



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO DE ABARROTOS POR MAYOR Y MENOR DEL PERÚ:
CASO MULTISERVICIOS “MARVIN”, AYACUCHO-2019”**

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

AUTOR

VARGAS HUANCA, JOSE LUIS

ORCID: 0000-0002-5582-2269

ASESOR

MUERAS LEIVA, EDGARD

ORCID: 0000-0002-0048-9403

LIMA-PERÚ

2020

TITULO

CARACTERIZACION DE LA CAPACITACION, LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO DE ABARROTES POR MAYOR Y MENOR DEL PERÚ:
CASO MULTISERVICIOS “MARVIN”, AYACUCHO-2019

EQUIPO DE TRABAJO

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

VARGAS HUANCA, JOSE LUIS

ORCID: 0000-0002-5582-2269

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

ASESOR

Mueras Leiva, Edgard

ORCID: 0000-0002-0048-9403

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

JURADO

Rodríguez Cribilleros, Erlinda Rosario.

ORCID: 0000-0002-4415-1623

Ayala Zavala, Jesús Pascual.

ORCID: 0000-0003-0117-6078

Armijo García, Víctor Hugo.

ORCID: 0000-0002-2757-4368

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

DRA. RODRÍGUEZ CRIBILLEROS, ERLINDA ROSARIO.
PRESIDENTE

DR. AYALA ZAVALA, JESÚS PASCUAL.
MIEMBRO

DR. ARMIJO GARCÍA, VÍCTOR HUGO.
MIEMBRO

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

AGRADESCO A DIOS, TODO PODEROSO QUE ME AYUDA LOGRAR MIS PROPOSITOS CON BENDICIÓN Y HA CADA UNO DE NOSOTROS Y DE MI FAMILIA QUE ME APOYADO ORALMENTE QUE SUS PALABRAS ME IMPULSA A SOBRESALIR ADELANTE.

A CADA UNO DE MIS DOCENTES POR SU DIGNA AYUDA DE CONOCIMIENTO E ESTUIDOS Y FORMACION PROFESIONAL.

DEDICATORIA

DEDICO CON MUCHO AMOR ESTE TRABAJO A MIS PADRES RICARDO Y AMBROSIA POR DARME A LA VIDA Y SU GRAN ESFUERZO DE EDUCARME DIARIAMENTE PARA LOGRAR MI META.

Y A TODO FAMILIA QUE ME APOYADO VERVALMENTE GRACIAS A ELLOS TENGO UN MOTIVO MAS PARA SEGUIR ADELANTE.

RESUMEN

De acuerdo al estudio de investigación se originó del problema principal en la capacitación en el pequeño tienda abarrotera situada en la localidad de Ayacucho, que no cuenta una adecuada de la Capacitación, para obtener un mayor Rentabilidad teniendo en cuenta que un mercadillo como una tienda de abarrotes está constituida no solo por gerente o dueño de la pequeña institución, también por otros encargados como los empleados que son importantes para constituir el servicio de calidad. La investigación tuvo como objetivo principal: Describir las principales características de la capacitación, la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio caso multiservicios “MARVIN” Perú-Ayacucho, 2019. La metodología de investigación es de tipo cuantitativo, descriptivo, bibliográfico y documental. Se obtuvo el siguiente resultado: que el 95 % de los encuestados consideran que la capacitación es tan importante como el financiamiento en las micro y pequeñas empresas abarroteras en el ámbito del distrito Ayacucho. El 80% de los encuestados consideran que la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas afirman el mejoramiento rentable abarroteras en el ámbito del distrito de Ayacucho. Finalmente, que la mayoría de las microempresas necesitan tanto como la capacitación para la mejora de habilidades y mayores actitudes para el trabajo, para que tenga mayor rentabilidad y calidad de la empresa abarrotera.

Palabra Clave: Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES

ABSTRACT

According to the research study, it originated from the main problem in training in the small market located in the town of Ayacucho, which does not have an adequate training, to obtain greater profitability taking into account that a market such as a grocery store It is made up not only of the manager or owner of the small institution, but also of other managers such as employees who are important in establishing quality service. The research had the main objective: To describe the main characterizations of the training, the profitability of the MYPES of the trade sector, multi-service case "MARVIN" Peru-Ayacucho, 2019. The research methodology is quantitative, descriptive, bibliographic and documentary. The following result was obtained: that 95% of the respondents consider that training is as important as financing in micro and small grocery companies in the Ayacucho district. 80% of the respondents consider that the profitability in micro and small companies affirm the profitable improvement of groceries in the area of the Ayacucho district. Finally, that most microenterprises need as much as training to improve skills and greater attitudes for work, so that they have greater profitability and quality of the grocery company.

Key Word: Training and Profitability of MYPES

CONTENIDO

TITULO	II
EQUIPO DE TRABAJO.....	III
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	IV
HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA.....	V
RESUMEN.....	VII
ABSTRACT.....	VIII
CONTENIDO	IX
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LITERATURA.....	3
2.1 Antecedentes.....	3
a) Internacional	3
b) Nacional	5
c) Regional	8
d) Locales	10
2.2 BASES TEÓRICAS	12
2.2.1 Teoría de Capacitación.....	12
2.2.2 Teoría de Rentabilidad	14
2.2.3 MYPES:	15

III.	HIPOTESIS	17
IV.	METODOLOGIA	18
4.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN:.....	18
4.2	NIVEL DE INVESTIGACIÓN:.....	18
4.3	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	18
4.4	POBLACIÓN DE MUESTRA.....	18
4.4.1	POBLACIÓN	18
4.4.2	MUESTRA.....	18
4.5	DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE	18
4.6	TÉCNICAS E INSTRUMENTALES	19
4.6.1	TÉCNICAS	19
4.6.2	INSTRUMENTOS	19
4.7	PLAN DE ANÁLISIS	19
4.8.	Matriz de consistencia.....	20
4.8	Principios Éticos.....	21
4.8.1	Protección a las personas:	21
V.	RESULTADOS	22
5.1.	Resultado.....	22
5.2	Análisis de Resultado.....	25
VI.	CONCLUSIONES	28

Bibliografía	29
ANEXO : MODELO DE FICHA BIBLIOGRÁFICA	49
ANEXO 2: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	49
ANEXO 3: PRESUPUESTO	51
ANEXO 4: PILOTO	52

Tabla 1 Edad del representante legal	33
Figura 1	33
Tabla 2 Sexo.....	33
Figura 2	34
Tabla 3 Grado de instrucción	34
Figura 3	34
Tabla 4 Estado Civil.....	35
Figura 4	35
Tabla 5 Que tiempo se encuentra en este sector comercio, rubro abarrotes....	36
Figura 5	36
Tabla 6¿Su negocio se encuentra inscrito en la SUNARP de forma formal o informal?	37
Figura 6	37
Tabla 7 Número de trabajadores eventuales	38
Figura 7	38
Tabla 8 De acuerdo a las MYPEs sus ventas anuales ascienden a:	39
Figura 8	39
Tabla 9 La MYPE se formó con la finalidad de:	40
Figura 9	40
Tabla 10 Conoce el tema de la capacitación	41
Figura 10	41
Tabla 11 Usted ha tenido una capacitación antes de formar una empresa o su propio negocio	42
.....	42
Figura 11	42

Tabla 12 ¿En su empresa se capacitan sus personales para la mejora de su negocio?	43
Figura 12	43
Tabla 13 ¿Qué tipos de capacitación conoce?.....	43
Figura 13	44
Tabla 14 ¿El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación antes de entrar a su negocio?.....	44
Figura 14	44
Tabla 15 ¿Ha tenido rentabilidad bajos? ¿sí o no?.....	45
Figura 15	45
Tabla 16 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa está mejorando?	46
Figura 16	46
Tabla 17 Se mantienen los stocks a un nivel satisfactorio	47
Figura 17	47
Tabla 18Cuál es la causa de la mayor demanda del servicio	47
Figura 18	47

I. INTRODUCCIÓN

El actual proyecto de investigación tiene la intención de ver la caracterización de la capacitación y la rentabilidad de las microempresas y pequeñas empresas (MYPE) sector comercio del PERÚ. “caso multiservicios “MARVIN” Ayacucho 2019”, el propósito general da a conocer el desarrollo de la importancia sobre la MYPE.

En el país , el 98% de los establecimientos se encuentran representados por los micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de venta anual, mucho menores a las 150 UIT establecida por la ley de la MYPE, por ello si queremos que se desarrollen y generen empleos es necesario que conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de la información, productos, condiciones, requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios son uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya que sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja. Se considera que las capacidades gerenciales son mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada servirá.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo.

La investigación plantea el siguiente problema ¿Cuáles de los aspectos de la capacitación, la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes por mayor y menor del Perú, caso multiservicio “MARVIN” Ayacucho-2019? Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente: El objetivo general de la investigación: Describir las principales características de la capacitación, la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio caso multiservicios “MARVIN” Perú - Ayacucho, 2019.

Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

Objetivo específico 1.- Describir las características de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes en la provincia de Huamanga 2019.

Objetivo específico 2.- Describir las características de la capacitación, de las Micros y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019.

Objetivo específico 3.- Describir las características de la Rentabilidad, de las Micros y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019.

Finalmente, la investigación se justifica desde el punto de vista teóricamente, el trabajo de investigación sirvió para darle un sustento teórico, exigió adoptar las teorías que sustentan las variables de capacitación, rentabilidad y las Mypes en el uso de conceptos, teóricas, definiciones y principios que ayudaron a la descripción, análisis y explicación teórica.

Desde el punto de vista metodológico. La investigación de tipo cuantitativo; es decir, la investigación se pondrá un fin a describir los aspectos cuantitativos (características) de la variable en las unidades de análisis, para la elaboración de los instrumentos de medición de acuerdo al problema.

La importancia económica y social de las micro y pequeñas empresas (Mype) desempeñan un papel muy importante en el proceso del cambio tecnológico, para generar más empleos y no desempleos.

Por último, el esquema del presente proyecto de investigación es los siguientes, el título, introducción, planteamiento de la línea de investigación, característica, enunciado y al culminar consiste en las referencias bibliográficas y anexos.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

a) Internacional

LOGREIRA Y BONETT, (2017) La Universidad de la Costa en Colombia, denominada “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia”. Esta investigación tuvo como objetivo analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia, así como también sus ventajas y desventajas. En cuanto al método de investigación empleada, esta fue de diseño no experimental, con un tipo de estudio descriptivo y transversal. Se aplicó un cuestionario a 200 micro y pequeñas empresas en el área de estudio. Los autores llegaron a los siguientes resultados: en cuanto a la antigüedad de la MYPE, se tiene que la mayoría de las empresas tienen entre 7 a 13 años de antigüedad, así también el 12% cuenta entre 3 a 5 trabajadores, 39% entre 6 a 7 y 49% entre 8 a 10 trabajadores. Sus fuentes de financiamiento radican en 81.5% utilidades retenidas y 17.5% uso de reservas. El 92.5% de ello lo utilizan en expansión de las operaciones de la empresa y 7% en mantenimiento de operaciones. El 71.2% de las micro empresas solicitó financiamiento externo. El 40.6% solicitó préstamo a bancos comerciales y 19.8% a empresas de financiamiento. El tiempo de financiamiento fue 29.49% fue de 5 años y 32.05% a 6 años.

