



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES

**RELEVANTES DE LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA POLLERÍA EL SABROSO E.I.R.L PIURA,
2020**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR

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

ASESOR

QUIROZ CALDERON, MILAGROS BALDEMAR
ORCID: 0000-0002-2286-4606

PIURA – PERÚ
2023

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

Quiroz Calderon, Milagros Baldemar

ORCID: 0000-0002-2286-4606

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias e Ingeniería.
Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

Jurados de Investigación

Dr. ESPEJO CHACON, LUIS FERNANDO

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Mtgr. MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

ORCID ID: 0000-0002-1620-5946

Mtgr. SOTO MEDINA, MARIO WILMER

ORCID: 0000-0002-2232-8803

Hoja de firma de jurados

ESPEJO CHACON, LUIS FERNANDO

Presidente

MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

Miembro

SOTO MEDINA MARIO WILMER

Miembro

QUIROZ CALDERON, MILAGROS BALDEMAR

Asesor

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.

Resumen

Este Trabajo de investigación tuvo como objetivo general Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la Pollería el sabrosito de Piura y como mejorarlas, 2020. Este informe para su elaboración se utilizó metodología cualitativa y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose las técnicas de la revisión bibliográfica y entrevista, también se utilizó los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes; Obteniéndose los siguientes conclusiones: Respecto al Objetivo 1: Según los autores revisando os antecedentes según la mayoría de las micro y pequeñas empresas recuren al financiamiento de terceros, su producto con precios bajos, personal idóneo, capacitación de personal . Respecto al objetivo 2: Respecto al cuestionario realizado al gerente de la empresa Pollería el Sabrosito y con los resultados obtenidos, podemos afirmar que utilizo e financiamiento por parte de terceros, venta de su producto a precios bajos, se selecciona el personal. Respecto al objetivo 3: Resultados obtenidos del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2, los factores relevantes se relacionan ambas en donde afirman que obtienen financiamiento, precios bajos y capacitan su personal. Conclusión General, la empresa el Sabrosito debe seguir obteniendo préstamo para mejorar su línea crediticio y tener mejores ofertas de intereses bajos; establecer precios bajos que la competencia sin alterar los costos y gastos generados; evaluación para seleccionar un personal, realizar un plan de trabajo para realizar capacitaciones; Establecer un plan estratégico de promociones.

Palabras claves: *Calidad, Pollo, Rentabilidad.*

Asbtract

This research work had the general objective of identifying and describing the characteristics of financing and profitability of micro-small companies in the service sector of Peru and the "Pollería el sabrosito" of Piura and how to improve them, 2020. This report was used for its preparation qualitative methodology and non-experimental, descriptive, bibliographic and case design, applying the techniques of bibliographic review and interview, the instruments of bibliographic records and a questionnaire of closed questions were also used; Obtaining the following conclusions: Regarding Objective 1: According to the authors, reviewing the background, according to the majority of micro and small companies, they resort to third-party financing, low product prices, suitable personnel, personnel training. Regarding objective 02: Regarding the questionnaire made to the manager of the company Pollería el Sabrosito and with the results obtained, we can affirm that I use financing from third parties, sale of their product at low prices, the personnel is selected. Regarding objective 03: According to the results obtained from specific objective 1 and specific objective 2, the relevant factors are related to both where they affirm that they obtain financing, low prices and train their personnel. It is concluded that the company El Sabrosito must continue obtaining a loan to improve its credit line and have better low interest offers; establish lower prices than the competition without altering the costs and expenses generated; evaluation to select a staff, carry out a work plan to carry out training; Establish a strategic promotions plan.

Keywords: Quality, Chicken, Profitability.

Contenido

Contenido	
Equipo de Trabajo	iii
Hoja de firma de jurados.....	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento.....	vi
Resumen	vii
Asbtract.....	viii
Contenido.....	ix
Índice de Cuadros.....	x
I Introducción.....	12
II Revisión Literaria.....	14
2.1 Antecedentes	14
2.1.1 Internacionales.....	14
2.1.2 Nacionales	18
2.1.3 Regional.....	22
2.2 Bases teóricas.....	25
2.2.2. La rentabilidad	27
2.2.3. “Teoría de la empresa”	31
2.2.4. Teoría correspondiente a la micro y pequeña empresa	32
2.2.5 “Descripción de la MYPE a ser estudiada”	33
2.3 Marco conceptual	35
2.3.1 Definición de financiamiento	35
2.3.2 Definiciones de Rentabilidad	35
2.3.3 Definiciones de empresas	37
2.3.4. Definición de la micro y pequeña empresa	38
III Hipótesis.....	39
IV. Metodología.....	39
4.1 Diseño de la investigación.....	39
4.2 Población y muestra.....	40
4.2.1 Población.....	40
4.2.2 Muestra.....	40
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	41
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	42
4.4.1Técnica	42
4.4.3Instrumento	42

4.5 Plan de análisis	42
4.6 Matriz de consistencia	44
4.7 Principios éticos	45
V. Resultados y Análisis de Resultados.....	47
5.1 Resultados.....	47
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2020.	47
5.1.2. Resultado respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la Pollería el sabrosito de Piura, 2020.	48
5.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	49
5.2 Análisis de los Resultados	50
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	50
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	52
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	54
VI. Conclusiones	55
6.1. Respecto Objetivo específico 1	55
6.2. Respecto Objetivo específico 2	56
6.3. Respecto Objetivo específico 3	56
6.4. Respecto al objetivo general.....	57
Propuesta de mejora de las características del financiamiento y rentabilidad de la Pollería el sabrosito E.I.R.L- Piura, 2020.	57
VII. Aspectos Complementarios	61
VIII. Referencia Bibliográfica	61
IX Anexos.....	67
X Anexo 3: Instrumento de recojo de información.....	67
XI. Anexo 4: Consentimiento Informado.....	69

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Operacionalización	41
Cuadro 2: Matriz de consistencia	44
Cuadro 3: Resultado de los Antecedentes	47
Cuadro 4: Resultado del cuestionara	48
Cuadro 5	49

I Introducción

Las pequeñas y medianas empresas, las PYMES en México, son particularmente importantes para las economías nacionales no solo porque participan en la producción y distribución de bienes y servicios, sino también porque pueden adaptarse con flexibilidad a los cambios tecnológicos y porque cuentan con una gran cantidad de mano de obra, Son una gran manera de promover el desarrollo económico y una mejor distribución de la rentabilidad nos afirma la Comisión Estatal para la planeación de la educación superior (COEPES, 2018).

Nos muestra el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2012), que México hay un promedio de 4 millones 400 mil empresas, donde el 99.8% son Pymes que producen el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% de puestos de trabajo en México. Se afirma que hay en la Victoria de Durango hay alrededor de 23,726 empresas, la cantidad de 23,663 son Pymes.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2021) no indica que el primer trimestre de 2021, y lo que indica la constitución legal que optaron las sociedades, las personas naturales (con negocios) llega a ser el 62,1% del total de altas, como segundo aquellas mypes como sociedad anónima (17,1%) y las que operaron con la modalidad de empresa individual de responsabilidad limitada (13,9%), entre las más significativas. En el caso de las empresas en estado de baja, las personas naturales concentraron el 98,5% del total.

Por lo tanto, esta investigación se desarrolla mediante la siguiente afirmación planteado: ¿Cuál son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la Pollería el sabrosito E.I.R.L- Piura y como mejorarlas, 2020?

Para responder al enunciado del problema se formula el siguiente objetivo general en esta investigación: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la Pollería el sabrosito E.I.R.L- Piura y como mejorarlas, 2020. Y como objetivos específicos las siguientes:

1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2020.
2. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la Pollería el sabrosito E.I.R.L- Piura, 2020.
3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la Pollería el sabrosito E.I.R.L- Piura, 2020.

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

Este trabajo de se llega justificar porque se enfocó en describir las características de la que permita mejorar la rentabilidad de la empresa.

Este trabajo de investigación es esencial, ya que nos ayudará a apoyar a la próxima cosecha de nuevas empresas en la reducción de la mortalidad, ya que describe la financiación y la rentabilidad y concluye con algunas sugerencias que permitan mejora, ya que ayudará a los futuros emprendedores a lograr resultados positivos. Sus resultados de inversión y los negocios que crean ya no serán tan vulnerables a la bancarrota.

Este trabajo al igual brinda beneficios y/o aportaciones para los que desean crear su empresa, para las mismas empresas peruanas, instituciones financieras y quienes hacen la misma investigación que estamos haciendo en el futuro.

Para las entidades financieras, porque utilizando los materiales que se brindan, saben que las mype son el motor de la economía nacional, por lo que es muy importante facilitar el financiamiento.

Para Perú, porque cada vez que la mype obtienen más ganancias, obtienen más ingresos fiscales, lo que IGV e I.R.

A los próximos investigadores (estudiantes) ya que este trabajo les permitirá como guía para nuevos tesis iguales al nuestro en distintas actividades monetarias ya que como sabemos rentabilidad, financiamiento y capacitación, control interno, tributación de las mype se han convertido en una línea de investigación en los últimos años.

II Revisión Literaria

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Illanes (2017) en su tesis titulada Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile, se planteó como objetivo general Realizar una caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile; el

método de estudio fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo. Respecto a los resultados es que, el 61.0% utilizaron los recursos propios como medio de financiamiento de la empresa y el 36.8% de la muestra indicó que si obtuvieron un crédito a raíz de la solicitud.

Pasquel et al., (2018) en su tesis titulada: EL FINANCIAMIENTO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO Y EL CRECIMIENTO DEL SECTOR SERVICIO DE LOS RESTAURANTES DE LA CIUDAD DE TULCÁN, 2018, tesis de pregrado de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, tuvo como objetivo establecer el financiamiento de las cooperativas de ahorro y crédito y el crecimiento del sector servicio de los restaurantes de la ciudad de Tulcán; fue un estudio descriptivo y diseño no experimental, donde la muestra fue de 96 restaurantes y 6 entidades financieras, a quienes se les aplicó la técnica de encuesta y el 8 instrumento fueron 2 cuestionarios. Concluyéndose que una proporción pequeña de los restaurantes acceden al financiamiento para el fortalecimiento de su negocio, así mismo, se evidencian gran relevancia de del financiamiento de las entidades financieras pues repercuten de forma positiva en el desarrollo de los negocios.

Gonzales y Méndez (2017) Denominaron su estudio con título: DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS MIPYMES DE LOS SECTORES PRIORITARIOS EN EL PERÍODO 2012-2015 donde después de sus estudios realizados llego los siguientes resultados o conclusiones que los factores que explican de la mejor forma la rentabilidad financiera de la MIPYME concuerda parcialmente con lo planteado por lo ratio financiero DuPont. Las fuentes primordiales para conseguir los más altos niveles de beneficios son provenientes de la rentabilidad económica. Asimismo, las variables de endeudamiento y/o rotaciones ayudan potenciar los resultados económicos. Un enfoque adicional en este estudio consistió en establecer intervalos que incrementan las oportunidades de los entes económicos de alcanzar

ratios de rentabilidad, concluyendo que las de mayor tamaño, dependiendo del lugar donde se desempeñan, se muestran con mayor probabilidad de hasta un 100% de alcanzar mayores beneficios. Permitiéndoles así ser más atractivas para solicitar un financiamiento. Finalmente, se indica que los resultados obtenidos demuestran que la complejidad de tener acceso al crédito en conjunto con el entorno de crisis, hacen que las microempresas que no conocen sus determinantes como el lugar donde se sitúan, no logren obtener niveles de rentabilidad aceptable. En conclusión, las dificultades o limitaciones a obtener financiamiento llegan a afectar el desempeño económico de la mype. Llegar a identificar los perfiles económicos y financieros planteados es de suma importancia ya que al efectuar estas estrategias empresariales significaría lograr una mejora de la situación económica de las microempresas. Partiendo de las aportaciones de esta investigación se otorgan las recomendaciones más primordiales en torno a los grados de rentabilidad financiera de la MIPYME de Ecuador que nos conlleven a afrontar las limitaciones del rápido acceso a la obtención de crédito a través de idóneas ratios de beneficio que otorgan el aumento de fuentes de financiamiento interno y externo. El bajo desempeño presentado por las Pymes en Ecuador hace que sea necesario que, este sector empresarial adopte por tomar como principales estrategias los perfiles económicos y financieros obtenidos en esta investigación. Otra solución más adecuada es promover la capacitación dirigida a este sector para lograr así ampliar el conocimiento obtenido sobre estrategias de planeación financiera. Con el único objetivo de atender los problemas de financiación de la MIPYME se sugiere que se efectúen estudios por separado de los factores que determinan la estructura financiera, ya que para el caso de las microempresas sería posible esperar un cumplimiento de la Teoría de la Jerarquía para la rentabilidad, haciendo las futuras políticas públicas

direccionadas a este conjunto de entes impulsen el financiamiento interno de ser el caso.

Sánchez y Lazo (2018) Titularon a su investigación: DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL EN ECUADOR: Un Análisis de Corte Transversal el cual tuvo como principal objetivo identificar las variables posibles responsables de generar rentabilidad en las empresas ecuatorianas; es de peculiar interés el efecto que llegue a tener la investigación científica y el desarrollo tecnológico en el desarrollo financiero. La muestra fue seleccionada y obtenida del censo nacional económico 2010; la muestra fue de 2.472 empresas que se seleccionaron por estratos, de acuerdo a su dimensión o tamaño, así mismo se emplearon las herramientas estadísticas de los componentes primordiales y regresión lineal para lograr conseguir apreciaciones econométricas. Los resultados obtenidos en esta investigación reflejan que las micros empresas tienen mayores oportunidades de lograr un mejor rendimiento financiero. Cuando estas llegan a tener disposición de recursos como un personal idóneo y calificado, así como activos fijos, que generen mayores ingresos logrando así obtener acceso a financiamiento por parte de las entidades financieras. Para mejorar el desarrollo económico de las medianas o grandes empresas deben contar, adicionalmente, con inventarios de materias primas y productos terminados. La variable que representa la tecnología no contribuye a incrementar la probabilidad de que un ente económico sea rentable producto de la poca inversión que las empresas realizan en estas actividades.

Figueroa, (2013) Denomino a su revista titulado: RENTABILIDAD Y USO DE COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL señala que dado al entorno competitivo

enmarcado en el mundo empresarial, las pymes se han convertido en un objeto al que se le ha realizado un sin número de estudios, donde se le ha evaluado y observado su desempeño con el único objetivo de poder otorgar información detallada a los empresarios referente a las distintas herramientas que pueden emplear para mejorar su posicionamiento, este presente estudio tuvo como objetivo principal analizar y determinar la relación del uso de comercio electrónico en la rentabilidad de las Pymes del sector comercial de Durango Capital. Después de haber analizado la información otorgada por parte de los gerentes se determina que sí existe una relación estrecha entre el uso del comercio electrónico y la rentabilidad de las Pymes del sector comercial de Durango Capital. Cabe resaltar que también se observó que no son mucho los gerentes que llegan a emplear esta herramienta. Se ha llegado a considerar que es de suma importancia que los, empresarios tengan conocimiento de los beneficios que se pueden obtener al hacer uso del comercio electrónico, del panorama de los entes económicos que si lo utilizan el comercio electrónico y de cuan importe es su estudio.

2.1.2 Nacionales

Milla (2017) Nos señala en su estudio titulado: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DELAS 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/. 5 000, 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.

Pisco (2017) denomino a su estudio titulado: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR RESTAURANTES, RUBRO VENTA DE POLLO A LA BRASA DE JUANJUI, PROVINCIA DE MARISCAL CÁCERES, PERIODO 2015 – 2016 el cual tuvo por objetivo general de estudio describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de pollo a la brasa del Distrito de Juanjui, periodo 2015 - 2016, ubicado en la Provincia de Mariscal Cáceres, de la Región de San Martín, su estudio realizado fue del tipo cuantitativa y nivel descriptiva, cuya muestra fue de 12 pollerías del rubro de la misma una población de 20, a las cuales se les aplico como instrumento de estudio un cuestionario debidamente estructurado a través de la técnica de la encuesta. Siendo estos los resultados obtenidos: todas las MYPES, el 67% dijeron que cuentan con más de tres años de antigüedad. En relación al financiamiento, un 67% de las encuestadas aseguraron que recibieron créditos, y el 58% de las mismas que obtuvieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo mientras que el 25% restante invirtió en realizar mejoras en su local. Con Respecto a la rentabilidad, un 58% de los microempresarios que le efectuó la encuestados manifestaron que su rentabilidad logro mejorar por el financiamiento obtenido y un 75% mejoro por la capacitación recibida tanto para el como propietario como para su personal. Del estudio se concluye que en su mayoría los representantes de la MYPE encuestados señalaron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento,

ya que son factores esenciales para lograr un mejor desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro de pollerías.

Celmi, (2017) Denomino a su investigación con el titulado **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO ABARROTES EN EL MERCADO DE PEDREGAL - PROVINCIA DE HUARAZ**, El trabajo de estudio planteo como enunciado del problema a estudiar ¿cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de la MYPE del sector comercio – rubro abarrotes del mercado de la localidad de Pedregal – Provincia de Huaraz, 2015?, y para poder dar respuesta a la problemática ya planteada se propuso como objetivo general determinar cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE evaluada. El presente estudio de investigación fue de tipo cuantitativo y cuyo nivel fue descriptivo, para poder realizar el estudio escogió una muestra de 19 MYPE, a las cuales se les aplico una encuesta, cuyo instrumento fue el cuestionario, de donde se obtuvo como resultado que: el 68% de los representantes legales de la mype evaluadas son adultos, un 58% de ellos son femeninas, un 74% están casados y un 42% tienen como grado de instrucción secundaria incompleta. Con lo concerniente al perfil de las muestras (MYPE), el 100% cuentan con 1 a 5 empleados, un 68% de las mypes son formales y finalmente el 100% nacieron o fueron creadas con el único propósito objetivo de generar mayores ganancias. Con lo concerniente al financiamiento, un 58% indicaron que, si es de suma importancia el financiamiento, y un 53% de los evaluados obtuvieron créditos de terceros para uso del negocio. Con lo concerniente a la rentabilidad, un 68% llego a considerar que el financiamiento obtenido sí mejoro su rentabilidad, y un 84% señalaron que la rentabilidad de su empresa si logro mejorar en los años más recientes. De donde se llegó a las siguientes conclusiones; que

la mayoría de las empresas evaluadas financian su actividad económica con fondos de terceros, asimismo señalaron que en los últimos años si llegó a mejorar su rentabilidad.

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.

Timoteo, (2019) Denomino a su investigación titulado: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO TIENDAS DE ABARROTES EN EL CENTRO POBLADO PAMPA GRANDE, 2017 el cual planteo como problema general Cuáles son esas

principales características del Financiamiento Y Rentabilidad De La Mype a estudiar de la actividad comercio , cuyo Rubro fue Tiendas De Abarrotes de la localidad del Centro Poblado Pampa Grande – Tumbes, 2017” cuyo objetivo general fue de Describir las principales características del Financiamiento y Rentabilidad de la Mype de la actividad Comercio, Rubro Abarrotes En la localidad de Pampa Grande – Tumbes, 2017” la metodología de esta investigación fue cuantitativo descriptivo, cuyo diseño fue no experimental. La población y la muestra utilizada para poder llevar a cabo la investigación fue de 10 Mype del Rubro Abarrotes en la localidad de pampa grande, la técnica a utilizar fue la encuesta, cuya herramienta fue un cuestionario. La mejor fuente de financiamiento que hace que se incremente la rentabilidad de la MYPE estudiadas, son los prestamos obtenidos por micros financieros. Permitiendo así que la mype evaluadas tengan una mayor capacidad de desarrollo económico y un crecimiento empresarial. Asimismo llego a la conclusión que con el financiamiento recibido por parte de las instituciones financieras, se logró mejorar la rentabilidad en las tiendas de abarrotes.

2.1.3 Regional

Ruiz, (2017) Denomino a su Estudio titulado: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE ABARROTES DEL MERCADO MODELO DE SULLANA – AÑO 2015 en su investigación realizada planteo como objetivo principal o general, llegar a describir esas principales características del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE evaluadas de la actividad comercio, cuyo rubro es ventas de abarrotes en el Mercado Modelo de la localidad de Sullana. El estudio fue de tipo descriptivo, donde se tomó como población 30 mype, la encuesta a utilizar fue la de siempre una encuesta y como instrumento se aplicó un cuestionario que consto de 26 preguntas debidamente planificadas, de donde se logró obtener como resultado lo siguientes: del 100% un 65% son adultos, un 77% son masculinos, un 43% tienen primaria. Con respecto a la Mype un 63% manifestaron que tienen más de 03 años en el mercado, un 73% posee entre 1 a 5 empleados, un 63% no

tiene ningún empleado a cargo, un 90% apertura con capital ajeno. Con lo concerniente al financiamiento: un 90% recibió crédito del sistema bancario, un 73% obtuvieron créditos superiores a 5000 soles y un 83% pagaron intereses entre un 16 a 20% Respecto a la variable de la Rentabilidad: un 97% indico que la rentabilidad de la MYPE si logro mejorar en los dos últimos años y un 100% están seguros que realmente un financiamiento si otorga mejores rentabilidades.

Espinoza, (2018) Denomino a su estudio CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL- RUBRO VENTA DE TEXTILES Y CALZADO EN LA PROVINCIA DE SULLANA, REGIÓN PIURA, AÑO 2014 cuyo objetivo general planteado para este estudio fue determinar la caracterización del financiamiento en la rentabilidad y la capacitación de las MYPE del sector comercial - rubro venta de textiles y calzado en la provincia de Sullana, región Piura, año 2014. En la cual se empleó un tipo de estudio básica, cuyo nivel fue descriptiva analítica. En esta investigación se tomó una población de 136 micros y pequeñas empresas. De donde se obtuvieron los siguientes resultados: un 91.67% recibieron créditos durante el año, un 91.67% recibieron crédito de instituciones bancarias, un 75% invirtieron el crédito en activos fijos y un 25% señalaron que invirtieron en mejoramiento y/o implementación de sus locales donde desarrollan sus actividades, un 91.67% si poseen una adecuada apreciación de las entidades financieras en lo concerniente a políticas de ayuda y atención a los clientes, un 83.33% de quienes representan legalmente las mype señalaron que un microcrédito obtenido de las entidades financieras si ayudo a contribuir en el mejoramiento de la rentabilidad de sus mype.

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.

Rivera (2017) en su estudio de tesis 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

Bavaresco (2006) nos afirma sobre as bases teóricas es la fuente de apoyo para el conocimiento del investigador del objetivo que está estudiando, cada problema que se plantea para la investigación contiene referente teóricos, donde el investigador no puede ignorar las bases teóricas que le facilite conocer; salvo lo investigado sea puras como exploratorias.

Arias (2012), 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”(p.107). “

2.2.1.1. Teorías del financiamiento.

Westreicher (2018) Nos indica que el financiamiento nos permite captar dinero como empresa o persona natural y que nos ayudara a crecer ya sea en un bien o también en un servicio para la mejora de diversos modos de inversión.

Financiamiento interno

Tresza (2018) Es un bono de los fondos propios de la empresa y también puede tener rendimiento. Devuelto en menos de un año. En otras palabras, es un préstamo con los fondos de tu empresa, donde se controla en las actividades que se realizan en tu inventario, ahorros personales, utilidades, venta de inmuebles, terrenos, con lo cual se logra cubrir necesidades financieras. Finalmente, si no hay dinero para pagar el préstamo, se recomienda tomar préstamos garantizados, esto sería indicado para la empresa.

Financiamiento externo

Tresza (2018), Este requiere de una investigación previa para estudiar su solvencia y liquidez a través de un profesional financiero a través de bancos o proveedores de

servicios. Facilitar y ajustar su economía obteniendo una utilidad favorable para garantizar los préstamos que otorga; Se considera que los requerimientos de financiamiento externo deben implementarse en un plazo determinado y atender las necesidades de la empresa y de los bancos bursátiles.

2.2.1.2 El plazo del financiamiento.

Financiamiento a Corto Plazo

Westreicher (2020) se refiere a los compromisos y obligaciones que terminan en menos de un año, en este caso son necesarias para mantener gran parte del activo circulante de la empresa y consisten en lo siguiente:

- Certificados Corporativos: Esta forma de financiamiento es proporcionada por un documento quirografario que puede ser emitido por empresas financieramente estables y negociables
- Factoring

Valverde, (2018), También es conocido por operaciones que utilizan cuentas por cobrar; Las facturas, recibos, cartas o cuentas por cobrar se convierten en efectivo y permiten a la empresa hacer frente a necesidades inesperadas y de efectivo. El factoraje es especialmente aceptable para aquellos que no pueden depender de red de crédito. Los movimientos de factoring pueden ser realizadas por entidades financieras o entidades de crédito.

El Financiamiento a Largo Plazo

Tresza (2018) llama a la ejecución dentro de los cinco años, culminando en un contrato firmado, exigiendo garantías para realizar los trámites crediticios necesarios, los cuales son: Consta de las siguientes partes: Esto quiere decir que si el dueño está en mora, entonces las moras . Incapaz de pagar, va al prestamista, quien garantiza el pago del préstamo otorgado.

2.2.2. La rentabilidad

Arozena, (2010) Actualmente las empresas buscan tener en cada ejercicio una rentabilidad que les pueda facilitar financiar las actividades de la empresa a corto, mediano y largo plazo, también le permita recompensar a sus socios, abonar a su mano de obra y poder cubrir algunas deudas que se tenga por pagar.

Es esencial para el incremento porque nos brinda una medida de las necesidades de las cosas, esta medida nos permite decidir sobre distintas opciones en una globalización con escasos recursos; esta medida siempre es arriesgada, tan absoluta Tenga en cuenta que no es una cosa. Si olvida esto y desperdicia recursos, los perderá sin obtener ningún beneficio. (Gabernet, 2012)

La rentabilidad importa, esto se debe a que la rentabilidad sirve como medida para calcular la rentabilidad de todas estas inversiones no financieras en un mismo período dados los riesgos asumidos en el momento de la inversión y su importancia. Se trata de poder comparar diferentes proyectos para la toma de decisiones (Gea, 2019)

2.2.2.1. Rentabilidad y sus características.

Sandoval (2019) ¡Empresa que no es productivo en generar ganancias es un negocio que tarde o temprano va a quebrar!

Existe demanda del producto:

Sandoval (2019), “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:

Sandoval (2019), “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:

Sandoval (2019) “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:

Sandoval (2019, El tiempo extra que prestes a tu negocio tiene que ser por un cierto periodo. No es beneficioso si dedicas mucho tiempo a tu negocio y la rentabilidad no sea beneficiosa.

2.2.2.2. Rentabilidad Tipos.

Moreno (2018) Puedes encontrar diferentes tipos, pero el más común es Rentabilidad Económica y Financiera.

2.2.2.2.1. La rentabilidad Económica.

Moreno (2018) afirma que la rentabilidad económica controla la virtud de los activos (bienes y derechos) para producir buenos rendimientos brutos (antes de impuestos e intereses).

Sevilla (2015) afirma que la historia de rentabilidad económica se refiere al retorno promedio general de una organización sobre la suma de todas las inversiones realizadas. Esta rentabilidad se expresa en porcentaje. Por otro lado, esta rentabilidad muestra la comparación de los resultados obtenidos por el crecimiento de las actividades

de una organización con las inversiones realizadas para lograr los resultados, proporcionando utilidades e intereses antes de impuestos.

Toda empresa utiliza su mejor estrategia para aumentar su rentabilidad económica, pero una mejor manera de lograr esta mejora es aumentar los precios de venta y reducir los costos. Tenga en cuenta que lo anterior puede no aplicarse a todos los diferentes tipos de actividad económica. En otras palabras, si no puede aumentar sus precios debido a la competencia existente, debe intentar aumentar sus ventas (Sevilla, 2015)

Maldonado (2015) afirma que la rentabilidad monetaria, también llamada retorno de la Inversión, mide la capacidad de los activos de una organización para crear valor independientemente de cómo se financien, lo que permite realizar comparaciones entre empresas, señala que es posible.

2.2.2.2.2. La Rentabilidad financiera.

Maldonado (2015) Esta es una medida de la tasa de rendimiento generada por una acción durante un período de tiempo. Esta rentabilidad puede verse como una medida de la rentabilidad que es más accesible para los accionistas y puede verse como un indicador de que los directores de la empresa están tratando de maximizar las ganancias para sus propietarios o accionistas.

La rentabilidad es el producto del retorno de la inversión. Tenga en cuenta que esto no tiene en cuenta los pasivos utilizados para generar ganancias. Este tipo de rendimiento se obtiene calculando la utilidad neta dividida por el patrimonio.

Aportaciones de los socios. (Moreno, 2018)

Rentabilidad financiera = $\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Beneficios propios}}$

Beneficios propios

2.2.2.2.3. Diferencias entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Para el autor Sevilla (2015), nos dice que la rentabilidad económica utiliza todos los activos para lograr una rentabilidad, mientras que la rentabilidad financiera no tiene en cuenta los pasivos utilizados para generar un rendimiento cómodo, se diferencia de la rentabilidad financiera en que utiliza únicamente sus propios recursos para Esto crea apalancamiento financiero.

2.2.2.3. Indicadores de rentabilidad.

Beltrán (1998) La rentabilidad cuenta con indicadores que le permite a una empresa o negocio para llegar a analizar la el rumbo de la actividad en la producción de una rentabilidad favorable, es decir, que nos facilite manejar las datos de gastos y los beneficios, y poder asegurar el reto trazado.

2.2.2.4. Ventajas y desventajas.

Bruno (2018) señala las siguientes fortalezas y debilidades en su trabajo de Caracterización del Fondeo y rentabilidad que existe en la mype en el Sector.

2.2.2.4.1. Ventajas.

Bruno (2018) Profit es fácil de entender: Es fácil de entender para personas con un conocimiento muy básico de finanzas ya que usan una fórmula que da distribución simple. Valor del tiempo: Calcular el valor presente de los flujos de efectivo requiere descontar el costo que da oportunidad de cualquier flujo del efectivo. Considerando la utilidad del significado de lo económico en el tiempo.

2.2.2.4.2. Desventajas.

Bruno (2018) Comparaciones que negativos: esto resulta, una gran desventaja para el indicador de ganancias, porque hacer la medición que da ganancias de manera

incorrecta nos da a la iniciativa de decisiones erradas durante la inversión en los costos de brindar servicios a las personas, lo que significa salir gradualmente del mercado.

2.2.2.5. Rentabilidad Ratios.

Bustamente (2008) Son muy útiles para determinar si una empresa realmente está generando suficientes recursos para pagar sus costos y recompensar a sus dueños o propietarios. Para hacer el cálculo, debemos considerar varios factores que miden la capacidad de una empresa para generar beneficios favorables.

Los resultados te ayudarán a tomar decisiones sobre gastos, costos e inversiones. Las métricas de rentabilidad te brindan respuestas a las preguntas que hacen todos los inversores. Te muestra cuánto estás ganando o cuánto puedes ganar con este negocio, reduciendo la incertidumbre a la hora de realizar inversiones. (Wirtschaft, 2015)

Hay muchos tipos diferentes de indicadores, pero de acuerdo con nuestra investigación mencionaremos los más importantes.

2.2.3. Teoría de la empresa

2.2.3.1 Empresa.

Sussi (2018) muestra la permanencia de fronteras y el departamento interna de la organización generadoras de beneficios. Según esta teoría, existen cuatro tipos de estructuras de mercado: rival ideal, monopolio, mercado competitivo y oligopolio. Todos estos mercados asignan eficientemente los recursos según el número de empresas. Un empresario es, por tanto, una persona que conduce la producción mediante una organización jerárquica.

Fajardo (2017) Afirma que los costos de transacción no se pueden evitar en absoluto, pero se pueden reducir mediante contratos. La empresa se reconoce como un vínculo contractual y señala el vínculo entre los derechos de propiedad y los costos de transacción. Esta es la base para proteger los intereses específicos de individuos con

intereses diferentes que los motivan a acudir a la firma para realizar un determinado intercambio.

2.2.3.2 Las empresas se clasifican.

Según Megia (2009), el modelo de negocio según la procedencia del capital:

Empresas privadas:

Según Megia (2009) Son aquellas que reciben pago por sus actividades de personas físicas o naturales que desean obtener utilidades y beneficios a través de las diversas actividades de la empresa.

Empresas públicas:

Según Megia (2009) A su vez, pueden ser de carácter mercantil si su objetivo es competir en el mercado, o de carácter no comercial si está destinado a cubrir algunas necesidades básicas de la población. Se utilizan para prestar servicios a la población y no requieren compensación.

Presas mixtas:

2.2.4. Teoría correspondiente a la micro y pequeña empresa

2.2.4.1 Las micro y pequeña empresa.

Torres (2018), Las microempresas y las pequeñas empresas, establecidas por personas físicas o jurídicas, se consideran esenciales para “el crecimiento económico, la creación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. Pero también enfrentan muchos obstáculos que podrían amenazar su supervivencia y desarrollo a largo plazo. Estudios previos han demostrado que la mortalidad de las pymes es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados.

2.2.4.2 Micros pequeñas empresas (Mype) características.

Espinoza (2018) Afirma que las micro y pequeñas empresas necesitan ciertas características.

Pequeñas Empresas: Estas empresas pueden constar de 1 a 100 empleados con una facturación anual no superior a 1700 Unidades de Control (UIT).

2.2.4.3 “Importancia de las micros pequeñas empresas (Mype) en el Perú.”

En el Perú las micro y pequeñas empresas son una parte muy importante del motor que genera la economía. Del territorio nacional, las MyPE dan trabajo al 80% de la población activa y generan casi el 0% del Producto Interno Bruto (PIB). Sin duda, las MyPE cubren un aspecto importante de nuestra economía, y es importante destacar que muchas veces no se crean bajo el derecho condiciones de desarrollo personal, pero contribuye cada vez más a paliar la alta tasa de desempleo del país (Saavedra, 2018).

2.2.5 Descripción de la MYPE a ser estudiada

La empresa El Sabrosito E.I.R.L es una microempresa privada fundada por una accionista natural con el propósito de poder iniciar un negocio y hacerse cargo de la gestión para que pueda seguir mejorando y generando vida económica. Puestos de trabajo con nuevas oportunidades de empleo.

La empresa tiene como objetivo mantener contentos a sus clientes con sus productos y ganar más consumidores. Con la calidad de los productos ofrecidos, precios razonables y un servicio al cliente de calidad.

La pollería el Sabrosito E.I.R.L dedicado al rubro de venta de pollo a la brasa, Se formó el 15 de febrero del 2008. 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.

Datos Generales

Denominación:	Pollería “El Sabrosito” EIRL
Ruc:	10468877845
Gerente o Representante legal:	Hector Ipanaque Sanchez.
Inicio de Actividad:	15/02/2008
Estado:	Activo
Dirección:	Calle Juan Velasco Alm Grau – Cura Mori - Piura

2.2.5.1. 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 constate capacitación al personal y así generar una fuente de trabajo y contribuir con el desarrollo social y económico de nuestra región.

2.2.5.2. 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.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de financiamiento

Gitman (2007), sostiene que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Es la actividad de un negocio, que se encarga de reunir el capital, recurso que es de mucha importancia. La forma de conseguir ese capital.

Caridad (2009), manifiesta en “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento”, como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

2.3.2 Definiciones de Rentabilidad

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.

De acuerdo con Díaz (2012), citado en Farro (2018), rentabilidad no es más que el beneficio o ganancia que una empresa realmente obtiene por múltiples factores, más que por su propio desarrollo económico y financiero, una gestión eficaz y eficiente de los

recursos propios de una empresa y de los productos y servicios que ofrece para satisfacer las necesidades de su población (Farro, 2018)

Vives (2019) en su publicación del 22 de septiembre, señala que la rentabilidad viene con responsabilidad, porque lograr buenas la rentabilidad en una entidad económica es todo lo que se necesita para llevar un negocio rentable, cuando los accionistas, dueños o inversionistas no conocen o desconocen las verdaderas responsabilidades de su entidad, actúan como resultado de que esa responsabilidad no se traduce en mejores desempeño financiero, por otro lado, señala que el comportamiento empresarial responsable a nivel gerencial conduce a mejores resultados, se manifiesta como una habilidad adquirida para administrar con éxito los recursos financieros y económicos con fines de lucro.

La rentabilidad es una medida de la ganancia obtenida en comparación con la inversión realizada para generar esa ganancia.

La rentabilidad también puede definirse como la capacidad de generar un buen beneficio, es decir, las inversiones son rentables cuando los ingresos recibidos son muy superiores a los gastos (Maldonado, 2015).

Morillo (2001) en su artículo titulado de Rentabilidad Financiera y disminución de Costos indica que la rentabilidad sigue siendo la mayor y más significativo motivación para aquellos que invierten; El cálculo de costos ayuda a aumentar la rentabilidad financiera de la empresa, mejorando así las ganancias.

Moreno (2018) en su título del 1 de marzo de 2001 ¿Qué es la rentabilidad? afirma que la definición más asertiva y facil de rentabilidad es que no es más que el resultado de la división operativa de la utilidad obtenida sobre el capital invertido, lo que también demuestra que si bien la definición de rentabilidad es muy simple, porque sabe dirigir es más importante, Genera rentabilidad financiera y económica de la que se puede obtener el rendimiento recibido como resultado de la inversión, sin tener en cuenta la deuda y la

rentabilidad económica incurrida para obtener este beneficio, es decir la capacidad de un activo para generar rendimientos brutos (ganancias antes de descontar impuestos e intereses a pagar por el mismo rendimiento) (Moreno, 2018).

La ganancia es primordial para cualquier negocio establecido con el único propósito de obtener una ganancia rentable.

Según el autor Moreno (2018), nos da un concepto sencillo que demuestra que la rentabilidad es el resultado que se obtiene al dividir la ganancia obtenida por el capital invertido. (Moreno, 2018)

Pérez & Gardey (2011) en el diccionario de la Real Academia Española de Ciencias (RAE) identifican la rentabilidad como la capacidad de generar beneficio, utilidad o renta; en otras palabras, la rentabilidad es la ganancia obtenida por el uso de los recursos; Ingreso de inversión.

Según Sevilla (2015), la rentabilidad siempre se refiere a los ingresos obtenidos o generados como producto de la inversión, y también muestra que la rentabilidad es un indicador del desarrollo de cualquier inversión y la capacidad de la organización para reenumerar los recursos utilizados. (Sevilla, 2015)

Maldonado (2015) en su revista de consultoría define la rentabilidad como una medida de la relación entre las utilidades y las inversiones realizadas; también establece que también se utiliza para determinar la utilidad de una organización con sus activos, ventas, número de acciones, intereses y otros aspectos de relación. (Maldonado, 2015)

2.3.3 Definiciones de empresas

Es una unidad económica de carácter público o privado, destinada a los factores de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los comerciantes, para toda actividad económica organizada para la

producción, transformación, circulación y prestación de servicios; toda empresa, independientemente de su tamaño, necesita satisfacer las necesidades de sus clientes. El capital de la sociedad está constituido por los aportes de los socios, que pueden expresarse en dinero, equipo o bienes. Además, tiene un fin comercial, es decir, se produce para la venta en el mercado y garantiza su beneficio para generar crecimiento económico. (Lust, 2018).

2.3.4. Definición de la micro y pequeña empresa

Según Salloum y Vigier, (2000) Vienen hacer un ente que nace por la ley y para la ley además la empresa combina los factores de producción es decir combina el capital, el trabajo y la naturaleza para que esta manera pueda prestar servicios, producir o vender bienes; así satisfacer las necesidades de los consumidores y poder obtener beneficios. También es una célula social por que se desarrolla dentro de una sociedad esta insertada a la sociedad y no debe ser ajena a la sociedad. Asimismo, cuenta con recursos propios, además se representa con la sociedad por satisfacer sus necesidades y en el estado por que cumple con pagar sus tributos. Es importante porque su calidad se refleja en el logro de sus objetivos y sirven en la sociedad y la empresa se está desarrollando, también constituye fuente de trabajo.

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 Diseño de la investigación

La investigación utilizó el diseño No experimental-descriptivo-documental y de caso

El método descriptivo es uno de los métodos cualitativos que se usan en investigaciones que tienen como objetivo la evaluación de algunas características de una población o situación en particular.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

El Universo estuvo compuesto por todas las Mypes del rubro restaurante de la ciudad de Piura dedicados a preparar pollo a la brasa.

4.2.2 Muestra

La Muestra estado conformada por la empresa El Sabrosito E.I.R.L Piura -2020, dedicados al rubro de venta de pollo a la brasa como unidad de investigación. Donde el cuestionario se aplicara en diferentes áreas de la empresa.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Cuadro 1: Operacionalización

variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Instrumento
FINANCIAMIENTO	Salvador (2018) plantea que el financiamiento proviene de hacer de todo dinero financiero un recurso que se pueda realizar para incrementar sus oportunidades y empleos en las organizaciones, lo principal es que es una productora que produce recursos que luego se convierten en capital para desarrollo de la empresa.	La rentabilidad refleja la capacidad que poseen quienes administran los recursos financieros y económicos del ente para generar una buena utilidad. Además depende del grado de responsabilidad de quienes administran el ente	Capacitación	Cuestionario
			Obtención de financiamiento	
			Personal idóneo y calificado	
			Publicidad	
			Control de mercadería	
			Aplicar estrategias de ventas	
RENTABILIDAD	De acuerdo a Tapia (2014) citado en farro (2018) señala que la rentabilidad es el rendimiento que se obtiene de un dinero invertido, demuestra la gestión que se le ha dado al capital, manifestando si la inversión realizada en un ente es rentable o no. (farro, 2018)	porque la obtención de grandes utilidades va a depender de una buena gestión	Comparación de periodos	

Fuente: Elaboración Propia

4.4 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 relacionada que se aplicó al gerente de la de la empresa.

4.4.1 Técnica

La Técnica a utilizada en este presente proyecto de investigación es la más tradicional por ser la técnica más utilizada en los últimos estudios como es la encuesta.

4.4.3 Instrumento

El instrumento y herramienta fundamental para la elaboración del presente estudio de evaluación fue un cuestionario estructurado que fue aplicado a los representantes legales de la mype a evaluar.

4.5 Plan de análisis

Para realizar el análisis de los datos recolectados en la investigación y dar respuesta a las interrogantes de nuestro problema, se hizo uso de la estadística descriptiva e inferencial porque nos permitió resumir nuestra información extraída de nuestra técnica de estudio (encuesta). Así mismo, obtención de los resultados, se hizo uso del programa Word.

Nuestro plan de análisis para para poder analizar nuestra información y lograr cumplir con nuestros objetivos planteados los detallamos de la siguiente manera.

Para lograr establecer las Características de mejora de las oportunidades de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de nuestra mype evaluada usamos como técnica de estudio

a la encuesta y como instrumento o herramienta empleamos un cuestionario debidamente estructurado.

Para poder describir cuales son las características de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de la empresa, primero establecimos cuáles son esas características y para lograrlo utilizamos como técnica de estudio a la encuesta cuyo instrumento fue un cuestionario debidamente estructurado

Con la única finalidad de explicar las Características de la rentabilidad que mejoren las posibilidades de nuestra mype evaluada, primero establecimos e identificamos que es lo que se busca en el objetivo uno y dos, pero que para lograrlo utilizamos como técnica de estudio a la encuesta, cuyo instrumento fue un cuestionario estructurado.

4.6 Matriz de consistencia

Cuadro 2: Matriz de consistencia

Título	Enunciado	Objetivos		Variable en estudio	Metodología
		General	Específicos		
Propuestas de mejora de los factores relevantes de la rentabilidad de la empresa Pollería El Sabrosito E.I.R.L Piura, 2020	¿Cuál son las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la “Pollería el sabrosito” de Piura y como mejorarlas, 2020?	Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la “Pollería el sabrosito” de Piura y como mejorarlas, 2020	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2020. 2. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la “Pollería el sabrosito” de Piura, 2020. 3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la “Pollería el sabrosito” de Piura, 2020. 	Financiamiento y Rentabilidad	Tipo de investigación cualitativo ; nivel Descriptivo y de su diseño No experimental

Fuente: Elaboración propia

4.7 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 y Análisis de Resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú, 2020.

Cuadro 3: Resultado de los Antecedentes

Factores Relevantes	Autores	Resultados	Oportunidades/ Debilidades
Financiamiento	Murillo (2019) Pasquel & Rodríguez (2018) Gonzales & Méndez (2017) Espinoza, (2018)	Los autores que realizaron estudios y anteriormente presentados afirman que obtuvieron financiamiento de terceros	El financiamiento permite el desarrollo de la empresa ya que es una alternativa que permite mejorar y enrumbar la empresa.
Personal idóneo y calificado	Sánchez & Lazo (2018) Fatama(2019)	El autor nos señala que un personal idóneo se debe contratar para tener un rendimiento favorable.	El personal idóneo facilita a la empresa trabajar y enrumbar en un solo objetivo.
Capacitación	Alberca & Rodríguez(2012) Pisco (2017) Ruiz, (2017)	Los autores afirman que capacitan a su personal periódicamente para un buen trabajo en equipo	Capacitar al personal es una ventaja para que el trabajo en equipo funcione y minimizar las fallas.
Aplicar estrategias de ventas yPublicidad	Miranda (2018) Rivera (2017)	Nos afirman los autores que aplicaron estrategias de ventas para un buen resultado. El autor nos menciona que utilizo la publicidad.	Aplicar estrategias de ventas permite que el producto ofrecido tenga una acogida por el público. La publicidad es la ventana para llegar al público con el producto a ofrecer. La publicidad nos ara más conocidos.
Control Interno	SANCHEZ & LAZO (2018)	En su investigación reflejan lo que tienen las microempresas. Para mejorar el desarrollo económico de las empresas medianas o grandes, es necesario establecer control interno.	Esto permite a no tener perdida en mermas por el mal uso.

Fuente: “Elaboración propia en base a los antecedentes Nacionales, Regionales y locales”.

5.1.2. Resultado respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de la Pollería el sabrosito de Piura, 2020.

Cuadro 4: Resultado del cuestionara

FACTORES RELEVANTES	PREGUNTAS	S I	N O	OPORTUNIDADES /DEBILIDADES
Forma de Financiamiento	1. ¿Alguna vez ha tomado un préstamo bancario para ayudar a aumentar su rentabilidad?	X		La empresa pollería el sabrosito, al obtener un financiamiento le permite cumplir con sus proveedores.
Personal idóneo y calificado	2. ¿Qué valores en la contratación de un empleado?: Dinámico y proactivo. Tiene la calidad y capacidad para trabajar en equipo.	X		Al contar la empresa con un personal idóneo será favorable para la empresa ya que permitirá a no tener complicaciones.
Capacitación	3. ¿Cree que ha recibido formación corporativa en los últimos años que le haya ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa?	X		La empresa pollería El Sabroso, su gerente general si se capacita para tener una mejor capacidad administrativa.
	4. En su opinión, ¿ha estado capacitando a sus empleados en los últimos años para mejorar su desempeño y así aumentar la rentabilidad de su empresa?	X		La empresa Pollería el Sabrosito si capacita a su personal en ocasiones para tener un mejor manejo de trabajo en equipo.
Aplicar estrategias de ventas Publicidad	5. ¿Ha utilizado alguna vez una estrategia para mejorar la rentabilidad de su empresa?	X		La empresa pollería El Sabrosito, al aplicar estrategias de ventas le permite fidelizar a su clientela.
	6. ¿Qué estrategias ha utilizado en los últimos años para fidelizar clientes y atraer nuevos?: Promociones.	X		La pollería al realizar promociones conlleva a que su producto sea de mucha demanda.
	7. En los últimos meses, ¿ha realizado algún tipo de publicidad que cree que podría ayudarlo a aumentar las ventas y, por lo tanto, mejorar la rentabilidad?		X	Al no realizar publicidad hace que el público no conozca la venta del producto de la pollería el sabrosito
Control de mercadería	8. ¿Cree que ha estado rastreando sus productos a través de Kardex durante los últimos años para evitar pérdidas y pérdidas que afecten su rentabilidad?		X	A la empresa el sabrosito, el control de mercadería no lo lleva de la forma adecuada si no de una forma empírica lo que no, permitirá a no tener un dato exacto de los insumos a utilizar y genera mermas por mal estado del insumos.
	9. ¿Cree que la empresa evalúa a los proveedores al comprar para ver cuáles ofrecen precios más bajos sin comprometer la calidad del producto?	X		La empresa al evaluar a sus proveedores le permite ver la calidad y el precio de sus insumos.
	10. ¿Cree que su empresa tiene una política de compras que acepta recompensas promocionales que ayudan a mejorar la rentabilidad?	X		La pollería El Sabrosito, si ha tenido bonificaciones por promociones que le ha llevado a tener menor costo a su producto final.

Fuente: Elaboración Propia del cuestionario

5.1.3. Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la Pollería el sabrosito de Piura, 2020.

Cuadro 5

Resultados de los objetivos específicos 1 y 2

FACTORES RELEVANTES	OPORTUNIDADES-DEBILIDADES DEL OBJETIVO 1	OPORTUNIDADES-DEBILIDADES DEL OBJETIVO 2	EXPLICACIÓN
Financiamiento	El financiamiento impulsa a las alternativas de crecer como empresa y seguir en marcha y alcanzar lo trazado.	La empresa Pollería El Sabrosito, al obtener financiamiento le permite cumplir con sus obligaciones con los proveedores	Las empresas nacionales le es de gran ayuda el financiamiento para crecer como empresa y tener recursos externos para no hacer uso de todos sus recursos propios
Personal idóneo y calificado	Contar con un personal idóneo permite tener más rendimiento en recurso humano que ayuda a la productividad.	Al contar la empresa con un personal idóneo será favorable para la empresa ya que permitirá a no tener complicaciones	Las empresas recurren a contratar un persona idóneo para que le sea rentable como recurso humano y así obtener rendimiento.
Capacitación	Según los autores indican que parte de una buena rentabilidad en las empresas viene gracias a las capacitaciones que le da a los trabajadores de las empresas	El propietario y gerente de la Pollería El Sabrosito; si ha recibido en algunas ocasiones capacitación. De la misma manera también brindaron capacitación a miembros de sus colaboradores.	Las empresas nacionales requieren de capacitaciones su persona para que tenga un rendimiento favorable.
Aplicar estrategias de ventas Publicidad	En los trabajos de investigación no se llegó a encontrar sobre la publicidad como parte que ayuda a la rentabilidad en las empresas	El restaurante de pollos El Sabrosito utiliza la publicidad como una oportunidad para ejercer y obtenerla rentabilidad al ofrecer folletos y perifonear por las emisoras.	Las empresas si deberían darle énfasis a la publicidad del producto que ofrecen ya que es una buena oportunidad de llegar más al cliente final.
Control interno	El control interno es primordial para llevar un buen manejo de lo que se tiene en la empresa y darle el uso adecuado a cada material, dando como resultado minimizar los desperdicios.	La empresa Pollería el sabrosito no lleva un control interno adecuado, está llevando un control interno empírico	El control interno es fundamental en una empresa ya que permite llevar un control de todo lo que cuenta la empresa. Y facilita a un buen manejo.

Fuente: “Elaboración propia en base a los resultados del objetivo específico 1 y 2”.

5.2 Análisis de los Resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1

Utilizando información recopilada por varios investigadores que compartían la inquietud de estudiar estas características de la rentabilidad empresarial en el sector de venta de pollo a la brasa, encontraron principalmente que:

El financiamiento

Los autores mencionados como Murillo (2019), Pasquel & Rodríguez (2018), Gonzales & Méndez (2017), Espinoza (2020) nos indica que obtuvieron financiamiento de que las entidades en los casos que investigaron necesitaban financiamiento para continuar creciendo y mejorar la rentabilidad. Hidalgo (2017) afirma que el financiamiento es el mecanismo de generación de dinero y explora el equilibrio entre los costos y los beneficios del endeudamiento que puede tener una empresa.

Las empresas deben apoyarse en un financiamiento para un mejor desarrollo empresarial, ya que este plus es muy beneficioso para crecer como empresa y seguir el rumbo trazado que es generar rentabilidad.

Personal idóneo y calificado

Los siguientes investigadores en mención Sánchez & Lazo (2018), Fatama (2019), obtienen en su estudio que reflejan que las micros empresas y pequeñas tienen mayores oportunidades de conseguir un favorable rendimiento financiero. Llegan a contar disposición de empleados como un personal indicado y aceptable, que puede ser un activo. Lo reafirma Perez (2014), Que resulta indispensable entonces, contar con personal idóneo y capacitado para satisfacer las necesidades y expectativas de los grupos de interés relacionados con la organización.

Con el personal adecuado y calificado, es más probable que se generen mejores rendimientos, mejores rendimientos, lo que hace que la financiación sea más atractiva.

Capacitación

Los siguientes investigadores Alberca & Rodríguez (2012), Pisco (2017), Ruiz, (2017) Asimismo afirman que el financiamiento y las capacitaciones al personal son factores importantes para lograr un aumento económico positivo y gestión empresarial del sector servicio. Lo reafirma valle (2019) Que las inducciones empresariales hacia usted y su personal mejora la rentabilidad en su empresa.

Este es el factor más importante para que empresas como nuestro caso de estudio alcancen el desarrollo económico, ya que muchos investigadores concluyen que la capacitación definitivamente puede ayudarlas a lograr mejores rendimientos.

Aplicar estrategias de ventas y publicidad

Los siguientes autores mencionan Juárez (2029), Miranda (2018), Rivera (2017) empresario incrementa sus ingresos sin afectar drásticamente sus egresos en publicidad a través de los beneficios del internet como canal de comunicación rápido y eficaz hacia los consumidores.

La publicidad es un recurso que pocas empresas lo utilizan para dar a conocer su producto, es muy beneficioso ya que con publicidad se llega más rápido al consumidor final esto conlleva ganar mercado.

Control interno

Los autores en mención Fatama (2019), Sánchez & lazo (2018) en su estudio indican para lograron mejorar su rentabilidad es fundamental aplicación de control interno. Según Romero (2012) reafirma que el control interno es un factor, Planteado por el

directorio, la administración y otro personal de la empresa, creado para proveer certeza asertivo en relación a obtener el objetivo.

La aplicación de controles internos a una empresa le permite lograr mejores rendimientos mediante la implementación de pautas para minimizar los peligros en las actividad de la empresa, asegurando así mejores resultados.

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2

El financiamiento

La empresa pollería El Sabrosito, al obtener un financiamiento le permite cumplir con sus proveedores. Para la empresa en estudio es muy ventajosa para así no tomar sus propios fondos.

El financiamiento en una empresa le permite lograr mejores rendimientos mediante la implementación de pautas para minimizar los peligros en las operaciones de la empresa, estableciendo un resultado positivo.

Personal idóneo y calificado

Al contar la empresa Pollería El Sabrosito E.I.R.L con un personal idóneo será favorable para la empresa. Ya que permitirá a no tener complicaciones en el desarrollo de su actividad.

La selección de personal es el medio más importante de reclutamiento de personal, por lo que al momento de seleccionar al personal damos mucha consideración a sus características específicas y sus respectivas condiciones para la obtención de un puesto dentro de la organización. Recuerda que los futuros empleados son activos y proactivos. Dinámica.

Capacitación

El propietario y gerente de la Pollería El Sabrosito; si han recibido en unas oportunidades capacitación; así como también brindaron capacitación a sus colaboradores. Para tener una mejor coordinación en la hora de desarrollar sus funciones y tener un rendimiento favorable.

Capacitar a los colaboradores de la organización es una inversión que más adelante será reflejado grandes rentabilidades ya que un trabajador capacitado recibe nuevos conocimientos, mejorar la rendimiento laboral en cada uno de los departamentos lo que conlleva a generar mejores rendimientos.

Aplicar estrategias de ventas y Publicidad

La pollería El Sabrosito si utiliza la publicidad para mejorar su ganancias y lo realiza través de ofrecer entrega de afiches y perifoneo. Esto lo ha conllevado a que atraiga más clientela de su alrededor.

Utilizar el medio de la publicidad permite mejorar tu imagen del negocio y ser conocido en el mercado y contar con más clientes y el producto tenga una demanda muy favorable a la empresa que le permita generar más rentabilidad.

Control Interno

La empresa Pollería el sabrosito no lleva un control interno adecuado, ya que solo lleva un control interno empírico que no le permite ver con más exactitud con lo que cuenta su empresa y evitar que vea mermas en los insumos.

Tener un sistema que nos permita llevar control de lo que tenemos ya sea como insumos nos permitirá tener la cantidad adecuada en nuestro almacén, y así no presentar en algún

momento que falte insumos para el desarrollo de la actividad; a la vez también nos facilita el control para evitar desmedros de un insumo o producto.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 3

Financiamiento

La mayoría de las organizaciones nacionales sobresalen sus actividades tomando la oportunidad de financiamiento le permite llevar su actividad financiera con crédito que proviene de terceros es factible para el no uso de sus recursos que tiene la organización.

El financiamiento en una empresa le permite lograr mejores rendimientos mediante la implementación de controles que permitan asegurar el bienestar de la organización y no presentar inconvenientes económicos.

Personal idóneo y calificado

Las empresas nacionales siempre necesitan personal idóneo que sea favorable para la empresa. Ya que permitirá a no tener complicaciones en el desarrollo de su actividad encomendada.

La selección de personal es el medio más importante de reclutamiento de personal, por lo que al momento de seleccionar al personal damos mucha consideración a sus características específicas y sus respectivas condiciones para la obtención de un puesto dentro de la organización. Recuerda que los futuros empleados son activos y proactivos dinámica.

Capacitación

Las empresas u organizaciones, capacitan a su personal. Para tener una mejor coordinación en la hora de desarrollar sus funciones y tener un rendimiento favorable y conlleve a una rentabilidad.

Capacitar a los colaboradores de la organización es una inversión que más adelante reflejara grandes ganancias ya que un trabajador capacitado recibe nuevos conocimientos, mejora la capacidad de laborar en equipo lo que conlleva a obtener mejores rendimientos.

Aplicar estrategias de ventas y Publicidad

Las estrategia que emplea algunas empresas es la publicidad es una oportunidad para mejorar la rentabilidad. Esto conlleva a que atraiga más clientela de su alrededor.

La publicidad es de gran ayuda para que el producto que se ofrece sea conocido y así poder tener más clientela y obtener una rentabilidad favorable.

Control Interno

Un sistema que las empresas es el de control interno que mejora la gestión empresarial considerando el buen funcionamiento de las actividades teniendo en cuenta un manual de organizaciones, un código de ética bajo un clima de trabajo es excelente para continuar con las actividades asignadas.

Contar con sistema de control interno nos ayudara a tener vigilado los stock de almacén de insumos que se utilizan para dar marcha en negocio y no sufrir desabastecimiento o perdidas por mal estado de insumos.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto Objetivo específico 1

Al concluir y al termino de nuestra investigación, y de obtener información de otros investigadores nos lleva a la conclusión que los factores primordiales que conllevan a tener mejores rentabilidad son: financiamiento que permite a las empresas a enrumbar con el ciclo de la productividad de su empresa, contar con un personal idóneo y calificado

facilita a tener el recurso humana en los departamentos desempeñándose activamente con eficiencia, publicidad es un plus que permite que el producto que se ofrece sea conocido en el mercado, que se debe capacitar al gerente para que tenga una mejor visión de negocio y los colaboradores para que tenga un trabajo en equipo de resultados favorables y realizar control interno en la entidad permitirá a conocer más de cerca lo que se tiene. La rentabilidad es el fruto de una inversión para obtener una utilidad después de un ejercicio realizado en un cierto periodo. La rentabilidad es objetivo de todo negocio para poder prosperar y es parte del objetivo de todo inversionista.

6.2. Respecto Objetivo específico 2

Tras realizar un estudio pormenorizado de nuestro caso y recabar información a partir de técnicas de investigación aplicadas a nuestra percepción de cada visita a la empresa en estudio, las características o factores que intervienen en la viabilidad de nuestro caso son: Hemos llegado a la conclusión de que: Valor agregado a precios bajos, financiación, formación de empleados, selección de personal, publicidad, gestión de mercancías, proveedores, políticas de compra establecidas y promociones ofrecidas.

6.3. Respecto Objetivo específico 3

Después de abordar los objetivos primero y segundo, concluimos que muchos de los factores de rentabilidad encontrados en los estudios de caso eran consistentes y que los investigadores de antecedentes habían llegado a las mismas conclusiones. , pero también hubo factores con los que no estábamos de acuerdo, que fueron identificados por los investigadores cuya información revisamos. Financiamiento, empleados idóneos y control interno. De manera similar, el estudio de caso de estudio identificó otros factores clave que impactan en la rentabilidad.

6.4. Respecto al objetivo general

Se concluye respecto al caso de estudio pollería el Sabrosito, para tener una buena rentabilidad favorable y que se llegue a alcanzar los objetivo trazado se tiene que autofinanciar, seleccionar el personal idóneo, hacer publicidad, capacitar el personal, estar en un lugar estratégico, precios bajos y ponerle al producto valor agregado, plantear el uso del control interno y de esa manera es posible alcanzar la metas trazadas en bien de la empresa. Y para tener una mejor rentabilidad se recomienda a realizar lo siguiente:

1. Realice estudios de mercado sobre los precios de los diferentes productos y establezca precios que minimicen la diferencia.
 2. Entregar intencionalmente productos lo más rápido posible para mejorar la creación de valor.
 - 3 Para solicitar financiación, te recomendamos planificar lo que realmente necesitas para evitar endeudarte.
- . Realizar un monitoreo constante para determinar si los niveles de inventario (entrantes) realmente coinciden con los indicados por el sistema de control.

Propuesta de mejora de las características del financiamiento y rentabilidad de la Pollería el sabrosito E.I.R.L- Piura, 2020.

Propuesta de mejora 1

Establecer precios más bajos que la competencia teniendo muy en cuenta los precios ofrecidos en el mercado así como los costos y gastos generados para que las rentabilidades no sean mínimas.

La empresa utiliza como estrategia de venta ofrecer precios más bajos que la competencia por ende es recomendable realizar una investigación de los precios del mercado de los distintos productos que se ofrecen así como los precios que ofrecen la competencia directa de tal manera

que la diferencia de los precios sean mínimos y nuestras ganancias sean más favorables. Por otro lado es importante también tener muy en cuenta los gastos y costos que nos ocasiona vender un producto para estar seguro que el precio establecido y más bajo que la competencia nos genere rentabilidad.

Propuesta de mejora 2

Mejorar y ser más eficiente con el valor agregado que se le da a los productos

La empresa utiliza como estrategia más favorable para incrementar las ventas y obtener mejores ganancias al **valor agregado** que se les da los productos el cual consiste en ofrecer una atención de calidad y de forma inmediata con un personal idóneo y la entrega a domicilio. Por ende se recomienda que el personal responsable del área de ventas sea el adecuado, que tenga pasión por las ventas y lo más importante es que los pedidos y entregas a domicilio sean de forma inmediata e instantánea por ello se debe contar con un personal asignado a esta labor.

Propuesta de mejora 3

Cuando se requiera de un financiamiento se propone elaborar una planificación para tener con exactitud el monto que se requiere y en que se va a invertir, además evaluar a las distintas entidades financieras para optar por la mejor opción.

La empresa si necesito un financiamiento oportuno para seguir creciendo en el mercado y lo obtuvo de una entidad bancaria por ser las que ofrecen mejores beneficios al usuario, además aún necesita de un financiamiento para seguir consolidándose, por ende es necesario indicar que antes de requerir el financiamiento se debe realizar una planificación para saber con exactitud qué cantidad de dinero se requiere, en que se va a invertir y en qué tiempo se puede cancelar , ya realizada la planificación se debe continuar con la evaluación de las entidades bancarias para ver en donde es más conveniente obtener el financiamiento. Cabe resaltar que se debe tener muy en cuenta la forma de pago, el periodo o plazo, las tasas de interés y los requisitos que solicitan las entidades

bancarias, para ello se debe solicitar a cada entidad un simulador de pago para hacer comparaciones y optar por la mejor opción.

Propuesta de mejora 4

Establecer criterios de evaluación al momento de seleccionar un personal, así como realizar un plan de trabajo para realizar capacitaciones al personal.

El éxito de una empresa depende de todo un equipo de trabajo que abarca al propietario, al gerente, al personal administrativo, a los trabajadores, por ende establecer criterios de evaluación al momento de seleccionar un personal es de gran ayuda para contratar al personal idóneo que formara parte del equipo, así mismo se debe brindar capacitación constante al personal para obtener un mejor rendimiento de los mismos, por ello es de gran conveniencia realizar un plan de trabajo cronológico para capacitar a nuestro personal, es decir se deben elegir qué temas se van a capacitar, quienes lo harán y en qué fechas se realizaran, de tal forma que todo sea planificado en bien de los colaboradores como de la misma empresa.

Propuesta de mejora 5

Utilizar un mejor medio de publicidad de acorde a las exigencias de la sociedad.

La publicidad es una estrategia fundamental para atraer clientes, para incrementar el consumo de un producto, para dar reputación a lo que se ofrece, la empresa no utiliza una publicidad constante y un medio adecuado, por ello utilizar un medio de publicidad de acorde a la exigencia de la sociedad sería fundamental para ofertar los productos, así como para lograr ser preferidos por los consumidores.

Propuesta de mejora 6

Realizar supervisiones instantáneas o periódicas del almacén y comparar con los saldos de los sistemas de control de mercadería (kardex)

La empresa para administrar sus insumos lleva un control mediante un sistema computarizado por ello es necesario realizar supervisiones del almacén para comparar si los saldos de las mercaderías establecidos en el sistema son los mismos que se encuentran en el almacén. Asimismo se debe revisar y verificar si la mercadería está en buen estado para ello se debe hacer una revisión física para evitar sorpresas.

Propuesta de mejora 7

Establecer un plan estratégico de promociones en fechas establecidas y a cortos plazos para incrementar las ventas y así mismo tener en cuenta cuanto es lo que nos representa ofrecer esas promociones para poder tomar mejores decisiones.

Ofrecer promociones conlleva a estimular la adquisición más rápida de los productos y sobre todo es una gran estrategia para atraer a nuevos clientes.

La empresa utiliza a las promociones como una estrategia para mantener a los clientes así como para atraer a nuevos. Por ende es importante establecer un plan estratégico de promociones en fechas establecidas y a cortos plazos para considerar y saber en cifras numéricas cuánto es lo que nos representa ofrecer esas promociones de tal manera que no se vea afectada la rentabilidad.

VII. Aspectos Complementarios

VIII. Referencia Bibliográfica

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-bases-teoricas.html>.

Aching, C. (2006). Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales. México: Editorial McGraw-Hill.

Arbeláez, A. Z. (2012). *Gobernabilidad monetaria y financiera internacional: contribución al estudio jurídico de los instrumentos normativos del derecho monetario internacional*. Universidad Externado.

Ali, M. M., Hussin, N. N. A. N., & Ghani, E. K. (2019). Liquidity, growth and profitability of nonfinancial public listed Malaysia: A Malaysian evidence. *International Journal of Financial Research*, 10(3), 194–202. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n3p194>

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.

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.

Beltrán, (1998). Indicadores de Gestión. Herramientas para lograr la competitividad. 2da. Edición. 3R Editores y Global Ediciones, S.A. Colombia. 147 pp.

Bustamante, R. C. (2008). Informe Especial Ratios Financieros. *Caballero Bustamante*, 1-3.

Valles Vasquez, A. (2019). Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Celmi, A. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS. *tesis pre grado*. universidad catolica los angeles de chimbote, huaraz. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1602/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CELMI_GARGATE_ANALI_ELIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Comisión Estatal para la planeación de la educación superior A.C. (12 de Diciembre de 2018). Importancia de las PYMES en México. Recuperado el 12 de Marzo de 2020, de <http://www.noticiascoepesgto.mx/articulos/255-pymesroque>

Espinoza, I. (2018). “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA RENTABILIDAD Y

CAPACITACION DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL-RUBRO VENTA DE TEXTILES Y CALZADO EN LA PROVINCIA DE SULLANA REGION PIURA AÑO 2014. *tesis pre grado*. UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, sullana, Peru. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7923/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_ESPINOZA_ARAUJO_ISABEL_ALEXANDRA.pdf

Estadísticas de las MYPES. (29 de Agosto de 2018). Instituto Nacional de Estadística e informática. Recuperado el 18 de Mayo de 2019, de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/en-el-pais-existen-2-millones-379-mil-445-de-empresas-activas-en-el-segundo-trimestre-de-2018-10924/>

Flores, M. C., Gómez, D. O., Briones, J. B., & Cervantes, G. P. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *Ciencia administrativa*, (2), 80-86.

<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/02102412.2002.10779452>

Foro Nacional de Educación e Inclusión Financiera. (10 de Febrero de 2019). Asociación de Bancos de Perú. Recuperado el 05 de Setiembre de 2019, de https://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/BOLETIN_MENSUAL_FEBRERO_2019.pdf

Figueroa, E. (2015). Rentabilidad y uso de comercio electrónico en las micro,. *redalyc*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4981/498150319017.pdf>.

GARCÍA PÉREZ DE LEMA, Domingo, MARÍN HERNÁNDEZ, Salvador, MARTÍNEZ GARCÍA, Francisco Javier. La contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. *Contaduría y administración*, (218): enero 2006. ISSN 0186-1042

Gonzales, M., & Mendez, M. (2017). *Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las MIPYMES de escuela superior politecnica de litoral, ecuador*. Obtenido de

https://www.google.com/search?ei=kjuzXtzEEuGg_Qbbla6wBw&q=rentabilidad+de+mypes+en+ecuador&oq=rentabilidad+de+mypes+en+ecuador&gs_lcp=CgZwc3ktY

WIQAziGCAAQFhAeOgQIABBHUOM3WIRbYKliaABwAngAgAG0A4gB1RqSAQkwLjEuNi40LjGYAQCgAQGqAQdnd3Mtd2l6&sclient=psy-ab&ved=0.

Gabernet, P. D. (2012). *nova bella*. Obtenido de <https://www.novabella.org/laimportancia-de-la-rentabilidad/>.

Garg, V., Tewari, P., & Srivastav, S. (2018). Liquidity and profitability analysis of selected automobile companies. *International Journal of Supply Chain Management*, 7(4), 101–110. <https://ojs.excelingtech.co.uk/index.php/IJSCM/article/view/2133>

- Gitman, Lawrence (1997) Fundamentos de administración financiera. Editorial OUP Harla México, S.A. México. 1077 pp.
- Juárez, Y. M. L., Tirado, L. A. M., & López, R. B. (2020). Online marketing: rentabilidad al alcance de las Mipymes. *Revista Visión Contable*, (21), 57-76.
- Maldonado, R. (2015). rentabilidad. *consultoria contable-tributaria-laboral*. Obtenido de <https://www.revistadeconsultoria.com/rentabilidad>.
- Medina Cárdenas, M. E. (2011). *Análisis de los gastos operativos y su incidencia en la rentabilidad del supermercado SUPERSKANDINAVO Cía. Ltda., para el segundo semestre del año 2010* (Bachelor's thesis)
- Moreno, D. (2018). *finanzas para mortales*. Recuperado el 05 de mayo de 2020, de <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>.
- Moreno, D. (2018). *finanzas para mortales*. Obtenido de <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>.
- 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.
- Mejía 2009. Definición de la micro y pequeña empresa, lo encuentras en: <https://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- 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>.
- Murillo, A. (2019). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 2010. Recuperado de: <http://www.huarazenlinea.com/noticias/economia/25/03/2020/fondo-deapoyo-empresarial-mypes-cubrir-hasta-70-de-prestamos>

- Pérez Perales, M. (2014). Selección de personal por competencias en las empresas de servicios. *Aglala*, 5(1), 107–125. <https://doi.org/10.22519/22157360.70>
- Páez, S. (2021). Vale un Perú: rentabilidad y banca en el país andino. Recuperado de: <https://www.celag.org/vale-un-peru-rentabilidad-y-banca-en-el-pais-andino/>
- 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>.
- Perez, J., & Gardey, A. (2014). *definicion de*. Obtenido de definicion de rentabilidad:
<https://definicion.de/rentabilidad/>.
- Pisco, B. (2017). caracterizacion del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro abarrotos del distrito de juanjui provincia de mariscal caceres periodo 2015-2016. *tesis pre grado*. universidad catolica los angeles de chimbote, juanjui. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1006>.
- Puente, M., Arias, I., & Calero, E. Incidencia de indicadores de gestión financiera en la rentabilidad empresarial. *LIBRO DE*.
- 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>.
- Ruiz, R. (2017). caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado modelo de sullana año 2015. *tesis pregrado*. universidad católica los ángeles de chimbote, sullana. Recuperado el 2020 de 05 de 05, de
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/838>.
- Sanchez, M., & Lazo, V. (2018). DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL EN EL ECUADOR: UN ANÁLISIS DE CORTE TRANSVERSAL. *ecasinergia*, 1-14. Obtenido de <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/view/1006>.
- Sevilla, A. (2015). *ECONOMIPEDIA haciendo fácil la economía*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Timoteo, H. (2019). caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro tiendas de abarrotes en el centro poblado pampa grande - tumbes, 2017. *tesis pre grado*. universidad católica los ángeles de chimbote, tumbes. Recuperado el 03 de 05 de 2020
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15121/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_TIMOTEO_PAUCAR_HUXLEY_XAVIER.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Trenza, A. (25 de Junio de 2018). ¿Cuáles son las fuentes de financiación más usadas por una empresa. Recuperado el 18 de Mayo de 2020, de <https://anatreza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/>
- Vives, A. (2019). *Agora*. Obtenido de inteligencia colectiva para la sostenibilidad:

<https://www.agorarsc.org/rentabilidad-de-la-responsabilidad-cuatro-estudios-ymi-opinion/>.

Westreicher, G. (26 de Marzo de 2018). Financiación o Financiamiento. Recuperado el 27 de Abril de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

IX Anexos

X Anexo 3: Instrumento de recojo de información

ITEM	PREGUNTAS	SI	NO
1	¿Alguna vez ha tomado un préstamo bancario para ayudar a aumentar su rentabilidad?	X	
2	¿Qué valores en la contratación de un empleado?: Dinámico y proactivo. Tiene la calidad y capacidad para trabajar en equipo.	X	
3	¿Cree que ha recibido formación corporativa en los últimos años que le haya ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa?	X	
4	En su opinión, ¿ha estado capacitando a sus empleados en los últimos años para mejorar su desempeño y así aumentar la rentabilidad de su empresa?	X	
5	¿Ha utilizado alguna vez una estrategia para mejorar la rentabilidad de su empresa?	X	
6	¿Qué estrategias ha utilizado en los últimos años para fidelizar clientes y atraer nuevos?: Promociones.	X	
7	7. En los últimos meses, ¿ha realizado algún tipo de publicidad que cree que podría ayudarlo a aumentar las ventas y, por lo tanto, mejorar la rentabilidad?		X
8	¿Cree que ha estado rastreando sus productos a través de Kardex durante los últimos años para evitar pérdidas y pérdidas que afecten su rentabilidad?		X

9	¿Cree que la empresa evalúa a los proveedores al comprar para ver cuáles ofrecen precios más bajos sin comprometer la calidad del producto?	X	
10	¿Cree que su empresa tiene una política de compras que acepta recompensas promocionales que ayudan a mejorar la rentabilidad?	X	

XI. Anexo 4: Consentimiento Informado



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 tomara 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 genera 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 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 RENTIERIA GONZALEZ

Fecha: 30 DE MARZO DEL 2021

Correo electrónico: _____

Firma del participante: _____ 

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

2. ¿A su consideración en los últimos años usted ha recibido algún tipo de capacitación sobre el buen manejo de la empresa que le ayude a mejorar la rentabilidad de su empresa?
- a) Si
 - b) No
3. ¿Alguna vez usted ha obtenido un financiamiento bancario que le ayudo a mejorar su rentabilidad?
- a) Si
 - b) No
- 3.1. Si su respuesta es positiva, de donde lo obtuvo
- a) Bancos
 - b) Cajas municipales y rurales
 - c) Edpymes
 - d) Cooperativas de ahorro y crédito
- 3.2. ¿de ser negativa porque no obtuvo un financiamiento?
- a) Tasas de interés elevados
 - b) No lo necesitaba
 - c) No le otorgaban el monto solicitado
 - d) Muchos requisitos
4. ¿A su consideración en los últimos años realizo capacitaciones a su personal para mejorar su rendimiento y obtener así mejor rentabilidad en su empresa?
- a) Si
 - b) No
5. ¿Al momento de contratar un personal que es lo que evalúa en la persona?
- a) Que sea amable ,respetuoso y responsable
 - b) Que tenga buena presencia
 - c) Que se dinámico y proactivo
 - d) Que tenga cualidades y capacidad de trabajar en equipo.
6. ¿A su consideración en los últimos años, ha realizado algún tipo de publicidad que ayude a incrementar sus ventas y por lo tanto a mejorar su rentabilidad?
- a) Si
 - b) No
- 6.1. Si su respuesta es SI ¿Qué medios utilizo?
- a) Almanagues o calendarios
 - b) SPOT publicitario en radio
 - c) Pinturas en muros
 - d) Publicaciones en internet
 - e) Perifoneo en altoparlantes

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS



1library.co

Fuente de Internet

10%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo