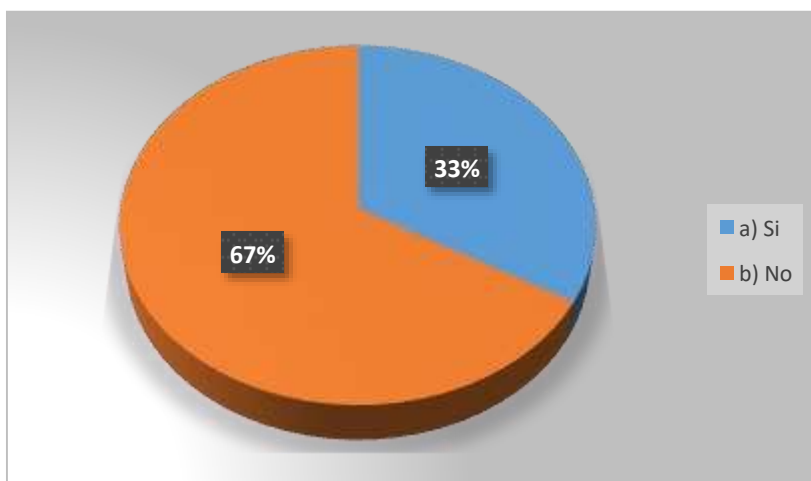
**Tabla 3: ¿La empresa recibe muchas quejas de parte de sus clientes?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	1	33%
b)	No	2	67%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 3: ¿La empresa recibe muchas quejas de parte de sus clientes?**



*Fuente: Tabla 3*

**Interpretación:** según la figura y tabla 3 de acuerdo al cuestionario que se observa que un 33% afirma que La empresa recibe muchas quejas de parte de sus clientes, mientras que un 67% asegura que la empresa no recibe muchas quejas de parte de sus clientes.

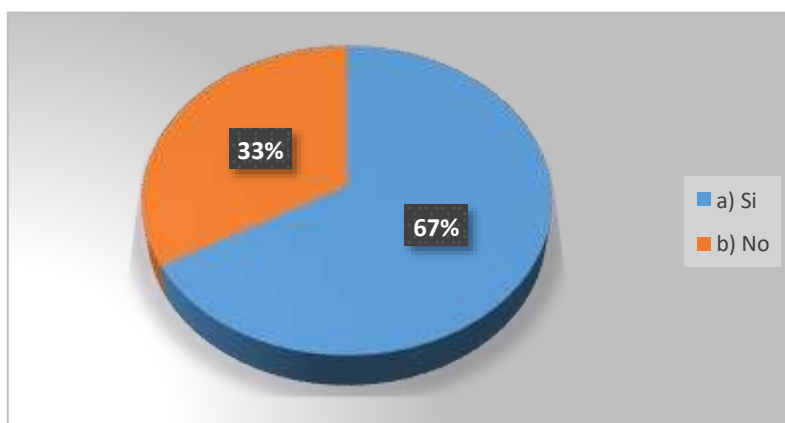
**Tabla 4: ¿En la actualidad el número de clientes va aumentado?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 4: ¿En la actualidad el número de clientes va aumentado?**



*Fuente: Tabla 4*

**Interpretación:** según la figura y tabla 4 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que en la actualidad el número de clientes va aumentado, mientras el 33% nos indican lo contrario.



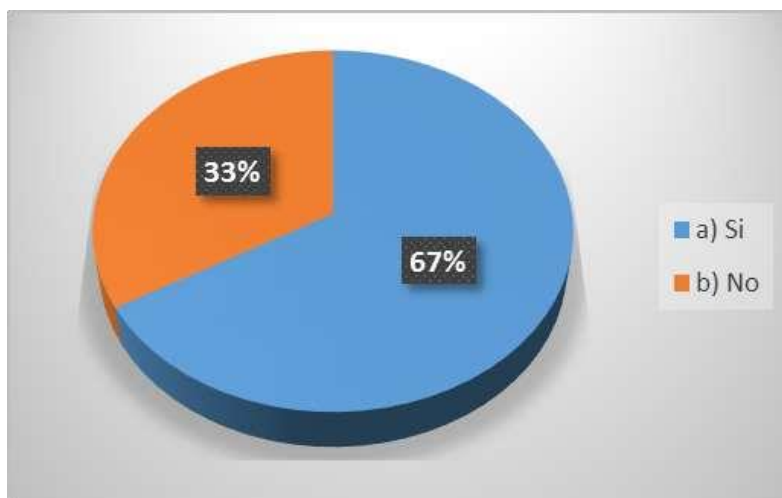
**Tabla 5: ¿Siguen una política de mejora del producto existente?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 5: ¿Siguen una política de mejora del producto existente?**



*Fuente: Tabla 5*

**Interpretación:** según la figura y tabla 5 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que Siguen una política de mejora del producto existente, mientras el 33% afirma lo contrario.

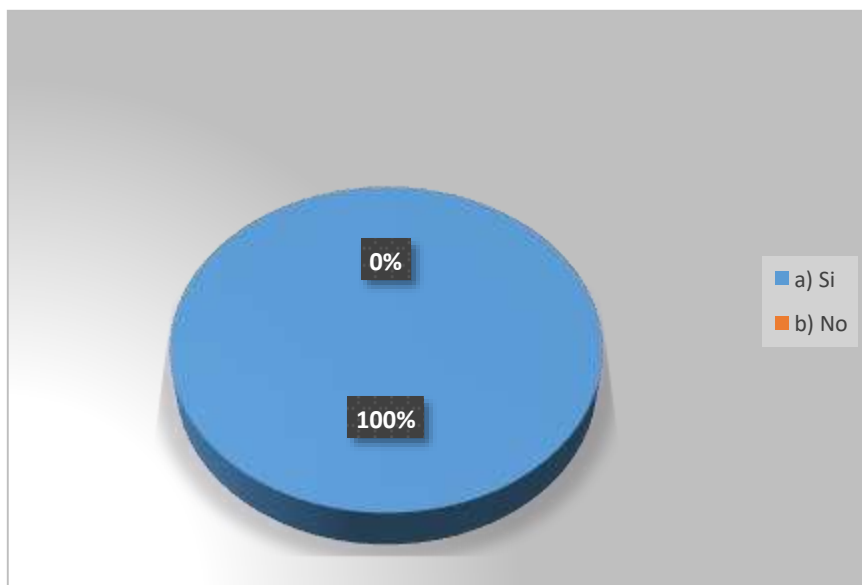
**Tabla 6: ¿Cuentan con un personal de logística?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	3	100%
b)	No	0	00%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 6: ¿Cuentan con un personal de logística?**



*Fuente: Tabla 6*

**Interpretación:** según la figura y tabla 6 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 100 % afirma que cuentan con un personal de logística.