PALMA, (2016) Investigación titulada “La capacitación para el personal de nuevo ingreso y su relación con las actitudes laborales”, representado en la Universidad Nacional Autónoma de México, metodología correlacional. Se tiene en claro que cada personal encuestado tiene un conocimiento sobre el tema de la capacitación. La capacitación debe utilizarse con una certeza de medida y objetividad para contribuya a mejorar más y más en el entorno laboral, tanto como

conocimiento, habilidades y actitudes del personal, la capacitación es tan importante para que dicha empresa prospere en el futuro donde el personal hace la empresa.

La capacitación es un elemento de cambio en el incremento de la actitud positiva hacia el trabajo, la inducción de personal propicia un mayor y más rápido acercamiento entre el nuevo empleado y la organización, teniendo como consecuencia una mejor actitud laboral.

QUINTERO, (2018) en su tesis denominado: “Las PYMES en Colombia y las Barreras para su Desarrollo y Perdurabilidad”. Universidad Militar Nueva Granada. Colombia. Tuvo como objetivo general: Identificar las principales barreras para el desarrollo de las PYMES en Colombia y su perdurabilidad 23 en el tiempo. La metodología utilizada fue bibliografía – documental. Llegó a la conclusión siguiente: Las PYMES deben dejar de ver a la innovación como un gasto para sus organizaciones, por el contrario, debe ser visto como inversión, que traerá a sus organizaciones beneficios traducidos en productividad y rentabilidad, y se llegará al punto donde la innovación en las PYMES será una necesidad para poder permanecer y competir en el mercado. Las certificaciones de Calidad en una PYME generan confianza para sus clientes, por lo cual implementar procesos en las organizaciones independientes del tamaño, y poder certificarlos traerá beneficios y mejorará la imagen frente a sus clientes. Las buenas prácticas empresariales hacen parte de las características fundamentales para la perdurabilidad de las PYMES en Colombia, modelos de planeación estratégica son necesarios para permanecer en el mercado y aumentar su competitividad. Colombia apoya el emprendimiento ya que cuenta con leyes y planes para incentivar sin embargo los esfuerzos del estado para fomentar la creación de empresa y consolidación se han quedado cortos, se deben buscar medidas para garantizar el desarrollo de las PYMES y disminuir considerablemente la tasa de mortalidad. Los impuestos que pagan los empresarios en Colombia son considerablemente altos, y el estado ha quitado garantías para las

pequeñas empresas como lo era la Progresividad en la tarifa general del impuesto sobre la renta, el estado debe retomar garantías como esta con el fin de aumentar la creación de empresa.

b) Nacional

HUNG, (2016) investigación titulada “Caracterización de la capacitación en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de calzado, en el mercado modelo del distrito de Chimbote, 2013” representada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, tipo de metodología descriptiva. Mediante la encuesta los resultados que concluyo la mayoría (60%) de las Mype capacitan para aumentar clientes y la mejora de las ventas, mientras que el 70% capacitan para mejorar la auto eficiencia de sus colaboradores, en su totalidad consideran que la capacitación es fundamental para la mejora de la empresa, donde que se piensa que los personales hacen la empresa, (60%) de las Mype no satisfacen a los clientes por la atención de sus colaboradores, en su totalidad hay satisfacción en el rendimiento de sus colaboradores después de la capacitación, en su totalidad las MYPE generan utilidades, la mitad (50%) de las Mypes considera que la capacitación es tan importante, que es una inversión y no un gasto, a la mayoría del (90%) personal no se le informa con anticipación sobre la programación de capacitación.

UBILLUS, (2015) micro y pequeñas empresas de la provincia de Huaura en Huacho. La investigación da el primer paso de comprender las micro y pequeñas empresas de la provincia de Huaura, la visión y misión, fortaleza y debilidades de los empresarios que tienen que tener en cuenta, la capacitación es uno más que se debe dar constante, con el propósito de mejora continua para el desarrollo de las Mypes en las provincias.

FATAMA, (2017) caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas 19 del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. El objetivo alcanzado fue: Determinar y describir las principales “Caracterización del

financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. La investigación fue descriptiva, se escogió una muestra dirigida de 17 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado. Concluyó: El 76.47% de las MYPEs averiguadas alcanzo su financiamiento de terceros, el 47% lo alcanzo de organismos financieros y no financieros respectivamente, el 58.82% fue a extensos periodos y el 70.59% lo empleó en capital de trabajo. Respecto al rendimiento: El 100% de las MYPEs averiguadas considera que el rendimiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que los productos de su negocio si desarrolló en los dos últimos años.

OSORIO, (2017) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - Provincia de Huaraz, periodo 2015”, para optar el título profesional de contador público, de la Facultad de ciencias contables y administrativas, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz – Perú. Concluye con lo siguiente:

1. La edad de los representantes legales y/o dueños de las MYPE del sector comercio, rubro Artesanía en el distrito de Taricá, se encuentran entre 18 a 30, 31 a 45, 46 a 50 y 51 años a más; el sexo de los representantes legales de las MYPE en su mayoría son del sexo masculino en un 57%, en cuanto a su grado de instrucción ninguno de los representantes legales de las MYPE obtuvo sus estudios Universitarios Completos, la mayoría de los empresarios son convivientes en un 50% y una minoría de ellos están casados que representan el 14%.

2. Las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, el tiempo en que se encuentran en el sector comercio, rubro de artesanía es de 3 años a mas, el 71% de las MYPE son formales eso refleja que los representantes son apegados a ley tributaria, la mayor parte

de los representantes mencionaron que sus trabajadores trabajan eventualmente, asimismo iniciaron las MYPE con la finalidad de obtener ganancias y así poder sobresalir.

3. Las MYPE financian su actividad productiva con financiamiento de fondos de terceros en un 86%, recurriendo a entidades bancarias, es por ello que los empresarios eligieron en gran parte a banco de crédito del Perú, banco no comercial y usureros, como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual; asimismo el crédito recibido lo invirtieron con más énfasis en capital de trabajo. Además, los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 59% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 79% fue a corto plazo y el 34 % invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

4. Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 72% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

5. El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

c) **Regional**

HUALLPA, (2019) en su trabajo de investigación denominado: “Características del Financiamiento y la Competitividad en las Micro y Pequeñas Empresas del Rubro Ferretería, distrito de Ayacucho, 2018”. Tuvo como objetivo principal: describir las características del financiamiento y la competitividad en las MYPES del rubro ferretería del distrito en mención. La metodología fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y diseño no experimental- transversal. Llegó a la conclusión siguiente: Respecto a la fuente de financiamiento, el 64% de las empresas del sector ferretería no cuenta con préstamos en entidades financieras; mientras que el 36% manifestó lo contrario. Respecto al riesgo, el 62% de las empresas presentan una eficiente estructura de financiamiento; mientras que el 38% no. Respecto al destino de los fondos, el 60% de las ferreterías presentan un nivel de venta insuficiente para 28 cumplir con el pago a proveedores; mientras que en el 40% si son suficientes. Respecto al factor económico, el 62% considera que los precios de los productos no son competitivos; mientras que el 38% sí. Respecto al factor sociocultural, en el 63% de las empresas la cultura de trabajo no contribuye al crecimiento; mientras que en el 37% sí. Respecto al factor demográfico, el 66% de las empresas no están dirigidas de manera adecuada; mientras que el 34% sí.

SULCA, (2018) en su tesis denominado: “Caracterización de los Tributos Aplicados a las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Internazione Hotel Restaurant E.I.R.L. - Huamanga, 2017”. Tuvo como objetivo general: Describir las características de los tributos aplicados a las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del Perú y Internazionale Hotel Restaurant E.I.R.L - Huamanga, 2017. La investigación es cualitativa, se usó la metodología de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. La técnica aplicada ha sido la entrevista, encuesta, y observación directa. Llegó a la conclusión siguiente: que el escaso

conocimiento respecto a las sanciones tributarias da lugar a que el o los empresarios prefiera evadir tributos sin tener en cuenta las consecuencias, las cuales pueden ser el cierre temporal o total de su hospedaje o que se le aplique una multa, además de que al evadir tributos estarían cometiendo un delito con pena privativa de la libertad, tanto así que SUNAT debe realizar operativos de control de fiscalización con más frecuencia, de tal manera que haya más formalización y conciencia tributaria. Según señala la nota de prensa publicada por SUNAT (2011), 29 respecto a los controles de fiscalización que realizó en la Provincia de Huamanga, la cual tuvo como resultado en su verificación que los establecimientos de hospedajes no se encontraban inscritos en SUNAT, y no contaban con registro de huésped. Respecto a Internacionales Hotel Restaurant E.I.R.L - Huamanga, 2017. Cuenta con un contador externo encargado de la liquidación de sus impuestos mensuales, la empresa en el año 2017 no ha sido sujeto de fiscalización por parte de SUNAT. La empresa en estudio presta servicio de alojamiento, está inscrita al Régimen MYPE Tributario afecta a los tributos del gobierno central y local.

ORELLANA, (2019) La investigación tuvo como objetivo general: determinar las principales mejoras del financiamiento, tributación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio “Almacén Mayorista de Abarrotes Ayacucho” S.A.C., 2019. La investigación fue cuantitativa, no experimental, descriptivo, bibliográfica y documental. La población y muestra está conformada por 13 trabajadores. Se obtuvo el siguiente resultado: financiamiento: el 62% a donde acudió para obtener el financiamiento es a entidades bancarias. El 77% afirma que la entidad a donde se dan el préstamo es en Scotiabank. El 100% en cuestión a la tasa de interés mensual que pagaron es el 12%. Un 58% el tiempo del crédito que solicitaron fue a corto plazo. El 43% afirman que el crédito financiero ha sido invertido con un capital de trabajo. Tributación: el 31% que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó. El 38% se sienten satisfechos

con la orientación que les brinda los funcionarios de la administración tributaria. El 85% afirman que los tributos declarados si han sido pagados en su oportunidad. Rentabilidad: el 100% afirman que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron. El 100% se sienten satisfechos con la orientación que les brinda los funcionarios de la administración tributaria. En conclusión: se han determinado las principales mejoras del financiamiento, tributación y rentabilidad con los datos presentados en los resultados.

d) Locales

CASAVILCA, (2019) en su tesis denominado: “Financiamiento, calidad y mejoramiento continuo que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de Ferreterías en el Distrito de Ayacucho, 2015”. Tuvo como objetivo general: Determinar que el financiamiento, la calidad y el mejoramiento continuo son factores que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferreterías en el distrito de Ayacucho. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica documental mediante la recolección de información de fuentes como: textos, tesis e información de internet. Llegó a la conclusión siguiente: De acuerdo al cuadro y gráfico 1, el 90% de los encuestados consideran que el financiamiento incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 93% de los encuestados consideran que la calidad es un factor muy importante que incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho. De acuerdo al cuadro y gráfico 3, el 80% de los 31 encuestados consideran que el mejoramiento continuo es un factor esencial que incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho.

