



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

TITULO:

**CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO
– RUBRO BOTICAS, DEL DISTRITO DE JULIACA,
PROVINCIA DE SAN ROMAN, PERÍODO 2017 - 2018.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN OPTAR EL GRADO
ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS ADMNITRATIVAS**

AUTOR:

ELOY CONDORI CONDORI

ASESOR:

ING. DIVÁN YURI CARI CONDORI

JULIACA – PERÚ

2018

FIRMA DE JURADOS Y ASESOR

.....
Dr(a). ZENOZAIN CORDERO CARMEN ROSA
Presidente

.....
Lic. ESPINOSA OTOYA VICTOR HUGO
Miembro

.....
Mgtr. QUISPE QUISPE YAN CARLO
Miembro

.....
Mgtr. CARI CONDORI DIVAN YURI DTI
DTI

AGRADECIMIENTO.

Quiero expresar mi agradecimiento al decano y a todo el personal de la escuela profesional de administración de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por haber nos inculcado los sabios conocimientos y de formarnos personas muy emprendedoras.

Asimismo, mi gratitud al Mg. Diván CARI CONDORI, por el apoyo y la disposición en su acertada asesoría en el desarrollo de la presente investigación.

DEDICATORIA

La presente investigación va dedicada a Dios y mis queridos padres por su apoyo incondicional para seguir adelante con mis objetivos y lograr ser un profesional, por fortalecer mi superación, por ser pacientes y comprensivos día a día por el apoyo, sincero e incondicional.

RESUMEN.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo es la de describir las características de la formalización y competitividad de las MYPE del sector comercio - rubro boticas de la ciudad de Juliaca, periodo 2018, se utilizó el enfoque cuantitativo, el alcance y su diseño fue descriptivo no experimental – transversal. La población estuvo conformada por 159 MYPE tomándose como muestra de 60 MYPE y se aplicó el cuestionario con 14 preguntas cerradas. **Respecto a las características de las MYPE**, Tiempo de funcionamiento de las micro empresas y pequeñas empresas, el 62% de las MYPE tiene entre dos a cinco años de funcionamiento en el Mercado, el 88% de las MYPE solo tiene de 0 a 2 trabajadores, respecto a los objetivos de los MYPE, el 60% tiene el objetivo de generar rentabilidad. **Respecto a la formalización de las MYPE**, Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE, el 58% no cuenta con licencia de funcionamiento, el 42% si cuenta con licencia de funcionamiento, si realiza pagos de impuestos tributarios con características de la formalización de la MYPE, el 67% no realizan los pagos tributarios a la SUNAT, el 83% no cuentan con planilla de los trabajadores, el 70% si cuenta con recursos humanos capacitados para las ventas competitivas de otras similares, el 58% no cuenta con recursos financieros, y el 42% si cuenta con recursos financieros. **Respecto a la Competitividad**. En los dos últimos dos años, ha mejorado su proceso de compra-venta: el 58% no ha mejorado su proceso de compra- venta, y el 71% si ha mejorado su proceso de compra- venta, el 63% si ha mejorado los servicios de atención al cliente, y el 37% si ha no mejorado los servicios de atención al cliente, un 37% por la calidad de sus productos, respecto a la competitividad de las MYPE en cada establecimiento.

Palabras claves: formalización, competitividad y MYPE.

ABSTRACT.

The objective of this research was to describe the characteristics of the formalization and competitiveness of the MYPES of the trade sector - botanicals of the city of Juliaca, period 2018, the quantitative approach was used, the scope and its design was descriptive not experimental - transversal. The population consisted of 159 MYPE taken as sample of 60 MYPE and the questionnaire was applied with 14 closed questions. Regarding the characteristics of MYPE, operating time of micro companies and small businesses, 62% of MYPE have between two to five years of operation in the market, 88% of MYPE only have 0 to 2 workers, with respect to the objectives of the MYPE, 60% has the objective of generating profitability. Regarding the formalization of MYPE, accounts with the operating license of the MSE, 58% do not have an operating license, 42% if they have an operating license, if they pay tax taxes with characteristics of the formalization of MYPE, 67% do not make tax payments to SUNAT, 83% do not have workers' payroll, 70% do have trained human resources for competitive sales of similar ones, 58% do not have resources financial resources, and 42% if it has financial resources. Regarding Competitiveness. In the last two years, the buying and selling process has improved: 58% have not improved their buying and selling process, and 71% have improved their buying and selling process, 63% have improved their purchasing process. Customer service, and 37% if it has not improved customer service, 37% for the quality of its products, with respect to the competitiveness of MYPE in each establishment.

Keywords: formalization, competitiveness and MYPE.

CONTENIDO

FIRMA DE JURADOS Y ASESOR	i
AGRADECIMIENTO.	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN.	v
ABSTRACT.	vi
I. INTRODUCCION	11
1.1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.	13
1.1.2. Enunciado del problema	15
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.2.1. Objetivo general	16
1.2.2. Objetivos específicos	16
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	16
II. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.	18
2.1. ANTECEDENTES.	18
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	18
2.1.2. Nacionales.	18
2.2. BASES TEORICAS.	21
2.4. DEFINICIONES CONCEPTUALES	35
III. METODOLOGÍA.	37
3.1. Tipo de investigación.	37
3.2. Nivel de investigación.	37
3.3. Diseño de la investigación	37
3.3.1 No experimental.	37
3.3.2 Descriptivo.	37
3.4. Población y muestra.	37
3.5. Definición y operacionalización de las variables.	38
3.6. Técnicas e instrumentos.	40
3.8. MATRIZ DE CONSISTENCIA.	39
3.9. Principios éticos.	40

IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.....	40
4.1. RESULTADOS.....	40
4.1.1. Respetto a las características de las Mypes.	40
TABLA N° 1. Tiempo de funcionamiento de las micro empresas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca, periodo 2018.	40
GRAFICO N° 1. Tiempo de funcionamiento de las micro empresas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca, periodo 2018.	40
TABLA N° 2. Respetto a la cantidad de trabajadores de la Mype.....	41
GRAFICO N° 2. Respetto a la cantidad de trabajadores de la Mype.....	41
TABLA N° 3. Objetivos de los micros y pequeñas empresas Mypes del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca.	42
GRAFICO N° 3. Objetivos de los micros y pequeñas empresas Mypes del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca.	42
4.1.2. Respetto a la formalización de las Mypes.....	43
TABLA N° 4. Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE.	43
GRAFICO N° 4. Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE.	43
TABLA N° 5. Realizas los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE. ...	44
GRAFICO N° 5. Realizas los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE.	44
TABLA N° 6. Se encuentra en planilla los trabajadores que laboral en la producción de la MYPE.	45
GRAFICO N° 6. Se encuentra en planilla los trabajadores que laboral en la producción de la MYPE.	45
TABLA N° 7. Cuentas con recursos humanos capacitados para ventas competitivas con otras empresas similares a la MYPE.....	46
GRAFICO N° 7. Cuentas con recursos humanos capacitados para ventas competitivas con otras empresas similares a la MYPE.	46
TABLA N° 8. Cuentas con recursos financieros para la producción de la MYPE.....	47
GRAFICO N° 8. Cuentas con recurso financieros para la producción de la MYPE.....	47
4.1.3. Respetto a la Competitividad.	48
TABLA N° 9. En los dos últimos dos años, ha mejorado su proceso de compra- venta:	48

GRAFICO N° 9. En los dos últimos dos años, ha mejorado su proceso de compra- venta: .48	48
TABLA N° 10. En los últimos dos años, ha mejorado los servicios de atención al cliente: ..49	49
GRAFICO N° 10. En los últimos dos años, ha mejorado los servicios de atención al cliente:	49
TABLA N° 11. Los trabajadores de la empresa son competitivos.	50
GRAFICO N° 11. Los trabajadores de la empresa son competitivos.	51
TABLA N° 12. En los últimos dos años, se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende.....	51
GRAFICO N° 12. En los últimos dos años, se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende.....	52
TABLA N° 13. En los últimos dos años, se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores.	52
GRAFICO N° 13. En los últimos dos años, se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores.	52
GRAFICO N° 14. Por qué cree que los clientes compran en su establecimiento.	54
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	58
VII. ANEXOS	62

I. INTRODUCCION

Esta tesis de investigación sobre la Caracterización de la formalización y la competitividad de las micro y pequeñas empresas MYPE del sector comercio – rubro Boticas, de la Provincia de San Román - Juliaca, período 2017- 2018 orientado a la micro y pequeña empresa (MYPE) como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y tecnológicas.

Actualmente, en el Perú, el micro y pequeñas empresas (MYPE) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. 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.

En el Perú, la mayoría de las microempresas presentan serias limitaciones en su desempeño, suele mostrar baja productividad, baja calidad, desperdicio de recursos, problemas de comercialización, ingresos reducidos, lo cual se traduce en altos índices de subempleo, informalidad y pobreza asociados a este sector acceder a la formalidad nos abre mayores posibilidades para tener un financiamiento y aumentar la competitividad.

El enunciado del problema es ¿Cuáles son las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPES del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018? Para responder se planteó como. En esta investigación nuestro objetivo es describir las características de la formalización y la competitividad del sector comercio, para mejorar sus servicios y brindar buen producto, mantenerse en el mercado y ser competitivo.

Se justifica puesto que es necesario conocer la realidad de las MYPE en la provincia de San Román - Juliaca, porque es el sector (PEA) que se encuentra ocupada se desempeña en un empleo informal (75%); además que su articulación nos permite diseñar programas y proyectos en el largo plazo puedan mejorar económicamente

Respecto a la metodología de la investigación el enfoque de Investigación es del tipo cuantitativo, es descriptivo, en cuanto al diseño de la Investigación es no experimental – transversal puesto que se estudió conforme a la realidad sin que la variable sufra modificaciones. La población y muestra está conformado por 60 Mypes. La estructura del trabajo consta de cuatro capítulos con sus respectivos contenidos temáticos.

Capítulo I: En este capítulo se encuentra el problema de investigación, análisis de la situación problemática, la justificación, incluye también los objetivos de la investigación tanto en lo general como en lo específico.

Capítulo II: En este capítulo se encuentra antecedentes que se toma como referencia para la investigación, el desarrollo del marco teórico, conceptual y definición.

Capítulo III: se detalla la metodología de la investigación en la cual se especifica el tipo, diseño y método de investigación que se utiliza, la población y muestra con la que se trabaja, las técnicas e instrumentos que se utilizan para la recolección de datos, y el tratamiento estadístico.

Capítulo IV: En este capítulo se da conocer el análisis y la interpretación de los resultados, según los datos recolectados y los objetivos planteados a través de cuadros y gráficos.

Capítulo V. Se redactan las conclusiones de la investigación.

1.1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.

1.1.1. Caracterización del problema.

En los últimos años, la población nacional ha crecido en grandes porcentajes, y con ello también se ha visto el crecimiento de los sectores comerciales, a través de las Micro y Pequeñas empresas, que surgen como medio alternativo de conseguir ingresos económicos frente a la falta de empleo. La economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las Micro y Pequeñas Empresas en el país.

La informalidad en todo ese periodo de seis años se mantuvo como un freno para el crecimiento de estas unidades productivas a pesar de que en el último año el nivel de informalidad en este segmento se redujo en 3.2 puntos porcentuales, todavía se mantiene en 79.9% del total y se calcula que el 70.4% de estas empresas no lleva ningún tipo de registro de ventas.

El gerente de la Cámara de Comercio de Juliaca, Francisco Olivera Vargas, indicó que de las más de 40 mil pequeñas y medianas empresas que existen en la Ciudad de los Vientos, al menos el 85% son informales. Refirió que la mayoría de los microempresarios prefiere trabajar al margen de la ley, "Aún existe ese temor a la SUNAT y a consecuencia de esto se distorsiona el mercado local, se estima que en Juliaca hay más de 40 mil empresas, de las cuales los informales representan al menos el 85%", remarcó El gerente indicó que durante estos últimos años continúan incrementándose considerablemente las empresas informales. Según Olivera Vargas, el crecimiento de la informalidad en esta ciudad está asociado al crecimiento de la población, la escasez de trabajo, entre otros factores.

El mismo problema se presenta en la calidad de empleo que generan. En 2016, las MYPES emplearon a 8.13 millones de trabajadores (5.2% más que el año anterior). Esta cifra representa aproximadamente un 50% de la población económicamente activa (PEA). Sin embargo, esta PEA mantiene un 68.6% de informalidad, que también está relacionada a la empresa donde labora. El 86.8% de trabajadores informales se concentra en empresas de 1 a 10 trabajadores. En cambio, este indicador baja a 47.7% en empresas de 11 a 50 trabajadores y llega solo a 21.7% en las compañías de 51 a más trabajadores.

En los últimos años se han incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las MYPE. Esto ha significado un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las MYPE con acceso al crédito. No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a algunas de las siguientes razones: asimetría de la información económica de las MYPE para acceder al crédito, escasa información al alcance de las MYPE para una mejor selección de alternativas de financiamiento; altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPE -regulados, autorregulados, sistema financiero, mercado de capitales-; pocos activos de las MYPE como instrumentos de garantía, y escasa capacitación y Asistencia Técnica a las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) y las mismas MYPE.

La empresa no dispone de una adecuada estructura del capital financiero, es decir del pasivo y patrimonio; lo que hace que no disponga de los recursos financieros necesarios para financiar las inversiones que necesita para llevar a cabo su actividad

empresarial. Esto se configura como deficiencia en las decisiones de financiamiento de la gestión financiera de la empresa.

Finalmente, refirió que otro problema a resolver para ayudar a las MYPES es la falta de financiamiento para hacer crecer a estas empresas, ya que existe un 59% de MYPES que no buscan este financiamiento por dos motivos. Según el Informe Mi pyme Perú 2013, el 19% de MYPES se auto racionan a pedir créditos, es decir que los empresarios no acuden a los bancos a pedir préstamos por el simple hecho de que no se los van a dar. “Lo positivo es que el 21% de (MYPES) que sí va al banco, apenas tienen restricciones financieras, esto es un dato positivo y es un dato optimista”.

Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste con una competitividad y rentabilidad.

La falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, no saben los beneficios que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo.

1.1.2. Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPES del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018?

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo general

- Describir las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

1.2.2. Objetivos específicos

- Describir las principales características de la formalización de las MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018.
- Describir las principales características de la competitividad de las MYPES del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018.

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente estudio se justifica puesto que es necesario conocer la realidad de las MYPE en la provincia de San Román - Juliaca, porque es el sector (PEA) que se encuentra ocupada se desempeña en un empleo informal (75%); además que su articulación nos permite diseñar programas y proyectos en el largo plazo puedan mejorar económicamente. En la actualidad las MYPES representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, los (MYPES) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. Las MYPES generan el 47% del empleo. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza

nuestra economía, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado. 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.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar ganancias emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo, por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales. El 99.6% de las empresas que existen en nuestro país son consideradas micro, pequeñas y medianas (MI PYME), según las últimas cifras (INEI). Las grandes compañías, que representan el 0.4% del total (6,853) y son las responsables del 79.3% de las ventas. Hasta por 150 unidades impositivas tributarias o UIT (547,500 nuevos soles al año) y la componen bodegas pequeñas, "Boticas", restaurantes, mini "markets" y panaderías. Parece natural que la mayoría de la población desconozca casi todo sobre el proceso de las actividades diarias de los micros y pequeñas empresas y su relación con ellas se limite a las cuatro reglas Precio, Plaza, Producto y Promoción. Este distanciamiento contrasta con la importancia de las empresas hoy en la sociedad.

Asimismo, la investigación se justifica porque permitirá conocer las principales características de la formalización y la competitividad del micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

II. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.

2.1.ANTECEDENTES.

2.1.1. Antecedentes internacionales.

Orlando & Beltrán (2015). En su artículo “los beneficios de la capacitación y el desarrollo del personal de las pequeñas empresas” indica: los estadios organizacionales que las estrategias de capacitación de los colaboradores en las instituciones son fundamentales para lograr la eficiencia de los objetivos y en esa medida se establece el valor del capital intelectual de las empresas. Es así que surgen preguntas como: ¿por qué tan importante?, ¿Por qué capacitar periódicamente al personal?, O donde se genera el concepto de “capital intelectual” y su relación directa con el cumplimiento de la misión y visión de las organizaciones.

(Veracruz & Bañón, s. f.) Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las Pymes. Estimular la formalización de empresas y la generación de empleos formales a través de beneficios, estímulos y exenciones de los cuales hablaremos posteriormente. Inicialmente se estimó por parte del Gobierno Nacional, que con la expedición de esta ley se lograría reducir a un 20% el número de empresas informales y con esto se formalizarían 500 mil empleos que inicialmente eran informales

2.1.2. Nacionales.

Gavidia, (2016) Tesis titulada: “caracterización de la capacitación en la micro y pequeña empresa del sector comercio – rubro farmacias y boticas del distrito nuevo Chimbote, 2014”. Concluye que: son los mismos dueños quienes gestiona sus propias farmacias y boticas, cuyas edades fluctúan entre 31 a 50 años, de género masculino,

con grado de instrucción superior universitario la mayoría se desempeña en el cargo de 4 a 6 años. Las MYPE del ámbito de estudio tienen menos de 3 años en rubro y fueron formadas con la finalidad de obtener ganancias, cuentan con personal a su cargo entre uno y cinco trabajadores y todas son formales. La mayoría se capacito en los últimos dos años, entre uno o dos cursos y consideran la capacitación como una inversión y si capacitan a sus trabajadores sobre todo en atención al cliente.

(Académica & Contabilidad, 2017) por título “Formalización y su relación con el Crecimiento Económico de las MYPE Comerciales de Muebles en el Distrito de Carabaylo 2016” como conclusión del presente trabajo de investigación se estableció que: la formalización se relaciona con el crecimiento económico, debido a que el resultado de este ayudará a tener identificado de forma positiva de gestión empresarial para formalización de sus negocios y la vez se refleja un crecimiento empresarial en la comercialización.

Camargo (2015). En su tesis denominado “gestión de calidad y formalización de las Mypes del sector servicios de salud – rubro boticas de los defensores del Morro y guardia civil, del distrito de chorrillos, provincia y departamento de lima, 2015” en su investigación utilizo la metodología en el nivel descriptivo no experimental, y aplico una encuesta a 39 mypes, obteniéndose como resultado que el 13% de boticas, laboran informalmente y el 28% de las boticas no cumplen con buena gestión de calidad. El 2.6% de boticas tienen menos de un año de antigüedad, por otro lado, se observa que el total de boticas encuestadas el 71% de boticas tiene entre uno y cinco años de funcionamiento y el 25.6% tienen de 5 a más años de funcionamiento. Se encontró que el 1005 de las Mypes rubro boticas se encuentran registradas ante la SUNAT.

(Políticas, Del, & Tello, 2016). Título de tesis “formalización en el peru tendencias y políticas a inicios del siglo 21”, Tampoco se encuentran efectos del registro de esta ley sobre variables de performance económica, como el producto por trabajador o el margen de ganancias. Cabe preguntarse entonces si este tipo de resultados justifica las notables reducciones que se hicieron en los costos del trabajo. Debe recordarse siempre que la formalización no es el objetivo de las políticas laborales, sino la mejora de las condiciones de trabajo y la inclusión de los trabajadores en los regímenes de protección social. Reducir los requisitos de la formalidad, pueden en el extremo generar empleos formales pero precarios.

Regionales.

Torres rojas, Percy (2018) tesis titulada “caracterización de la capacitación y competitividad de las MYPE del sector comercio- rubro Boticas de Barrio laycacota de la ciudad de Puno 2017” En este trabajo, el autor analiza y sintetiza e interpreta, que sus colaboradores si son competitivos y que mayoritariamente las Mypes si se han preocupado por mejorar la tecnología, cree que la afluencia a su negocio es por el lugar estratégico en el que está ubicado el negocio, también refirió que el factor que le motiva hacer competitivo es la necesidad de mejorar su posición dentro de su entorno. (Mary, Beltran, Mary, & Beltran, 2016) “Influencia de beneficios laborales en la formalización de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de puno, 2014 – 2015” se concluye que los beneficios laborales influyen positivamente en la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas en la ciudad de Puno en los periodos 2014-2015. Además, se analizó las hipótesis específicas no tienen mucho conocimiento de los beneficios que otorga el estado y se formalizaron solamente por algunos beneficios que conocían. Por ello las Micro y Pequeñas empresas necesitan ser capacitadas para

aprovechar dichos beneficios laborales que otorga el Estado y así poder impulsar la formalización.

2.2.BASES TEORICAS.

2.1.1. Situación actual de las MYPE en el Perú

El análisis de la producción y empleo desde la óptica del tamaño de las unidades productivas muestra diferencias importantes. Se estima que la gran empresa genera el 29% del PBI pero sólo emplea al 5% de la fuerza laboral del país. El empleo está concentrado en 75% en las Micro empresa y autoempleo, pero sólo genera el 37% del PBI. Estas diferencias de participación reflejan, por un lado, la amplia heterogeneidad de los niveles de productividad relativa de la población.

2.1.2. El micro y pequeñas empresas (MYPES). Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

Según Bernilla, (2013). “La Micro y pequeña empresa” Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Analizando a Flores (2014), “las pequeñas y medianas empresas” pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de **microempresa** abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca hasta cincuenta trabajadores; niveles de **ventas** anuales: La microempresa dicho nivel será hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 850 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financieras para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa.

2.1.3. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

De acuerdo a la nueva ley MYPE N° 30056 las Micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en algunas de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

a) Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Mediana empresa: Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300(UIT),

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

2.2. IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPES)

(Las, Del, San, & Lurigancho, 2016). Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Según el (Mintra, 2013) Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.

- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios

u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.

- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas, Boticas, restaurantes, hoteles etc.

2.2.1. Régimen tributario de las MYPE

Según Mintra, (2013) El régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

2.2.2. Formalización de las MYPE

(Rosa & Huanacuni, 2017). El acceso al crédito influye a la formalización de microempresas, tal vez no significativamente, pero si positivamente porque el microempresario se ve en la necesidad de invertir, en la necesidad de obtener un capital económico, que le ayude a progresar tener la solvencia económica para obtener un crecimiento empresarial debido a la competitividad del mercado y a la variedad de bienes o ser servicios que se ofrecen en el mercado.

Cumplimiento puntual y exacto. Lealtad a la palabra o a la firma. Requisito exigido en un acto o contrato. Trámite o procedimiento en un acto público o en una causa o expediente. Se consideran formalidades esenciales aquellas que se requieren por la ley. El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los

diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

2.2.3. Instrumentos de la formalización

El Estado ha empleado diversas estrategias que buscan incorporar a los agentes informales al marco de legalidad. Es así que el tratamiento homogéneo generaba desincentivos al micro y pequeñas empresas que impedían su incorporación al sector formal; por lo que surgió la necesidad de generar regímenes especiales que se adecuaran a la naturaleza de la realidad, tal como determina nuestra constitución.

La formulación de nuevos esquemas legales, como el mostrado en Decreto Legislativo N° 1086. De seguro que este no será el último dispositivo legal que el Estado dicte para regular la situación de las micro y pequeñas empresas, pues habrá muchos más de acuerdo a lo que la realidad del sector exija y a las políticas que el gobierno de turno pretenda implantar para las mismas.

2.2.4. Razón de Formalizar una Empresa

Abad (2011). A través de la formalización el empresario puede acceder a los diferentes servicios que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que le permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas. Hoy se considera que la formalización es más una obligación del mercado que una obligación legal.

2.2.5. Formalización tributaria:

(«Las políticas tributarias en la formalización de la micro y pequeñas empresas en el Perú», 2016). Cuando una empresa desea iniciar su formalización debe primero pensar cómo se va a constituir, como persona natural con negocio o como persona jurídica,

es la primera pregunta que se debe realizar el empresario. Hay que recordar que tener un negocio o una actividad empresarial genera rentas de tercera categoría y como tal se debe hacer la inscripción en SUNAT para obtener el número de RUC. Si el empresario desea constituirse como persona natural solo debe presentar su DNI y un recibo de agua o luz para inscribir su negocio y obtener el RUC, de lo contrario si desea constituirse.

2.2.5. Ventajas de la Formalización:

- Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional.
- Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados.
- Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores.
- Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (incluyendo las compras del Estado).
- Cumple con el pago de tributos y, por tanto, aporta al desarrollo del país.
- Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de la empresa, tiene mayor aceptación y genera más confianza.
- En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado.
- Puede hacer uso del crédito fiscal.

(Chambi Villanueva, 2016). Como las Pequeñas y Medianas empresas están creciendo notablemente y tienen el un porcentaje considerable sobre los ingresos del país. Por

esa razón, las instituciones financieras han impulsado el apoyo a las Empresas de los distintos rubros dentro del País.

2.2.6. Beneficios de la Formalización.

(Chambi Villanueva, 2016). El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

A. Constitución. Las entidades estatales y, en especial, la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), y el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC), implementarán un sistema de constitución de empresas en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas.

B. Capacitación. Incorpórese como beneficiarios de la Ley N° 29152, Ley que establece la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad - FIDECOM, a las microempresas. Parte de los recursos del FIDECOM se asignan preferentemente al financiamiento de programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las microempresas que fortalezcan su capacidad de generación de conocimientos tecnológicos.

C. Autorización de Funcionamiento. En relación al pago de tasas a nivel Municipal, el artículo 39° de la Ley de la MYPE indica que una vez otorgada la licencia de funcionamiento definitiva, las Municipalidades no podrán cobrar tasa por concepto de

renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a éste trámite, con excepción de los casos de cambio de uso. En relación al pago de tasas ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, la primera Disposición Complementaria de la Ley MYPE y su reglamento señalan que estas empresas se encuentran exoneradas del 70% de los derechos de pago (tasas) previstos por el Ministerio.

D. Acceso Financiamiento. El ministerio de Economía y Finanzas (MEF) constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa (PROMPYME) del Banco de la Nación, el cual contará inicialmente con S/. 200 millones de recurso del Banco. Se autorizó al Banco de la Nación a firmar convenios de uso compartido de su infraestructura y agencias con estas entidades. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país.

El estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, para que así estas puedan tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones. Asimismo la Corporación Financiera de Desarrollo -COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, Descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales. Con entidades de intermediación financiera, que pueden ser las Ed pymes, Cajas Municipales y Cajas Rurales. Estas entidades están especializadas en otorgar créditos a los micros y pequeñas empresas

(MYPE), para que solo a través de ellas, se les otorguen préstamos en las localidades donde el BN sea única oferta bancaria.

E. Exportaciones e Importaciones. El Estado promueve el crecimiento, diversificación y consolidación de las exportaciones directas e indirectas de la MYPE, con énfasis en las regiones, implementando estrategias de desarrollo de mercados y de oferta exportable. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ejecuta planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las MYPE.

2.3. CONSTITUCION Y FORMALIZACION DE LAS MYPES.

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género. Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como:

Persona Natural (Empresa Unipersonal) la empresa puede ser formada por una sola persona y se caracteriza porque tú tienes responsabilidad ilimitada por las actividades de tu empresa.

(U & De, 2011) La persona natural responderá con todo su patrimonio, tanto el personal como el familiar, por las obligaciones que adquiere en desarrollo de su actividad económica. Para llevar a cabo la formalización de su negocio o empresa, la persona natural deberá primero solicitar su inscripción en el Registro único tributario (RUT)

Persona Jurídica representa a una organización con responsabilidad limitada y que tiene como objetivo social realizar actividades económicas. Bajo la legislación peruana existen varias modalidades de las cuales te recomendamos cuatro para iniciar tu negocio: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), Sociedad

Anónima (S.A.), Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) y Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).

1) Búsqueda de nombre. El trámite debe hacerse a título personal en SUNARP, tiene un costo de S/. 5.00 y se puede obtener el resultado el mismo día.

2) Reserva del nombre. Luego se debe realizar una reserva de nombre que tiene un costo de S/. 18.00, el cual te da la preferencia para inscribir tu empresa con el nombre elegido por 30 días.

3) Minuta de Constitución. Debe ser realizado por un abogado y debe contener los estatutos de la empresa que se va a crear. Los estatutos deben contener información como:

- Aporte de capital
- Actividades económicas
- Funciones del representante legal

4) Aportes de dinero. Si aportas como capital social activos monetarios (dinero) deberás apertura una cuenta bancaria en el banco de tu elección. Sin embargo, existen mecanismos alternativos para demostrar el aporte.

5) Aportes de activos. En caso que realices aportes de activos no monetarios como por ejemplo una computadora, será necesario que firmes una declaración jurada de aportes de bienes.

6) Escritura Pública. Es un documento que sirve para darle formalidad a la minuta, autorizado por un notario que da fe sobre el contrato y es firmado por el titular, socios o accionistas de la empresa.

7) Registros Públicos. Una vez firmada la escritura pública, el notario o los socios tendrán que realizar la inscripción de la empresa en la Oficina Registral competente (Registro de Personas Jurídicas en la SUNARP)

8) Testimonio de la empresa. Luego de ser inscrita tu empresa en el Registro de Personas Jurídicas, la notaría te entregará una Copia Registral Certificada y el Testimonio de tu empresa que acredita que esta ya ha sido registrada en SUNARP.

(«Las políticas tributarias en la formalización de la micro y pequeñas empresas en el Perú», 2016). En este contexto, existe un clamor generalizado en las MYPES que los beneficios tributarios no constituyen verdaderos incentivos que ayuden a este sector y desde luego se está perdiendo oportunidades para lograr mayor crecimiento y desarrollo, que al no dudarlo esto influiría favorablemente en la calidad de vida de los peruanos y que por el contrario el Estado peruano, debe constituirse en el ente que favorezca la formalización y promoción de estas empresas y que de no llevarse a cabo este proceso, prevalecerá la informalidad; toda vez que no reciben beneficios tributarios y que las políticas de los gobiernos deben orientarse a incentivar mayor confianza en los empresarios de estas organizaciones y reducir las trabas burocráticas.

2.3. Teoría de la competitividad. Según Castellanos J. y Castellanos C. (38), la competitividad se define como el resultado generado a partir del comercio interior y exterior, medidos cuantitativamente a través de su rendimiento comercial, teniendo como base los bajos costos de los recursos, se contempla la competitividad a partir de la contribución del comercio exterior a objetivos últimos de crecimiento y bienestar general y por último considerando la generación de valor agregado a partir de la elevación en los niveles de productividad, eficacia y rentabilidad como medio para el incremento del bienestar social.

2.4.1. La competitividad interna, es la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad interna nos viene a la idea que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continúa esfuerzo de superación.

2.4.2. La competitividad externa, está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o al sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo es ajeno a la empresa. Éste debe considerar variables exógenas, como el grado de innovación, el dinamismo de la industria la estabilidad económica, para estimar su competitividad a largo plazo.

(Del et al., 2015). La empresa debe tener muy en claro si esas competencias se desarrollarán para satisfacer las necesidades de un mercado actual o nuevo. También deberá definir si para atender las necesidades de un mercado actual o nuevo, debe desarrollar aún más sus potencialidades actuales o invertir en potencialidades nuevas.

Por otro lado, otro enfoque ubica el énfasis sobre el rol empresarial, enfatizando que los factores decisivos para la competitividad de una nación son internos a la empresa y no externos que puedan alterarse fácilmente y a corto plazo con una adecuada política económica (Machado, R. 2014).

La competitividad de un país está así sostenida de manera casi exclusiva por el desempeño económico de sus unidades productivas. Posteriormente Cleri, C (2013) ofrece una explicación alternativa del comercio internacional, en la cual pretende explicar la competitividad empresarial a partir de una serie de factores relacionados

con el entorno económico general y con la política macroeconómica del gobierno, que acaban induciendo un resultado que es fruto de factores e interacciones complejas entre la empresa, la economía y el gobierno (Castillo, Pastor. 2015).

2.4.3. Niveles de análisis de la competitividad.

Por otra parte Deelen, Linda (2015) impugna las definiciones de competitividad que suponen que el éxito en los mercados mundiales es el único elemento que determina el desempeño económico nacional, evidenciando además una interpretación errónea de la teoría del comercio internacional en que implícitamente incurrían al afirmar que las naciones estaban trabadas en un juego económico de suma nula, puesto que la ganancia de un país en participación de mercado se da necesariamente a expensas de otros países y el énfasis excesivo sobre la balanza comercial como único indicador del desempeño económico de una nación.

En Informe Europeo sobre Competitividad, Comisión Europea, 2000; Anuario de Competitividad Mundial, 2003) la competitividad se considera como la capacidad de producir, distribuir y proveer el servicio de los bienes en la economía internacional en competencia con los bienes y servicios.

2.4.3. Características de la empresa competitiva

- Eficiencia: productividad y control de costos.
- Calidad: confiabilidad, durabilidad y estética del producto.
- Innovación: diferenciación, agilidad y flexibilidad.
- Sustentabilidad: producción limpia.

2.4.DEFINICIONES CONCEPTUALES

- 2.4.1. **Definición de las MYPES.** La legislación peruana define a las MYPE como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”.
- 2.4.2. **Definición de Formalización.** La formalización es una herramienta esencial para el desarrollo del proceso de coordinación. La forma de mantener centralizada la toma de decisiones en organizaciones grandes, con gran variedad de actividades y tareas, es justamente a través de un alto grado de estandarización y formalización.
- 2.4.3. **Definición de impuestos:** Son obligaciones o contribuciones que tienen los habitantes de un país de pagar al Estado determinadas sumas de dinero que luego se destinan a satisfacer las necesidades de la comunidad (seguridad, educación, salud).
- 2.4.4. **Definición de la competitividad.** Se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menos costo posible. Asimismo la competitividad, depende especialmente de la calidad del producto y del nivel de precios. Estos dos factores en principio estarán relacionados con la productividad, la innovación y la inflación diferencial entre países. Por otro lado entendemos por competitividad, a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener

sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómica, así tenemos.

2.4.5. **La Botica.** Es el lugar o establecimiento donde un farmacéutico ejerce la función de servicio sanitario a un paciente ofreciéndole asesoría oportuna y dispensándole medicamentos, productos de cosmética, alimentos especiales, productos de higiene personal, ortopedia, etc.

2.4.6. **Definición de comercio.** El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos. El comercio se desarrolla en un ámbito de ferias, muestras y mercados, cuya actividad tiende a exhibir el producto terminado y a favorecer su difusión y venta, lo que conocemos como comercialización.

2.4.7. **Definición de constitución.** Del latín constitutivo, constitución es la acción y efecto de constituir (formar, fundar, componer, erigir). La constitución es la esencia de algo que lo constituye como es y lo diferencia de otras cosas. Existen normas para su creación y modificación mediante un procedimiento especial, distintos a los abocados para reformar leyes ordinarias.

III. METODOLOGÍA.

3.1. **Tipo de investigación.** Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2. **Nivel de investigación.** Descriptivo, debido a que el trabajo sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio

3.3. **Diseño de la investigación.** El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental – descriptivo. $M \longrightarrow O$

Dónde: M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: Formalización, la competitividad y la rentabilidad.

3.3.1 **No experimental.** La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

3.3.2 **Descriptivo.** La investigación es descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.4. Población y muestra.

3.4.1 **Población.** La población de nuestro estudio estará conformada por un total de 158 micros y pequeñas empresas comercializadoras boticas, las mismas que se encuentran ubicados en la zona céntrica del distrito de San Román.

3.4.2 Muestra. La muestra estará conformada por 60 Mypes, la misma que representa el 58% de la población en estudio.

$$n = \frac{Z^2 PqN}{NE^2 + Z^2 Pq}$$

Dónde: n = muestra

N = población

p y q = proporciones de muestreo

E = Nivel de error del parámetro: P

Z = Nivel de confianza.

$$n = \frac{1.96^2(0.5)(0.5)158}{158(0.1)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 59.7320 \quad n = 60 \text{ de muestra}$$

n = 158 MYPE, que representa aproximadamente el 58% de la población.

3.5. Definición y operacionalización de las variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas en la ciudad de Juliaca 2018.	Son algunas características relacionadas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas en la ciudad de Juliaca 2018.	Tiempo de funcionamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Boticas de la ciudad de Juliaca	0 a dos años Dos a cinco años Más de cinco años
		Cantidad de trabajadores	0 a 2 trabajadores 2 a 5 trabajadores 5 a más trabajadores.
		Objetivo de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca.	Rentabilidad Competitividad subsistencia

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Formalización en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE	Nominal: Si No
		Realizas los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE	Nominal: Si No
		Se encuentra en planilla los trabajadores que laboral en la producción de la MYPE	Nominal: Si No
		Cuentas con recursos humanos capacitados para las ventas competitivas de la MYPE	Nominal: Si No.
		Cuentas con recurso financieros para la producción de la MYPE	Nominal: Si No
Competitividad en las Mypes.	Son algunas características relacionadas a la Competitividad del personal en las Mypes.	En los dos últimos dos años ha mejorado su proceso de compra- venta	Sí No
		En los últimos dos años ha mejorado los servicios de atención al cliente	Sí No.
		Los trabajadores de la empresa son competitivos	Sí No
		En los últimos dos años se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende	Si No
		En los últimos dos años se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores.	Si No
		Por qué cree que los clientes compran en su establecimiento	Por la calidad de sus productos. Por el mejor servicio que brinda. Por los bajos precios de sus productos

3.5. Procedimientos. Para la recolección de los datos se realizarán visitas previas a las Mypes del sector comercio –rubros útiles de oficina, con el propósito de coordinar con los representantes legales y/o gerentes de estas, para determinar si estos se encontraban dispuestos a proporcionarnos la información suficiente para la realización de nuestro trabajo de investigación.

Finalmente, luego se realizarán las coordinaciones pertinentes, se procederá a la aplicación del instrumento (cuestionario).

3.6. Técnicas e instrumentos.

3.6.1 Técnicas. Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta. Es la técnica, muy utilizada en investigaciones poblacionales como medio para obtener datos o informaciones que solo puede adoptar los sujetos, sobre un determinado problema.

3.6.2. Instrumentos. Para el recojo de la información de la investigación se aplicará un cuestionario, el cuál consta de 10 preguntas distribuidas en cinco partes, el primero son datos generales la cual contiene 05 preguntas de formalización, la segunda parte consta de 05 preguntas relacionadas a las Mypes de competitividad.

3.7. Plan de análisis. Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.8. MATRIZ DE CONSISTENCIA.

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADORES	METODOLOGIA		
	FORMULACION	GENERAL			TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO
Caracterización de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro Boticas, de la Provincia de San Román – Juliaca, período 2018.	¿Cuáles son las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018?	Describir las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018.	Formalización en las Mypes	Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE. Realizas los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE. Se encuentra en planilla los trabajadores que laboral en la producción de la MYPE. Cuentas con recursos humanos capacitados para vender en las MYPE Cuentas con recursos financieros de la Mype.	Cuantitativo - descriptivo	La población de nuestro estudio estará conformada por un total de 158 micros y pequeñas empresas comercializadoras boticas, del distrito Juliaca, provincia de San Román. La muestra estará conformada por 60 MYPE la misma que representa el 58% de la población en estudio.	se aplicara un cuestionario, el cuál consta de 14 preguntas distribuidas en cinco partes, la primero son datos generales la cual contiene 06 preguntas de formalización, la segunda parte consta de 06 preguntas relacionadas a las MYPE de competitividad.
		ESPECIFICOS		En los dos últimos dos años ha mejorado su proceso de compra-venta. En los últimos dos años ha mejorado los servicios de atención al cliente. Los trabajadores de la empresa son competitivos. En los últimos dos años se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores. Por qué cree que los clientes compran en su establecimiento.			
		Describir las principales características de la formalización de las MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018. Describir las principales características de la competitividad de las MYPES del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018.	Competitividad en las MYPE .		No experimental - descriptivo	Se aplicara la técnica de la encuesta	Se hace un análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.9. Principios éticos.

- El presente trabajo de investigación se elaboró, utilizando los principios éticos como confidencialidad, confiabilidad, veracidad y respeto a las personas que colaboraron.
- Es confiable por que los datos que se proporcionaron fueron considerados como anónimos dentro del trabajo de investigación.
- Confidencialidad de la información brindada por los encuestados.
- Veracidad de los argumentos, cifras y datos citados en la investigación.
- Respeto a las personas para tomar sus propias decisiones, es decir su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.

4.1. RESULTADOS.

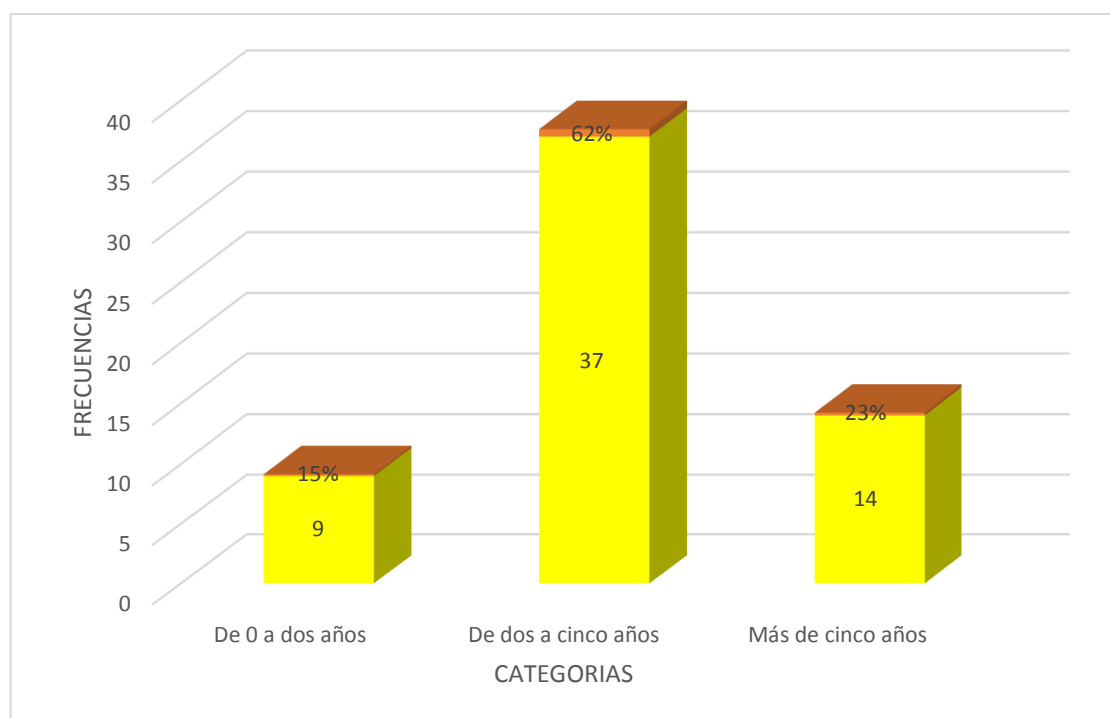
4.1.1. Respeto a las características de las MYPE.

TABLA N° 1. Tiempo de funcionamiento de las micro empresas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca, periodo 2018.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
De 0 a dos años	9	15%
De dos a cinco años	37	62%
Más de cinco años	14	23%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 1. Tiempo de funcionamiento de las micro empresas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca, periodo 2018.



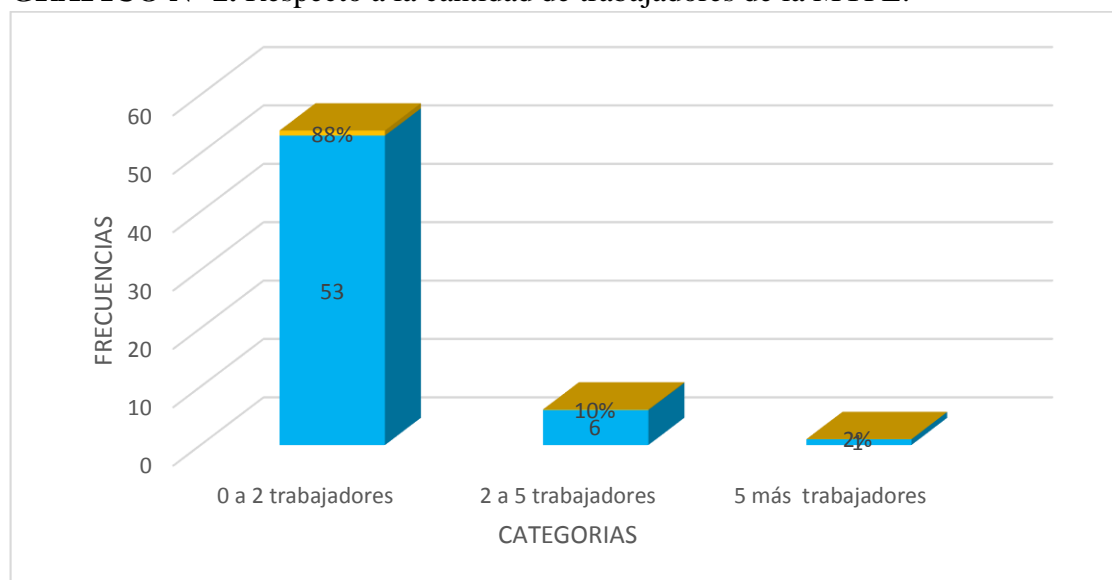
Interpretación: En la tabla y Gráfico 1. Se observa que el 62% de las MYPE tiene entre dos a cinco años de funcionamiento en el mercado, el 23% de cinco años a más y el otro en un 15% que tiene desde 0 a dos años en el mercado como MYPE.

TABLA N° 2. Respecto a la cantidad de trabajadores de la MYPE.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
0 a 2 trabajadores	53	88%
2 a 5 trabajadores	6	10%
5 más trabajadores	1	2%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 2. Respecto a la cantidad de trabajadores de la MYPE.



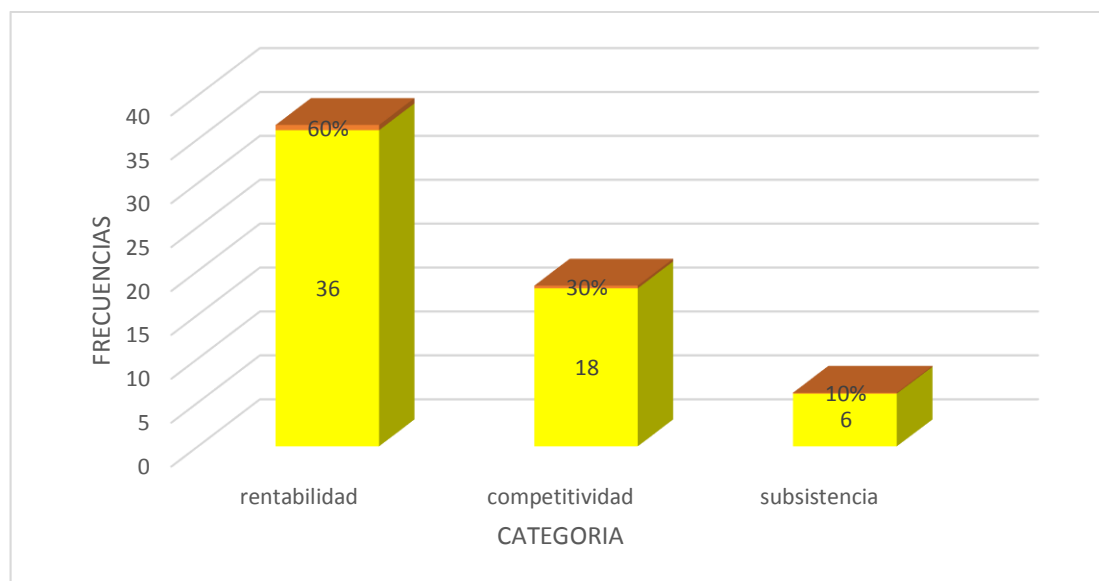
Interpretación: La tabla y grafico 2. Muestra que el 88% de las MYPE solo tiene de 0 a 2 trabajadores, un 10% de las MYPE que cuenta de 2 a 5 trabajadores y el 2% cuenta de 5 a 8 trabajadores de las MYPE.

TABLA N° 3. Objetivos de los micros y pequeñas empresas MYPE del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
rentabilidad	36	60%
competitividad	18	30%
subsistencia	6	10%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 3. Objetivos de los micros y pequeñas empresas MYPE del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca.



Interpretación: Tabla y gráfico 3. Respecto a los objetivos de los micros y pequeñas empresas MYPE, el 60% tiene el objetivo de generar rentabilidad, un 30% tiene el objetivo de ser competitivo y un 6% es de subsistencia para sus hogares como única fuente de trabajo.

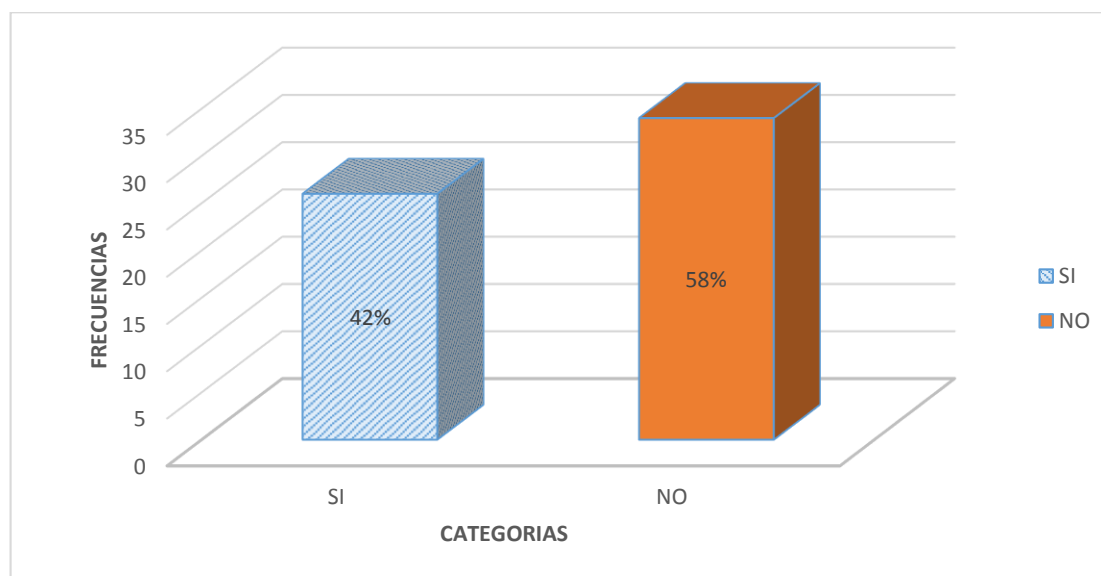
4.1.2. Respecto a la formalización de las MYPE.

TABLA N° 4. Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	25	42%
No	35	58%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 4. Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE.



Interpretación: En la tabla y gráfico 4. Se observa que, si cuenta con licencia de funcionamiento como característica de la formalización de la MYPE, de un total de 60 MYPE, el 58% no cuenta con licencia de funcionamiento, el 42% si cuenta con licencia de funcionamiento.

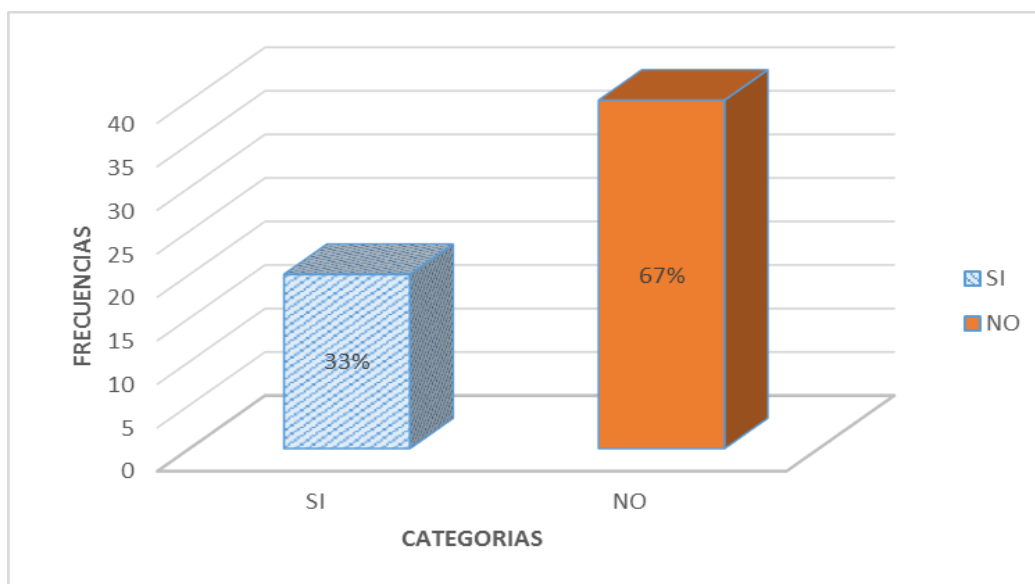
De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de las MYPE que no cuentan con licencia de funcionamiento como característica de la formalización de la MYPE, por diversos factores.

TABLA N° 5. Realizas los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	20	33%
No	40	67%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 5. Realizas los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE.



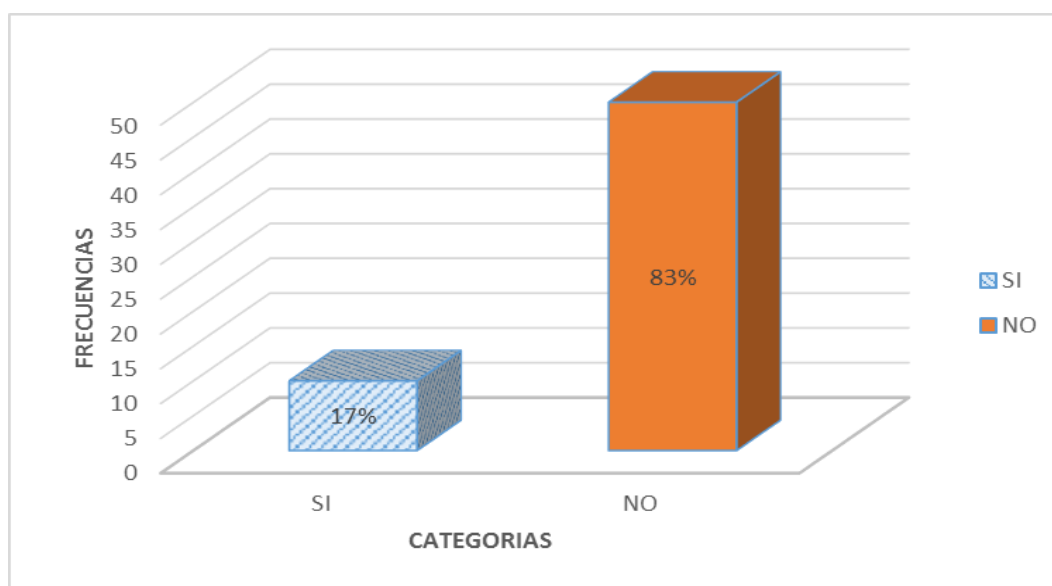
Interpretación: Tabla y grafico 5. Se observa si realiza pagos de impuestos tributarios con características de la formalización de la Mypes, de un total de 60 Mypes, el 67% no realizan los pagos tributarios a la SUNAT y un 33% si realizan los pagos tributarios. De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de las Mypes manifiestan que no realizan los pagos de impuestos tributarios como característica de la formalización de la Mype.