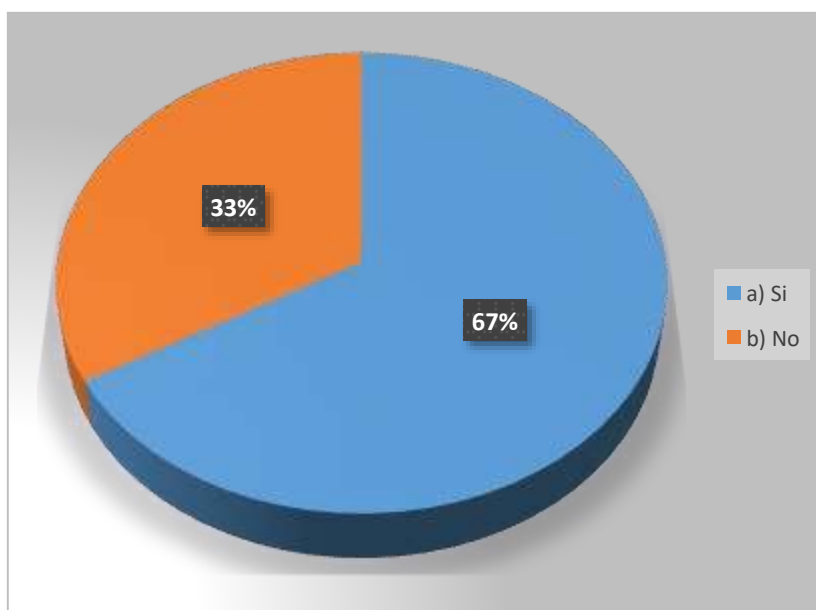
**Tabla 7: ¿Se mantiene un stock de los productos a un nivel satisfactorio?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 7: ¿Se mantiene un stock de los productos a un nivel satisfactorio?**



*Fuente: Tabla 7*

**Interpretación:** según la figura y tabla 7 de acuerdo al cuestionario que se observa que un 67% afirma que si se mantiene un stock de los productos a un nivel satisfactorio, mientras que un 33% desconoce si se mantiene un stock de los productos a un nivel satisfactorio.

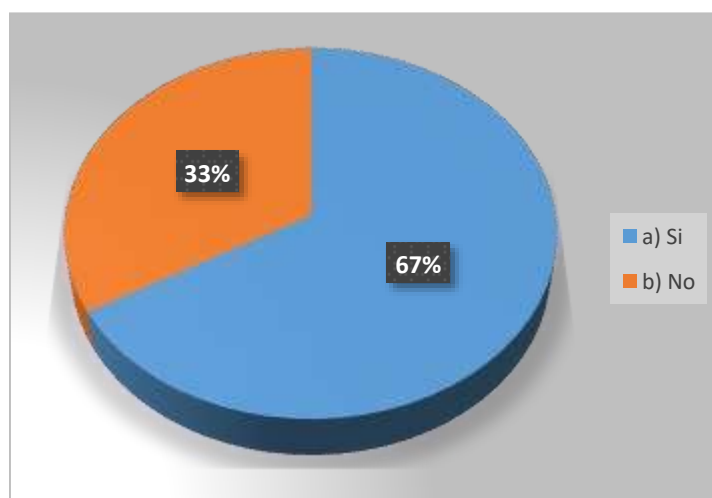
**Tabla 8: ¿La empresa evalúa a los proveedores antes de elegirlos?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 8: ¿La empresa evalúa a los proveedores antes de elegirlos?**



*Fuente: Tabla 8*

**Interpretación:** según la figura y tabla 8 de acuerdo al cuestionario que se observa que un 67% afirma que la empresa evalúa a los proveedores antes de elegirlos, mientras que un 33% desconoce si la empresa evalúa a los proveedores antes de elegirlos.

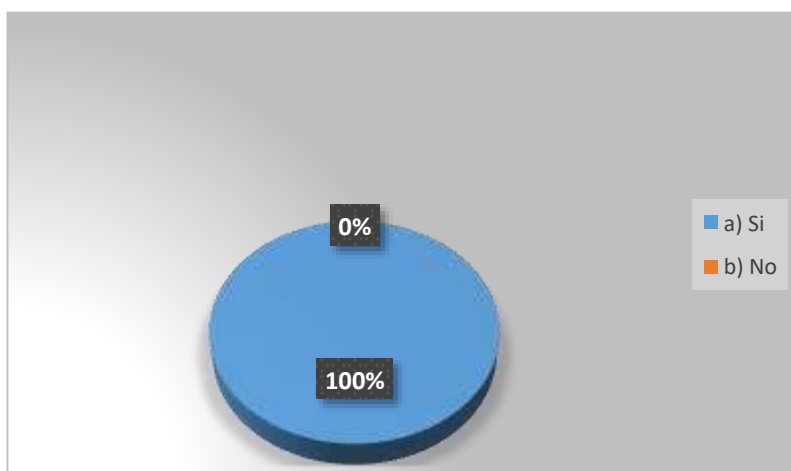
**Tabla 9: ¿Con cuántos proveedores cuenta por cada producto, de materia prima que se necesita para preparar el producto que se ofrece al público?, son más de dos:**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	3	100%
b)	No	0	00%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 9: ¿Con cuántos proveedores cuenta por cada producto, de materia prima que se necesita para preparar el producto que se ofrece al público?, son más de dos:**



*Fuente: Tabla 9*

**Interpretación:** según la figura y tabla 9 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 100 % afirma que la empresa cuenta con más de dos proveedores por cada producto, de materia prima que se necesita para preparar el producto que se ofrece al público.