PARDO, (2019) en su tesis denominado: “El Crédito empresarial y sus efectos en la Rentabilidad y la Calidad de Inversión de las Empresas de Turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017”. Tuvo como objetivo general: determinar de qué manera se relaciona el crédito empresarial en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017. La investigación fue cuantitativa y correlacional, con diseño no experimental transversal. Llegó a la conclusión siguiente: Con respecto al crédito empresarial incide en la 33 rentabilidad el 73% de los encuestados consideran que el crédito empresarial incide en la rentabilidad de las empresas de turismo, y el 27% consideran no incide en la rentabilidad de las empresas de turismo. Con respecto al financiamiento aumenta la inversión en las empresas de turismo el 60% consideran que con el financiamiento obtenido ha incrementado su rentabilidad, en tanto el 40% de los encuestados consideran que con el financiamiento obtenido se mantiene estable su rentabilidad. Con respecto a las capacitaciones mejoran la calidad y rentabilidad de las empresas de turismo, el 77% consideran que la capacitación es una estrategia para lograr la calidad y la rentabilidad, en tanto el 23% de los encuestados consideran que la capacitación no es una estrategia para lograr la calidad y la rentabilidad.

Palomino, (2019) En su tesis denominado: “Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicios del Perú: Caso de la empresa “Romis” E.I.R.L. - Ayacucho, 2019”. Tuvo como objetivo General: Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa “ROMIS” E.I.R.L. - Ayacucho, 2019. La investigación fue descriptiva – bibliográfica – documental y de caso. Asimismo, tuvo las siguientes Conclusiones: En el caso específico de la MYPE “ROMIS” E.I.R.L. de la ciudad de Ayacucho; el financiamiento que obtiene es interno y externo de terceros; interno es financiado por familiares y externo es

financiado por la caja Huancayo; y el crédito que solicitó es de corto plazo menor de un año dicho crédito es utilizado como capital de trabajo; donde señala que el financiamiento mejora su rentabilidad; asimismo manifiestan que el financiamiento a influido en su rentabilidad lo cual ha sido utilizado en mejorar los ingresos de estas micro y pequeñas empresas. Por lo que se concluye que el financiamiento mejora la rentabilidad de la Mype en estudio. Bases teóricas de la investigación.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Teoría de Capacitación

Pérez y Gardey, (2017) Se dice capacitación a un acto y desarrollo de capacitar: formar, instruir, entrena o educar a alguien. La capacitación busca que el empleado adquiera una aptitud y su desarrollo en sus acciones. Las empresas suelen destinar recursos para capacitar a sus empleados, a mayor capacitación de los trabajadores, mejores resultados en la productividad.

Sánchez, (2010) La capacitación es una herramienta de actividades didácticas, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia, conocimiento, habilidades, que proporciona la oportunidad de adquirir mayores aptitudes del trabajador para desempeñarse con un éxito en su puesto.

Tipos de capacitación

- a) **Capacitación para el trabajo.** La capacitación en el trabajo desempeña nuevas expectativas, ya sea por reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de un ente.

Se divide a su vez en:

- **Capacitación de pre ingreso.** Se busca ayudar a los nuevos personales y dar conocimientos, habilidades o destrezas para que desempeñe en la empresa.

- **Capacitación de inducción.** Demuestra una serie de tareas que ayudan a integrar al personal o candidato al nuevo puesto de mayor nivel jerárquico.

Galván, (2011) Los tipos de capacitación son muy variados y se clasifican con criterios diversos:

b) POR SU FORMALIDAD

- **Capacitación Informal.** Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo, un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos.
- **Capacitación Formal.** Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

c) POR SU NATURALEZA

- **Capacitación de Orientación:** Para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo, en caso de los colaboradores ingresantes.
- **Capacitación Vestibular:** Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.
- **Capacitación en el Trabajo:** práctica en el trabajo.
- **Entrenamiento de Aprendices:** período formal de aprendizaje de un oficio.
- **Entrenamiento Técnico:** Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo.
- **Capacitación de Supervisores:** aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales.

Otros Tipos: cualquier situación poco usual no incluida anteriormente.

- **POR SU NIVEL OCUPACIONAL**

- Capacitación de Operarios.
- Capacitación de Obreros Calificados.
- Capacitación de Supervisores.
- Capacitación de Jefes de Línea.
- Capacitación de Gerentes.

2.2.2 Teoría de Rentabilidad

Definición de la rentabilidad

PÉREZ Y GARDEY, (2015) “La rentabilidad es la capacidad de una inversión determinada que deberá generar beneficio o utilidades superiores a la cantidad que se invirtió en un determinado tiempo”

Objetivo de la rentabilidad

El objetivo de la rentabilidad para aumentar la utilidad es la comercialización de los productos o servicios para obtener ganancias por cada uno de ellos.

Importancia de la rentabilidad

La rentabilidad es un punto muy importante que debe ser considerado por los administradores, ya que por medio de su análisis se podrá conocer el desempeño de las operaciones de la empresa. Indica la capacidad de la gerencia para generar utilidades y controlar los gastos y determinar una utilidad optima, sobre los recursos invertidos por los socios o accionistas en una empresa.

GERARDO, (2011) La rentabilidad es una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual deber ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco, si invirtiéramos por ahí para compensar el riesgo que ese está asumiendo.

“La rentabilidad es una referencia a los beneficios, que se puede obtener de una inversión, las inversiones como en el ámbito corporativo es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión”

(GARDEY, 2014) La Rentabilidad como una capacidad de generar renta (beneficios, ganancias, provecho, utilidad) Rentabilidad se hace una referencia a las ganancias económicas que se obtiene en los determinados recursos. Se conoce rentabilidad económica a rendimiento que se obtiene por una inversión

2.2.3 MYPES:

Vila, (2016) Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de MYPES en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de MYPES formales.

CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

1. Según la ley, 30056 las microempresas y pequeñas empresas deben ubicarse en las siguientes categorías empresariales, según su función de ventas anuales.
2. Microempresa: ventas anuales monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT)
3. Pequeñas empresas: ventas anuales superiores a 150 UIT y monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT)
4. El incremento en el monto máximo de ventas anuales de las MYPES es refrendado por el ministro de economía y ministro de producción.
5. Ventajas de las micro y pequeñas empresas:

(SOTO, 2013)

VENTAJAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SON:

1. Es un principio que genera trabajos como las demás empresas.
2. Posibilidades de empleo en las MYPES.
3. Se pueden adecuar mucho mejor al mercado, dentro de sus capacidades.
4. Pueden adecuarse en diferentes puestos y colaborar.

DESVENTAJAS DE LAS MYPES

según (CRUCES CASTAÑEDA, 2010)

1. Difícil de acceso a mercado nacional e internacionales.
2. Carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento.
3. La presencia de grandes empresas en el mismo rubro
4. La absoluta falta de tecnología.

III. HIPOTESIS

Este trabajo no cuenta con una hipótesis porque es de metodología descriptiva y no podemos adelantarnos a los hechos.

IV. METODOLOGIA

4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN:

El tipo de investigación será descriptivo.

4.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN:

El tipo de investigación es cuantitativo, descriptivo, porque se utilizará procedimientos estadísticos e instrumento para la recolección de datos y la presentación de los resultados.

4.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La investigación fue: no experimental – descriptiva; ya que no se modificará la variable y la unidad de análisis; por lo tanto, la investigación se limitará a referir las características de la variable en la unidad de análisis en su contexto da la revisión bibliográfica de los antecedentes pertinentes a dicha investigación. La investigación se limitará a describir los aspectos más importantes de las variables en las unidades analíticas correspondientes.

4.4 POBLACIÓN DE MUESTRA

4.4.1 POBLACIÓN

La población fue de 10 Mypes del sector comercio, rubro abarrotes en la provincia de Huamanga.

4.4.2 MUESTRA

De acuerdo la investigación se realizó con 10 participantes propietarios y encargados del establecimiento.

4.5 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

De acuerdo la búsqueda será de modo bibliografía documental, y de caso, no aplicará población.

4.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTALES

4.6.1 TÉCNICAS

Recolección de información se utilizará la revisión bibliográfica encuestas-entrevista.

4.6.2 INSTRUMENTOS

Para el recojo de la información se utilizará las fichas bibliográficas.

4.7 PLAN DE ANÁLISIS

- Para conseguir los resultados del objetivo específico 1) Describir las características de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes en la provincia de Huamanga 2019. La investigación revisara la literatura para encontrar los antecedentes Internacionales, Nacionales, Regionales, Locales, pertinentes a la investigación, los resultados y las conclusiones serán extraídos de los antecedentes, y los mismos serán presentados en sus respectivos cuadros.
- Para conseguir los resultados del objetivo específico 2) Describir las características de la capacitación, de las Micros y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019. Se utilizó la guía de entrevista elaborar en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente o alcalde de la identidad del caso.
- Para conseguir los resultados del objetivo específico 3) Describir las características de la capacitación, de las Micros y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019. La investigación hará un análisis como soporte el programa Excel.

4.8. Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	VARIABLE	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECÍFICO
<p>Caracterización de la capacitación, la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes por mayor y menor del Perú: Caso Multiservicios “Marvin”, Ayacucho-2019</p>	<p>¿Cuáles son las características de la capacitación, la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes por mayor y menor del Perú: Caso Multiservicios “Marvin”, Ayacucho-2019?</p>	<p>Capacitación, la rentabilidad</p>	<p>Describir las principales características de la capacitación, la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de sector comercio caso Multiservicios “MARVIN” – Perú - Ayacucho-2019.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Describir las características de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes en la provincia de Huamanga 2019. ➤ Describir las características de la capacitación, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019. ➤ Describir las características de la Rentabilidad, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019.

4.9.PRINCIPIOS ÉTICOS

4.9.1. Protección a las personas:

La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ellos necesitan ciertos grados de protección.

- a) **Objetividad:** El trabajo de investigación con una actitud imparcial, libre de todo riego, para tratar todos los asuntos que queden bajo un análisis y estudio.
- b) **Honestidad:** El trabajo de investigación se trabajó a la verdad lo cual se informó a los trabajadores los fines de la investigación en cada sesión.
- c) **Respecto por la persona:** El respeto a la persona es una virtud que se trabaja con mucho respeto a los emprendedores que brindan información.
- d) **Realización responsable de la investigación:** Durante la realización de la investigación se desarrolló responsablemente en el cual recurrió a las personas que me brindaron información, en este caso al empresario de las MYPEs.

5. RESULTADOS

5.1. Resultado

5.1.1. Resultado del objetivo 1: Describir las características de las Micro y Pequeñas

Empresas del sector comercio – rubro abarrotes en la provincia de Huamanga 2019.

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas.

ITEM	CUADRO	COMENTARIO
Que tiempo se encuentra en este sector comercio, rubro abarrotes.	05	La encuesta realizada al representante legal, me menciona que tiene más de 7 años de experiencia en el sector comercio y rubro abarrotera, por partes de familiares y conocidos de rubros de abarrotes.
¿Su negocio se encuentra inscrito en la SUNARP de forma formal o informal?	06	La micro empresa del representante legal dedicada al rubro de abarrotes, me menciona que su negocio es formal, en estudio formales (inscrito en el NRUS).
Número de trabajadores eventuales	07	En la encuesta realizada a la dueña del negocio, el 50% (3 a 4) tiene trabajadores eventuales por la llegada de la mercadería al negocio y el 50% (2) son trabajadores permanentes para la ayuda y crecimiento del negocio.
De acuerdo a las MYPEs sus ventas anuales ascienden a: Micro Empresa (150 UIT) Pequeña Empresa (1700 UIT)	08	Las Micro y Pequeñas empresas constituidas por personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades como extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Según (gob.pe)
La MYPEs se formó con la finalidad de:	09	Las Micro y Pequeñas empresas son formados con una finalidad de obtener ganancia, acceder beneficios de la ley MYPE y tener más trabajados en el Perú.

5.1.2. Resultado del objetivo 2: Describir las características de la capacitación, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho2019.”

Respecto a la Capacitación

ITEM	CUADRO	COMENTARIO
Conoce el tema de la capacitación	10	En la figura se muestra 8 (80%) se muestra que el representante legal tiene un asesoría de que es una capacitación y las importancia que tiene en la parte empresarial y el 2 (20%) los tipos de capacitación e importancia para un próspero o mejora de un negocio.
Usted ha tenido una capacitación antes de formar una empresa o su propio negocio	11	En la figura N° 11 se observa que 7 (70%) tuvo un asesoramiento de amigos e familiares, antes de formar un negocio de rubro abarrotes y el 3 (30%) no tuvo dicha información de algunos pasos de formar su propio negocio, en la parte de suscripción de forma legal su negocio.
¿En su empresa se capacitan sus personales para la mejora de su negocio?	12	Por parte de su respuesta del representante legal, el 9 (90%) frecuentemente son capacitados para la mejora de su negocio para así generar una buena rentabilidad y el 10 (10%) de sus trabajadores eventuales no son capacitados por falta de tiempo o ser trabajadores eventuales.
¿Qué tipos de capacitación conoce?	13	Frecuentemente nos encontramos con diferentes o tipos de capacitación como, por ejemplo: Capacitación para el trabajo, capacitación técnica y capacitación conductual; donde el 4 (40%) conoce la capacitación para el trabajo, de comenzar su propio negocio, 4 (40%) capacitación técnica herramientas y recursos para tener un objetivo y 2 (20%) la capacitación conductual la forma de tratar a tus personales como también a los clientes.
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación antes de entrar a su negocio?	14	En la figura N° 14 se observa que el 5 (50%) tuvieron un asesoramiento conductual y por el otro lado no recibieron dicho capacitación.

5.1.3. Resultado del objetivo 3: Describir las características de la Rentabilidad, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019.

Respecto a la Rentabilidad

ITEM	CUADRO	COMENTARIO
¿Ha tenido rentabilidad bajos? ¿sí o no?	15	Se observa en la figura N°15 que el 5 (50%) si tuvo una Rentabilidad baja por retrasos de mercadería y el 5 (50%) no lo tuvo por sus stock en su almacén.
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa está mejorando?	16	Tras la encuesta a la dueña del negocio nos menciona que, 7 (70%) está mejorando su Rentabilidad de su negocio al estar ampliando diversas variedades de mercadería por el otro lado el 3 (30%) no mejora por la competencia que tiene.
Se mantienen los stocks a un nivel satisfactorio	17	En la figura 17, tras la encuesta de sus almacenes de stock satisfactorio, el 5 (50%) son satisfactorio y por el otro lado el 5(50%) su stock no son satisfactorio por las tardanzas de sus mercaderías que no llegan a tiempo.
Cuál es la causa de la mayor demanda del servicio	18	Observando el grafico y la tabla N°18 de la mayor demanda de servicio que le trae a su negocio, son la publicidad de un 4 (40%) de afiches de la mercadería, 4 (40%) el buen servicio a sus clientes para su próximo retorno y el 2 (20%) precios sugeridos y precios satisfactorio a sus clientes.

5.2 Análisis de Resultado

5.2.1. Respecto al Objetivo Especifico 1:

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas.

De acuerdo a la encuesta realizada y Describir las características de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes en la provincia de Huamanga 2019.

- En la tabla N°5 se observa la respuesta del gerente rubro abarrotera, el conocimiento del sector comercio de las MYPEs y los 7 años de experiencia que ha tenido la importancia de tener un negocio de abarrotes.
 - En la tabla N°7 se observa la respuesta de la pregunta “números de trabajadores eventuales” hay trabajadores que son eventuales y trabajadores que son permanentes en el negocio, por la necesidad de un trabajo.
- a) El autor UBILLUS GANOZA, (2015) La investigación da el primer paso de comprender las micro y pequeñas empresas de la provincia de Huaura, la visión y misión, fortaleza y debilidades de los empresarios que tienen que tener en cuenta, la capacitación es uno más que se debe dar constante, con el propósito de mejora continua para el desarrollo de las MYPEs en las provincias.
 - b) Según el autor VILA, (2016) En la actualidad el Perú es aportan solo el 40% del producto bruto interno (PBI). Las MYPES generan el 47% de trabajo en América latina, si dentro esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas Conforme l as MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo.
 - c) Según el ministerio de producción, en el 2015 las MYPES en el Perú van subiendo, donde el 83% son informales ya que no están registradas en la SUNARP como persona jurídica. El otro 17% de las MYPES son formales.
 - d) El 73% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas son formales, estos resultados estarían implicando que, las microempresas estudiadas tienen las condiciones legales para

ser sujetos de créditos y otros beneficios más que otorga la condición de la formalidad empresarial. Sin embargo, sólo el 60% de ellas solicitaron créditos de terceros.

5.2.2. Respecto al Objetivo Especifico 2: Describir las características de la Capacitación, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho - 2019.”

Respecto a la Capacitación

- a) Según el autor FERNANDEZ segura, 2015 un programa de capacitación continua va permitir mejorar de manera continua para una buena rentabilidad, la gestión de las tiendas o bodegas de la ciudad de Huamachuco.
- b) La característica de la investigación ha sido alcanzada cabalmente, ello ha permitido diagnosticar a través de la encuesta como se encuentra la gestión o administración de las bodegas y el nivel de conocimiento que tiene los dueños de las bodegas sobre el proceso de gestión.
- c) Los empresarios de las MYPES encuestados manifestaron que, el 67% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos el 11% si recibió capacitación y el 33% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 94% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 56% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior. según el autor VILCA ROQUE, (2016).
- d) El 53% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, consideran que la capacitación es una inversión para su negocio estos resultados reflejan que, las microempresas estudiadas ven que la capacitación para sus respectivos negocios como una inversión empresarial.

5.2.3. Resultado del objetivo 3: Describir las características de la Rentabilidad, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019.

Respecto a la Rentabilidad

- a) (GARDEY, 2014) La Rentabilidad como una capacidad de generar renta (beneficios, ganancias, provecho, utilidad) Rentabilidad se hace una referencia a las ganancias economías que se obtiene en los determinados recursos. Se conoce rentabilidad económica a rendimiento que se obtiene por una inversión
- b) El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas considera que la rentabilidad en su empresa ha mejorado por lo cual ven con buenos ojos la inversión y la capacitación en su negocio producto de ello tienen buena rentabilidad.

El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas que brindó capacitación y financiamiento para su negocio ha mejorado significativamente la rentabilidad en ellas, así mismo podrían crecer más adelante, debido seguramente a la mejora de la rentabilidad empresarial.

6. CONCLUSIONES

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes por mayor y menor Ayacucho - 2019.

- ❖ Las Micro y Pequeños negocios de los sectores abarroteras son un mayor de abastecedores dentro de nuestra región de Ayacucho y el Perú para la necesidad del ser humano
- ❖ La mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas de averiguación tienen más de 5 años en el transcurso de rubro de compra – venta de abarrotes
- ❖ De acuerdo las encuestas y la información de las Micro y Pequeñas empresas encuestadas no tienen trabajadores permanentes, donde hay más trabajadores eventuales por la necesidad de recurso.

Respecto a la Capacitación

- ❖ tanto en las bodegas la capacitación es tan importante como el financiamiento para que el mercadillo crezca mediante a la buena actitud personal.
- ❖ En las Micro y Pequeñas empresas toman que la capacitación es una inversión.
- ❖ Las Micro y Pequeñas un tercio capacitan a sus empleados o trabajadores
- ❖ Tras encuestas en la Micro y Pequeñas empresas no dan importancia a la capacitación y la importancia.

Respecto a la Rentabilidad

- ❖ La Rentabilidad. - es muy importante tanto como empresas pequeñas, medianas y grandes, para tener beneficio a las empresas y sectores abarroteras. La rentabilidad es la capacidad de una inversión determinada que deberá generar beneficio o utilidades superiores a la cantidad que se invirtió en un determinado tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

- CAMPOS. (2010). *LAS MYPES(Micro y pequeñas empresas)*. Obtenido de <https://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/index>
- CASAVILCA VARGAS, C. (2019). *Financiamiento, calidad y mejoramiento continuo que inciden en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de ferreterías en el distrito de Ayacucho, 2015*. Universidad Católica de los Angeles de Chimbote, Ayacucho. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8590>
- CRUCES CASTAÑEDA, L. (2010). *desventajas*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/LuisCrucesCastaeda/las-mypes-peruanas-y-la-globalizacion>
- ECONOMIA, R. (2009). *LAS MYPES(micro y pequeñas empresas. cajamarca, cajamarca, peru*. Obtenido de <http://rafagaeconomica.blogspot.com/2010/05/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas.html>
- FATAMA SALDAÑA, J. E. (2017). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016*. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables Administrativas y Financieras, Equitos. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1187>
- Galván, B. (10 de Abril de 2011). *TIPOS DE CAPACITACIÓN*. Obtenido de <http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/tipos-de-capacitacion.html>
- GARDEY, A. Y. (2014). *RENTABILIDAD*. Obtenido de <https://definicion.de/rentabilidad/>
- GERARDO YAÑEZ, R. (19 de julio de 2011). *Actitud Financiera*. Obtenido de La Teoría de la Rentabilidad: <https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/>

- GONZALEZ COMBITA, S. M. (2014). *"La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá"*. Universidad de Colombia, Colombia. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>
- HUALLPA CUADROS, W. (2019). *Características del financiamiento y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, distrito de Ayacucho, 2018*. Universidad Católica de los Angeles de Chimbote, Ayacucho. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9240>
- HUNG ALVA, F. D. (2016). *CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS*. CHIMBOTE. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1826>
- LOGREIRA VARGAS y BONETT BRIEVA, C. (2017). *FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL*. Colombia. Obtenido de <http://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/371/6.pdf?sequence=1>
- ORELLANA GARCIA, O. (2019). *Financiamiento, tributación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio "Almacén Mayorista de Abarrotes Ayacucho" S.A.C., 2019*. Universidad Católica de los Angeles de Chimbote, Ayacucho. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/14641>
- OSORIO FIGUEROA, R. D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015*. Huaraz: Facultad de Ciencias Contables Administrativas y Financieras.

- PALMA DIAZ, S. K. (2016). *La capacitación para el personal de nuevo ingreso y su relación con las actitudes laborales. Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México.* Universidad Nacional Autónoma de México, Mexico.
- Palomino Munaylla , E. (2019). *Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas.* Bachiller, Ayacucho. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13511>
- PARDO SOTO, R. (2019). *El crédito empresarial y sus efectos en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017.* Universidad Católica de los Angeles de Chimbote, Ayacucho. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/11300>
- Pérez Porto y Gardey, J. (2017). *Capacitacion.* Obtenido de <https://definicion.de/capacitacion/>
- QUINTERO REATIGA, J. S. (2018). *Las pymes en Colombia y las barreras para su desarrollo y perdurabilidad.* Universidad Militar Nueva Granada, COLOMBIA. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/17949?show=full>
- Sánchez, L. (6 de Abril de 2010). *Emprende Pyme.* Obtenido de Tipos de Capacitación: <https://www.emprendepyme.net/tipos-de-capacitacion.html>
- SOTO. (2013). *las ventajas de las micro y pequeñas empresas.* Obtenido de <https://www.gestion.org/las-ventajas-de-las-microempresas/>
- SULCA PALOMINO, R. (2018). *Caracterización de los tributos aplicados a las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso internacionle hotel Restaurant E.I.R.L. - Huamanga, 2017.* Universidad Católica de los Angeles de Chimbote, AYACUCHO. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7825>
- UBILLUS GANOZA, C. R. (2015). *mype tributario.* Obtenido de <https://pe.linkedin.com/in/crgub>

VALECELA ABAMBARI, N. E. (2013). *Analisis de las fuentes de financiamiento para las*

PYMES. cuenca. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/5269>

VENEGAS.M. (2008). *El contador publico y rol en las micreo y pequeñas empresas*.

VILA, F. M. (2016). *¿que importancia son las MYPES para la economia del pais?* Obtenido de

<https://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo/>

VILLAFUERTE, R. (2009). *Las MYPES y el uso de las TIC*. Obtenido de

<https://pe.linkedin.com/in/maria-del-rosario-villafuerte-bravo-29a658129>

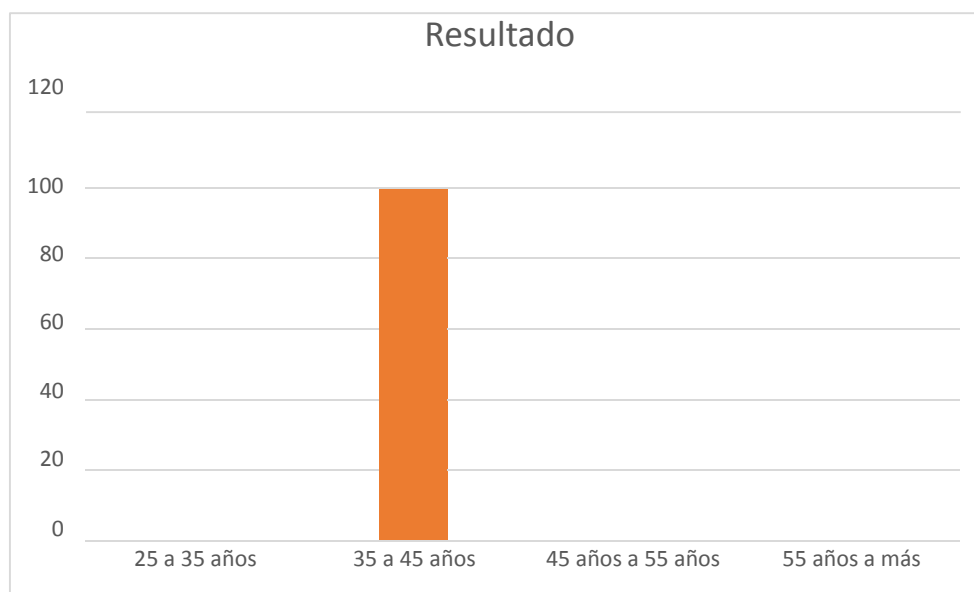
ANEXO

Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas:

Tabla 1 Edad del representante legal

CATEGORIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
25 a 35 años	0	0%
35 a 45 años	1	100%
45 años a 55 años	0	0%
55 años a más	0	0%
TOTAL	1	100%

Figura 1



INTERPRETACIÓN

En la figura y tabla 1 del representante legal el 100% de la encuesta realizada promediado de 35 a 45 años de edad, tiene el representante.

Tabla 2 Sexo

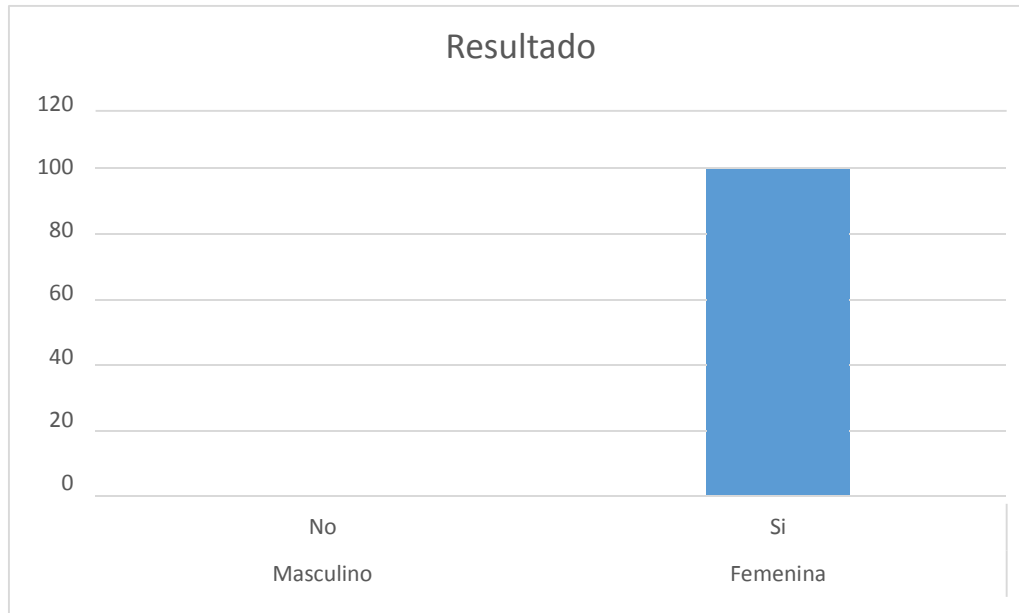
CATEGORIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Masculino	0	0%
Femenina	1	100%

TOTAL

1

100%

Figura 2



INTERPRETACIÓN

En la figura y tabla 2 se observa que el 100% de la encuesta realizada, dando conocer la personalidad del Dueño(a).

Tabla 3 Grado de instrucción

CATEGORIA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Primaria completa	1	100%
Secundaria completa	1	100%
Grado superior	1	100%
TOTAL	1	100%

Figura 3



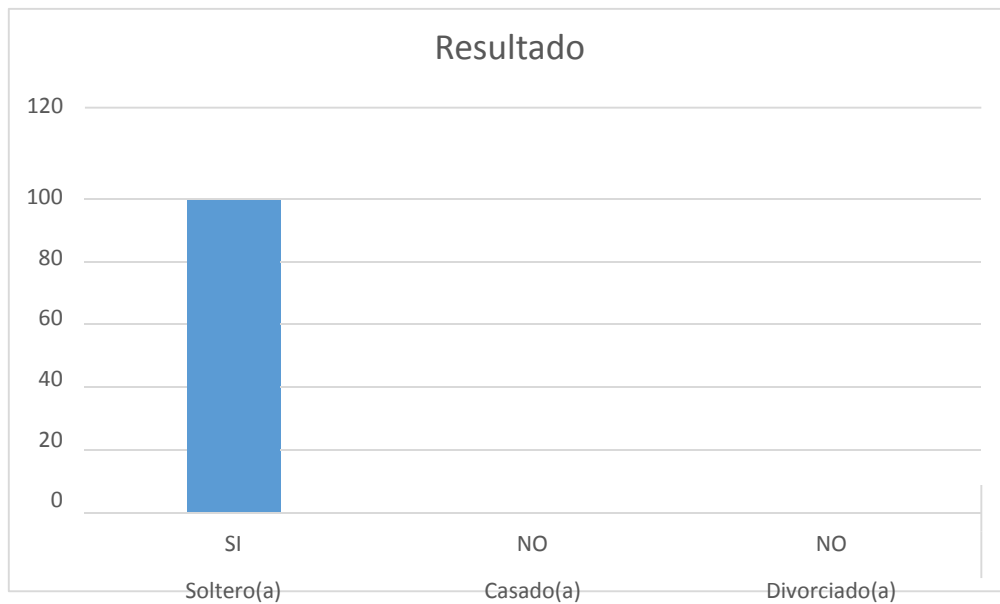
INTERPRETACIÓN

En la figura y tabla 3 se observa que la dueña del negocio haber culminado su primaria completa, secundaria completa y un grado superior para así abrir su propio negocio para generar rentabilidad.