TABLA N° 6. Se encuentra en planilla los trabajadores que laboran en la producción de la MYPE.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	10	17%
No	50	83%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 6. Se encuentra en planilla los trabajadores que laboran en la producción de la MYPE.



Interpretación: Tabla y gráfico 6. Se observa si se encuentra en planilla los trabajadores que laboran como característica de la formalización de la MYPE, de un total de 60 MYPE, el 83% no cuentan con planilla de los trabajadores y el 17% si cuenta con planilla de los trabajadores.

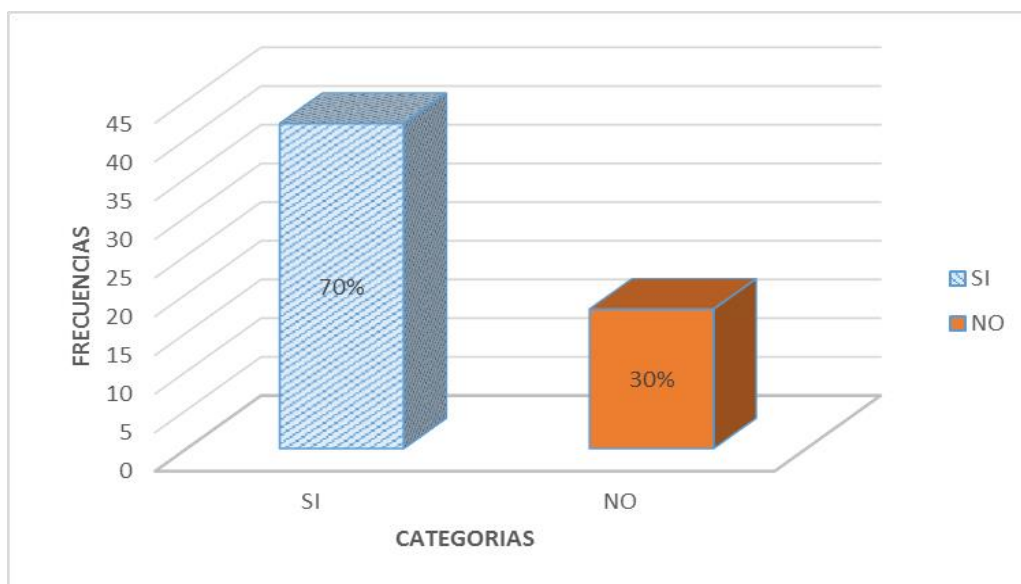
De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de las MYPE manifiestan que no cuenta con planilla los trabajadores que laboran en la MYPE como característica de la formalización de la MYPE.

TABLA N° 7. Cuentas con recursos humanos capacitados para ventas competitivas con otras empresas similares a la MYPE.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	42	70%
No	18	30%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 7. Cuentas con recursos humanos capacitados para ventas competitivas con otras empresas similares a la MYPE.



Interpretación: En tabla y grafico 7. Se observa si cuenta con recursos humanos capacitados para ventas competitivas con otras empresas similares como característica de comercialización de la MYPE, de un total de 60 MYPE, el 70% si cuenta con recursos humanos capacitados para las ventas competitivas de otras similares.

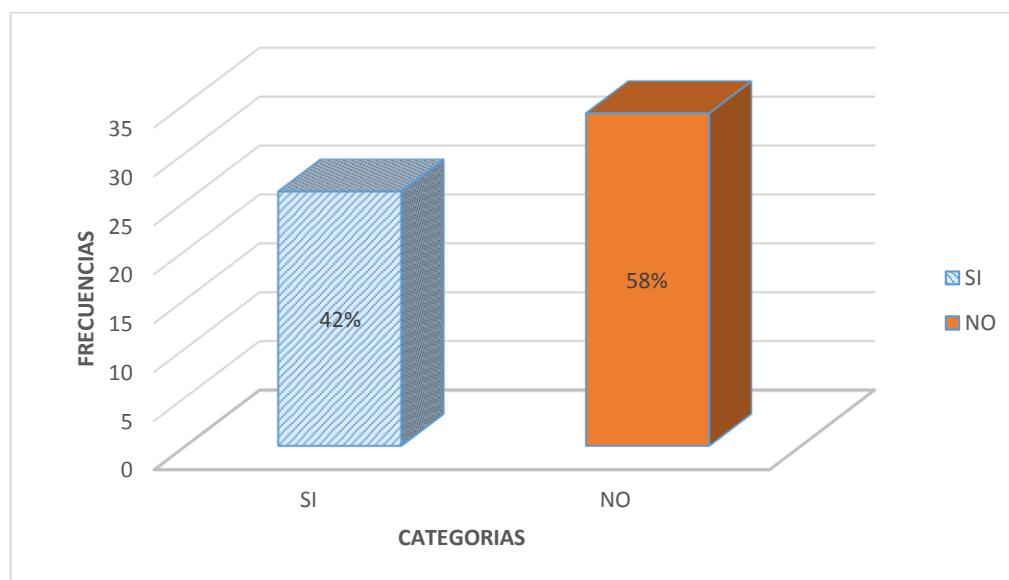
De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de las MYPE, manifiestan que si cuentan con recursos humanos capacitados para las ventas competitivas con otras empresas similares como característica de la comercialización de las MYPE.

TABLA N° 8. Cuentas con recursos financieros para la producción de la MYPE.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	25	42%
No	35	58%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 8. Cuentas con recurso financieros para la producción de la MYPE.



Interpretación: En la tabla y grafico 8. Se observa si cuenta con recursos financieros para la producción como característica de la comercialización de la MYPE, de un total de 60 MYPE, el 58% no cuenta con recursos financieros, y el 42% si cuenta con recursos financieros.

De los resultados podemos concluir que la mayoría de administradores de las MYPE manifiestan que no cuenta con recursos financieros para la producción como características de la comercialización de la MYPE.

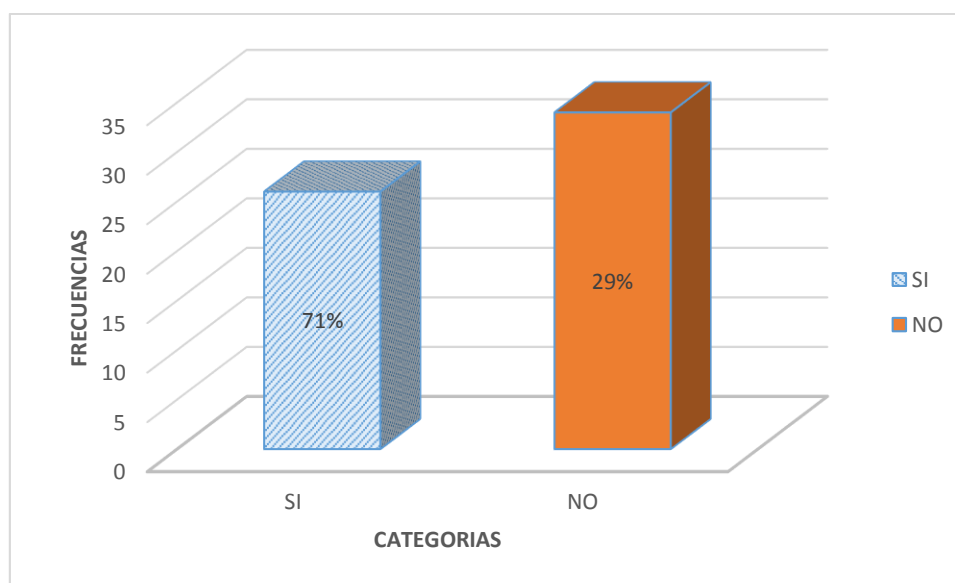
4.1.3. Respecto a la Competitividad.

TABLA N° 9. En los dos últimos dos años, ha mejorado su proceso de compra- venta:

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	43	71%
No	17	29%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 9. En los dos últimos dos años, ha mejorado su proceso de compra-venta:



Interpretación: En la tabla y gráfico 9, Se observa en los dos últimos años, de un total de 60 MYPE, el 58% no ha mejorado su proceso de compra-venta, y el 71% si ha mejorado su proceso de compra-venta.

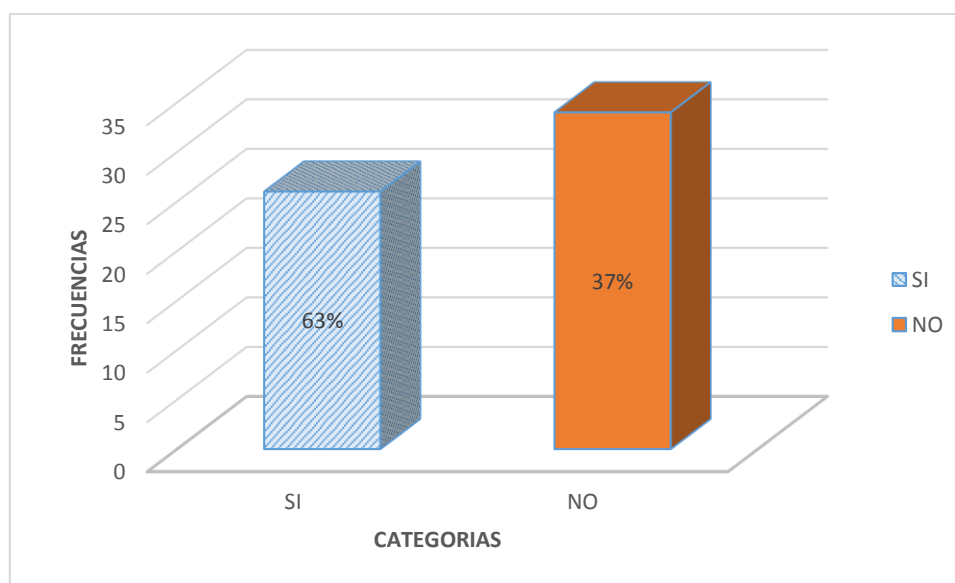
De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de las MYPE, manifiesta que si ha mejorado su proceso de compra y venta de la MYPE.

TABLA N° 10. En los últimos dos años, ha mejorado los servicios de atención al cliente:

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	38	63%
No	22	37%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 10. En los últimos dos años, ha mejorado los servicios de atención al cliente:



Interpretación: Tabla y gráfico 10. Se en los dos últimos años ha mejorado el servicio de atención al cliente de la MYPE, de un total de 60 MYPE, el 63% si ha mejorado los servicios de atención al cliente, y el 37% si ha no mejorado los servicios de atención al cliente.

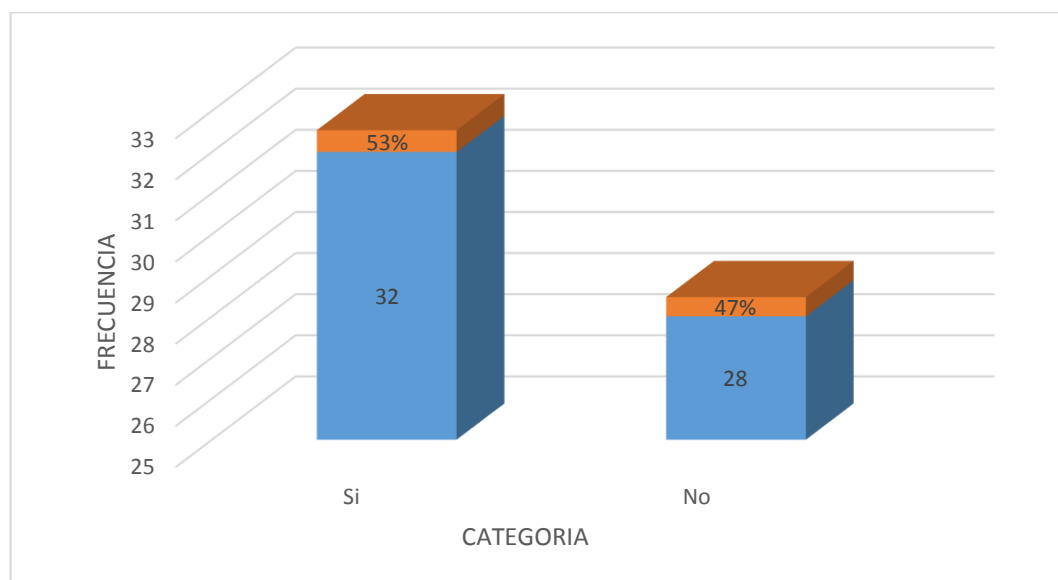
De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de la MYPE, manifiestan que si han mejorado los servicios de atención al cliente que es importante conocer la competitividad de las MYPE.

TABLA N° 11. Los trabajadores de la empresa son competitivos.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	32	53%
No	28	47%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2018.

GRAFICO N° 11. Los trabajadores de la empresa son competitivos.



Interpretación: Tabla y grafico 11. Se observa que los trabajadores de la empresa, de los 60 Mypes, manifestaron que un 53% de sus trabajadores de la empresa son competitivos y un 47% de los administradores que sus trabajadores no son competitivos.

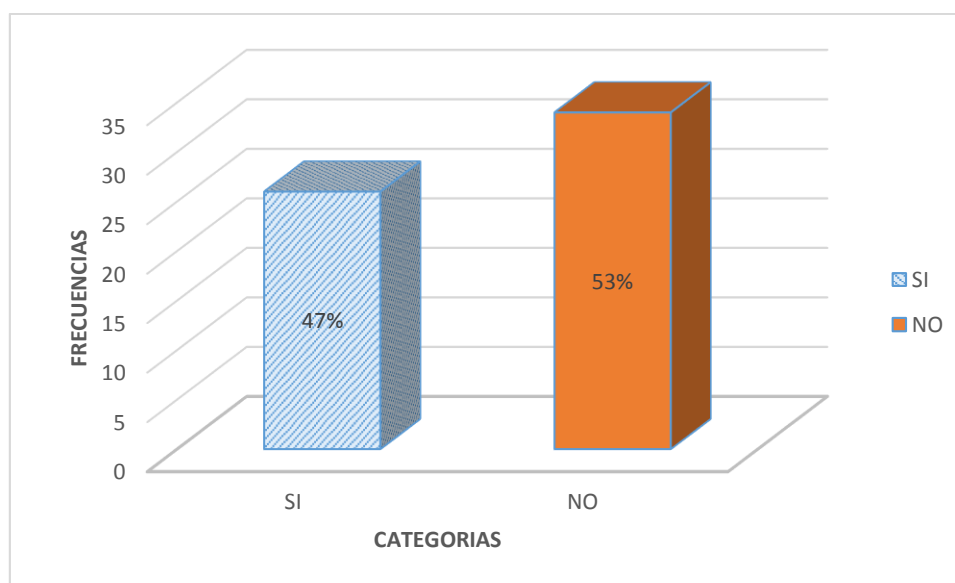
De los resultados podemos afirmar que la mayoría de las Mypes que sus trabajadores son competitivos cuando caracterizamos la competitividad.

TABLA N° 12. En los últimos dos años, se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	28	47%
No	32	53%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 12. En los últimos dos años, se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende.



Interpretación: En la tabla y gráfico 12, se observa que los dos últimos se han preocupado para mejorar la calidad de la MYPE, de un total de 60 MYPE, el 53% no se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende y el 47% si se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende.

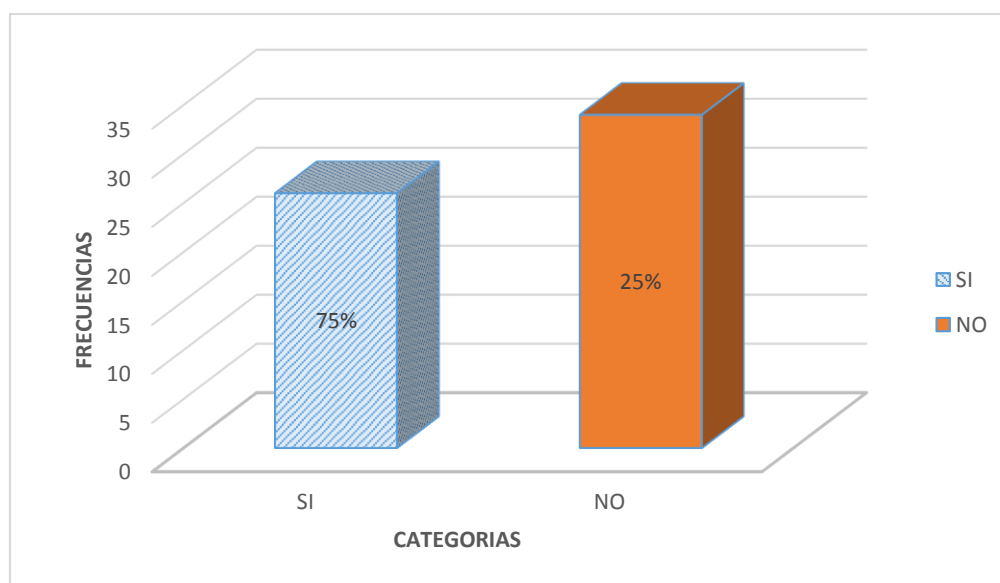
De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de las MYPE que no han mejorado la calidad de los productos que se vende en las MYPE.

TABLA N° 13. En los últimos dos años, se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Si	45	75%
No	15	25%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 13. En los últimos dos años, se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores.



Interpretación: Tabla y grafico 13. se observa en los dos últimos años preocupado por dar mejor servicio al de sus competidores en las MYPE, de un total de 60 MYPE, el 25% no se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores, y el 75% si se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores.

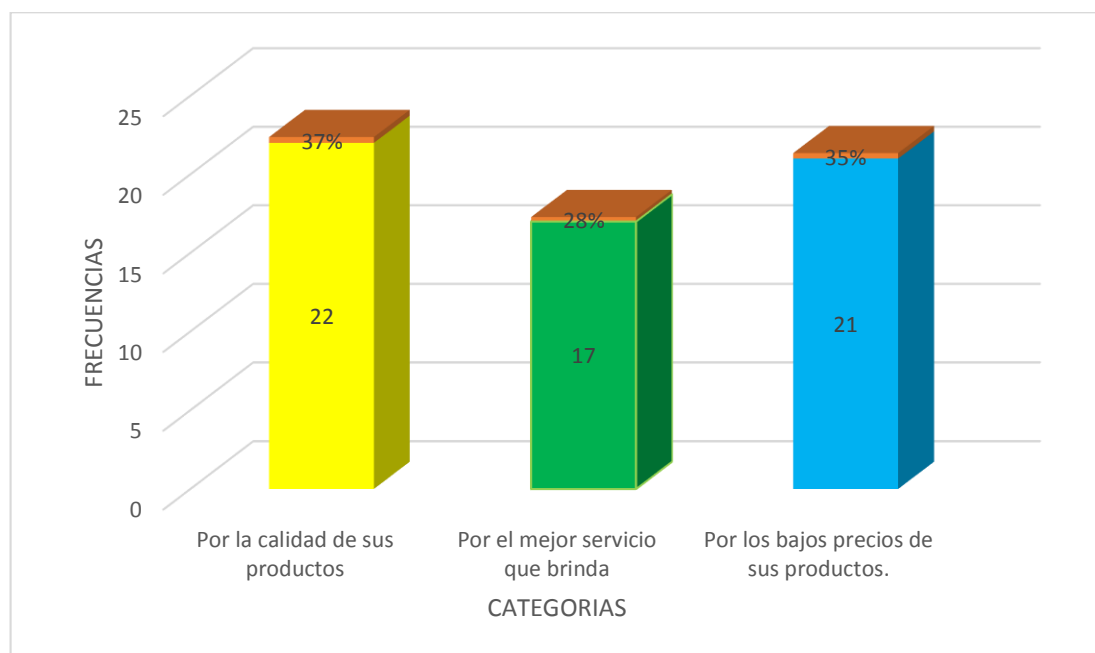
De los resultados podemos concluir que la mayoría de administradores de las Mypes, manifiestan que si han mejorado el servicio que el de sus competidores para hacer frente a las Mypes.

TABLA N° 14. Por qué cree que los clientes compran en su establecimiento.

Categorías	Frecuencia	porcentajes
Por la calidad de sus productos	22	37%
Por el mejor servicio que brinda	17	28%
Por los bajos precios de sus productos.	21	35%
Total	60	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la MYPE del sector de comercio – rubro de Boticas de la Provincia de San Román - Juliaca, periodo 2017-2018.

GRAFICO N° 14. Por qué cree que los clientes compran en su establecimiento.



Interpretación: Tabla y gráfico 14. Se observa que los clientes compran en su establecimiento, un total de 60 MYPE, de un 37% por la calidad de sus productos, respecto a la competitividad de las MYPE, el 35% manifestaron por los bajos precios que brinda las MYPE y un 28% por el mejor servicio que brinda las MYPE en cada establecimiento.

De los resultados podemos concluir que la mayoría de los administradores de la MYPE manifiestan por la calidad de sus productos que ofrece en el mercado.

4.2.ANALISIS DE RESULTADOS.

Analizando los resultados obtenidos en la presente investigación se puede enfocar a las características más influyentes para la formalización de las MYPE. Como el pago de impuestos por diferentes rubros, la falta de licencias de funcionamiento, la falta de registro de planillas en sus trabajadores.

Donde se ha obtenido que, del total de empresarios encuestados, no cuenta con

licencia de funcionamiento de la MYPE, un 58% no se encuentran acogido a ningún régimen tributario, siendo la causa la falta de tiempo y trámites y de orientación para la formalización.

En su mayoría de los propietarios de las microempresas financian con recursos propios o de prestamistas particulares, en la obtención de créditos, por la exigencia de ciertos requisitos que el propietario no cumple.

La informalidad es un factor muy limitante para el empresario, no solo en la obtención de créditos financieros, si no en la búsqueda de nuevos mercados y el desarrollo de las MYPE, no aparece en el mercado como alguien que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su negocio o establecimiento, por la forma de venta informal, pueden ser clausuradas por la SUNAT.

Por ello las entidades financieras consideran poco rentables y sobre todo de alto riesgo el de facilitar créditos a empresarios informales. Los resultados que se observó son la falta de conocimientos y la confianza en las entidades, por la tasa de interés, cumplimiento de requisitos, entre otros.

Analizando de la misma forma sobre la competitividad en las MYPE, al no contar con personal capacitado para la innovación y la producción de calidad con recursos tecnológicos esto se sustenta por la falta de financiamiento en la MYPE, las causas principales de surgimiento de la población busca ser independiente y la falta de empleo en la región, la empresas que cuentan como máximo con dos trabajadores, que generalmente son familiares directos con cónyuge directo y/o hijos, por lo que está compuesto por empresa familiar.

A pesar que él 58% del sector encuestado inscrito en la SUNAT, sin embargo el 67% no cumple con pagar impuestos, compra sus insumos sin comprobante y el 50%

no define la situación de sus trabajadores por esta situación esta última que se debería que no se encuentran en las planillas sus trabajadores que laboran en la MYPE de las boticas, El RG y el RUS tienen beneficios que ambos ofrecen para la MYPE. El RG permite al sector en establecer un enlace con grandes empresas y el beneficio, consiguiendo así la tercerización en la economía regional mientras el RUS está direccionado a las personas naturales que inician un negocio sin aun constituirse en una empresa, pero porque son considerados gestores de microempresas, permitiendo llevar aun contabilidad contable.

De los resultados podemos afirmar que la mayoría de las MYPE que sus trabajadores son competitivos cuando caracterizamos la competitividad. Los administradores de las Mypes manifiestan por la calidad de sus productos que ofrece en el mercado.

V. CONCLUSIONES.

PRIMERA. Respecto a las características de las Mypes, el Tiempo de funcionamiento de las micro empresas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de la ciudad de Juliaca, periodo 2018. Se observa que el 62% de las Mypes tiene entre dos a cinco años de funcionamiento en el Mercado. Respecto a la cantidad de trabajadores de la Mype. Muestra que el 88% de las Mypes solo tiene de 0 a 2 trabajadores. Respecto a los objetivos de los micros y pequeñas empresas Mypes, el 60% tiene el objetivo de generar rentabilidad.

SEGUNDA. Se concluye con respecto a la formalización que cuentan con la licencia de funcionamiento de la MYPE, el 58% no cuenta con licencia de funcionamiento, el 42% si cuenta con licencia de funcionamiento, realiza los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE. Se observa si realiza pagos de impuestos

tributarios con características de la formalización de la MYPE, de un total de 60 MYPE, el 67% no realizan los pagos tributarios a la SUNAT, de un total de 60 MYPE, el 83% no cuentan con planilla de los trabajadores, Cuentas con recursos humanos capacitados para ventas competitivas con otras empresas similares a la MYPE, el 70% si cuenta con recursos humanos capacitados para las ventas competitivas de otras similares, Cuentas con recursos financieros para la producción de la MYPE, el 58% no cuenta con recursos financieros, y el 42% si cuenta con recursos financieros

Esta investigación nos demuestra que la formalización en las MYPE es tan importante incluso para poder acceder al financiamiento y seguir compitiendo en el mercado con personal capacitado en la incorporación en planillas laborales.

TERCERA. En cuanto a la competitividad se concluye señalando En los dos últimos dos años, ha mejorado su proceso de compra- venta: el 71% si ha mejorado su proceso de compra- venta, el 63% si ha mejorado los servicios de atención al cliente, un 53% de sus trabajadores de la empresa son competitivos, el 53% no se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende, el 75% si se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores, de un 37% por la calidad de sus productos, respecto a la competitividad de las Mypes siendo así bastante competitivo frente a otros negocios del rubro de boticas.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACADÉMICA, E., & Contabilidad, P. D. E. (2017). Facultad de ciencias empresariales.
- COMERCIAL, Á., Dichas, E. N., Unr, A., Unr, H., & Unne, M. G. (2015). *bases internas de la competitividad de las pymes . pymes de las ciudades de rosario , resistencia y corrientes ieco 158 – unr – unne - Avance 2013-2015*, 1-17.
- CARRERA VALLE, María F (2015) “*la productividad de las Mypes en el sector calzado y su relación con el crecimiento económico del cantón Ambato*” UPC.
- CAMARGO, K. (2015). “*Gestión de calidad y formalización de las MYPES del sector servicios de salud – rubro boticas, de las Avenidas Defensores del Morro y Guardia civil, del distrito de Chorrillos, provincia y departamento de Lima, año 2015*” (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima, Perú.
- CENTTY, D. (2015). *Informe Pyme – Región de Arequipa 2002*. Arequipa: Fundación Nuevo Mundo. [Acceso 2008]; Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#>.
- CHAMBI VILLANUEVA, G. N. (2016). *La formalización de las Mypes de fabricación de muebles del Parque Industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo*, 1-93. Recuperado de <https://bit.ly/2mx3qvY>
- DEELEN, Linda (2015) “*políticas para formalización del micro y pequeñas empresas*” en américa latina.
- Del, I., Comercial, Á., Dichas, E. N., Unr, A., Unr, H., & Unne, M. G. (2015). *bases internas de la competitividad de las pymes . pymes de las ciudades de rosario ,*

resistencia y corrientes ieco 158 – UNR – UNNE - Avance 2013-2015, 1-17.

Ley N° 30056(2013) “*Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*” “Ley MYPE”
D.S. N° 007-2008-TR. “*Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*”
02 de Julio del 2013 lima- Perú.

Las políticas tributarias en la formalización de la micro y pequeñas empresas en el Perú. (2016).

Las, R. D. E., Del, M., San, D. D. E., & Lurigancho, J. D. E. (2016). Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas escuela profesional de administración.

INEI. (2014) Instituto Nacional de Estadística e Informática “*Estructura empresarial*”. *Empleo informal*. Lima -Perú.

INEI (2013). INEI: EL 99.6% de empresas son micro, pequeñas y medianas empresas, pero las grandes concentran el 79% de ventas. *Emprende*. Recuperado de <http://emprende.pe/inei-el-99-6-de-empresas-son-micro-pequenas-y-medianas-pero-las-grandes-concentran-el-79-de-ventas/>

FLORES KONJA, Javier Bernardo. (2004) *Metodología de gestión para el micro y pequeña empresa*. Edit. UNMSM Biblioteca central. Lima-Perú.

GAVIDIA, N. (2016). “*caracterización de la capacitación en la micro y pequeña empresa del sector comercio – rubro farmacias y boticas, de la av. pacífico i etapa del distrito de nuevo Chimbote, 2014*”. Chimbote: Uladech.

- MACHADO, Roberto (2014) “*la economía informal en Perú y la magnitud y determinantes*” revista de ciencias sociales pág. 41 - 74. Ed. Ccss.
- Políticas, T. Y., Del, A. I., & Tello, S. (2016). *formalización en el Perú* .
- PACHAMANGO, N. P. (2014). *La ley de formalización laboral N°30056 beneficios en los trabajadores de las mypes del sector calzado distrito del Porvenir*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- PRO INVERSIÓN. (2015). MYPE pequeña empresa crece. *Guía para el desarrollo del micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.
- PERU21, R. (6 de Julio de 2017). Perú21. (E. Vargas, Editor) Recuperado el 5 de Marzo de 2018, *de Esto debes saber sobre las diferencias entre farmacia y botica para cuidar mejor tu salud*: <https://peru21.pe/vida/esto-debes-diferencias-farmacia-botica-cuidar-mejor-salud-86227>.
- Rosa, B., & Huanacuni, L. (2017). No Title.
- SÁNCHEZ BIZARRA, Javier Bernardo. (2016) *Importancia y propuesta para el micro y pequeña empresa*. Ministerio de trabajo y promoción de empleo. Lima-Perú.
- Sierra Alarcón, S. (2014). *Evolución del nivel de calidad en la oficina de farmacia con un programa de mejora continua*. Murcia, Región de Murcia, España. Recuperado de <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/286502/TSSA.pdf?sequence=1>

SCHWALB, María Matilde y Malca, Oscar (2014). “*Responsabilidad social: fundamentos para la competitividad y desarrollo sostenible*”, segunda edición, Lima: Universidad del Pacífico.

Valderrama Mendoza, S. (2016). Pasos para elaborar proyectos de investigación científica (Segunda ed.). Lima, Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L. Recuperado el 5 de Abril de 2018.

Veracruz, D., & Bañón, A. R. (s. f.). (2014)*Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PyMEs del estado de Veracruz.*

Velázquez, K. (11 de Septiembre de 2015). marketing4ecommerce. Obtenido de
MARKETING EMPRESARIAL: DEFINICIÓN Y CONCEPTOS
IMPORTANTES: <https://marketing4ecommerce.mx/marketing-empresarial-definicion-y-conceptos-importantes/>

VII. ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio “Caracterización de la formalización y la competitividad de las Mypes del sector Comercio. Rubro boticas de la ciudad de Juliaca, periodo 2018” La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

I. PERFIL DE LAS MYPES:

- 1.1. Tiempo de funcionamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas en la ciudad de Juliaca: 0a 2 años.....2 a 5 años..... 5 a más años.....
- 1.2. Cantidad de trabajadores en las Mypes: de 0 a 2 trabajadores..... 2 a 5 trabajadores..... 5 a más trabajadores:.....
- 1.3. Objetivo de los micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la ciudad de Juliaca. Rentabilidad..... competitividad..... Subsistencia.....

II. FORMALIZACION DE LAS MYPES

- 2.1. Cuentas con la licencia de funcionamiento de la MYPE. Si.....No.....
- 2.2. Realizas los pagos de impuestos tributarios de la producción de la MYPE. Si.....No.....
- 2.3. Se encuentra en planilla los trabajadores que laboral en la producción de la MYPE. 5
- 2.4. Cuentas con producción para ventas competitivas con otras empresas similares a la MYPE. Si..... No.....
- 2.5. Cuentas con recurso financieros para la producción de la MYPE. Si..... No.....

III. DE LA COMPETITIVIDAD

- 3.1. En los dos últimos dos años, ha mejorado su proceso de compra- venta:. SI..... NO.....
- 3.2. En los últimos dos años, ha mejorado los servicios de atención al cliente: SI..... NO.....
- 3.3. En los últimos dos años, se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende: SI..... NO.....
- 3.4. En los últimos dos años, se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores: SI..... NO.....
- 3.5. En los últimos dos años, ¿se ha preocupado por mejorar la tecnología en su empresa? SI..... NO.....
- 3.6. Por qué cree que los clientes compran en su establecimiento: por la calidad de sus productos..... Por el mejor servicio que brinda..... Por los bajos precios de sus productos.