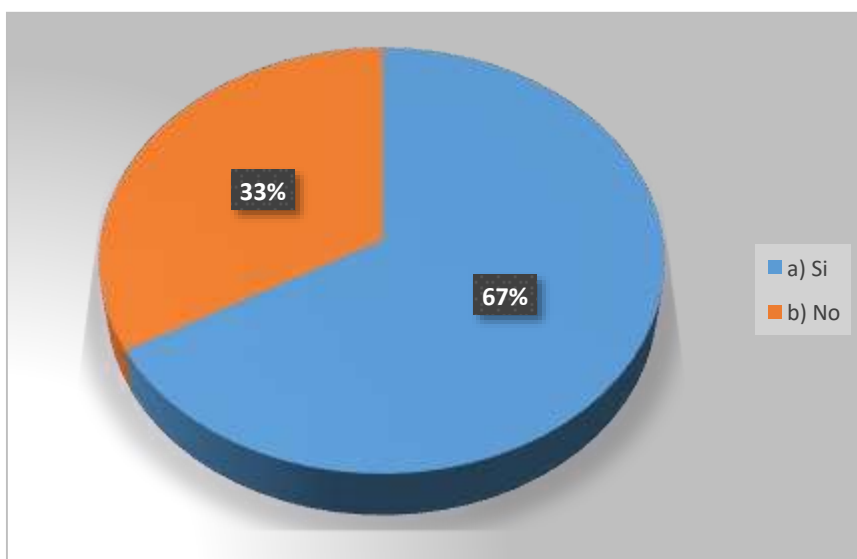
**Tabla 10: ¿El producto que se ofrece al público es rentable?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 10: ¿El producto que se ofrece al público es rentable?**



*Fuente: Tabla 10*

**Interpretación:** según la figura y tabla 10 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que el producto que se ofrece al público es rentable, mientras el 33% nos indica que el producto que se ofrece al público no rentable.

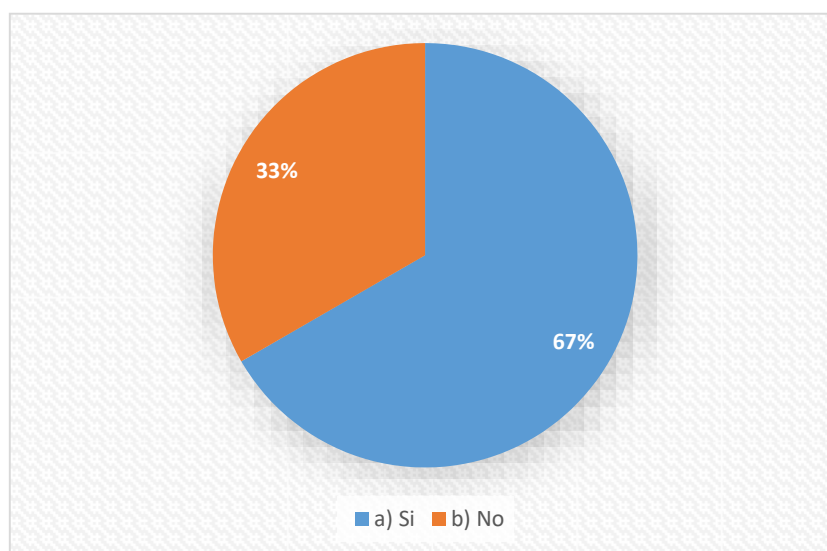
**Tabla 11: ¿La calidad de tu producto responde a los deseos del consumidor?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 11: ¿La calidad de tu producto responde a los deseos del consumidor?**



*Fuente: Tabla 11*

**Interpretación:** según la figura y tabla 11 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que la calidad de tu producto responde a los deseos del consumidor, mientras que un 33% afirma lo contrario.

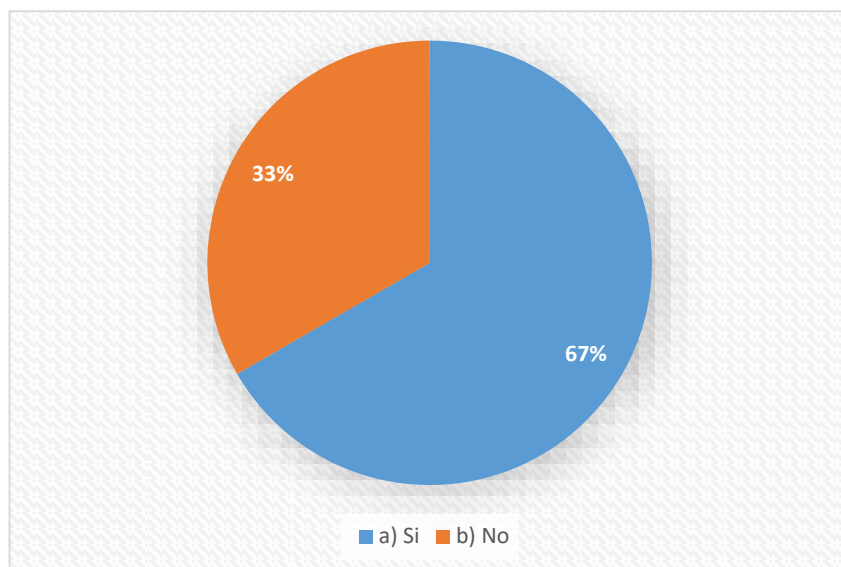
**Tabla 12: ¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad del producto vendido?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 12: ¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad del producto vendido?**



*Fuente: Tabla 12*

**Interpretación:** según la figura y tabla 12 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que si reciben información de manera regular sobre la rentabilidad del producto vendido, mientras que un 33% no reciben información de manera regular sobre la rentabilidad del producto vendido.



