



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN  
Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE RUBRO  
BODEGAS DEL MERCADO MODELO DE  
SECHURA AÑO 2017**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

LLENQUE PAZO CARLOS FRANCISCO

ORCID: 0000-0003-4704-2008

ASESOR:

PALACIOS DE BRICEÑO MERCEDES RENEÉ

ORCID: 0000-0001-8823-2655

PIURA – PERÚ

2020

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR:**

LLENQUE PAZO CARLOS FRANCISCO

ORCID: 0000-0003-4704-2008

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Piura, Perú

### **ASESOR**

Palacios de Briceño, Mercedes Reneé

ORCID: 0000-0001-8823-2655

Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Facultad de

Ciencias Contables, Financiera y Administrativas, Escuela

Profesional de Administración, Piura, Perú

### **JURADO**

Vilela Vargas, Víctor Hugo

ORCID: 0000-0003-2027-6920

Guzmán Castro, Iván Arturo

ORCID: 0000-0002-4650-4322

Chumacero Ancajima, Maritza Zelideth

ORCID: 0000-0001-7372-741X

**FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

Mgr. Víctor Hugo Vilela Vargas

ORCID: 0000-0003-2027-6920

**Presidente**

Mgr. Iván Arturo Guzmán Castro

ORCID: 0000-0002-4650-4322

**Miembro**

Lic. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima

ORCID: 0000-0001-7372-741X

**Miembro**

Dra. Mercedes Reneé Palacios de Briceño

ORCID: 0000-0001-8823-2655

**Asesor**

### **AGRADECIMIENTO**

A Dios el principio y fin de toda sabiduría y conocimiento; por darme salud para poder alcanzar esta meta trazada; que anhelaba hacer realidad este día importante para mi fruto de mucha perseverancia y dedicación.

A mis docentes tutores por brindarme sus conocimientos y facilitar este trabajo de investigación.

A los dueños de las MYPE por apoyarme desinteresadamente para poder recolectar la información a través de la encuesta.

A los clientes de las MYPE por participar de este trabajo de investigación.

### **DEDICATORIA**

A mi padre por enseñarme el camino hacia la humildad y sencillez, sobre todo por enseñarme a amar a Dios.

A mis hermanos por su apoyo en todo momento de mi vida.

A mi Madre por enseñarme la virtud de la perseverancia y esfuerzo, por su apoyo incondicional, por sus consejos para cada día dar lo mejor de mí y por formarme como un ser humano con principios y valores.

A mi esposa, mi compañera incondicional, mi apoyo y descanso en los momentos difíciles y por demostrarme que cada día es una oportunidad de alcanzar el éxito.

A mi hijo porque es el motivo de mi esfuerzo y trabajo por el cual lo realizo sin desfallecer.

## RESUMEN

La presente tesis se realizó en la MYPE rubro bodegas del mercado modelo de la provincia Sechura en el departamento de Piura, año 2017, las variables en estudio fueron la formalización y competitividad. Pertenece a la línea Gestión de la calidad y formalización de las MYPE en Perú asignada por la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote en el campo disciplinar promoción de la MYPE. En la presente investigación se ha definido como problema ¿Qué características tienen la formalización y competitividad de las MYPE rubro bodega del mercado modelo de provincia Sechura? siendo el objetivo general identificar las características de formalización y competitividad en las MYPE rubro bodega del Mercado Modelo de la Provincia Sechura. La metodología que se empleó fue de nivel descriptivo con diseño no experimental y de corte transversal. La población en estudio estuvo conformada por 15 representantes de MYPE y la muestra estuvo conformada por 384 clientes la técnica de recolección de datos fue la encuesta, además de ello se han consultado con autores de nivel internacional, nacional y local para contrastar la información de las encuestas y en la literatura utilizada. Se concluye que, los propietarios de las MYPE se encuentran en la etapa final de la formalización ya que en su mayoría están registradas en SUNART, SUNAT, etc. Los propietarios de las MYPE que son formales cuentan con beneficios; como el acceso a créditos de financiamiento formal, Los clientes de las MYPE respondieron que la atención al cliente es el elemento competitivo principal y finalmente la estrategia competitiva más utilizada es la diferenciación.

**Palabra clave: Formalización, competitividad, gestión.**

## **ABSTRACT**

The present thesis was carried out in the MYPE category wineries of the model market of the Sechura province in the department of Piura, year 2017, the variables under study were formalization and competitiveness. It belongs to the line Management of the quality and formalization of the MYPE in Peru assigned by the Universidad Católica los Ángeles de Chimbote in the disciplinary field promoting MYPE. In this research, what are the characteristics of the formalization and competitiveness of the MYPE winery sector of the model market of the Sechura province? being the general objective to identify the characteristics of formalization and competitiveness in the MYPE winery item of the Model Market of the Sechura Province. The methodology used was descriptive level with a non-experimental and cross-sectional design. The study population was made up of 15 MYPE representatives and the sample was made up of 384 clients. The data collection technique was the survey, in addition to this, authors from international, national and local levels have been consulted to contrast the information of the surveys and in the literature used. It is concluded that the owners of the MYPE are in the final stage of the formalization since most of them are registered in SUNART, SUNAT, etc. Formal MYPE owners have benefits; such as access to formal financing credits, MYPE clients affirm that customer service is the main competitive characteristic and the most used competitive strategy is differentiation.

Key word: Formalization, competitiveness, management.

## CONTENIDO

<b>FIRMA DEL JURADO Y ASESOR</b> .....	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>CONTENIDO</b> .....	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b> .....	<b>x</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b> .....	<b>9</b>
2.1. <i>Antecedentes</i> .....	9
2.2. <i>Bases teóricas de la investigación</i> .....	16
2.2.1 <i>La Formalización</i> . .....	16
2.2.2. <i>Competitividad</i> .....	21
<b>III HIPÓTESIS.</b> .....	<b>24</b>
<b>VI. METODOLOGÍA</b> .....	<b>27</b>
4.1. <i>Diseño de la investigación</i> . .....	27
4.2. <i>Población y muestra</i> . .....	28
4.3. <i>Matriz De La Operacionalización De Las Variables</i> . .....	31
4.4 <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos:</i> .....	33
4.5 <i>Plan de análisis:</i> .....	33
4.6.- <i>Matriz De Consistencia:</i> .....	34
4.7 <i>Principios Éticos</i> .....	35
<b>V.- RESULTADOS</b> .....	<b>36</b>
5.1.- <i>Resultados</i> : .....	36
5.2.- <i>Análisis De Resultados</i> .....	54
<b>VI.- CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES.</b> .....	<b>60</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>61</b>
<b>ANEXOS:</b> .....	<b>63</b>
<i>Cuestionario</i> .....	64
<i>Evidencias de Validaciones de encuesta</i> .....	68



## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 01 Operacionalización de las variables.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 02 Matriz de consistencia.....</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 03: la MYPE se encuentre registrado en SUNAT.....</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 04: posee licencia de funcionamiento.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 05: posee certificado de defensa civil.....</i>	<i>38</i>
<i>Tabla 06: Qué tipo de persona es la MYPE.....</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 07: a qué régimen se encuentra registrado.....</i>	<i>40</i>
<i>Tabla 08: Cuál ha sido su principal inconveniente para formalizarse.....</i>	<i>41</i>
<i>Tabla 09: ha sido beneficioso la formalización para su MYPE.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 10: Es una ventaja contar con el RUC.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 11: Qué característica competitiva le ofrece la MYPE frente a su competencia.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 12: Considera que el personal que labora en la MYPE genera un buen servicio.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 13: Cómo considera el posicionamiento de esta MYPE en el mercado.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 14: Considera que el personal de esta MYPE es suficiente para la atención.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 15: Considera a esta MYPE como líder en el mercado.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 16: Recomendaría que compren en esta MYPE.....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 17: Cree usted que por su competitividad esta MYPE perdurara en el tiempo... ..</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 18: Ha realizado usted alguna queja o reclamos en esta MYPE.....</i>	<i>52</i>

## ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro N° 01 Relación de MYPE.....</i>	<i>27</i>
<i>Cuadro N° 02 fuentes de información.....</i>	<i>28</i>
<i>Cuadro N° 03 Características demográficas de los dueños de MYPE.....</i>	<i>35</i>
<i>Cuadro N° 04 Características demográficas de los clientes.....</i>	<i>44</i>

## I. INTRODUCCIÓN

En el factor económico: Las MYPE en el mundo han generado grandes cambios que repercuten en la economía de los países. Las micro y pequeñas empresas (MYPE) se forman como una fuente de subsistencia económica familiar; es el más importante factor para el desarrollo social y económico de cualquier país que desea desarrollarse. Además es el principal productor de empleo y dinamismo económico de la población. (Berry, 2016)

En los países más exitosos donde las MYPE han generado un crecimiento económico significativo, tenemos como principal ejemplo Taiwán, que es el país que tiene el principal entrada económica proveniente de las MYPE”. Asimismo China tiene elevadas tasas de crecimiento económico no simplemente de la inversión forastera sino que también debido a las políticas que el Estado adopta para fortalecer sus 40 millones, aproximadamente, de MYPE. (Oppenheimer, 2016)

En Latinoamérica poseemos prácticas que creada por los gobiernos para perfeccionar el crecimiento de las MYPE, México desde 2001, hasta hoy en día, invirtió 800 millones de dólares con la finalidad de fortificar proyectos para favorecer las MYPE. También, en Argentina su fondo nacional para la consolidación y creación de MYPE, se da la facultad a las organizaciones sociales ofrezcan asistencia técnica, adiestramiento, y conformidad de proyectos a quienes deseen financiamiento para su MYPE. A demás el Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) en Argentina, ofrecen capacitación, asistencia técnica y financiero principalmente los “Créditos a tasa cero” que se conceden a nuevos microempresarios (Oppenheimer, 2016)

En el principio medioambiental, los resultados indican que la gestión ambiental empresarial no ha sido incorporada a la práctica en las MYPE y Conseguir nuevos contactos con entidades públicas 7% Conseguir nuevos clientes 9% Mejora de la imagen corporativa 6% Reducción de costos 30% Conseguir un mayor control medio ambiental 22% Ninguno 26% no cuentan con un proceso de planificación de su gestión ambiental. Revista Global Negocios (2016) pág. 62

El factor legal: formado por el conjunto de leyes y reglamentos establecidos por los órganos gubernamentales como Superintendencia de Administración Tributaria, Ministerio de Trabajo, Ministerios de la Producción, Superintendencia de Registros públicos entre otras, emiten directivas y normas para las MYPE, el Estado actúa en la economía mediante la política fiscal y monetaria, así como mediante medidas en distintos mercados como los mercados financieros y el laboral (derechos y obligaciones del trabajador, sueldos, contratación temporal, etc.)

En el Decreto Legislativo N° 1269, el ejecutivo, da principio a un nuevo régimen tributario; Régimen MYPE, el cual va dirigido a contribuyentes de la MYPE en el país, que sus ingresos netos no excedan los S/ 6'715,000. (1,700 - UIT) en el ejercicio anual, (Radio Programa del Perú, 20)

**El Artículo 4º** de la Ley MYPE, establece: *“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. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.”*

#### **DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR (2008)**

La ley establece que las empresas pueden ser formadas por cualquier tipo de persona; pueden ser:

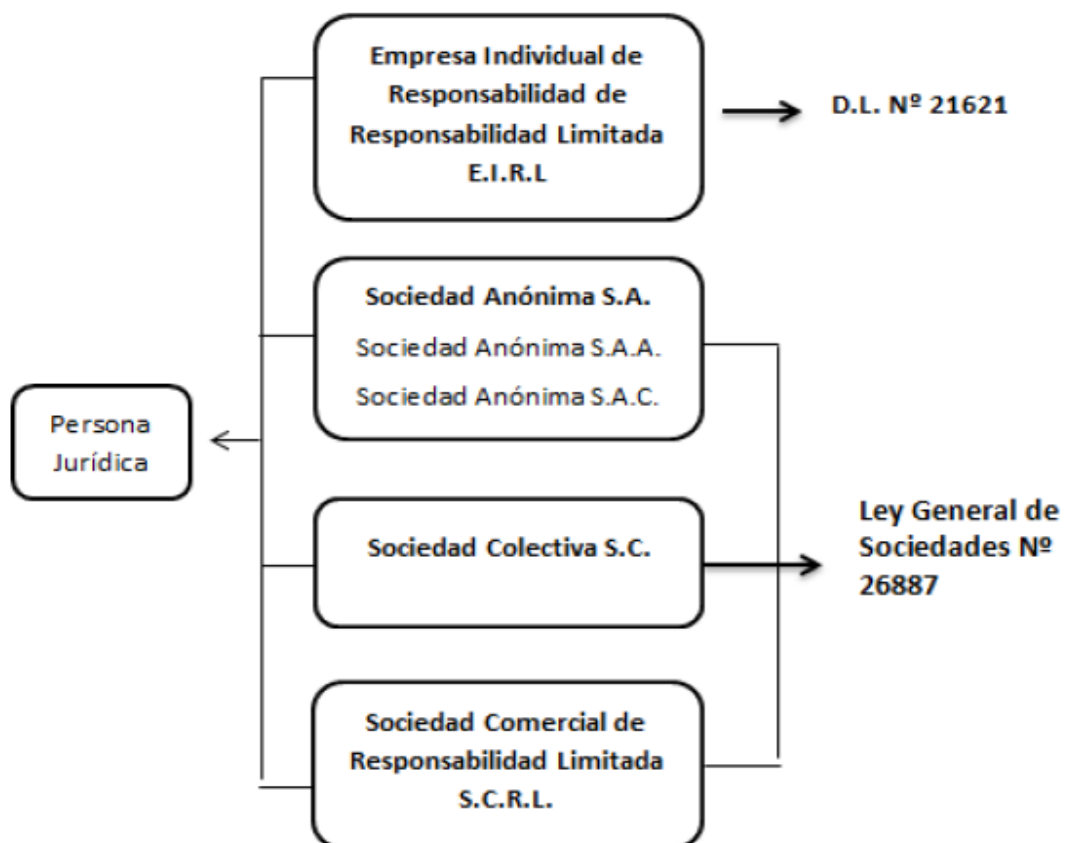
**Personas Naturales.** Se deduce por persona natural, al ser humano o a la persona humana. Para ser sujeto de derechos y obligaciones de carácter mercantil, comercial o societario, se requiere que tenga capacidad jurídica. Esta persona para emprender un negocio deberá obtener su Registro Único de Contribuyente (RUC) y declarar ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) de donde percibirá las referidas rentas, así como establecer el régimen tributario al cual deseen acogerse. Una persona natural con negocio son aquellas personas naturales que tienen un negocio individual en el cual el propietario desarrolla toda actividad empresarial, aportando capital, trabajo, esfuerzo directriz y perciben ingresos por las ventas, las cuales son llamadas “rentas de tercera categoría”. (SUNAT, 2016)

**El nuevo RUS:** Es un régimen tributario creado para los microempresarios, a los que se les permite el pago de una cuota mensual en función a sus compras y/o ingresos, con esta se reemplaza el pago de diversos tributos. Este régimen está dirigido a personas naturales que realizan ventas de mercaderías o servicios a consumidores finales. También pueden acogerse al Nuevo RUS las personas que desarrollan un oficio.

En este régimen tributario está permitida la emisión de boletas de venta y tickets de máquina registradora como comprobantes de pago. Para el Nuevo RUS está prohibida la emisión de facturas y otros comprobantes que dan derecho a crédito tributario y hay restricciones respecto al máximo de ingresos y/o compras mensuales y/o anuales y también respecto al desarrollo de algunas actividades no permitidas. SUNAT (2016)

**Personas Jurídicas:** Aquellas organizaciones de personas naturales o jurídicas, que la ley les concede existencia legal. No tienen existencia física como la persona natural. Son representadas por una o más personas naturales. (SUNAT, 2016)

### Clases de Sociedades o Empresa



PRODUCE (2012) en el: “Anuario Estadístico Industrial, Mi pyme y Comercio Interno 2012”, Detalla las MYPE por tamaño, sección empresarial, y lugar. Donde Lima es la primera ciudad y posee 47 800 MYPE formales y Piura en el cuarto puesto con 3900 MYPE formales. Desde el punto de vista participación empresarial a nivel nacional; este dato representa ésta es del 3,8%. Además las MYPE atrajeron el 31.9% de la PEA - Población Económicamente Activa, aproximadamente 283,701 dueños de MYPE. (UDEP, 2016)

En Sechura ubicada al noroeste del Perú, en la Región Piura, su área de 6,369.93 km<sup>2</sup> y su población de 79 177 pobladores. En donde existe una variedad de lugares muy respetados por su alto valor tradicional; entre ellos podríamos recalcar: El médano Blanco, el Chuchal, y dentro de la idiosincrasia tenemos: Los ojos del finado, El pecado de los primos, también tenemos una variedad de leyendas entre ellas las más importantes: La casa de las piedras voladoras, La María Dominga, El caballo del diablo. También existen las creencias Sechuranas por ejemplo: a) El Chucaque (es decir cuando alguien tiene vergüenza, obtienen fiebre y dolor de cuerpo; por eso deben acudir a un rezador, para aliviarse.) b) El maullido del perro y Canto de la lechuga (según las creencias avisan presagio de muerte). También existe una variedad de Comidas típicas. Debido a su cercanía al océano pacífico, en la conocida bocana Sechurana, tenemos por ejemplo:

*Cebiche de pescado y/o mariscos:* su principal ingrediente son la caballa Sechurana y/o camarón (langostino), pulpo, concha de abanico, etc. Combinado en cebolla, limón y ají, *tortilla de raya de constante:* plato hecho de "raya" (tiburón pequeño que vive en caleta constate), esta especie es disecado, para luego desmenuzar

seguidamente es batido entre cebolla y huevos, *mala rabia*: es servido solo en semana santa y está preparado con plátanos amarillos, menestra de frejol bayo, arroz amarillo y pescado sudado; a veces se acompaña con aceitunas y queso, *chilcano*: está hecho de pescado (mero, cabrillón u ojo de uva) al que se le añade ají escabeche, tomate, cebolla y su principal ingrediente chicha de jora; este es un plato para "trasnochados" (que han bebido alcohol el día anterior) , *ají de junta*: se prepara cada domingo, es infaltable; su preparación es pescado cosido (raya, cabrillón o lisa,), acompañado por una cremita picante de maíz blanco, arroz y zarandaja, que le da ese rico sabor, es el más solicitado por los turistas, *cachemas encebolladas*: es una especie de pescado original de Sechura, se hace un aderezo de cebolla, culantro y tomate, se esparce sobre el pescado frito, *caballas pasadas por agua caliente*: a la caballa se le agrega agua cociendo por unos minutos, se le añade con zarza de cebolla con limón y camotes sancochados. (MPS, 2016)

Además en el sector financiero: las microfinanzas está representado por cajas municipales de ahorros y, Mí Banco, E Pyme Raíz, Financiera Sechura, ellos conceden créditos MYPE y créditos personales, también los asesoran. Y en macro finanzas tenemos al Banco Azteca y Banco de Crédito. Los importantes secciones que requieren prestamos son: las Empresas de transporte Urbano, Bodegas, Servicios de venta de textiles (prendas de vestir y calzado), Servicio de Restaurantes, Bazares de regalos, Negocios de venta al por mayor de verduras y frutas.

Las Bodega de Abarrotes, han desarrollado apresuradamente formando 220, luego están las Cantinas o Picanterías aproximadamente 41, continuamente están las cabinas de Internet y que han atraído población adolescente y joven ya que les admite procesar y analizar búsqueda en tiempo real.



La rivalidad entre bodegas competidores se manifiesta en forma de publicidad, competencia de precios, introducción de nuevos productos y aumento de garantías a los clientes. La rivalidad surge de la oportunidad y presión percibida por algunos competidores por mejorar sus posiciones en el mercado competitivo. El grado con que la competencia está creando nuevos productos, bajando precios e incrementando su publicidad, tiene un impacto significativo en la rentabilidad de la industria. Los pequeños mercados de abasto (el mercado modelo, “la paradita” y “el mercadillo”) todos ellos favorecen a muchos empresarios MYPE del rubro bodegas. (MPS, 2016).

Este sector del MYPE rubro bodegas, se encuentran amenazados por productos o servicios sustitutos que se convierte en un desafío que no proviene de un competidor conocido, sino de una empresa que produce otro producto que tiene la misma función. Están las grandes empresas comerciales que recientemente se han integrado al mercado sechurano (“SUPERMERCADO D, LUKA” y “MI MARKET”), Ambas se diferencian por su exclusividad y alta calidad de servicio para un público altamente exigente, convirtiéndose en la principal amenaza para las MYPE esto se refleja en disminuciones de ventas y poca rentabilidad. Asimismo, se tiene la amenaza de las compras online a través de Amazon, mercado libre, así como negocios locales que realizan entregas a delivery que entregan productos innovados, de calidad y a bajo precio. Por eso los dueños de las MYPE deberán tener en cuenta: gustos, las costumbres, Los comportamientos y estilos de vida. (MPS, 2016)

Esta investigación: Caracterización de la Formalización Y Competitividad de la MYPE rubro bodega del mercado modelo de la provincia Sechura año 2017 pertenece a la línea Gestión de la calidad y formalización de las MYPE en el Perú asignada por la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote en el campo disciplinar, promoción de la MYPE; se ha determinado como problema : ¿Qué características tiene la

formalización y competitividad en las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de Sechura, año 2017?. Así el objetivo general es Describir las principales características de la formalización, y competitividad de las MYPE del rubro bodegas del mercado modelo de Sechura año 2017. Además los objetivos específicos son: (a) Conocer las etapas en la formalización de las MYPE rubro bodega del mercado modelo de Sechura año 2017; (b) Determinar los beneficios de la formalización de las MYPE rubro bodega del mercado modelo de Sechura año 2017; (c) Determinar los elementos de la ventaja competitiva de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de Sechura Año 2017. (d) Conocer las estrategias competitivas de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de Sechura año 2017.

La investigación se justifica ya que describe las características de la formalización y la competitividad de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de la provincia de Sechura. Para ello se trabajara con antecedentes de nivel internacional, local y nacional. También la indagación será de tipo descriptiva, de corte transversal, con nivel cuantitativo, diseño no experimental. La investigación se basará en nociones teóricas de las variables formalización y competitividad, de tal modo que se pueda confrontar con los resultados de la investigación.

Por ello se apelará a la técnica de recojo de datos a través del uso de encuestas, concurriendo al instrumento del cuestionario estructurado que posee preguntas para las variables formalización y competitividad. Además será un principal aporte hacia las nuevas indagaciones relacionadas con el presente tema de investigación, y lo más importante esta indagación permitirá al autor la obtención del título universitario.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### ***2.1. Antecedentes***

#### ***2.1.1 Formalización***

Castillo y Cevallos (2014) en su proyecto titulado “Modelo de Formalización Bursátil para Pequeñas Empresas en Cancún - Quintana Roo” presentada a la Universidad del Caribe. Su metodología de tipo descriptiva y llegando a las conclusiones aquí detalladas: (a) El proceso de formalización contempla tres etapas y en cada una de ellas las pequeñas empresas fortalecen su estructura organizacional, además aquellas que tienen un buen historial crediticio tienen gran probabilidad de ingresar a nuevos mercados entre ellos al mercado bursátil en menor tiempo que las antiguas. (b) En Cancún para que las MYPE accedan al crédito financiero, deben mejorar la toma de decisiones y de esa manera tener un organigrama formal, empezando con la formación de la MYPE.

Machuca (2015) en su investigación, “La Formalización y el Financiamiento en las MYPE, del sector comercio rubro bodegas, del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015” realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote detalla como objetivo general, determinar las características de la formalización y el financiamiento en las MYPE, rubro bodegas, del casco urbano de Villa Rica, Distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco. La investigación en estudio fue cuantitativa y descriptiva, para identificar la información utilizó una muestra de 50 MYPE en el rubro en mención, además aplicó cuestionario con 28 preguntas, utilizando la técnica de las encuestas. Obtuvo los siguientes resultados: El 40% de los dueños son personas adultas que tienen la edad entre 41 a 50 años, y el 76% son de género femenino. Además los 42% de la población de las MYPE encuestadas poseen un tiempo de funcionamiento en

el mercado entre 4 a 8 años, el 86% abrieron con la finalidad de obtener ganancias económicas. Respecto a la formalización: el 70% de las empresas son formales, teniendo en cuenta que el 56% emiten Boletas de Venta y el 70% tienen con Licencia de funcionamiento emitida por la Municipalidad. Con respecto al financiamiento: El 100% de la población solicitó financiamiento, el 74% no tuvieron problemas para acceder a un crédito financiero, el 40% solicitó crédito entre 3,000 a 5,000 soles, de ellas el 68% lo invirtieron en compra de mercadería.

Borja & Gamio (2013). En la investigación: “Régimen tributario y laboral para la formalización de una micro y pequeña empresa en la región Arequipa – 2013”. Realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote se llegó a las siguientes conclusiones: a) el 75% tienen RUC y el 88% tienen Licencia de funcionamiento. b) El 62% utiliza Contabilidad Simplificada y el 27% hace uso de Contabilidad Computarizada. Además el 12% aplica las normas contables NIC Y NIIF. El 88% considera que la información contable es útil para la empresa. El 44% pertenece al Régimen Especial (RER) y el 32% al Régimen General. Alrededor de 70% entregan entre Facturas y Boletas de Venta. El 78% tiene hasta 10 trabajadores. Solo el 25% tiene a sus trabajadores en Planilla. El 81% considera que la Micro y Pequeña Empresa es muy importante para la economía peruana.

Medina (2017) en su Tesis “Formalización De Negocios Para Reducir La Informalidad Del Funcionamiento De Las MYPE De La Provincia De Jaén – 2014” realizado en la Universidad Cesar Vallejo. Cuyo objetivo fue proponer un plan de formalización de negocios para reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPE en la provincia de Jaén – 2014. Este estudio es de tipo descriptiva, realizado en una muestra de 60 negocios a quienes se les aplicó un cuestionario Los resultados obtenidos. Se determinó que el 92,80% (206) no tienen licencia de funcionamiento ni certificado de defensa civil, el 65,00% (39) manifiestan que una de las principales causas de la no formalización es la desinformación, mientras que el 18,33% (11) respondieron que se verá disminuido sus utilidades, aunque el 11,67% (7), manifiestan que no lo hacen por la demora en los trámites, siendo la desinformación, la principal causa de la informalidad en la provincia.

Solórzano (2016) En su tesis para obtener el título de Contador Público “la cultura tributaria, un instrumento para combatir la evasión tributaria en el Perú 2012” Universidad Nacional de “San Agustín” Arequipa. Considera que las Administraciones Tributarias de Latinoamérica y del mundo concluyen que la solución a las dificultades económicas y el desarrollo de los países están en la educación tributaria, donde el estado debe de promover la tributación, la notable forma de que los ciudadanos tengan una adecuada cultura tributaria es a través de la divulgación de dichas obligaciones y beneficios. La informalidad en la economía de un país es un problema que resulta de muchas maneras; ya sea en lo económico, social, financiero, etc. Porque los agentes económicos no contribuyen al Estado, y por lo cual el estado no puede ofrecer adecuados servicios al ciudadano. La recaudación estipulada en la ley no son capaces de cubrir los deberes que tiene el estado a través de sus distintas instituciones. Este problema puede solucionarse así como en otros países: Canadá Australia, etc. ofreciendo una educación

tributaria a través de capacitaciones, charlas, y orientaciones a los ciudadanos para así conseguir un cambio en la conducta del ciudadano.

Cárdenas (2016) en su Tesis: “Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010”. En su tesis, el autor interpreta, sintetiza y analiza los diversos factores los que determinan en las MYPE, de la región de Arequipa, el índice de informalidad, lo que ocasiona que muestren un bajo nivel de competitividad. La informalidad en la que está inmersa la MYPE en la región Arequipa, a la compra de materias sin comprobantes de pago, falta de pago de impuestos, ocasiona que MYPE no sean competitivas, pues no están pendiente de la eficiencia de los negocios, de la eficiencia en la dirección de la MYPE, y de la infraestructura de la MYPE. Esto se debe a la conducta de los pequeños empresarios frente al estado, creyendo al ser informal se lograrían alcanzar mayores ventajas y beneficios económicos, sin embargo este pensamiento es totalmente errado, pues trae consecuencias nefastas. Está aclarando que la informalidad interviene en el aspecto competitivo de la MYPE. En la región Arequipa, la MYPE es joven con un promedio de vida de 10 años, el 75.26% se mantiene trabajando en el mismo rubro. Las causas principales de apareamiento del sector se deben a que los microempresarios desean ser independiente y también debido a la falta de empleo en la región. El 84.38% inicio con dos trabajadores, que habitualmente eran familiares directos, por lo que se determinó las MYPE está compuesto por razones familiares. El nivel de instrucción de los dueños es no es bajo pues el 38.28% cuenta con secundaria completa y el 51.83% con estudio superior, lo que les permite visionar el desarrollo de la MYPE desde otras perspectivas, además que el 63.54% de los empresarios se encuentran entre los 31 y 50 años edad.

### ***2.1.1 Competitividad***

Castillón (2015) en su tesis “La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bodegas, de la avenida Próceres de la Independencia, cuadra 10 a la 27, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia de Lima, departamento de lima, período 2015” realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Tuvo como objetivo general: determinar las características de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector Comercio rubro Bodega, de la avenida Próceres de la Independencia, cuadra 10 a la 27, del distrito de San Juan de Lurigancho, la investigación es del tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal, se escogió una población de 15 MYPES, y se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas, utilizando la técnica de las encuestas, obteniéndose los siguientes resultados: El 46.7% los representantes legales tienen más de 51 años de edad, el 60% tienen instrucción secundaria completa, el 46.7% poseen la MYPE más de 5 años consecutivos. Respecto a las micro y pequeñas empresas: El motivo de la constitución de las MYPE es el por falta de empleo, el 73.3% de las empresas son formales, el 86.7% de los bodegueros no cuentan con ningún personal a cargo, el 53, y el 66.7% de las bodegas en estudio fueron creadas con la finalidad de generar ganancias. Respecto a la competitividad: El 93.3% de los conocen el término competitividad, el 60% de los implementa nuevas tecnologías para mejorar el proceso de compra y venta, el 40% de las MYPE utiliza estratégicamente precios accesibles, para competir y mantenerse vigente en el mercado, el 66.7% desarrollan estrategias para mejorar la atención a sus clientes, el 80% ofrecen otros servicios además de la venta de productos de primera necesidad.

Acaro (2016) en su tesis “caracterización de la competitividad y formalización en las MYPE rubro bodegas del mercado de Sullana, año 2015 realizada en la

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote estableció como objetivo general, identificar las principales características de la Competitividad y formalización en las MYPE rubro bodegas del mercado de Sullana, año 2015. Se empleó la metodología de tipo descriptivo, de nivel cuantitativo, diseño no experimental de corte transversal, se utilizó la técnica de la encuesta instrumento cuestionario siendo los resultados, con respecto a los productos que adquieren; el 55 % respondió que no son de calidad, con respecto a la tecnología se encontró que el 83% de las MYPE no utilizan tecnologías modernas, así mismo para la variable formalización el 61 % no conoce los beneficios de estar formalizadas, el 30% no conoce el procedimiento para formalizar su MYPE. Por lo que se concluye que uno de los factores de la competitividad valorada por la mayoría de los clientes muestra que prefieren la calidad de los productos, las MYPE no utilizan tecnología moderna el cual no otorga un buen servicio al consumidor.

Gonzales (2016) La presente investigación titulada “Caracterización de la competitividad y calidad de servicio en las MYPE rubro bodegas de abarrotes de Castilla, año 2016. Realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Tiene como finalidad determinar las características de la competitividad y calidad de servicio en las MYPE rubro abarrotes de Castilla. La investigación es de tipo cuantitativa, presenta un nivel descriptivo con un diseño no experimental de corte transversal; se diseñó un instrumento de recojo de información, realizando 15 preguntas de la variable competitividad y 15 de la variable de calidad de servicio haciendo un total de 30 preguntas las cuales son preguntas cerradas, la muestra estuvo conformada por 4 bodegas con un total de 12 trabajadores además se consideró a 384 clientes a criterio de investigador. Dentro de las conclusiones es que las principales características de las MYPE si cuentan con un número regular de trabajadores, donde presentan algunas



bodegas buena calidad de producto, buena atención al cliente, variedad de productos y competencia. Las características de la calidad de servicio es que los clientes manifiestan que la atención es buena, por otro lado en cuanto a la amabilidad de los empleados los clientes la consideran regular además los clientes requieren que capaciten al personal para una mejor atención. Los factores de la calidad de servicio que más inciden son el precio y buena atención.

Mendoza (2016) Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". En este trabajo, la autora presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía; productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub-sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales; las capacidades que tiene una de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Según este estudio se determina que un alto porcentaje de empresarios no se encuentra acogido a ningún régimen tributario, siendo la causa principal la falta de orientación para la formalización. Existe poca coordinación entre los sectores privado y público, con la finalidad de promover la competencia, productividad, competitividad y buscar consensos sobre los procesos de integración. La informalidad es una gran limitante para el empresario, no solo en la obtención de créditos financieros, sino en la búsqueda de nuevos mercados y el desarrollo de la microempresa afectando directamente en su competitividad y productividad. Conclusiones: • La competitividad de un país se define por la productividad con la que este utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales. • La productividad depende tanto del valor de los productos y servicios de un país medidos por los precios que se pagan por ellos en el mercado como por la eficiencia con la que pueden producirse.

**Medina (2017)** con la investigación titulada “Factores de la Competitividad y el Merchandising en las MYPE comerciales rubro-abarrotes en el Distrito de la Brea – Talara, periodo 2016”, Llegando a una conclusión que las tiendas de abarrotes bajo en el Distrito de la Brea, deben de ofrecer una buena atención al público, precios acordes con el lugar habitacional, productos de calidad de esta manera van a poder ser más competitivos y así mantener su estabilidad dentro del mercado fortaleciéndose con estas estrategias que les permitirá fidelizar al cliente y captar a nuevos.

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

### ***2.2.1 La Formalización.***

La formalización es un proceso mediante el cual un empresario o microempresario incorpora su negocio a la economía formal sujetándose a la normatividad vigente, para ofrecer sus productos en un determinado territorio.

Toyama (2010) Señala que “La MYPE 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” “Del total de empresas peruanas, se estima que el 98% son microempresas que justifican el 42% del Producto Bruto Interno y comprenden al 55% de los trabajadores. Solamente el 9% tiene acceso a los derechos laborales y a la seguridad social. La pequeñas empresas, por su parte, comprenden el 27% del empleo y el acceso a derechos socio laborales llega al 25%”

Cárdenas (2014) opina que el Gobierno emplea mecanismos para insertar a los informales a la legitimidad. Pero el Régimen General encubría una abismal diferencia y falta de noción de la realidad socioeconómica de los sectores que no participaban de la

producción de gran escala. Por ello aparece la necesidad de formar regímenes especiales que se ajustarán al contexto de los agentes económicos. A pesar de estos nuevos regímenes para favorecer las MYPE, no se ha conseguido la disminución de la informalidad en la economía peruana.

#### ***2.2.1.1. Etapas para Formalizar una MYPE. (SUNAT, 2017)***

A. Elegir su Razón Social, Para evitar que la denominación de la MYPE se duplique, se realiza la búsqueda en los registros Públicos, previo pago, luego le entregan el Certificado de búsqueda mercantil (una constancia de búsqueda que determina si existe o no otra empresa con igual razón social). En caso de no existir ese nombre se procede a inscribir LA MYPE con ese nombre. Las personas naturales se constituyen como Empresa individual de responsabilidad limitada E.I.R.L. En el caso de las personas jurídicas los socios deben elegir el tipo de empresa tenemos: Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.), Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada (S.R.L) Además se debe. Elaborar la Minuta; La minuta es un escrito que sintetiza los estatutos de la empresa y debe representar la voluntad de los socios. También es importante la elaboración del Testimonio (escritura pública). El testimonio es un instrumento legal que el notario concede para dar fe de la conformación de la MYPE. (SUNAT, 2017)

B. Inscribirse en la SUNAT y solicitar su RUC ( Registro único del contribuyente)

C. Solicitar Licencia de funcionamiento; esta es emitida por la Municipalidad en la ciudad donde va a funcionar el negocio.

- D. Legalización de los libros contables, deben ser legalizados por un notario público (según Ley. N° 26002) o por un Juez de Paz Letrado (Ley N° 26501),

#### ***2.2.1.2. Importancia de la formalización:***

PRODUCE (2012) las MYPE en el Perú son un fragmento importante en la generación de empleo, donde el 80% de la PEA (población económicamente activa) se encuentra laborando y generan del 45% del PBI. Es decir las MYPE Facilitan cuantiosos puestos de trabajo, disminuyen la pobreza a través de la generación de ingreso económico, Incentivan el carácter emprendedor de la población y el espíritu empresarial. Las MYPE Son la principal fuente de desarrollo económico del sector privado.

#### ***2.2.1.3. Ventajas de para una MYPE formal:***

- Al formalizar la MYPE será registrada legalmente la propiedad.
- Obtener acceso a préstamos y créditos en el sistema financiero.
- Contar con grandes posibilidades ingresar a nuevos mercados que le permita expansión de la MYPE.
- Mejorar el posicionamiento de la MYPE en el mercado.
- Gran posibilidad de pertenecer a asociaciones empresariales.
- Se puede comprar y vender materia prima / productos con factura para acceder al crédito fiscal.
- La posibilidad de ser proveedor del estado; es decir vender tus productos a cualquier institución pública.
- Posibilidad de participar en procesos de selección las cuales convoca las instituciones públicas, es decir vender al estado.

#### ***2.2.1.4. Desventajas de ser una MYPE informal:***

- ❖ Productos pueden ser confiscados por la policía
- ❖ No obtener acceso a créditos en instituciones financieras.
- ❖ No se garantiza un crecimiento para la MYPE ni a corto, mediano o largo plazo.
- ❖ La MYPE informal no garantiza seguridad ni confianza a los nuevos clientes.

### ***2.2.1.5. Informalidad de las MYPE***

La informalidad a nivel global es de 17%, siendo los países con ingresos altos pertenecientes a la OCDE, los que tienen el menor porcentaje de informalidad (16%), otros países con altos ingresos (25%), Asia Oriental y Pacífico (32%), Medio Oriente y Norte de África (32%), Asia Meridional (35%), Europa y Asia Central (35%), América Latina y el Caribe (38%), África Subsahariana (40%). (Lenin, 2012)

Yamakawa (2014) Declara que las MYPE afrontan problemas para consolidarse como elementos competitivos y productivos, es decir poseen restricciones en: financiamiento, acceso al mercado, nuevas tecnologías, asesoría, capacitación, capacidad gerencial, cultura empresarial, etc.

INEI (2016) En el año 2014, el 39,5% de las empresas manifiestan que la informalidad es uno de los tres principales factores que limitan el crecimiento de las empresas. Entre otros factores, el 36,7% de empresas respondieron que la demanda es limitada, el 34,8% que existe dificultad para acceder a financiamiento, y el 30,6% la excesiva regulación tributaria.

Rivera (2012) afirma “La informalidad, en teoría, significa estar fuera de lo instituido, de lo legal; por el cual los comerciantes que se encuentran en esta situación, están inmersos en muchos riesgos, dificultades y trabas burocráticas los cuales no cuentan con ningún beneficio establecido por la ley. Esto conlleva que la mayor cantidad de dichos comerciantes fracase en sus primeros años, como podemos constatar en la tesis citada las causas que originan dicha informalidad son los mismos que nuestro país.”

### ***2.2.2. Competitividad***

Porter (2017) señala que es la Capacidad de una organización, para mantener ventajas que le admitan obtener rentabilidad en el mercado frente a sus competidores además de sostener una buena posición en el entorno socioeconómico.

#### ***2.2.2.1 Importancia de la competitividad.***

Una empresa, cualquiera que sea la actividad que desarrolla, debe mantener un nivel conveniente de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "**planificación estratégica**". Dicho proceso debe coordinar y sistematizar todos los esfuerzos de quienes lo integran. El uso de esta percepción supone una perpetua orientación hacia una actitud estratégica por parte de las empresas, la percepción de competitividad nos hace pensar en la "excelencia", es decir, una organización que practica eficiencia y eficacia.

Para hablar de excelencia las empresas deben pensar en estrategias competitivas. Porter opina que la segunda cuestión central en la estrategia competitiva es la posición relativa de la empresa dentro de su sector. Mejorar la posición de una MYPE determina si la utilidad está por arriba o por debajo del promedio del sector. Una MYPE que mejore su posición en el mercado, puede obtener altas tasas de rendimiento en el sector.

Una estrategia clave de la competitividad es la calidad. El mundo vive un proceso de competitividad global en una economía cada vez más liberal, lo que hace obligatorio un cambio total del enfoque en la gestión de las organizaciones.

En esta etapa de cambios, las empresas buscan lograr mayor eficiencia, elevar índices de productividad y brindar un servicio de calidad, lo que está exigiendo que los

directivos adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al talento humano, desarrollando el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad. Arruñada. (2017).

#### ***2.2.2.2. Ventajas que tienen los agentes que están compitiendo.***

A. **Ventaja competitiva**, Michael Porter proyecta que la estrategia competitiva constituye el fracaso o éxito de las empresas. La estrategia se refiere a una destreza o habilidad, de una empresa para competir en el mercado. La competitividad es la búsqueda de una posición favorable, con relación a sus competidores, el cual le permitirá expandirse y permanecer. Porter opina que no todas las actividades generan igual rentabilidad, y que debe ser suficiente, sostenida y creciente en el tiempo.

#### ***2.2.2.3. El diamante de Porter***

Se trata de un esquema gráfico en el cual se relacionan los indicadores a nivel micro que influyen decisivamente para que un país, una región, una comunidad o, incluso, una empresa sean realmente competitivos.

Porter pensó inicialmente que sería una contribución para los países, pero con el paso del tiempo se dio cuenta de que los beneficios de su esquema se presentaron sobre todo en el plano empresarial y en ciertas regiones o comunidades.

El diamante de Porter sugiere que existen razones concretas para que cada país, región, localidad, sector de la economía o empresa sean más competitivos que otros. Es decir, analiza los factores que generan ventajas competitivas que permiten que, por ejemplo, una marca se consolide como la primera de su campo.



No obstante, lo interesante del esquema no son los factores en sí mismos, que por otra parte son más bien conocidos y no sugieren ningún aporte; lo que realmente supuso una innovación fue la relación entre ellos.

Al igual que con el esquema de las ‘Cinco fuerzas de Porter’, su autor busca con esta propuesta que los países (y las empresas) sean capaces de identificar las causas de su alta competitividad; en el caso contrario, la idea es analizar las razones de por qué no tienen ventajas competitivas y qué soluciones pueden aplicar al respecto.

Estrategias importantes para alcanzar la Competitividad

- Liderazgo en Costo
- Diferenciar el producto Alta Segmentación

#### ***2.2.2.4. Elementos de la competitividad***

##### ***2.2.2.4.1 Rapidez***

Las MYPE, tendrán que buscar la adaptabilidad de los bienes y servicios a las demandas de los clientes, de manera individual o grupal. Hay que tomar en cuenta que un aspecto muy importante, es el tiempo de respuesta a los clientes. Es decir el tiempo que nos toma en responder o entregar un bien o servicio. Aplica para cualquier giro y tipo de servicio, desde esperar en la fila del supermercado, hasta para pedir un crédito en el banco. El tener un tiempo de respuesta lento, causa insatisfacción en el cliente.

Para mejorar esta capacidad de respuesta necesitamos la superioridad en el diseño, servicio y atención y apoyo después de la venta. Estos factores no sólo aumenta la capacidad de respuesta para que se den cuenta los clientes de que les interesan sus necesidades. Esto impacta en los competidores no sólo por la diferenciación, sino también se darán cuenta que ellos tienen menos capacidad de respuesta. La

diferenciación permitirá conservar la lealtad a la marca y que se pueda cobrar un sobreprecio por los productos.

Finalmente, podemos concluir que es necesario tener bien planteado el Modelo de Negocios ¿Por qué? Porque siempre será un ciclo. Al tener un modelo de negocios se aprovechan las competencias distintivas para diferenciar el producto. Se tienen que implantar estrategias para configurar la cadena de valor para crear esas competencias. Con éstas mismas consigues la eficiencia, mayor calidad, innovación y respuesta al cliente. Es un ciclo porque a medida que desarrollan competencias, se desarrollan o actualizan nuevas estrategias. Al final lo importante es que se podrá mantener una buena posición y obtener una rentabilidad mayor.

#### ***2.2.2.4.1 Atención al cliente como ventaja competitiva***

La atención al cliente es una ventaja competitiva, y así deberíamos verla. El dar una buena atención nos puede reportar múltiples beneficios, en el caso del cliente externo obtendremos (a) Los propios clientes se convierten en vendedores, pues abren la venta a otros clientes. (b) Lealtad y fidelidad hacia la marca. (c) De todos es sabido que la boca y el oído genera una publicidad gratuita excelente para aquellas empresas que ofrecen un buen servicio. (d) Si damos una buena atención y servicio ahorraremos en publicidad y marketing. Con ello no quiero decir que no sean necesarios, sino que podremos enfocar las campañas hacia el producto y no a una defensa. Los clientes satisfechos son más proactivos a pagar mayores precios si son atendidos correctamente. Cada vez más, el tiempo es un valorpreciado.

#### ***2.2.2.4.1 Satisfacción del cliente como ventaja competitiva***

Hoy en día la satisfacción al cliente es esencial para las empresas, no importa el rubro al que pertenezcas, ya no basta con llegar primero al mercado o con contratar al artista de moda. Los tiempos han cambiado y con ello la forma en la que los consumidores piensan, y esto nos lleva a que hemos modificado los hábitos de compra. El consumidor actualmente tiene una elección difícil a la hora de adquirir un producto o servicio, delante de él se encuentran 50 marcas del mismo tipo que buscan su preferencia, pero, ¿cómo lograr que consuman tu producto o servicio? la respuesta es sencilla: Lograr la satisfacción del cliente. Para lograr la tan anhelada satisfacción verifica paso a paso lo que sucede con tu producto o servicio desde que está dentro de la empresa, hasta que llega al consumidor. Debes considerar 3 elementos:

**Producto o servicio:** En este punto debemos hacer un análisis profundo sobre lo que nosotros ofrecemos. Antes de querer saber qué piensan tus clientes de tu empresa asegúrate de saber qué piensas tú de lo que ofreces.

**Calidad del producto o servicio:** Pon atención a lo que ofreces, en el caso de un producto, aún si piensas que lo conoces bien, vuelve a tenerlo en tus manos, revisa cada aspecto detenidamente. Si es un servicio, úsalo, y busca a alguien de tu confianza que pueda usar el servicio por ti, al final pide su opinión.

**Clima laboral:** Un empleado feliz en su trabajo lo proyecta a la gente, dale importancia a mejorar las relaciones entre ellos. Una encuesta de clima laboral es una gran herramienta para saber cómo se siente tu fuerza laboral

### **III HIPÓTESIS.**

Según Sampieri (2016), las investigaciones de tipo descriptivas enumeran las propiedades de los fenómenos estudiados, por lo tanto no es necesario establecer hipótesis, dado que se trata solo de mencionar las características de la situación problemática. El Diseño de investigación descriptiva es un método válido para la investigación de temas o sujetos específicos y como un antecedente a los estudios más cuantitativos. Aunque hay algunas preocupaciones razonables en relación a la validez estadística, siempre y cuando las limitaciones sean comprendidas por el investigador, este tipo de estudio representa una herramienta científica invaluable. A pesar de que los resultados siempre están abiertos a cuestionamiento y a diferentes interpretaciones, no hay duda de que son preferibles a no realizar ninguna investigación en absoluto.

## **VI. METODOLOGÍA**

### ***4.1. Diseño de la investigación.***

El tipo de investigación será descriptiva porque detalla, enumera y clasifica las características de las variables identificadas. Esta investigación está indagando las características de la formalización y competitividad de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de la provincia Sechura, año 2017.

El tipo de diseño que se aplicará en la investigación será no experimental, ya que se observan los fenómenos tal y como se dan en el contexto natural. Este estudio se basa en la observación de los hechos en pleno acontecimiento sin afectar en lo más mínimo ni el entorno ni el fenómeno estudiado. Según su prolongación en el tiempo será de corte transversal porque el estudio se encierra en un momento puntual a fin de medir o caracterizar la situación en ese tiempo específico.

Es de nivel cuantitativo porque examinará los datos de manera científica, en forma numérica, generalmente con ayuda de la estadística. Recoge y analiza datos sobre las variables y estudia las propiedades y fenómenos de la situación problemática de manera objetiva, así los resultados se pueden generalizar. Estas investigaciones de nivel cuantitativo reciben la denominación por la naturaleza de los datos manejados basados en la cuantificación y cálculo de los mismos.

#### **4.2. Población y muestra.**

##### **4.2.1. Población y muestra de la variable Formalización**

**Población:** La población de la variable Formalización de nuestro estudio estará conformado por un total de 15 propietarios MYPES del rubro bodegas de abarrotos ubicados en el mercado modelo de la provincia de Sechura, año 2017 al ser una población finita La muestra será igual a la población.

	RAZON SOCIAL	DUEÑO RUC	DIRECCION	N° TRABAJADORES
1	ME	10568	MERCADO	5
2	AB	---	MERCADO	4
3	CA	10027	MERCADO	6
4	DL	---	MERCADO	5
5	DB	10446	MERCADO	8
6	WY	----	MERCADO	6
7	ZA	2014	MERCADO	8
8	YS	1056	MERCADO	5
9	DE	1058	MERCADO	3
10	FE	2048	MERCADO	6
11	DC	-----	MERCADO	5
12	DB	-----	MERCADO	2
13	FR	1046	MERCADO	8
14	GR	-----	MERCADO	3
15	FD	-----	MERCADO	4

*Cuadro N° 01 Relación de MYPE*

#### 4.2.2 Población y muestra de la variable Competitividad

**Población:** La población de la variable Competitividad es infinita y estará formada por los clientes de las MYPE del rubro bodega de abarrotes del mercado modelo de Sechura, año 2017.

**Muestra:** La muestra se realizó a 384 clientes de la MYPE rubro bodega del mercado modelo de Sechura, para hallar este número de clientes, se calculó de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2}$$

Dónde:

n= muestra

Z=1.96

p= probabilidad de éxito

q= probabilidad de fracaso

i= error.

FUENTE DE INFORMACION	POBLACION	MUESTRA
CLIENTE	INFINITA	384

Cuadro N °02 fuentes de información.

Criterios de inclusión:

- Propietarios y/o propietarias de MYPE del rubro bodegas ubicados en el mercado modelo y debidamente registrados en la Municipalidad Provincial De Sechura año 2017.

Criterios de exclusión:

- Personas (propietarios y propietarias) que no están ubicados en el mercado modelo y tampoco se encuentren registrados en la Municipalidad Provincial De Sechura año 2017.



### 4.3. Matriz De La Operacionalización De Las Variables.

Tabla 1 Operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Definición Operacional	Indicadores	Escala	Fuente	Instrumento
<b>Formalización</b>	La formalización es un proceso mediante el cual un empresario o microempresario incorpora su negocio a la economía formal sujetándose a la normatividad vigente, para ofrecer sus productos en un determinado territorio.	Etapas	Se medirá con el avance de su trámite para formalización en las entidades públicas competentes.	Constitución de empresa (tipo persona)	Nominal	Dueños de la MYPE	Cuestionario
				Tributación (RUC)			
				Licencia de funcionamiento			
				Otros tramites especiales			
		Beneficios	Se medirá con los indicadores tributarios, aumento de clientes,	Simplificación de tramites			
				Tributarios			
				Financieros			
				Calidad			

<b>Competitividad</b>	Es la Capacidad de una organización pública o privada, de mantener ventajas que le permitan obtener rentabilidad en el mercado frente a sus competidores además de sostener una buena posición en el entorno socioeconómico.	Elementos	Se medirá en calidad, rapidez, satisfacción de los clientes. atención al cliente	Rapidez	Nominal ordina	Clientes	Cuestionario
				Satisfacción de los clientes			
				Atención al cliente			
		Estrategias	Se medirá Diferenciación, liderazgo en costos	Diferenciación			
				Liderazgo en costos			

#### ***4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:***

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta, que busca recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado, y no modificará el entorno ni controlará el proceso que está en observación. Los datos se obtendrán a partir de la realización de un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El cuestionario se obtendrá a partir de la Operacionalización de las variables, utilizara un listado de preguntas escritas que se entregarán a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito.

#### ***4.5 Plan de análisis:***

Una vez recopilados los datos, se tabulan y grafican ordenándolos de acuerdo a cada variable y sus dimensiones. Se empleó estadística descriptiva, calculando las frecuencias y porcentajes, se empleó el programa Excel y el SPSS versión 21. Luego se realiza el análisis y la interpretación de los datos recopilados por medio del instrumento de recojo de datos (cuestionario) que será validado con el método juicio del experto.

#### 4.6.- Matriz De Consistencia:

Tabla 2 Matriz de consistencia

ENUNCIADO	PROBLEMA	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>CARACTERIZACIÓÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE RUBRO BODEGAS DEL MERCADO MODELO DE LA PROVINCIA DE SECHURA AÑO 2017</p>	<p>¿Qué características tiene la formalización y competitividad en las MYPE rubro bodega del mercado modelo de Sechura, año 2017?</p>	<p>Describir las principales características de la formalización, y competitividad de las MYPE del rubro bodegas del mercado modelo de Sechura año 2017.</p>		<p>El tipo de investigación será cuantitativa por que enumera resultados. El nivel será descriptiva por que detalla los temas de la investigación El diseño será No experimental, ya que se observaran los fenómenos tal y como se dan en el contexto natural. De corte transversal porque se realizó la recolección de datos en diferentes intervalos de tiempo.</p>
		<p>a) Conocer las etapas en la formalización de las MYPE rubro bodega del mercado modelo de Sechura año 2017. b) Determinar los beneficios de la formalización de las MYPE rubro bodega del mercado modelo de Sechura año 2017. c) Determinar los elementos de la ventaja competitiva de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de Sechura Año 2017. d) Conocer las estrategias competitivas de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de Sechura año 2017.</p>	<p>Según Sampieri (2016), “las investigaciones de tipo descriptivas enumeran las propiedades de los fenómenos estudiados, por lo tanto no es necesario establecer hipótesis, dado que se trata solo de mencionar las características de la situación problemática”</p>	<p>La población bajo estudio está constituido por las 15 PROPIETARIOS de MYPE y los clientes de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de la provincia de Sechura. Para la variable número 1: la formalización tendrá como muestra de medida los propietarios de las 15 MYPE rubro bodega del mercado modelo de la provincia de Sechura. Para la variable número 2: la competitividad tendrá como muestra de medida los 384 clientes de las MYPE rubro bodegas del mercado modelo de Sechura.</p>

#### ***4.7 Principios Éticos***

El trabajo de investigación se realizó con:

- Protección a las personas: en la presente investigación se respetó la privacidad de los propietarios de la MYPE con la finalidad de no divulgar datos estrictamente personales.
- Libre participación y derecho a estar informado: las personas que brindaron información para realizar la presente investigación lo hizo de manera voluntaria, sin presión o de algún beneficio económico, además que se le informo la finalidad de la recolección de datos que serían solamente con fin académico.
- Transparencia en la recolección de datos de la población en estudio.
- Autenticidad en la recolección de datos: serán los mismos recolectados de la fuente, es decir los resultados de las encuestas no han sido manipuladas, se han presentado tal y como se han encontrado y con el permiso de las personas encuestadas.
- No se ha abusado de la confianza del empresario.
- Énfasis en la autenticidad de los resultados obtenidos.
- Confidencialidad en las respuestas a las encuestas aplicadas.
- Honestidad al momento de realizar el análisis.
- Veracidad de los resultados. - Se ha respetado la propiedad intelectual.

ULADECH-CATOLICA (2019)

## V.- RESULTADOS

### 5.1.- Resultados:

Características	Frecuencia	Porcentaje
Edad		
18 a 25	2	13%
26- 33	4	27%
33-40	9	60%
más de 40años	0	0%
Genero		
Masculino	11	73%
Femenino	4	27%
Estado Civil		
Soltero	0	0%
Casado	11	73%
Divorciado	4	27%
Viudo	0	0%
Nivel profesional		
Primaria	9	60%
Secundaria	4	27%
Técnico	0	0%
Universitario	2	13%
Tiempo de la MYPE		
a) Menos de 2 años	13	87%
b) entre 2 y 5 años	2	13%
c) más de 5 años	0	0%

Cuadro N° 03 Características demográficas

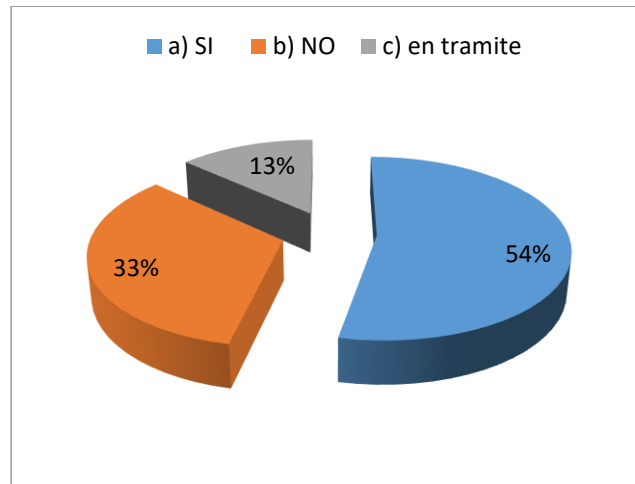
Fuente: encuesta

En el cuadro N° 1 referente a la edad del propietario de las MYPE, con un 60%, es entre 33 y 40 años de edad, referentes al género, mayoritario con un 73%, es masculino, obtenemos como resultado; con relación al estado civil del propietario de la MYPE; el 73 % es casado y los resultados obtenidos sobre el nivel profesional del propietario de la MYPE obtenemos que el 60% tiene instrucción primaria. Finalmente el 87% de la MYPE tiene menos de 2 años en el mercado y el 13 % tiene entre 2 y 5 años.

*Tabla 03: la MYPE se encuentre registrado en SUNAT*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) SI	8	54%
b) NO	5	33%
c) en tramite	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada



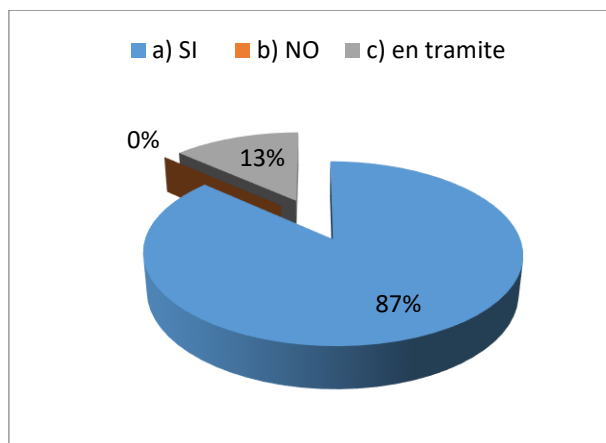
*Figura 1: Gráfico circular que representa “la MYPE se encuentre registrado en SUNAT”*

En la Tabla 3 y Figura 1 se observa el 54% de las MYPE se encuentra registrado en la SUNAT es decir posee RUC, el 33% no está registrado y el 13% está en trámite.

*Tabla 04: posee licencia de funcionamiento*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) SI	13	87%
b) NO	0	0%
c) en tramite	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada



*Figura 2: Gráfico circular que representa “posee licencia de funcionamiento”*

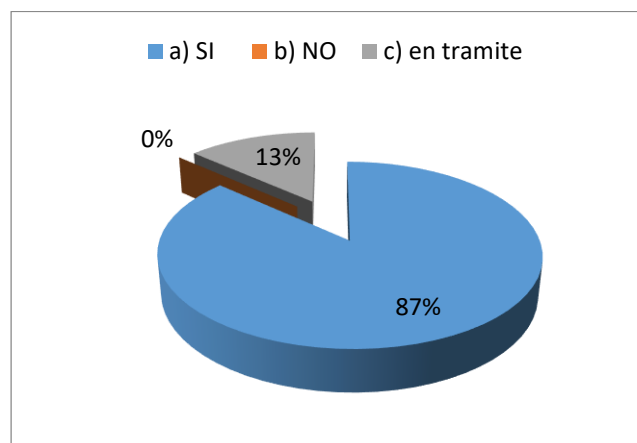
En la Tabla 4 y Figura 2, tenemos que 87% de la MYPE si tiene licencia de funcionamiento emitido por la Municipalidad Provincial de Sechura mientras que el 2% lo está tramitando.



*Tabla 05: posee certificado de defensa civil*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) SI	13	87%
b) NO	0	0%
c) en tramite	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada



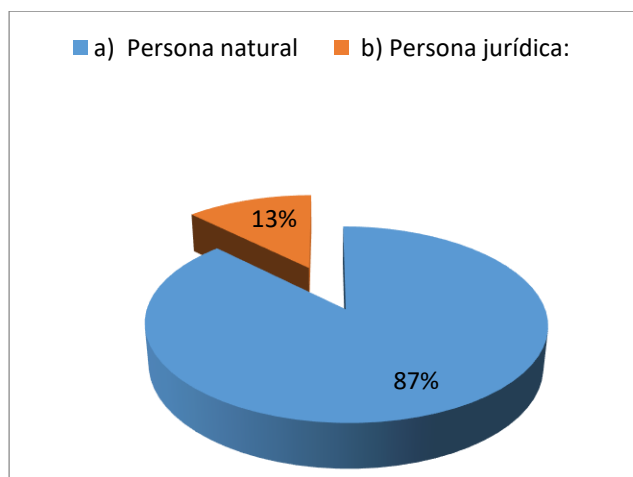
*Figura 3: Gráfico circular que representa “posee certificado de defensa civil”*

En la Tabla 5 y Figura 3, el 87% de la MYPE si tiene certificado de defensa civil emitido por Oficina de Defensa civil mientras que el 2% lo está tramitando.

*Tabla 06: Qué tipo de persona es la MYPE*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) Persona natural	7	87%
b) Persona jurídica:	1	13%
TOTAL	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada



*Figura 4: Gráfico circular que representa “Qué tipo de persona es la MYPE”*

En la Tabla 6 y Figura 4, desde la perspectiva legal el 87% de la MYPE son formados por persona natural y 13% está formado por persona jurídica.

Tabla 07: a qué régimen se encuentra registrado

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) R. Especial	1	12%
b) R. general	0	0%
c) R. Único Simplificado	7	88%
d) R. MYPE Tributario	0	0%
TOTAL	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada

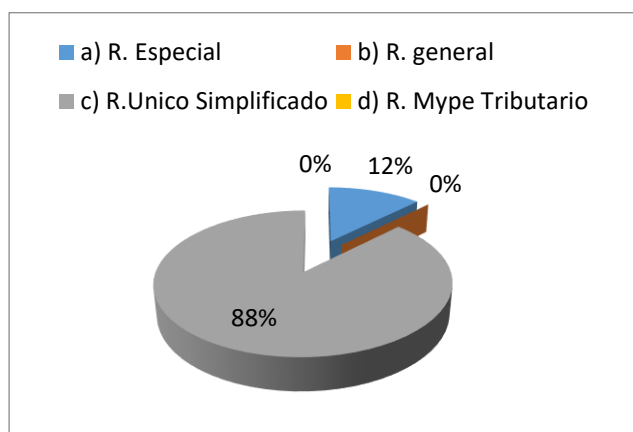


Figura 5: Gráfico circular que representa “a qué régimen se encuentra registrado”

En la Tabla 7 y Figura 5, el 88% de las MYPE registradas en SUNAT están en el régimen único simplificado y el 12% está en el régimen especial.

Tabla 08: *Cuál ha sido su principal inconveniente para formalizarse*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) Falta de asesoría	6	43%
b) tramite engorroso	6	43%
c) costo elevado	3	14%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada

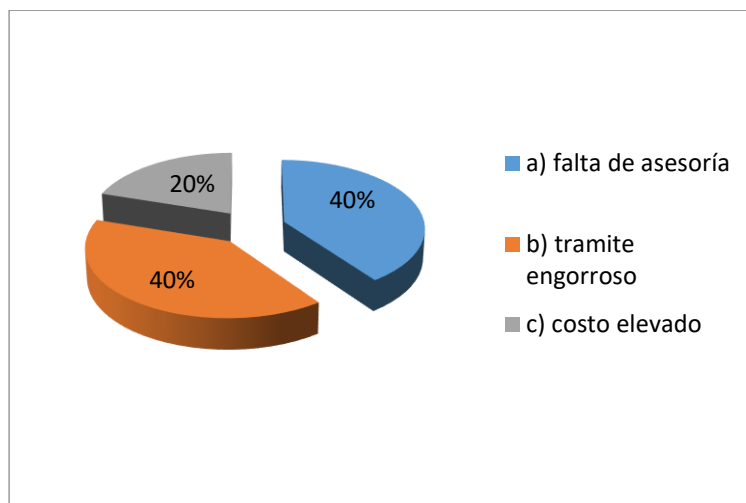


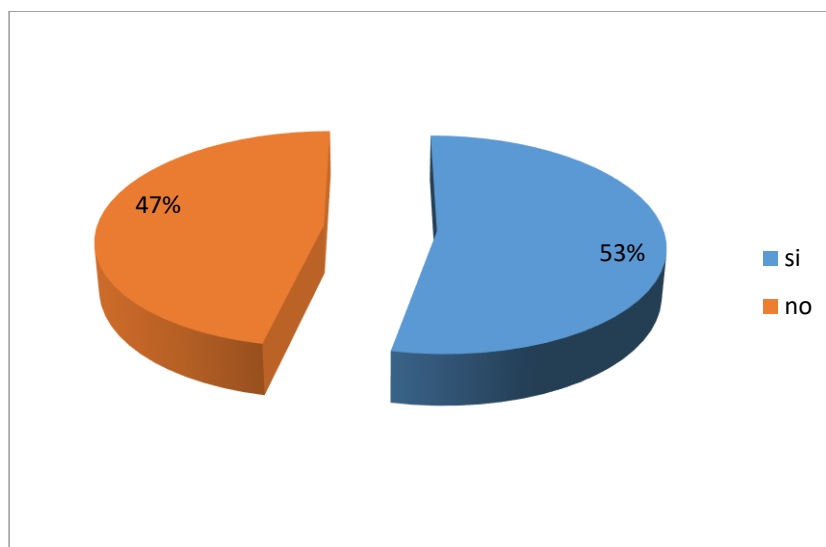
Figura 6: *Gráfico circular que representa “Cuál ha sido su principal inconveniente para formalizarse”*

En la Tabla 8 y Figura 6, se observa que el 40% considera que la falta de asesoría es el principal inconveniente para formalizarse, el además otro 40% afirma que es por trámites engorrosos que no se formalizan y el 20% dice que el principal inconveniente es el costo elevado.

*Tabla 09: ha sido beneficioso la formalización para su MYPE*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) SI	8	53%
b) NO	7	47%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada



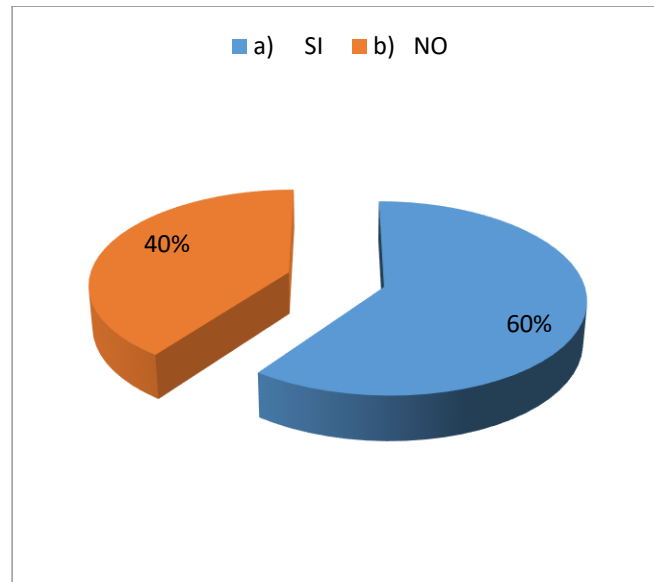
*Figura 7: Gráfico circular que representa “ha sido beneficioso la formalización para su MYPE”*

En la Tabla 9 y Figura 7, con respecto si les ha beneficiado la formalización el 53% de los dueños de las MYPE opina que sí y el 47% que no.

*Tabla 10: Es una ventaja contar con el RUC*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) SI	9	60%
b) NO	6	40%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada



*Figura 8: Gráfico circular que representa “Es una ventaja contar con el RUC”*

En la Tabla 10 y Figura 8, el 60% de los dueños de la MYPE coincide que si es una ventaja poseer RUC, y un 40% dice que no es una ventaja frente a sus competidores.

5.1.2.- Resultados aplicados a los clientes:

<b>Características</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Edad</b>		
18 a 25	102	26.56%
26- 33	154	40.10%
33-40	102	26.56%
más de 40años	26	6.77%
<b>Genero</b>		
Masculino	76	19.79%
Femenino	308	80.21%
<b>Nivel profesional</b>		
Primaria	13	60%
Secundaria	204	27%
Técnico	89	0%
Universitario	78	13%
<b>Desde hace cuánto tiempo es cliente de la empresa</b>		
a) Menos de 2 años	217	56.51%
b) entre 2 y 5 años	116	30.21%
c) más de 5 años	51	13.28%

*Cuadro N° 04 Características demográficas de los clientes*

Con respecto a los clientes encuestados el 40.10% tienen entre 26 y 33 años, 80% de género femenino, 60% tienen nivel de profesión primaria y 56.51% es cliente de las MYPE menos de 2 años.

Tabla 11: *Qué característica competitiva le ofrece la MYPE frente a su competencia*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a)Atención al cliente	192	50.00%
b)calidad de producto	114	29.69%
c) precios bajos	78	20.31%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta aplicada

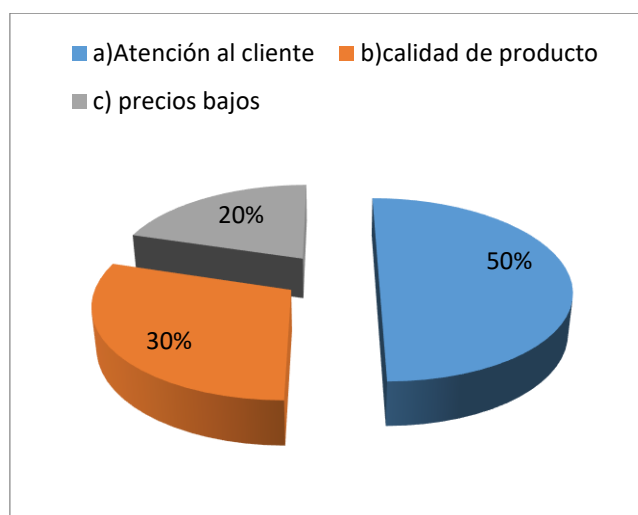


Figura 9: *Gráfico circular que representa “Qué característica competitiva le ofrece la MYPE frente a su competencia”*

En la Tabla 11 y Figura 9, el 50% responde que la atención al cliente es la característica competitiva que ofrece la MYPE, el 30% dice que es localización del producto y el 20% dice que es los precios bajos



Tabla 12: Considera que el personal que labora en la MYPE genera un buen servicio

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) De acuerdo	192	50.00%
b) en desacuerdo	77	20.05%
c) indeciso	115	29.95%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta aplicada

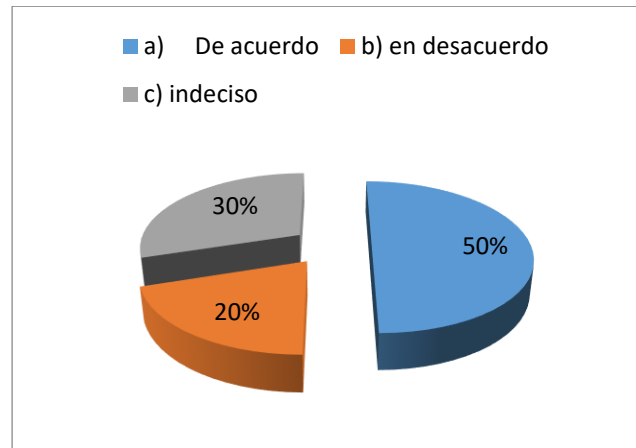


Figura 10: Gráfico circular que representa “Considera que el personal que labora en la MYPE genera un buen servicio”

En la Tabla 12 y Figura 10, el 50% de los clientes está de acuerdo que el personal de la MYPE brinda un buen servicio, el 30% está indeciso y el 20% está en desacuerdo

Tabla 13: *Cómo considera el posicionamiento de esta MYPE en el mercado*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a)Reconocido	192	50.00%
b) no conocido	64	16.67%
c) poco conocido	128	33.33%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta aplicada

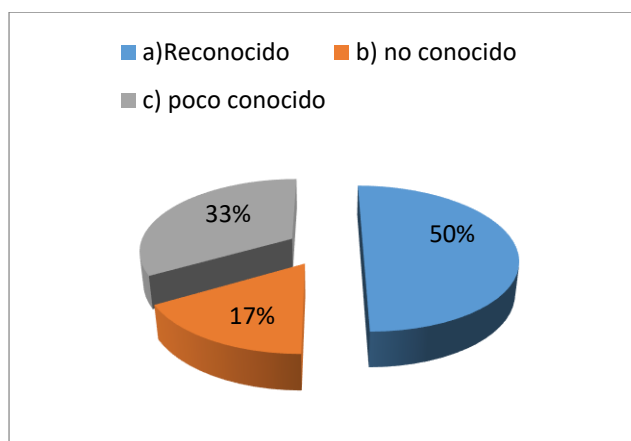


Figura 11: *Gráfico circular que representa “Cómo considera el posicionamiento de esta MYPE en el mercado”*

En la Tabla 13 y Figura 11, el 50% de los clientes considera que la MYPE de su preferencia es reconocida, el 16% dice que no es reconocido y el 17% dice que es poco conocido

Tabla 14: Considera que el personal de esta MYPE es suficiente para la atención

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) De acuerdo	101	26.30%
b) en desacuerdo	153	39.84%
c) indeciso	130	33.85%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta aplicada

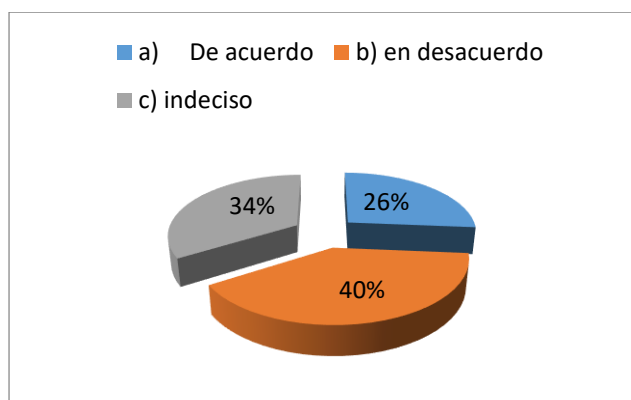


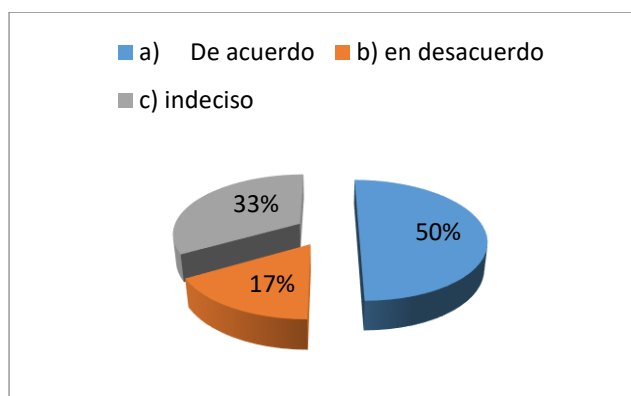
Figura 12: Gráfico circular que representa “Considera que el personal de esta MYPE es suficiente para la atención”

En la Tabla 14 y Figura 12, respecto a la cantidad de personal que posee la MYPE para la atención el 40% dice que está de acuerdo, el 34% está indeciso y el 26% está en desacuerdo.

*Tabla 15: Considera a esta MYPE como líder en el mercado*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) De acuerdo	192	50.00%
b) en desacuerdo	64	16.67%
c) indeciso	128	33.33%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta aplicada



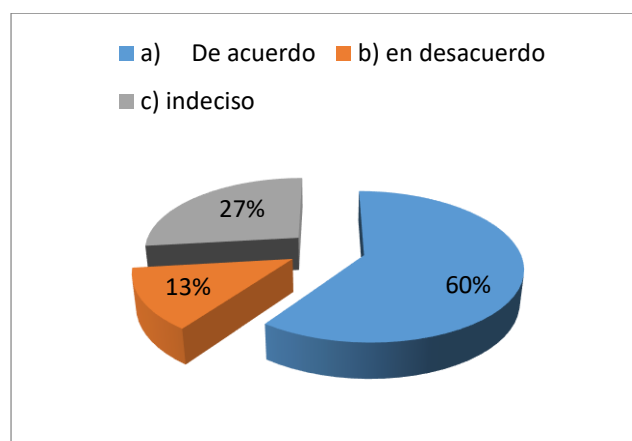
*Figura 13: Gráfico circular que representa “Considera a esta MYPE como líder en el mercado”*

En la Tabla 15 y Figura 13, con respecto al liderazgo de la MYPE el 50% de los clientes está de acuerdo que la MYPE de su preferencia es líder en el mercado, el 33% está indeciso y el 17% está en desacuerdo.

*Tabla 16: Recomendaría que compren en esta MYPE*

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) De acuerdo	230	59.90%
b) en desacuerdo	51	13.28%
c) indeciso	103	26.82%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta aplicada



*Figura 14: Gráfico circular que representa “Recomendaría que compren en esta MYPE”*

En la Tabla 16 y Figura 14, el 60% de los clientes está de acuerdo en recomendar la MYPE de su preferencia, el 27% está indeciso Y EL 13% no está de acuerdo.

Tabla 17: Cree usted que por su competitividad esta MYPE perdurara en el tiempo

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) De acuerdo	230	59.90%
b) en desacuerdo	51	13.28%
c) indeciso	103	26.82%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta aplicada

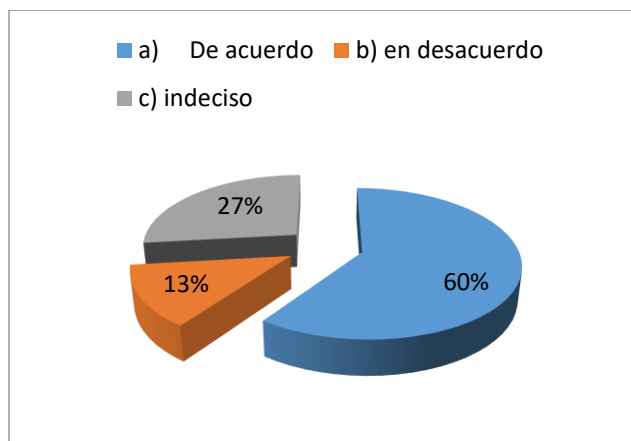


Figura 15: Gráfico circular que representa “Cree usted que por su competitividad esta MYPE perdurara en el tiempo”

En la Tabla 17 y Figura 15, el 60% de los clientes considera que la MYPE de su elección perdurara en el tiempo el 13% no está de acuerdo y el 27% está indeciso.

Tabla 18: Ha realizado usted alguna queja o reclamos en esta MYPE

Categoría	frecuencia	Porcentaje
a) SI :	103	26.82%
a) NO	281	73.18%
TOTAL	384	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada

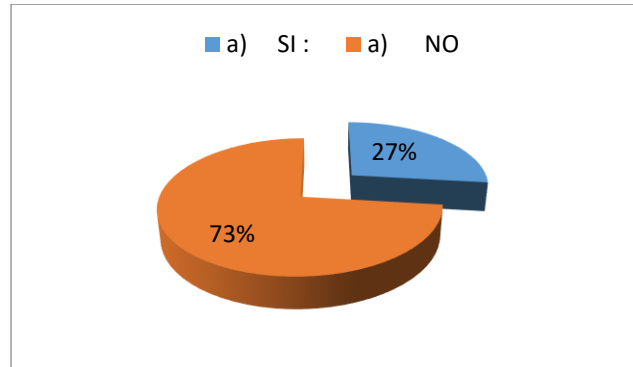


Figura 16: Gráfico circular que representa “Ha realizado usted alguna queja o reclamos en esta MYPE”

En la Tabla 18 y Figura 16, 73% de los clientes respondieron que no han realizado quejas o reclamos a su MYPE preferida mientras que el 27% dice que si realizo una queja o reclamo.

## **5.2.- Análisis De Resultados**

Los resultados obtenidos, en el cuadro 3, concerniente a la edad del propietario de las MYPE, el 60%, se encuentra entre 33 y 40 años de edad, este resultado coincide con la investigación de **Cárdenas, (2010)**, quien puntualiza en su investigación, el 63.54% de los dueños tienen entre 31 y 50 años de edad, concerniente al género, un 73%, es masculino, este resultado coincide con la investigación realizada por **Machuca (2015)** de las cuales el 76% son de género femenino, el estado civil del dueño de la MYPE; el 73 % es casado, sobre el nivel académico del propietario de la MYPE obtenemos que el 60% tiene instrucción primaria lo cual no coincide con **Cárdenas, (2010)**, ya que nos puntualiza en su investigación “el nivel de instrucción de los empresarios es no es bajo pues el 51.83% con estudios superiores, lo que les permite visionar el desarrollo de la empresa desde otras perspectivas”. Con respecto al tiempo de funcionamiento de la MYPE que el 87% tiene entre 2 y 5 años de funcionamiento. **Machuca (2015)** en su investigación el 42% de la población encuestada tiene tiempo de funcionamiento en el mercado de 4 a 8 años, el cual el 86% abrieron con la finalidad de obtener ganancias económicas.

En la tabla 03 los resultados conseguidos sobre la inscripción de la MYPE en la SUNAT el 54% nos indica que está registrada y el 13 % lo tiene en trámite. **Machuca (2015)** en su investigación, “La formalización y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio - rubro bodegas, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015” Respecto a las características de la formalización: el 70% de las empresas si son formales, considerando que el 56% de las empresas en Categoría Boleta de Venta y el 70% cuentan con Licencia de funcionamiento.



Los resultados obtenidos En la Tabla 04, la cual nos dice que el 87% si posee licencia de funcionamiento. **Borja & Gamio (2013)**. En la investigación: “Sistema contable, régimen tributario y laboral para la formalización de una micro y pequeña empresa en la región Arequipa – 2013”. Realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote El mismo que llegó a la siguiente conclusión el 88% tienen Licencia de funcionamiento.

Los resultados En la Tabla 05, el 87% de MYPE posee un certificado de defensa civil **Medina (2017)** en su Tesis: “Formalización De Negocios Para Reducir La Informalidad Del Funcionamiento De Las MYPE De La Provincia De Jaén – 2014 realizado en la universidad Cesar Vallejo”. Determinó que el 92,80% (206) no tienen licencia de funcionamiento ni certificado de defensa civil, constituyendo un problema serio para esa provincia.

En la Tabla 06 nos indica que el 87% de las MYPE se registró como persona natural con negocio coincidiendo con **Toyama (2010)**. “La MYPE 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” estos resultados también vienen sustentados con los datos estadísticos que suministra la SUNAT.

De acuerdo a los resultados obtenidos En la Tabla 07 con respecto al régimen al que se encuentran registradas las MYPE nos indica que el 88% se localiza en el régimen único simplificado **Borja & Gamio (2013)**. Afirma en su tesis “Sistema contable, régimen tributario y laboral para la formalización de una micro y pequeña empresa en la región Arequipa – 2013”. Que el 44% pertenece al Régimen Especial

(RER) y el 32% al Régimen General. Alrededor de 70% entregan entre Facturas y Boletas de Venta.

En la Tabla 08 nos indican que el principal inconveniente para formalizarse es la falta de asesoría y el trámite engorroso lo cual representa el 43% en ambas categorías este resultado coincide con **Medina (2017)** en su Tesis “Formalización De Negocios Para Reducir La Informalidad Del Funcionamiento De Las MYPE De La Provincia De Jaen – 2014” “Respecto a los factores que influyen en la informalidad del funcionamiento de la MYPE en la provincia de Jaén, se ha llegado a determinar que la mayoría de los propietarios que conforman el 65,00% manifiestan que una de las principales causas de la no formalización es la desinformación.

Los resultados obtenidos En la Tabla 09 nos detalla que el 53% alega que si es beneficioso la formalización de la MYPE. Coincidiendo con la teoría Ventajas de ser formal: a) Tendrás registrada legalmente la propiedad de tu tienda, tus equipos y tus productos. b) Podrás acceder a préstamos y créditos en los diferentes bancos, cajas o instituciones financieras. c) Tendrás mayores posibilidades de acceder a nuevos mercados, es decir expandirte como empresa si lo deseas. d) Poseerás mayores posibilidades de generar posicionamiento en el mercado al cual incursionas. e) Podrás comprar con factura y acceder un crédito fiscal

En la Tabla 10 el 60% de propietarios de MYPE indica que es una ventaja contar con el RUC. **Machuca (2015)** en su investigación indica que de las MYPE encuestadas contar con RUC es importante ya que le permitió que el 74% no tuvieran problemas para acceder al crédito, de las cuales el 68% de las empresas lo usaron para invertir en compra de mercadería, considerando que si mejoro un 92% la situación de

su negocio además **Cárdenas (2010)** dice que la formalidad influye en el aspecto competitivo de la MYPE siendo esta ventaja beneficiosa ya que trae resultados positivas para la formalización y la existencia de las MYPE además da acceso a financiamiento.

Con respecto a las encuestas aplicadas a los clientes de la MYPE en el cuadro 4 en 40.10% de clientes encuestados tiene entre 26 y 33 años de edad. El 80.21% de clientes es femenino. El 27% de clientes posee secundaria completa como nivel de formación profesional. se detalla también que el 56.51% de encuestados es cliente de la MYPE hace 2 y 5 años.

De acuerdo a los resultados obtenidos En la Tabla 11 el 50% de los clientes encuestados indica que la atención al cliente es la característica competitiva que ofrece la MYPE con respecto a sus competidores refutando la teoría **Porter (1993)** Las características competitivas que más inciden para alcanzar la Competitividad a) Liderazgo en Costo b) Diferenciar el producto.

Con respecto a los resultados En la Tabla 12 nos detalla que el 50% de clientes consideran que el personal que trabaja en la MYPE brinda un buen servicio. En su libro La ventaja competitiva de las naciones **Porter (1993)**, plantea que la estrategia competitiva instituye el éxito o fracaso de las empresas. La estrategia se refiere a una habilidad o destreza, que mide la capacidad de una empresa de competir frente al mercado y a sus rivales comerciales.

Los resultados obtenidos En la Tabla 13, nos indica que el 50% de clientes considera a la MYPE de su preferencia como reconocido con respecto al posicionamiento en el mercado.

En la Tabla 14 se obtiene como resultados que el 40% de los clientes considera que el personal que trabaja en las MYPE no es suficiente para la atención. **Castillón**

(2015) en su tesis La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bodegas, de la avenida Próceres de la Independencia, cuadra 10 a la 27, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia de Lima, departamento de lima, período 2015 realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote el 40% de las bodegas utiliza estratégicamente precios accesibles, para competir y mantenerse vigente en el mercado competitivo, el 66.7% de las bodegas desarrollan estrategias para mejorar la atención a sus clientes.

En la Tabla 15 los resultados obtenidos nos dan a conocer que el 50% está de acuerdo en considerar la MYPE como líder en el mercado. **Santiago (2015)** con la investigación titulada “Propuesta de un modelo de negocio para el logro de la competitividad de las tiendas de abarrotes de Chalco Estado de México”, realizada en el Universidad Politécnico Nacional. La investigación se ha determinado que hoy en día existen programas de apoyo para solucionar la problemática de la desaparición de las tiendas, con ello se concluye que este nuevo modelo de negocio puede hacer competitivas a las tiendas de abarrotes de Chalco, estado de México siempre y cuando decidan crecer y esto significa formalizarse de lo contrario no lograrán su permanencia en el mercado.

De acuerdo a los resultados obtenidos, En la Tabla 16 el 60% de los clientes recomendaría que compren en la MYPE **Espinoza (2018)** con la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y competitividad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Talara alta de la Provincia de Talara, año 2008”, el 59% manifiesta que ofrecerles un buen servicio sería una buena estrategia, el 59%

manifiestan que capacitar a los trabajadores sería bueno para brindarles una mejor atención.

En la Tabla 17 nos detalla que el 60% de clientes está de acuerdo que las MYPE perduraran en el tiempo gracias a la competitividad. **Medina (2017)** con la investigación titulada “Factores de la Competitividad y el Merchandising en las MYPE comerciales rubro-abarrotes en el Distrito de la Brea – Talara, periodo 2016”, Llegando a una conclusión que las tiendas de abarrotes bajo en el Distrito de la Brea, deben de ofrecer una buena atención al público, precios acordes con el lugar habitacional, productos de calidad de esta manera van a poder ser más competitivos y así mantener su estabilidad dentro del mercado fortaleciéndose con estas estrategias que les permitirá fidelizar al cliente y captar a nuevos.

Los resultados obtenidos En la Tabla 18, nos indica que el 73% de los clientes no ha realizado una queja o reclamo de más MYPE. , **Acaro (2016)** en su tesis “caracterización de la competitividad y formalización en las MYPE rubro bodegas del mercado de Sullana, año 2015 realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote estableció con respecto a los productos que adquieren el 55 % respondió que no son de calidad.

## **VI.- CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES.**

Los propietarios de las MYPE del rubro bodega del Mercado modelo de Sechura se encuentran en su etapa final ya que en su mayoría están registradas en SUNART, SUNAT, poseen licencia de Funcionamiento y certificado de Defensa Civil. Además tienen más de 2 años de iniciado sus actividades bajo el régimen único simplificado es decir emiten boletas de venta y tickets de caja, por tanto son formales.

Los propietarios de las MYPE que son formales cuentan con benéficos como el acceso a créditos de financiamiento para mejorar sus negocios además que le permite ser candidatos como proveedores a las entidades públicas estas son sus principales beneficios frente a las MYPE informales.

Con respecto a los elementos de la competitividad; los clientes de las MYPE del mercado modelo en Sechura respondieron que la atención al cliente es el principal elemento competitivo usado por las MYPE frente a sus competidores.

Sobre las estrategias competitivas, la diferenciación es la estrategia competitiva más utilizada; por lo tanto recomendarían la MYPE de su preferencia por lo cual esta MYPE perdurara en el tiempo, Los clientes encuestados de estas MYPE recomendarían estas MYPE ya que ofrecen productos de calidad a precios bajos. Además no han realizado ninguna queja.

## 7. Referencias Bibliográficas

Arruñada. (2017). El imperativo de eficacia en la formalización de empresa.

*Globalización, competitividad y gobernabilidad*, 106 - 107.

Cárdenas. (2016). *influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y*

*pequeña empresa en la región Arequipa*. Arequipa.

Mendoza. (2016). *Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPE*

*del sector comercio*. Lima.

Medina (2017) *Formalización De Negocios Para Reducir La Informalidad Del*

*Funcionamiento De Las MYPE De La Provincia De Jaén*. Jaén

Medina (2016) *Factores de la Competitividad y el Merchandising en las MYPE*

*comerciales rubro-abarrotes en el Distrito de la Brea*. Talara

Municipalidad Provincial Sechura. (2016). *desarrollo de proyectos de prevención y*

*recuperación de los centros poblados afectados por fenómenos naturales en la ciudad de Sechura*. Sechura.

PRODUCE. (2012). "Anuario Estadístico Industrial, My Pyme y comercio Interno

2012". En PRODUCE. Lima: Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad territorial.

Radio Programa del Perú. (20 de Diciembre de 2016). *Acerca de nosotros: Radio*

*Programa del Perú*. Obtenido de Radio Programa del Perú Web site:

<http://rpp.pe/economia/economia/gobierno-publico-nuevo-regimen-MYPE-tributario-noticia-1017819>

Solórzano. (2016). *cultura tributaria, un instrumento para combatir la evasión*

*tributaria en el Perú 2012*. Arequipa.

SUNAT. (Enero de 2017). *Sunat*. Obtenido de [sunat.gob.pe](http://sunat.gob.pe):

<http://www.sunat.gob.pe/registrounicodecontribuyentes/>



*ANEXOS:*

## Cuestionario



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE

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

La presente encuesta tiene por finalidad recoger información de las Mype para desarrollar el trabajo de investigación titulada: CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE RUBRO BODEGAS DE ABARROTES DEL MERCADO MODELO DE LA PROVINCIA DE SECHURA.

#### II. DATOS GENERALES DE LOS CLIENTES DE LA MYPE

##### Edad

- a) 18 a 25       b) 26- 33      c).- 33-40      d).- más de 40años

##### Genero

- MASCULINO ( )      FEMENINO

##### Grado de instrucción:

- a) Primaria      b) secundaria      c) técnica       d) universitaria

##### ¿Desde hace cuánto tiempo es cliente de la empresa?

- a) Menos de 2 años       b) entre 2 y 5 años      c) más de 5 años

EN CUANTO A LA COMPETITIVIDAD

1. **¿Qué característica competitiva le ofrece la Mype frente a su competencia?**  
a) Atención al cliente  calidad de producto c) precios bajos
  
2. **¿Considera que el personal que labora en la Mype genera un buen servicio?**  
a) De acuerdo b) en desacuerdo  indeciso
  
3. **¿Cómo considera el posicionamiento de esta Mype en el mercado?**  
 Reconocido b) no conocido c) poco conocido
  
4. **¿Considera que el personal de esta Mype es suficiente para la atención?**  
a) De acuerdo b) en desacuerdo  indeciso
  
5. **¿Considera a esta Mype como líder en el mercado?**  
a) De acuerdo  en desacuerdo c) indeciso
  
6. **¿Recomendaría que compren en esta Mype?**  
a) De acuerdo  en desacuerdo c) indeciso
  
7. **¿Cree usted que por su competitividad esta Mype perdurara en el tiempo?**  
a) De acuerdo  en desacuerdo c) indeciso
  
8. **¿Ha realizado usted alguna queja o reclamos en esta Mype?**  
a) SI : productos en mal estado ( ) costos de producto muy elevado ( )  
No entrego el producto que compre  otros ( )  
b) NO



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE

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

La presente encuesta tiene por finalidad recoger información de las Mype para desarrollar el trabajo de investigación titulada: CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE RUBRO BODEGAS DE ABARROTES DEL MERCADO MODELO DE LA PROVINCIA DE SECHURA.

**I. DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES DE LA MYPE**

**Edad**

- a) 18 a 25      b).- 26- 33      .- 33-40      d).- más de 40años

**Genero**

MASCULINO       FEMENINO ( )

**Grado de instrucción:**

- a) Primaria      b) secundaria      c) técnica       universitaria

**¿Qué tiempo tiene en la Mype?**

- a) Menos de 2 años       entre 2 y 5 años      c) más de 5 años

**¿Cuántos trabajadores posee la Mype?**

EN CUANTO A LA FORMALIZACION:

1. ¿La Mype se encuentre registrado en SUNAT?

SI b) NO c) en trámite

2. ¿Posee licencia de funcionamiento?

a) SI b) NO  en trámite

3. ¿Posee certificado de defensa civil?

a) SI b) NO  en trámite

4. Desde la perspectiva legal ¿Qué tipo de persona es la Mype?

a) Persona natural

b) persona jurídica: E.I.R.L.  S.R.L. ( ) S.A.C. ( ) S.A.A. ( )

5. ¿A qué régimen se encuentra registrado?

R. Especial b) R. general c) R.Unico Simplificado d) R. Mype Tributario

6. ¿Cuál ha sido su principal inconveniente para formalizarse?

a) Falta de asesoría b) trámite engorroso c) costo elevado

7. ¿ha sido beneficioso la formalización para su Mype?

SI b) NO

8. ¿Es una ventaja contar con el RUC?

SI b) NO

## ***Evidencias de Validaciones de encuesta***

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Alejo Orlando Arica Clavijo,  
identificado con DNI 02786302, con el grado de Magíster en  
Docencia Universitaria

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos: Encuesta, elaborado por el estudiante LLENQUE PAZO CARLOS FRANCISCO, para efecto de su aplicación a los sujetos de la población (muestra) seleccionada para el trabajo de investigación: "CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE RUBRO BODEGA DE ABARROTÉS DEL MERCADO MODELO DE SECHURA 2017", que se encuentra realizando.

Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados.

  
LIC. ARICA CLAVIJO HEYTOR ORLANDO  
D.H.I. 02786302  
C.I.D. - 00245

Piura, 2017.

Ítems relacionados con la formalización	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
1. ¿La Mype se encuentre registrado en SUNAT? a) SI b) NO c) en tramite	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
2. ¿Posee licencia de funcionamiento? a) SI b) NO c) en tramite	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
3. ¿Posee certificado de defensa civil? a) SI b) NO c) en tramite	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
4. Desde la perspectiva legal ¿Qué tipo de persona es la Mype? a) Persona natural b) persona jurídica: E.I.R.L. ( ) S.R.L. ( ) S.A.C. ( ) S.A.A. ( )								

  
 LIC. ARICA CLAVIJO HECTOR OBLEDO  
 D.N.I. 03786302  
 CL.MD - 00245

<p>5. ¿A qué régimen se encuentra registrado?</p> <p>a) R. Especial</p> <p>b) R. general</p> <p>c) R.Unico Simplificado</p> <p>d) R. Mype Tributario</p>	X			X		X		X
<p>6. ¿Cuál ha sido su principal inconveniente para formalizarse?</p> <p>a) Falta de asesoría</p> <p>b) tramite engorroso</p> <p>c) costo elevado</p>	X			X		X		X
<p>7. ¿ha sido beneficioso la formalización para su Mype?</p> <p>a) SI b) NO</p>	X			X		X		X
<p>8. ¿Es una ventaja contar con el RUC?</p> <p>a) SI b) NO</p>	X			X		X		X


  
 LIC. ANICA CLAUDIO MEJIA  
 D.N.I. 89786302  
 C.C.MO - 00245



Ítems relacionados con la competitividad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
	SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO	SI	NO
<p>1. ¿Qué característica competitiva le ofrece la Mype frente a su competencia?</p> <p>a) Atención al cliente</p> <p>b) calidad de producto</p> <p>c) precios bajos</p>								
<p>2. ¿Considera que el personal que labora en la Mype genera un buen servicio?</p> <p>a) De acuerdo</p> <p>b) en desacuerdo</p> <p>c) indeciso</p>								
<p>3. ¿Cómo considera el posicionamiento de esta Mype en el mercado?</p> <p>a) Reconocido</p> <p>b) no conocido</p> <p>c) poco conocido</p>								

*[Firma]*  
 LICENCIADA CLAYDIA HECTOR BLANCO  
 D.F.I. 02763024  
 CLAD - 00245

4. ¿Considera que el personal de esta Mype es suficiente para la atención? a) De acuerdo b) en desacuerdo c) indeciso	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
5. ¿Considera a esta Mype como líder en el mercado? a) De acuerdo b) en desacuerdo c) indeciso	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
6. ¿Recomendaría que compren en esta Mype? a) De acuerdo b) en desacuerdo c) indeciso	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
7. ¿Cree usted que por su competitividad esta Mype perdurará en el tiempo? a) De acuerdo b) en desacuerdo c) indeciso	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

  
 LIC. ARIEL CLAVIJO PASTOR ROLANDO  
 D.N.I. 02786309  
 C.U.M. 03045

<p>8. ¿Ha realizado usted alguna queja o reclamos en esta Mype?</p> <p>a) SI :</p> <p>    productos en mal estado ( )</p> <p>    costos de producto muy elevado ( )</p> <p>    No entrego el producto que compre ( )</p> <p>    otros ( )</p> <p>b) NO</p>	x		x		x			x
--	---	--	---	--	---	--	--	---

 LIC. ANICA CLAVIJO HECTOR ORLANDO  
 D.N.I. 08786302  
 CLMO - 00E45

**LIBRO DE CODIGOS**

<b>I. DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES DE LA MYPE</b>																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	TOTAL
1																	
	a) 18 a 25	1							1								2
	b).- 26- 33		1	1						1	1						4
	c).- 33-40				1	1	1	1				1	1	1	1	1	9
	d).- más de 40años																0
2																	
	Masculino	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1	11
	Femenino		1	1						1	1						4
3																	
	Soltero																0
	Casado	1	1	1	1	1		1		1	1	1	1			1	11
	Divorciado						1		1					1	1		4
	Viudo																0
4																	
	Primaria	1	1				1	1	1	1				1	1	1	9
	Secundaria			1		1					1		1				4
	Técnico				0							0					0
	Universitario				1							1					2
5																	
	a) Menos de 2 años	1	1	1		1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	13
	b) entre 2 y 5 años				1							1					2



a) Persona natural	1	1			1			1		1		1	1			7
b) Persona jurídica:								1								1
S.R.L. ( )																0
S.A.C. ( )																0
S.A.A. ( )																0
E.I.R.L. ( )																0
<b>5. ¿a qué régimen se encuentra registrado?</b>																
a) R. Especial								1								1
b) R. general																0
c) R.Unico Simplificado		1		1	1				1		1		1		1	7
d) R. Mype Tributario																0
<b>6. ¿Cuál ha sido su principal inconveniente para formalizarse?</b>																
a) Falta de asesoría		1			1				1							3
b) tramite engorroso			1							1		1				3
c) costo elevado						1							1			2
<b>7. ¿ha sido beneficioso la formalización para su Mype?</b>																

a) SI	1			1				1			1				1	5
b) NO						1							1			2
<b>8. ¿Es una ventaja contar con el RUC?</b>																
a) SI	1	1		1			1		1		1	1		1	1	9
b) NO			1		1	1		1		1			1			6





16		1			1			1					1	1			1				1								1
17			1				1			1				1			1				1							1	
18			1			1			1				1	1						1									1
19		1			1			1					1	1					1	1									1
20		1			1			1					1	1					1		1								1
21			1			1			1				1	1						1								1	
22		1			1			1					1	1					1	1									1
23			1			1			1				1	1						1								1	
24		1			1			1					1	1					1		1								1
25		1			1			1					1	1					1	1									1
26		1			1			1					1	1					1		1								1
27		1			1			1					1	1					1		1								1
28			1			1			1	1				1				1		1									1
29			1			1			1					1	1				1		1							1	
30			1			1			1	1				1	1					1									1
31		1			1				1					1	1					1	1								1
32				1			1			1				1	1						1								1
33		1			1				1					1						1		1							1
34		1			1				1					1						1	1								1
35				1			1			1				1	1					1		1						1	
36				1			1			1				1	1						1								1
37		1			1				1					1						1	1								1
38				1			1			1				1						1		1						1	
39				1			1			1				1	1						1								1
40		1			1				1					1						1		1							1











































3 8 3			1				1					1				1														1				
3 8 4		1				1				1					1						1											1		
TOTAL	19	1	7		1	7	1		1	6	1		1	1	1		1	6	1		2	5	1		2	9	6		0	0	3	5	1	2
L	2	1	8		9	7	1		9	4	2		0	5	3		9	4	2		3	1	0		2	1	4				9	2	2	8
		4			2		5		2		8		1	3	0		2		8		0		3		9								1	

# Reporte del Turnitin

[Visualizador de documentos](#)

## Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 11-ago.-2020 12:44 -05  
Identificador: 1368497367  
Número de palabras: 16094  
Entregado: 1

INFORME FINAL empastad Por Carlos Llenque 2

Índice de similitud	Similitud según fuente
0%	Internet Sources: 0%
	Publicaciones: 0%
	Trabajos del estudiante: 0%