Tabla 4 Estado Civil

CATEGORIA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Soltero(a)	(X)	100%
Casado(a)	0	0%
Divorciado(a)	0	0%
TOTAL	1	100%

Figura 4



INTERPRETACIÓN

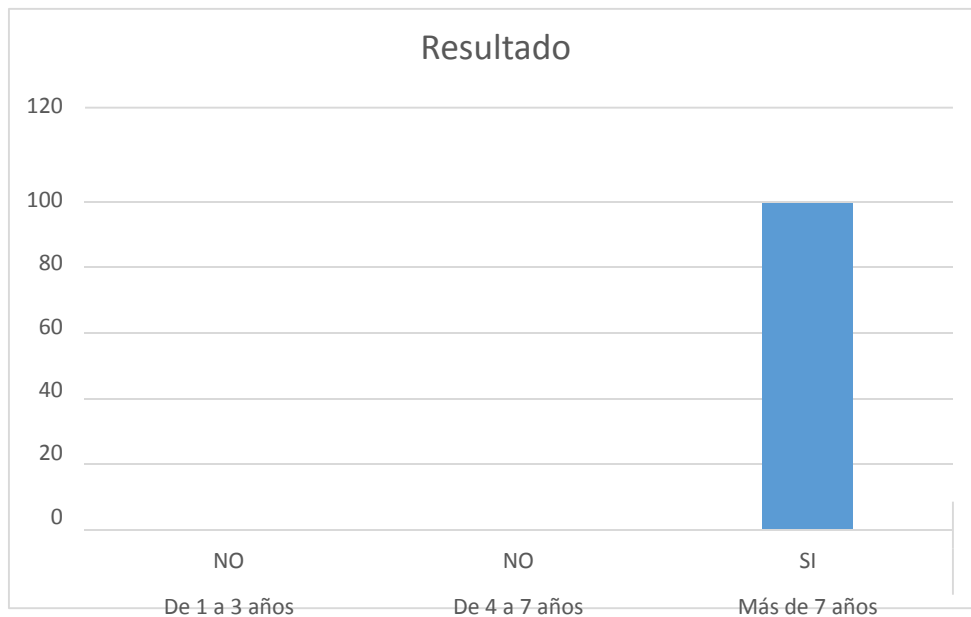
En la figura y tabla 4 de la encuesta realizada al representante legal del negocio, nos menciona que aún no contrae un compromiso.

✓ DATOS PRINCIPALES DE LA CARACTERÍSTICA DE LAS MYPE:

Tabla 5 *Que tiempo se encuentra en este sector comercio, rubro abarrotes....*

CATEGORIA	RESPUESTA	PORCENTAJE
De 1 a 3 años	0	0%
De 4 a 7 años	0	0%
Más de 7 años	(x)	100%
TOTAL	1	100%

Figura 5



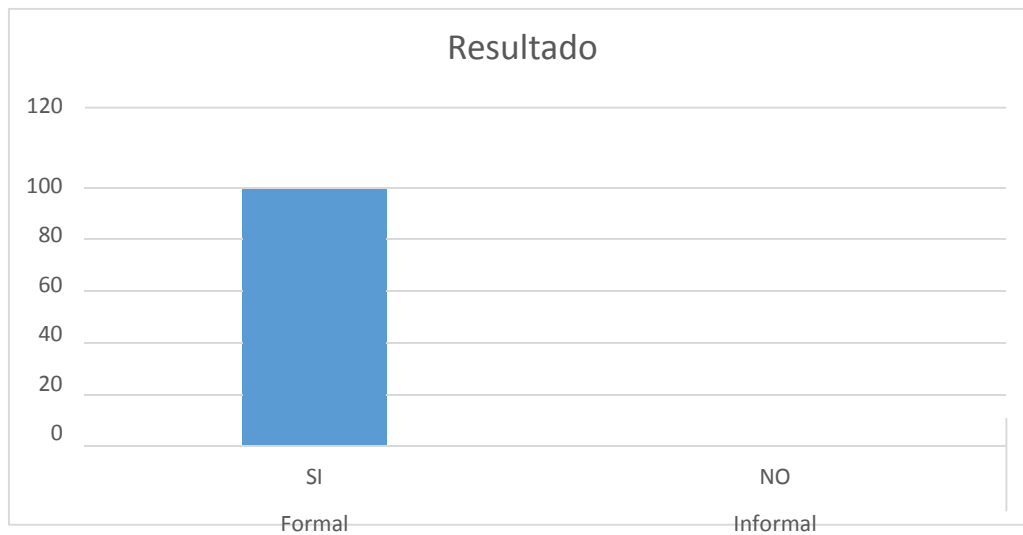
INTERPRETACIÓN

En la figura y tabla 5, tras la encuesta realizada a la dueña del negocio, de qué tiempo tiene experiencia, nos menciona de 7 años a más.

Tabla 6 ¿ Su negocio se encuentra inscrito en la SUNARP de forma formal o informal?

CATEGORIA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Formal	(x)	100%
Informal	0	0%
TOTAL	1	100%

Figura 6



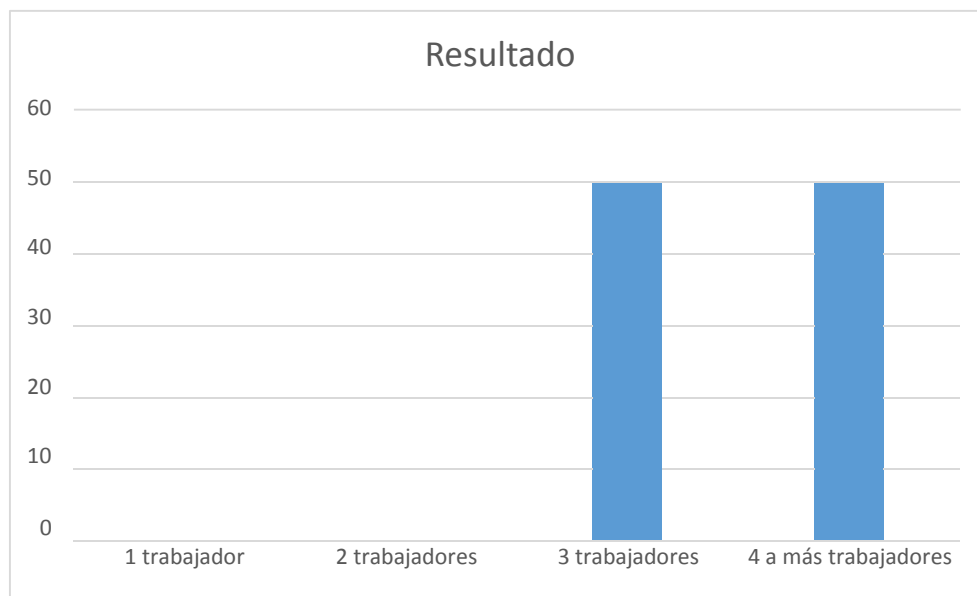
INTERPRETACIÓN

En la figura y tabla 6 nos menciona, que es un negocio formal e inscrito a la SUNARP.

Tabla 7 Número de trabajadores eventuales

CATEGORIA	RESPUESTA	PORCENTAJE
1 trabajador	0	0%
2 trabajadores	0	0%
3 trabajadores	(x)	50%
4 a más trabajadores	(x)	50%
TOTAL	1	100%

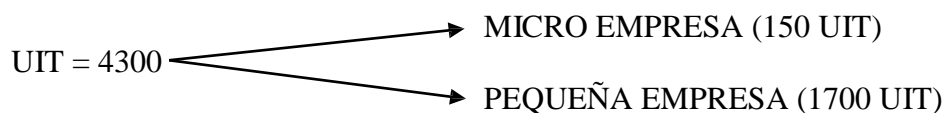
Figura 7



INTERPRETACIÓN

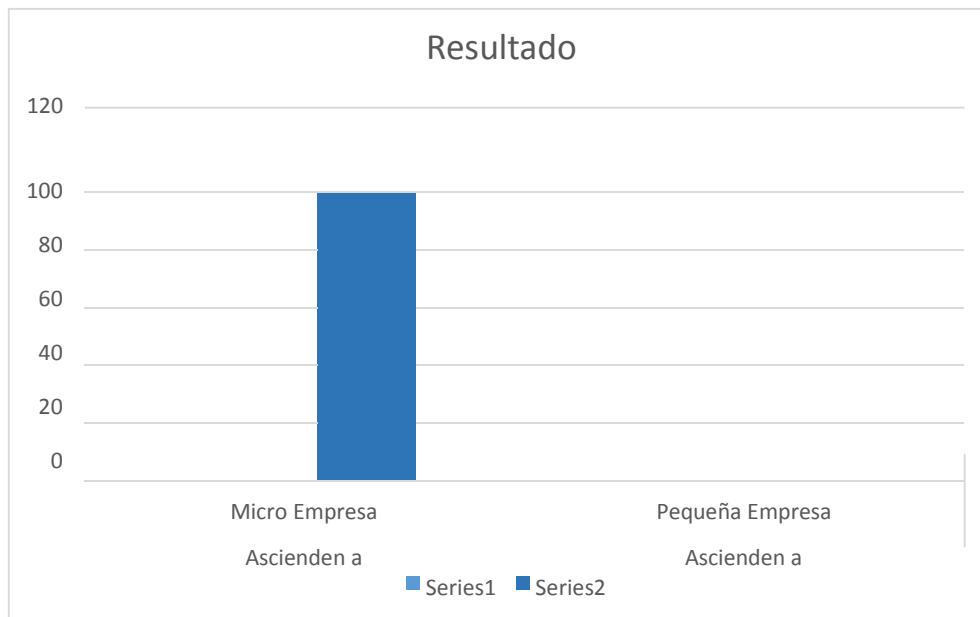
En la figura y tabla 7 se observa que el representante legal, tiene 3 o 4 trabajadores en su negocio rubro abarrotos.

Tabla 8 De acuerdo a las MYPEs sus ventas anuales ascienden a:



CATEGORIA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Ascienden a	(x)	100%
Ascienden a	0	0%
TOTAL	1	100%

Figura 8



INTERPRETACIÓN

En la figura y tabla 8 se observa, acuerdo a las MYPEs es una Micro Empresa (150 UIT)

Tabla 9 La MYPE se formó con la finalidad de:

CATEGORIA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Obtener ganancias	(x)	100%
Subsistencia (sobrevivencia)	0	0%
TOTAL	1	100%

Figura 9



INTERPRETACIÓN

En la figura y tabla 9 se obtiene el resultado de la mype su finalidad, de acuerdo la encuesta de obtener ganancia.

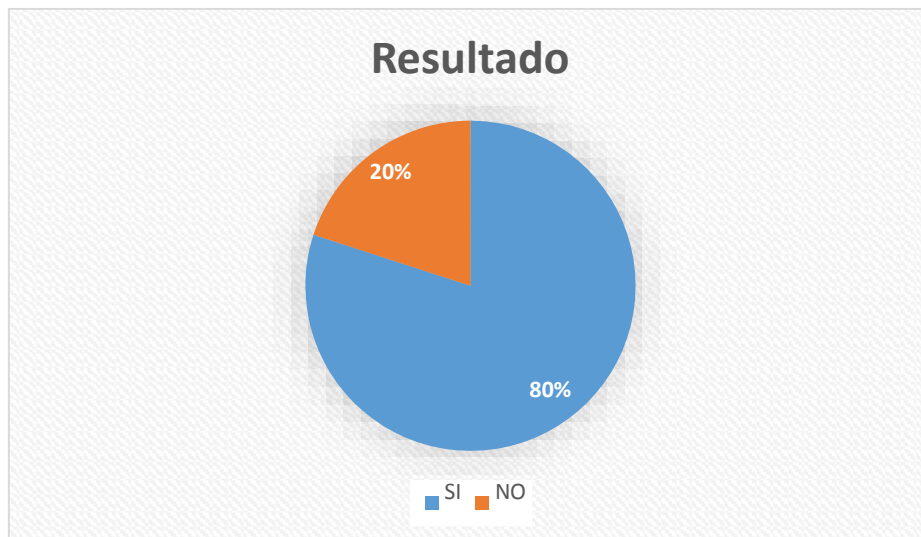
- **Resultado del objetivo 2:** Describir las características de la capacitación, de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho2019.”

✓ Respecto a la Capacitación

Tabla 10 Conoce el tema de la capacitación

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	80%
NO	2	20%
TOTAL	10	100%

Figura 10

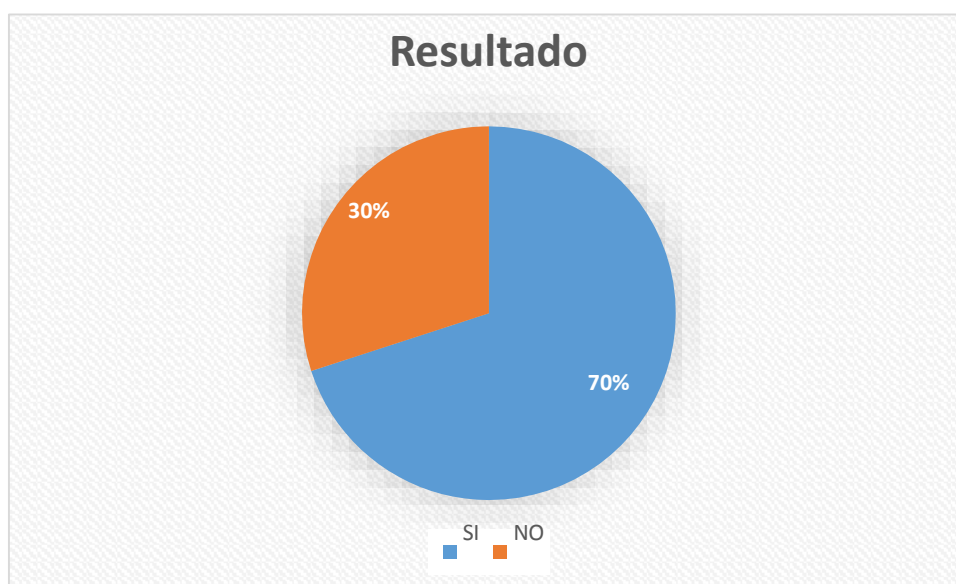


Nota: En el grafico N°10 se observa que el 8 (80%) se conoce acerca del tema de la capacitación y el 2 (20%) falta de unos aspectos de capacitación.

Tabla 11 Usted ha tenido una capacitación antes de formar una empresa o su propio negocio

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	70%
NO	3	30%
TOTAL	10	100%

Figura 11

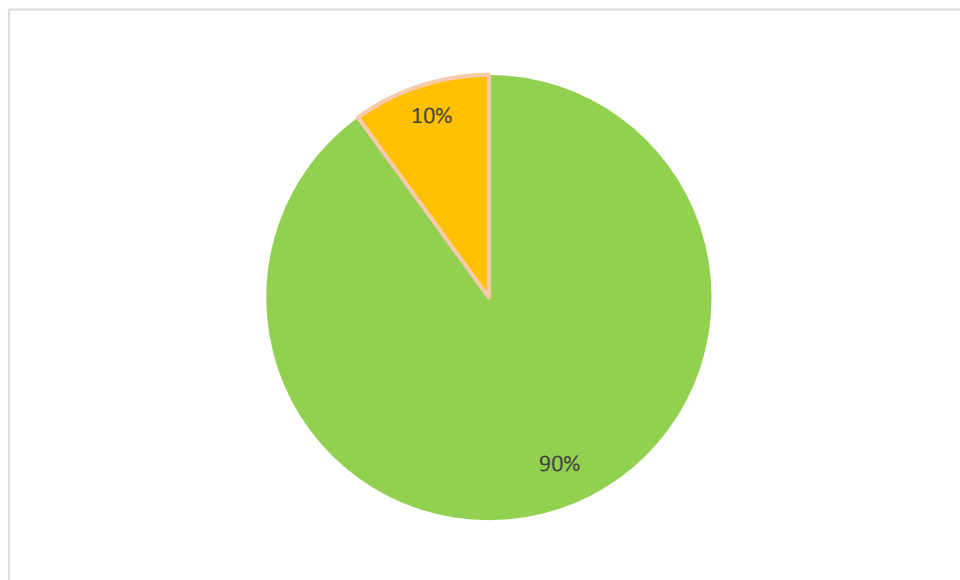


Nota: En este grafico se observa que el 7 (70%) tuvo una capacitación antes de formar una empresa o su propio negocio y el 3 (30%) no tuvo dicha información de la capacitación.

Tabla 12 ¿En su empresa se capacitan sus personales para la mejora de su negocio?

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	90%
NO	1	10%
TOTAL	10	100%

Figura 12

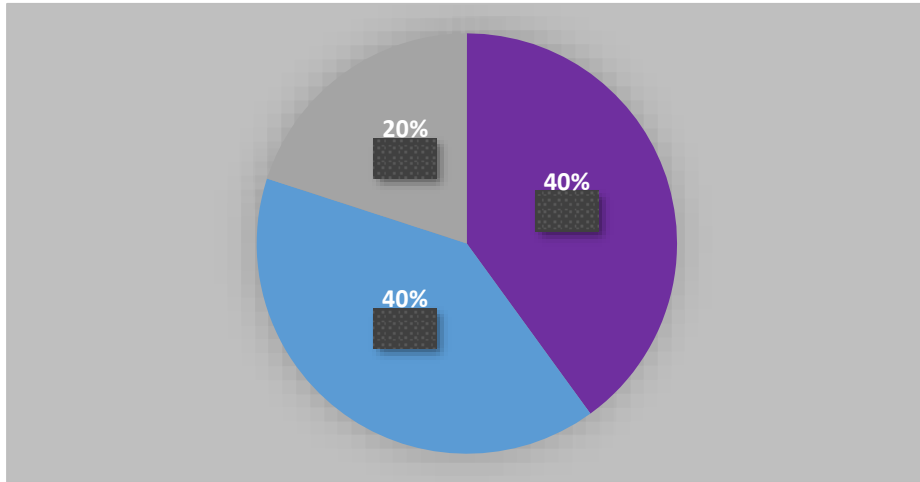


Nota: Se observa en este grafico que el 9 (90%) frecuentemente son capacitados sus personales para el negocio de dicho comercio, y el 1(10%) no son capacitados por falta de tiempo.

Tabla 13 ¿Qué tipos de capacitación conoce?

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Capacitación para el trabajo	4	40%
b) Capacitación técnico	4	40%
c) Capacitación conductual	2	20%
TOTAL	10	100%

Figura 13

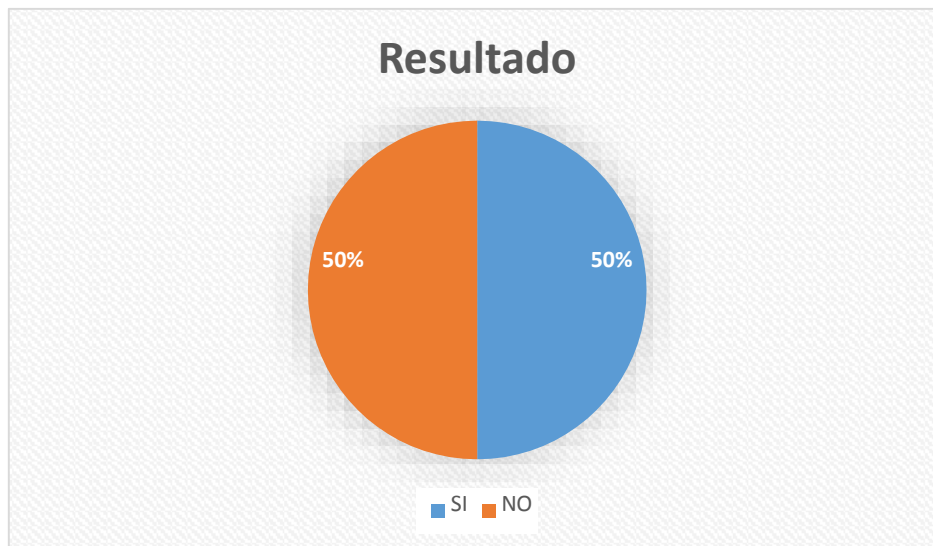


Nota: Se observa en este grafico que el 4 (40%) del conocimiento de la capacitación para el trabajo, 4 (40%) del conocimiento de la capacitación técnica y la capacitación conductual se conoce 2 (20%).

Tabla 14 ¿El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación antes de entrar a su negocio?

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	50%
NO	5	50%
TOTAL	10	100%

Figura 14



NOTA: Se observa en la figura y la tabla N° 14, que sus personales tuvieron una capacitación de 50% y por el otro lado no recibieron dicha capacitación.

- ✓ **Resultado del objetivo 3:** Describir las características de la Rentabilidad, de las Micros y Pequeñas Empresas del sector comercio de abarrotes por mayor y menor Ayacucho-2019.

✓ **Respecto a la Rentabilidad**

Tabla 15 ¿Ha tenido rentabilidad bajos? ¿sí o no?

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	50%
NO	5	50%
TOTAL		100%

Figura 15

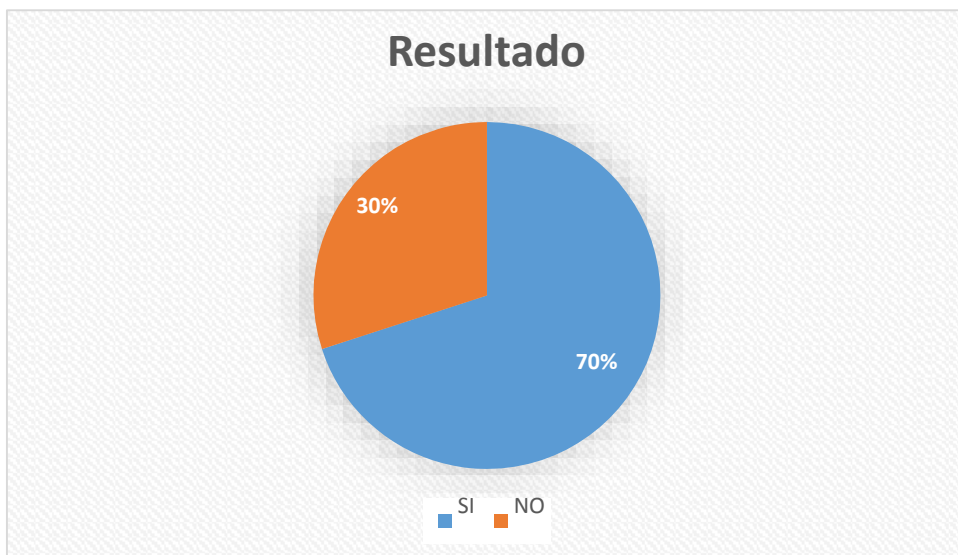


NOTA: Se observa el grafico que el 50% ha tenido bajo su rentabilidad, por el otro lado vio la manera de solucionar dicho decaimiento.

Tabla 16 ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa está mejorando?

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	70%
NO	3	30%
TOTAL	10	100%

Figura 16

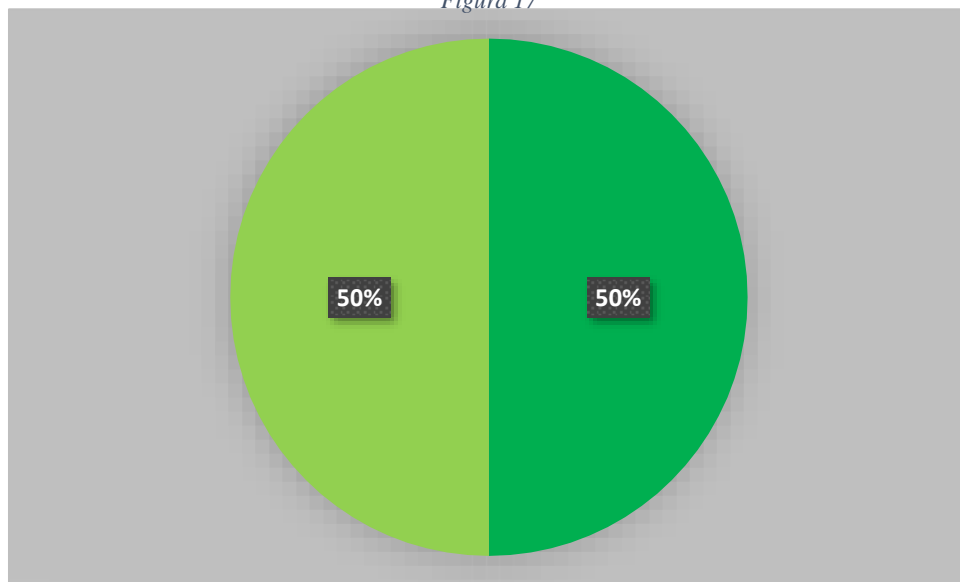


NOTA: Se observa en el gráfico y tabla 16, que el 7 (70%) está mejorando la Rentabilidad del negocio y el 3 (30%) no mejora por la competencia.

Tabla 17 Se mantienen los stocks a un nivel satisfactorio

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	50%
NO	5	50%
TOTAL		100%

Figura 17

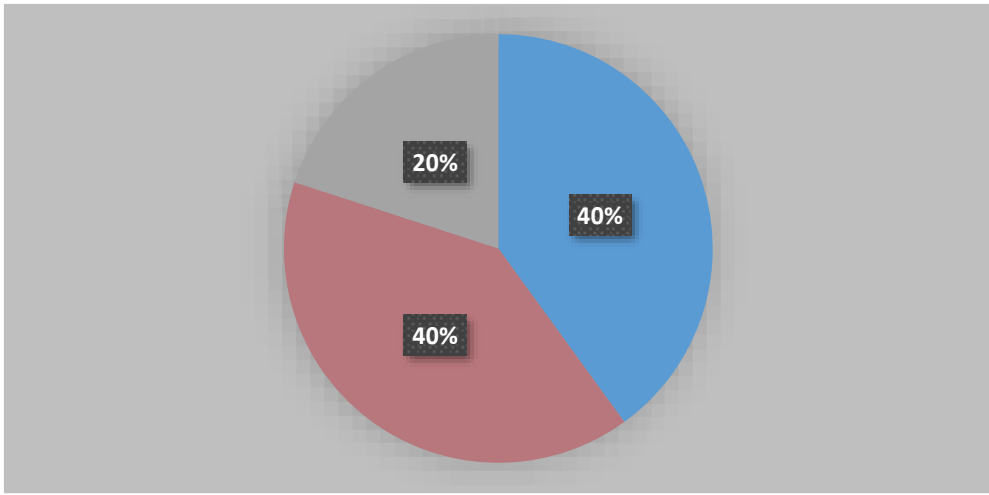


NOTA: Observando el gráfico que el 50% de los stocks están satisfactorio.

Tabla 18 Cuál es la causa de la mayor demanda del servicio

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Publicidad	4	40%
b) Buen servicio	4	40%
c) Precio	2	20%
TOTAL		100%

Figura 18



NOTA: Se observa en el gráfico y tabla 18, de la mayor demanda, tiene la publicidad con un 4 (40%), el buen servicio el 4 (40%) y el precio un 2 (20%).

ANEXO : MODELO DE FICHA BIBLIOGRÁFICA

Autor a: _____ Título: _____ Año: _____	Editorial: _____ Ciudad, país: _____
Resumen del contenido: _____ _____ _____	
Numero de edición o impresión: _____ Traductor: _____	

ANEXO 2: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
N°	Actividades	Año 2020								Año 2020						
		Semestre I				Semestre II				Semestre I				Semestre II		
		SETIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
1	Título de la tesis															
2	Equipo de Trabajo															
3	Hoja de firma del jurado y asesor															

ANEXO 3: PRESUPUESTO

Presupuesto			
Localidad: Huamanga			
Datalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Lapicero	4 unidades	0.5	2.00
USb	1 unidad	20.00	20.00
Resaltador	1 unidad	4.00	400
Servicios			
Pasajes	20 veces	2.00	40.00
Internet	100 horas	1.00	100.00
Total de bienes de consumo	05		
Total servicios	02		

ANEXO 4: PILOTO

Guía de entrevista

La presente entrevista constituye parte de un trabajo de investigación, que tiene por objetivo describir la principal caracterización de la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro de abarrotes por mayor y menor del Perú: caso multiservicios “marvin”, ayacucho-2020

Con este motivo se solicita se sirva a responder a las interrogantes que a continuación se presentan, con información que usted considere veraz. La información que usted proporcionará se guardará con absoluta confidencialidad, y sólo servirá para fines académicos y de investigación, por ende, se le agradece de antemano su apoyo.

Entrevistador (a):

Fecha...../...../.....

DATOS DEL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA SAN FELIPE. SAC

- **NOMBRES Y APELLIDOS** :
- **EDAD** :
- **SEXO** : **Masculino () Femenino ()**
- **GRADO DE INSTRUCCIÓN** :
- **ESTADO CIVIL** :
- **PROFESIÓN** :

PREGUNTAS DE LA GUIA DE ENTREVISTA

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1. EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL

- a) 25 a 35 años
- b) 35 a 45 años
- c) 45 años a 55 años
- d) 55 años a más

1.2.SEXO

- a) Masculino (...)
- b) Femenino (...)

1.3.Grado de instrucción

- a) Primaria completa(..)
- b) Secundaria completa(..)
- c) Grado superior(..)

1.4.Estado Civil

- a) Soltero(a) (..)
- b) Casado(a) (..)
- c) Divorciado(a) (..)

II. DATOS PRINCIPALES DE LA CARACTERÍSTICA DE LAS MYPE:

2.1.Que tiempo se encuentra en este sector comercio, rubro abarrotes....

- a) De 1 a 3 años
- b) De 4 a 7 años
- c) Más de 7 años


2.2.¿Su negocio se encuentra inscrito en la SUNARP de forma formal o informal?

- a) Formal(..)
- b) Informal(..)

2.3.Número de trabajadores eventuales

- 1 trabajador
- 2 trabajador
- 3 trabajador
- 4 a más trabajadores

2.4.DE ACUERDO A LAS MYPES SUS VENTAS ANUALES ASCIENDEN A:

VALOR UIT = 4300 

- a) Ascienden a ~~630,000.00~~
- b) Ascienden a S/714,000,000.00

2.5.LA MYPE SE FORMÓ CON LA FINALIDAD DE:

- a) Obtener ganancias
- b) Subsistencia (sobrevivencia)

III. CAPACITACIÓN EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

3.1.¿CONOCE EL TEMA DE LA CAPACITACION?

Explique.....
.....

3.2.¿USTED A TENIDO UNA CAPACITACION PARA FORMAR UNA EMPRESA O SU PROPIO NEGOCIO?

Explique.....
.....

3.3.¿EN SU EMPRESA SE CAPACITAN SUS PERSONALES PARA LA MEJORA DE SU NEGOCIO?

Explique.....

3.4.¿QUÉ TIPOS DE CAPACITACION CONOCE?

- a) Capacitación para el trabajo
- b) Capacitación técnico
- c) Capacitación conductual

3.5.EL PERSONAL DE SU EMPRESA ¿HA RECIBIDO ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN ANTES DE ENTRAR A SU NEGOCIO?

SI (..) NO (..)

IV. RESPECTO A LA RENTABILIDAD

4.1.¿A TENIDO RENTABILIDAD BAJOS? ¿SI O NO?

Explique.....

4.2.¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA ESTA MEJORANDO?

Explique.....

4.3.¿SE MANTIENEN LOS STOCKS A UN NIVEL SATISFACTORIO?

Explique.....

4.4.¿CUÁL ES LA CAUSA DE LA MAYOR DEMANDA DEL SERVICIO?

a) Publicidad

b) Buen Servicio

c) El precio

Especificar.....

Ayacucho - Perú

2020

EVIDENCIAS