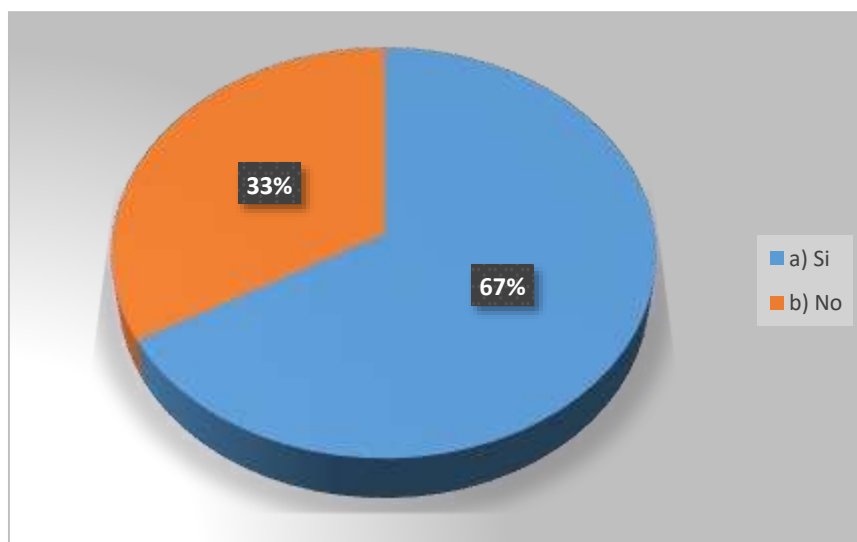
**Tabla 13: ¿Crees que sería más competitivo tu producto, que la calidad vaya de acorde al precio?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 13: ¿Crees que sería más competitivo tu producto, que la calidad vaya de acorde al precio?**



*Fuente: Tabla 13*

**Interpretación:** según la figura y tabla 13 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que sería más competitivo tu producto, que la calidad vaya de acorde al precio, mientras que un 33% opina lo contrario.

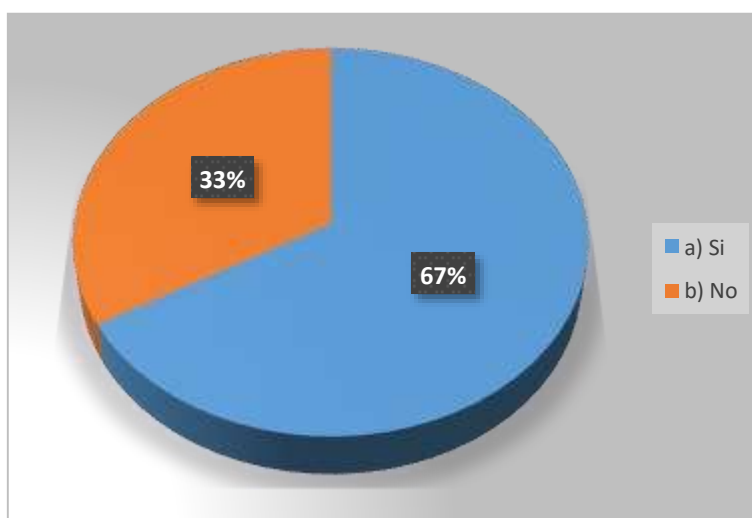
**Tabla 14: ¿Conoce la planilla abonar de la empresa?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 14: ¿Conoce la planilla abonar de la empresa?**



*Fuente: Tabla 14*

**Interpretación:** según la figura y tabla 14 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que si conoce la planilla abonar de la empresa, mientras que un 33% desconoce la planilla abonar de la empresa.

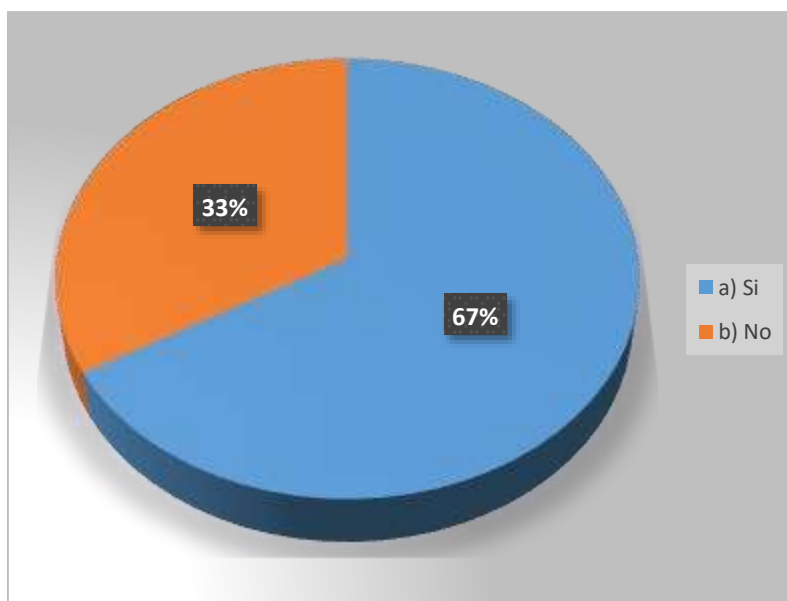
**Tabla 15: ¿En la actualidad tu empresa, es más fuerte que la competencia?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 15: ¿En la actualidad tu empresa, es más fuerte que la competencia?**



*Fuente: Tabla 15*

**Interpretación:** según la figura y tabla 15 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67% afirma que en la actualidad la empresa, es más fuerte que la competencia, mientras que un 33% afirma lo contrario.

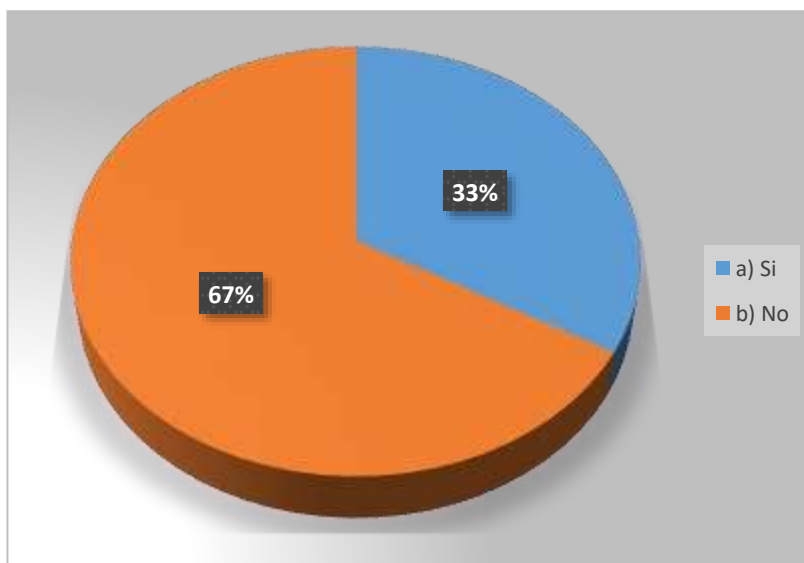
**Tabla 16: ¿La empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones del personal?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	1	33%
b)	No	3	67%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 16: ¿La empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones del personal?**



*Fuente: Tabla 16*

**Interpretación:** según la figura y tabla 16 de acuerdo al cuestionario que se observa que un 33% afirma que la empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones del personal, mientras que un 67% desconoce si la empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones del personal.

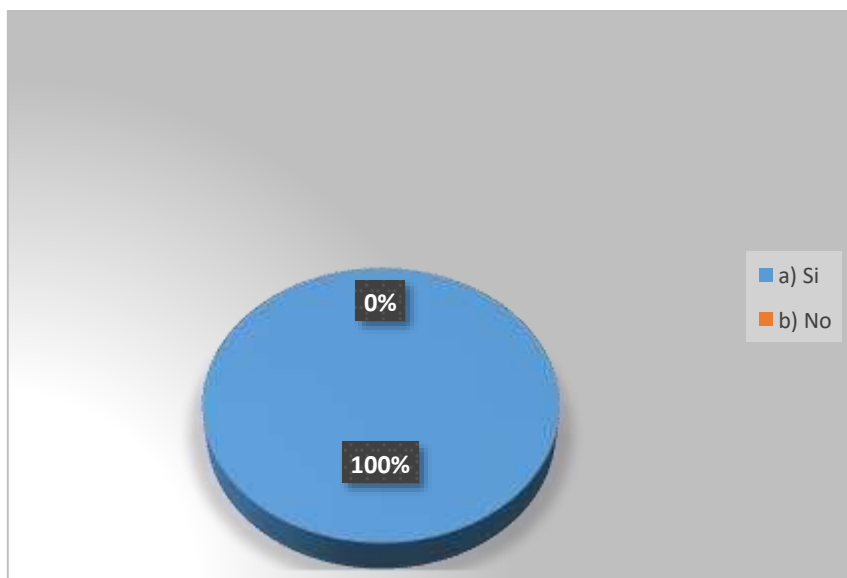
**Tabla 17: ¿Se realizan evoluciones periódicas del personal como se desempeña en el cumplimiento de sus actividades encomendadas?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	3	100%
b)	No	0	00%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 17: ¿Se realizan evoluciones periódicas del personal como se desempeña en el cumplimiento de sus actividades encomendadas?**



*Fuente: Tabla 17*

**Interpretación:** según la figura y tabla 17 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 100 % afirma que se realizan evoluciones periódicas del personal como se desempeña en el cumplimiento de sus actividades encomendadas.

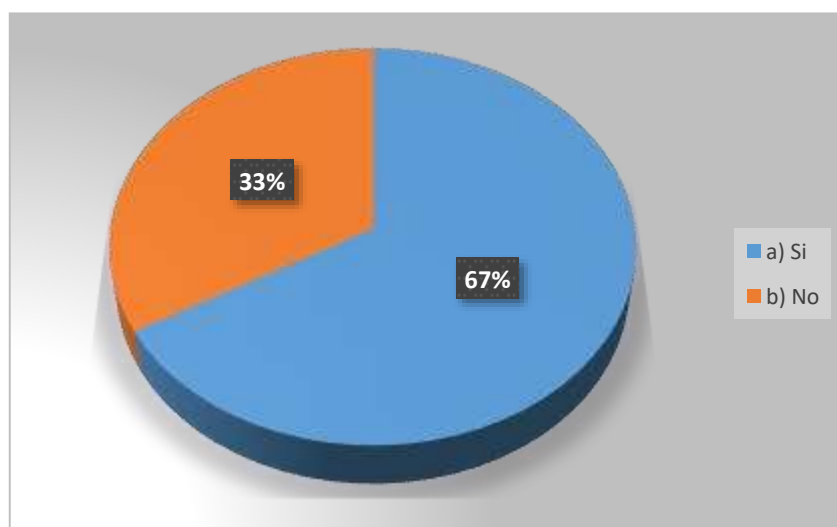
**Tabla 18: ¿Se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 18: ¿Se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables?**



*Fuente: Tabla 18*

**Interpretación:** según la figura y tabla 18 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables, mientras que un 33% desconoce si se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables

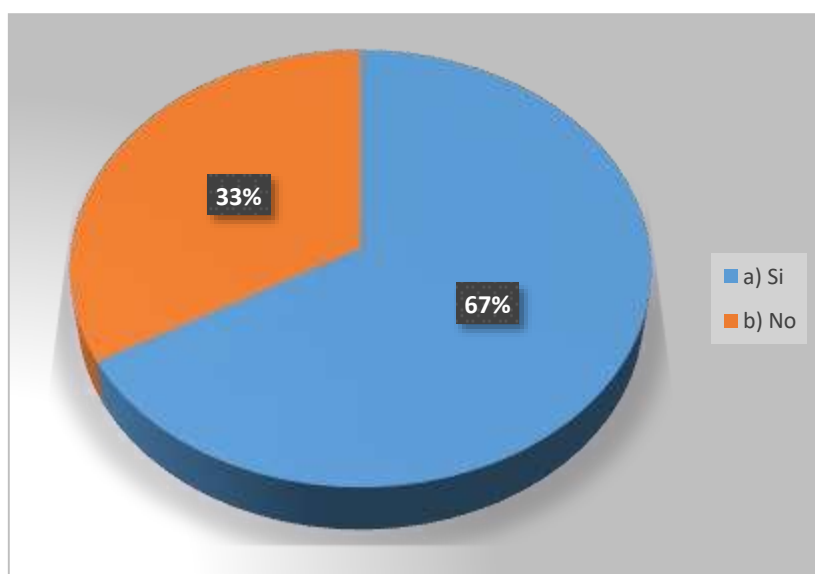
**Tabla 19:** ¿Es controlado puntualmente el estudio de la ejecución del presupuesto?

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 19:** ¿Es controlado puntualmente el estudio de la ejecución del presupuesto?



*Fuente: Tabla 19*

**Interpretación:** según la figura y tabla 19 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que es controlado puntualmente el estudio de la ejecución del presupuesto, mientras que un 33% desconoce si es controlado puntualmente el estudio de la ejecución del presupuesto.

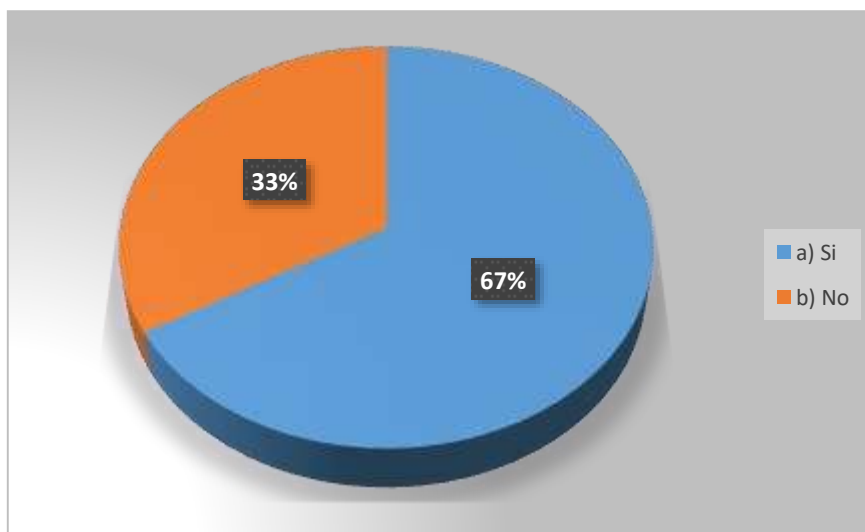
**Tabla 20: ¿El dinero recolectado de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?**

ITEM	RESPUESTA	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	67%
b)	No	1	33%
Total		3	100%

**Fuente:** cuestionario aplicado a personas que influyen en las decisiones de la microempresa Pollería el Sabrosito EIRL.

*Elaboración propia.*

**Figura 20: ¿El dinero recolectado de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?**



*Fuente: Tabla 20*

**Interpretación:** según la figura y tabla 20 de acuerdo al cuestionario que se observa que el 67 % afirma que el dinero recolectado de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria, mientras que un 33% afirma lo siguiente.



## 5.2 Estado de situación financiera

Estado de situación financiera de la pillería el Saborcito EIRL de los periodos 2018-2020.

Descripción	Periodos		
	2018	2019	2020
<b>VENTAS</b>	<b>S/.110,670.00</b>	<b>S/.115,940.00</b>	<b>S/.119,720.00</b>
Costo de ventas	S/.51,200.00	S/.53,490.00	S/.55,430.00
(+) Inventario inicial			
Disponible Ventas			
(-) Inventario Final			
Costo de ventas			S/.0.00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>S/. 59,470.00</b>	<b>S/. 62,450.00</b>	<b>S/.64,290.00</b>
(-) Gasto Operativo (Ventas y Administ.)	1400	1400	1,470.00
(-) Gasto Administrativo	12500	12500	12,500.00
<b>Utilidad Operativo</b>	<b>S/. 45,570.00</b>	<b>S/. 48,550.00</b>	<b>S/.50,320.00</b>
(+) Dsto por Compras			
(-) Gastos financieros	680	700	720
<b>Utilidad ante de Participaciones</b>	<b>S/. 44,890.00</b>	<b>S/. 47,850.00</b>	<b>49,600.00</b>
Participación de los trabajadores			-
<b>Utilidad antes del impuesto</b>	<b>S/. 44,890.00</b>	<b>S/. 47,850.00</b>	<b>49,600.00</b>
Impuesto a la Renta	12569.2	13398	13,888.00
<b>Utilidad Neta</b>	<b>S/.32,320.80</b>	<b>S/.34,452.00</b>	<b>S/.35,712.00</b>

Fuente: Empresa el Sabrosito EIRL

## Ingresos Anuales a la empresa el Sabrosito EIRL del periodo 2018 al 2020.



### Interpretación

Se observa un incremento progresivo en las ventas de los productos en la empresa, siendo el año 2020 el punto más alto con S/.119,720.00 nuevos soles y el más bajo se ubica en el año 2018 con S/.110,670.00

## **5.3 Los Análisis de resultados**

### **5.3.1 Según al objetivo general**

**Objetivo general:** Determinar las características de la rentabilidad para la mejora en los factores relevantes de la empresa EL SABROCITO E.I.R.L, PERIODO 2018 PIURA.

Según la encuesta y la interpretación de la misma se puede observar que la empresa El Sabrosito EIRL necesita determinar estrategias que fortalezca a la rentabilidad y sus integrantes son conscientes de ello. Ya que los resultados arrojan como resultado que simplemente no hay estrategias competitivas de rentabilidad en la empresa esto podría no solo llevar a la empresa a no cumplir con objetivos sino también puede originar que el negocio deje de funcionar yéndose a la quiebra. Esto lo podemos ver y demostrar en las siguientes preguntas:

Pregunta N° 04. ¿En la actualidad el número de clientes va aumentado?

Pregunta N° 10. ¿El producto que se ofrece al público es rentable?

Pregunta N° 11. ¿La calidad de tu producto responde a los deseos del consumidor?

Pregunta N° 15. ¿En la actualidad tu empresa, es más fuerte que la competencia?

#### **5.2.1.1 Respecto al objetivo específico 01.**

**Objetivo específico 01:** Identificar el nivel de aplicación de las características de los factores estratégicos competitivos de la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura y obtener una rentabilidad favorable en el período 2018

Según la encuesta y la interpretación de la misma podemos lograr observar al no poder identificar las estrategias competitivas en la empresa, va a ser determinante empezar a fomentar el uso del mismo para poder reencaminar a la empresa ya que los resultados

indican que el personal no tiene total conocimiento de los procesos a seguir en la empresa, esto lo podemos rescatar de las siguientes interrogantes:

Pregunta N° 05. ¿Siguen una política de mejora del producto existente?

Pregunta N° 15. ¿En la actualidad tu empresa, es más fuerte que la competencia?

Pregunta N° 16. ¿La empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones del personal?

### **5.3.1.2. Respecto al objetivo específico 02.**

**Objetivo específico 02:** Establecer la Importancia de los factores en el procedimiento para mejorar la rentabilidad de la pollería El Sabrosito de la ciudad de Piura en el período 2018.

Según la encuesta y la interpretación de la misma se puede explorar que la empresa El Sabrosito de la ciudad Piura. No está asimilando, que no se está poniendo en práctica nuevas estrategias que conlleven a una rentabilidad ya que es lo principal para que la empresa funcione de acuerdo a lo que anteriormente establecieron los propietarios, esto por ello que los resultados nos indican que no se están determinando el nivel de proceso de rentabilidad, no están siendo tomados en cuenta. Y esto lo podemos rescatar de las siguientes preguntas:

Pregunta N° 16. ¿Se realizan evoluciones periódicas del personal como se desempeña en el cumplimiento de sus actividades encomendadas?

Pregunta N° 19. ¿Se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables?

## VI Conclusiones y Recomendaciones

### 6.1 Conclusiones

**Respecto al Objetivo General:** Determinar las características de la rentabilidad para la mejora en los factores relevantes de la empresa EL SABROCITO E.I.R.L, PERIODO 2018 PIURA. Se ha detectado que no existe un parámetro adecuado y que no cuentan con un sistema donde se pueda llevar acabo de manera correcta el manejo del sistema de rentabilidad.

**Respecto al Objetivo Especifico N° 01:** Identificar el nivel de aplicación de las estrategias competitivas de la rentabilidad en la microempresa Pollería El Sabrosito E.I.R.L, PERIODO 2018 PIURA. Se detecta un mal manejo ya que no cuenta con un sistema que permita el desarrollo de todas las actividades dentro de la empresa haciendo notar que urge un sistema de rentabilidad para poder llevar a la empresa al alcance que se espera, y lograr los objetivos propuestos.

**Respecto al Objetivo Especifico N° 02:** Determinar el nivel de proceso de rentabilidad de la Pollería el Sabrosito E.I.R.L, PERIODO 2018 PIURA. Se pudo observar que es de gran necesidad establecer acciones de rentabilidad con el fin mejorar los procedimientos y también se debe establecer normas, asesoramientos capacitaciones hacia el personal para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa. En este objetivo se tratara de ejecutar mejoras sobre los problemas detectados en la empresa y así darle solución.

## 6.2 Recomendaciones

Luego de haber concluido con la obtención de los resultados, el análisis y posteriormente sacado las conclusiones se pueden dar tres claras recomendaciones que estoy seguro ayudaran en mejorar el cumplimiento o en este caso en establecer con más firmeza el sistema de rentabilidad en la empresa El sabrosito E.I.R.L., los cuales serían:

Primero incluir el ya antes propuesto organigrama, este les ayudara a separar por áreas las funciones de los trabajadores y a facilitar que estos entiendan sus obligaciones en la empresa.

Segundo, una vez elaborado y siendo de conocimiento entre los trabajadores tendrá que ser determinante elaborar un flujo grama para que todos los trabajadores sepan cual es el proceso a seguir mediante pautas claramente especificadas las cuales les ayudara a entender el sistema operativo de la empresa y poner en práctica con el fin de llegar a obtener lo deseado por la empresa y ser más competitivo ante el mercado de este mismo rubro.

Tercero, como tercera recomendación seria contratar los servicios particulares de un auditor, este les ayudara no solamente a estructurar un mejor sistema de rentabilidad sino también a dirigirlos al cumplimiento del mismo haciendo de esta manera que la empresa encuentre ese rumbo que tanto está buscando y aun no puede encontrar.

## Referencias Bibliográficas

- Arias, F. (2015)**, “Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”.  
<http://florfanysantacruz.blogspot.com/2015/09/marco-teorico-basesteoricas.html>
- Bavaresco, A. (2009)** “las bases teóricas tiene que ver con las teorías que brindan al investigador el apoyo inicial dentro del conocimiento del objeto de estudio”  
[http://biblioteca.bcv.org.ve/cgwint/be\\_alex.exe?Autor=Baresco+de+Prieto,+Aura&Nombrebd=bcv\\_internet](http://biblioteca.bcv.org.ve/cgwint/be_alex.exe?Autor=Baresco+de+Prieto,+Aura&Nombrebd=bcv_internet)
- Cartagena, P. (2015)** “Plan de empresa de cadena de restaurantes de comida rápida y saludable en valencia”. Universidad de Valencia España.  
<https://docplayer.es/5001374-T-f-c-plan-de-empresa-de-cadena-derestaurantes-de-comida-rapida-y-saludable-en-valencia-valencia-noviembre2013.html>
- Milla, M. (2017)** “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías-Huaraz 2015”. Uladech,  
[docplayer.es > 152220872-Facultad-de-ciencias-contabl...](https://docplayer.es/152220872-Facultad-de-ciencias-contabl...)
- Miranda, J. (2018)** “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mype rubro restaurant- pollería en la ciudad de Piura, año 2017”.Uladech.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1077>
- Rivera, F. (2017)** “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio: Rubro pollerías, ubicadas en la avenida Champañat, de la provincia de Sullana, periodo 2015”. Uladech..  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/718>
- Pedrosa, D. (2019)** “Rentabilidad financiera a los beneficios económicos obtenidos a partir de los recursos e inversiones”  
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html>

**Rosales, A. (2017)**, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz período 2013-2014”. Uladech.

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1251>

**Rosales, A. (2015)** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías”.Uladech.

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1251>

**Rivera, F. (2017)**”Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio: Rubro pollerías, ubicadas en la avenida Champañat, de la provincia de Sullana, periodo 2015”. Uladech..

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/718>





## Anexo 02: Presupuesto

### Bienes

Detalle	Cantidad	Valor (und.)	Total
USB	1	S/. 60.00	S/. 60.00
Papel	3 paquete	S/. 11.00	S/. 33.00
Engrapador	1	S/. 8.00	S/. 8.00
Grapas	1 cajas	S/. 2.00	S/. 2.00
Perforador	1	S/. 5.00	S/. 5.00
Folder manilo	5	S/. 1.50	S/. 7.50
Folder plastificado	1	S/. 4.50	S/. 4.50
Empastado	3	S/. 30.00	S/. 90.00
Sub Total			S/. 210.00

### Servicios

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total
<b>Movilidad</b>	20 días	35.00	700.00
<b>Internet</b>	1 modem	250.00	250.00
<b>Fotocopiado y anillado</b>	2 anillados	80.00	160.00
Sub Total S/.			<b>1,110.00</b>

## Resumen del presupuesto

<u>Rubro</u>	<u>Importe</u>
Bienes	219.00
Servicios	1,110.00
<b>Total S/.</b>	<b>1,329.00</b>

## Financiamiento

Para realizar la investigación, no hay patrocinio de la empresa ni donación de la universidad. Será autofinanciado

### Anexo 03: Consentimiento informado de la encuesta



#### PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LA ENCUESTA CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

La finalidad de este protocolo de ciencias contables financieras y administrativas es informar sobre el proyecto de investigación y solicitar su consentimiento. De aceptar el investigador y usted se quedaría con una copia.

La presente investigación se titula **CARACTERIZACION DE LOS FACTORES RELEVANTES EN RENTABILIDAD DE LA EMPRESA POLLERIA EL SABROSITO EIRL. PIURA, 2018** y es dirigido por Macalapu Castillo Alex Ricardo investigador de la universidad católica los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es plantear algunas propuestas de mejoras en lo que refiere a la rentabilidad de la Pollería el Sabrosito EIRL para tener un buen desarrollo de su actividad económica.

Por ello, se invita a participar en una encuesta que le tomará 05 minutos de su tiempo su participación en la investigación es completamente voluntario y anónimo. Usted puede decidir interrumpir en cualquier momento, sin que ello le genere ninguna consecuencia o perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación puede formular cuando crea necesario.

Al concluir la investigación, usted será informado sobre los resultados a través del proyecto de investigación. Si desea también podrá escribir al correo [alex\\_1523@outlook.com](mailto:alex_1523@outlook.com) para recibir mejor información académica, para consulta de conceptos éticos, puede comunicarse con el comité de ética de la investigación de la universidad los ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anterior, complete sus datos a continuación:

Nombre: JUAN RENTRÍA GONZALEZ

Fecha: 30 de MARZO DEL 2021

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Firma del participante: \_\_\_\_\_ 

Firma del investigador(o encargado de recibir la información): \_\_\_\_\_ 

## **Anexo 04: Cuestionario Aplicado.**

### **Instrumento de Recolección de datos encuesta realizada a “personal colaborador de la empresa el sabrosito EIRL-2018”**

1. ¿Difunde la misión y visión de la empresa ?

SI

NO

2. ¿Conoces el objetivo de la empresa?

SI

NO

3. ¿La empresa recibe muchas quejas de parte de sus clientes?

SI

NO

4. ¿En la actualidad el número de clientes va aumentado?

SI

NO

5. ¿Sigues una política de mejora del producto existente?

SI

NO

6. ¿Cuentan con un personal de logística?

SI

NO

7. ¿Se mantiene un stock de los productos a un nivel satisfactorio?

SI

NO

8. ¿La empresa evalúa a los proveedores antes de elegirlos?

SI

NO

9. ¿Con cuántos proveedores cuenta por cada producto, de materia prima que se necesita para preparar el producto que se ofrece al público?, son más de dos:

SI

NO

10. ¿El producto que se ofrece al público es rentable?

SI

NO

11. ¿La calidad de tu producto responde a los deseos del consumidor?

SI

NO

12. ¿Recibes información de manera regular sobre la rentabilidad del producto vendido?

SI

NO

13. ¿Crees que sería más competitivo tu producto, que la calidad vaya de acorde al precio?

SI NO

14. ¿Conoce la planilla abonar de la empresa?

SI NO

15. ¿En la actualidad tu empresa, es más fuerte que la competencia?

SI NO

16. ¿La empresa cuenta con un organigrama funcional con sus funciones?

SI NO

17. ¿Se realizan evoluciones periódicas del personal como se desempeña en el cumplimiento de sus actividades encomendadas?

SI NO

18. ¿Se realiza un repaso periódico de la empresa para poder apreciar los puntos favorables y desfavorables?

SI NO

19. ¿Es controlado puntualmente el estudio de la ejecución del presupuesto?

SI NO

20. ¿El dinero recolectado de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?

SI NO

## Anexo 05: Ubicación de la empresa



## Anexo 06: Ficha RUC de la empresa

Número de RUC:	10410619797		
Tipo Contribuyente:	SOC.COM.RESPONS. LTDA		
Nombre Comercial:	Polleria el Sabrosito EIRL		
Fecha de Inscripción:	08/01/2014	Fecha de Inicio de Actividades:	08/01/2014
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	Calle Cusco N°717 Piura		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Venta de Pollo a la Braza		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA ▼		
Sistema de Emisión Electrónica:	SEE-FACTURADOR , AUTORIZ DESDE 31/10/2019 ▼		
Emisor electrónico desde:	31/10/2019		
Comprobantes Electrónicos:	FACTURA (desde 31/10/2019)		
Afiliado al PLE desde:	+		
Padrones :	NINGUNO ▼		



INFORME DE ORIGINALIDAD

---

11%

INDICE DE SIMILITUD

11%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

---

48%

★ repositorio.uladech.edu.pe

Fuente de Internet

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo