



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y LA  
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO  
RENOVADORAS DE CALZADO DE LA PLATAFORMA CUGLIEVAN  
DEL MERCADO MODELO DE CHICLAYO, PERÚ, 2018.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACION**

**AUTOR:**

**BR. AGRIPINA MORI CABRERA**

**ASESOR:**

**LIC. ADM.VICTOR ADEMAR ARELLANO LACHAPELL**

**CHICLAYO PERU**

**2018**

## **JURADO EVALUADOR Y ASESOR**

---

Mgr. Adm. Víctor Hugo VILELA VARGAS  
Presidente

---

Lic. Adm. Maritza Zelideth CHUMACERO ANCAJIMA  
Secretario

---

Mgr. Adm. Víctor Helio PATIÑO NIÑO  
Miembro

---

Lic. Adm. Víctor Ademar Arellano Lachapell  
Asesor

## **AGRADECIMIENTO**

A mi Fe y a nuestro creador por estar siempre en mi corazón de amor y gratitud.

Un agradecimiento a los que me apoyaron en mi carrera y alentaron en mi carrera.

A mi hijo Sócrates Muñoz Mori, a mi esposo Sócrates Alfonso Muñoz Vílchez.

De igual manera agradecer a mi profesor de investigación y tesis Lic. Víctor Ademar Arellano Lachapell, por su rectitud como docente, por sus consejos que me ayudaron a formarme como como persona e investigador.

## **DEDICATORIA**

A mi madre adorada:

Mery Shirley Cabrera Cabrera.

Dedico mi tesis de una manera especial a mi madre, quien a su vez fue maestra.

Por los años disfrutados, entre grandes caminatas de cerros para llegar a la escuela, contigo aprendí.....

Hoy sin movimiento, sólo tu sonrisa, me contemplas con tu mirada, a ti, madre con todo mi amor.

Si me trasladará en el tiempo recuerdo un lindo libro “Coquito” donde me impartiste mis primeras letras.

Te admiro por tu fortaleza y gran lucha en la vida.

Gracias, MADRE.....

## **RESUMEN**

La investigación denominada Caracterización de la formalización y la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018, centrada en la línea de investigación para la Escuela de Administración de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, tuvo como objetivo general determinar las características de la formalización y competitividad de las mypes en el sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018: La investigación fue de tipo descriptiva, diseño no experimental de corte transversal y nivel cuantitativo,. La población estuvo conformada por los gerentes de las 20 MYPES dedicados al sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo. La técnica utilizada fue la encuesta con el instrumento del cuestionario a través de 17 preguntas y se concluyó: el total de emprendedores son de sexo masculino, que cuenta con tres trabajadores, la mayoría tienen educación secundaria completa, sus ventas mensuales son 3,500 soles y tienen de 4 a 6 años en el negocio, en cuanto a la formalización son que todos saben que al formalizarse tendrían mejores ingresos, a pesar que no reciben asesoría gratuita por ningún ente estatal, sus trabajadores no cuentan con seguro y saben que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su trabajo.

### **PALABRAS CLAVES:**

Formalización y Competitividad

## **ABSTRAC**

The research called Characterization of the formalization and competitiveness of the mypes of the trade sector renewal footwear sector of the platform Cuglievan of the market model of Chiclayo, Peru, 2018, focused on the research line for the School of Management of the Catholic University Los Ángeles de Chimbote, had as a general objective to determine the characteristics of the formalization and competitiveness of the mypes in the sector trade shoe renewal sector of the Cuglievan Platform of the model market of Chiclayo, Peru, 2018: The research was descriptive, design not experimental cross-section and quantitative level. The population was conformed by the managers of the 20 MYPES dedicated to the sector trade renovating footwear of the Platform Cuglievan of the model market of Chiclayo. The technique used was the survey with the instrument of the questionnaire through 17 questions and it was concluded: the total of entrepreneurs are male, which has three workers, most have complete secondary education, their monthly sales are 3,500 soles and they have 4 to 6 years in the business, in terms of formalization are that everyone knows that when they formalize they would have better income, even though they do not receive free advice from any state entity, their workers do not have insurance and they know that competitiveness is a good tool to improve your work.

### **KEYWORDS:**

Formalization and Competitiveness

## INDICE

JURADO EVALUADOR Y ASESOR .....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
DEDICATORIA .....	V
RESUMEN.....	VI
ABSTRAC.....	VII
NDICE DE GRAFICOS .....	XII
<b>I. INTRODUCCION .....</b>	<b>13</b>
<b>II REVISION LITERARIA .....</b>	<b>18</b>
<b>2.1 ANTECEDENTES.....</b>	<b>18</b>
<b>2.1.1 Nacionales .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2. Bases teóricas de la investigación.....</b>	<b>24</b>
<b>2.2.1 Emprendedor .....</b>	<b>24</b>
<b>2.2.2 Formalización .....</b>	<b>25</b>
<b>2.2.2.1 Proceso formalización de la empresa .....</b>	<b>28</b>
<b>2.2.2.2. Formas de formalizar una empresa .....</b>	<b>31</b>
Comprobantes de pago.....	33
<b>2.2.2.3 Ventajas de la formalización: .....</b>	<b>34</b>
2.2.3 Competitividad .....	34
<b>III. HIPOTESIS .....</b>	<b>37</b>
<b>3.1 HIPOTESIS GENERAL .....</b>	<b>37</b>
<b>IV MÉTODOLOGIA.....</b>	<b>38</b>
<b>4.1 Tipo de la investigación .....</b>	<b>38</b>
<b>4.2 Nivel de la investigación.....</b>	<b>38</b>
<b>4.3 Diseño de la investigación .....</b>	<b>38</b>
<b>4.4 4.4. Población y muestra .....</b>	<b>39</b>
<b>4.6 Matriz de consistencia.....</b>	<b>41</b>
<b>4.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....</b>	<b>43</b>
<b>4.8 Plan del análisis .....</b>	<b>43</b>
<b>4.8 Operacionalización de variables. ....</b>	<b>44</b>
<b>4.9 Principios éticos.....</b>	<b>47</b>

<b>V RESULTADOS</b> .....	48
<b>5.1 Resultados</b> .....	48
<b>Tablas y Gráficos</b> .....	48
<b>5.2 Análisis de resultados</b> .....	65
<b>VI. CONCLUSIONES</b> .....	71
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	72
<b>ANEXOS</b> .....	74





## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Sexo .....	48
Tabla 2 : Educación.....	49
Tabla 3: Número de trabajadores .....	50
Tabla 4: Promedio de ventas mensual.....	51
Tabla 5: Años del negocio.....	52
Tabla 6: Qué comprobantes otorga .....	53
Tabla 7: Recibe asesoría gratuita .....	54
Tabla 8: Cuánto días dura formalizarse .....	55
Tabla 9: Sabe cuánto se paga a SUNAT .....	56
Tabla 10: Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos .....	57
Tabla 11: Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social.....	58
Tabla 12: Se elevan los costos laborales al formalizarse .....	59
Tabla 13: ¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?.....	60
Tabla 14: Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad.....	61
Tabla 15: Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio ...	62
Tabla 16: Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad .....	63
Tabla 17: Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría.....	64

## NDICE DE GRAFICOS

Gráfico: 1 Sexo .....	48
Gráfico: 2 Educación .....	49
Gráfico: 3 número de trabajadores .....	50
Gráfico: 4 Promedio de venta .....	51
Gráfico: 5 Años del negocio .....	52
Gráfico: 6 ¿Qué comprobantes otorga?.....	53
Gráfico: 7 ¿RECIBE asesoría gratuita?.....	54
Gráfico: 8 ¿Cuantos días dura formalizarse? .....	55
Gráfico: 9 ¿Sabe cuanto paga a SUNAT?.....	56
Gráfico: 10 ¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos? .....	57
Gráfico: 11¿CUENTA Ud. o sus trabajadores con seguro?.....	58
Gráfico: 12 ¿se elevan los costos laborales al formalizarse?.....	59
Gráfico: 13 ¿Que mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de la renovadora? .....	60
Gráfico: 14 ¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad? .....	61
Gráfico: 15 ¿Sabe que la competitividad es buena herramienta para mejorar su negocio? ...	62
Gráfico: 16 ¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?.....	63
Gráfico: 17 ¿Sí le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría? .....	64

## **I. INTRODUCCION**

La investigación se denominó Caracterización de la formalización y competitividad de las mypes en el sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018, se centra en la línea de investigación de la caracterización del financiamiento, capacitación, competitividad, gestión de calidad y rentabilidad de las MYPE, siempre en el campo disciplinario de la promoción de las MYPE, autorizados para la Escuela Profesional de Administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, tuvo como objetivo general determinar las características de la formalización y competitividad de las mypes en el sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018, A nivel mundial, las micros y pequeñas empresas, constituyen una gran fuente de trabajo, generan un gran porcentaje de empleo (60% y 70%) y son muy importantes también en la composición del respectivo PBI. En América Latina y el Caribe, también no escapan a la regla, siendo casi universal su importancia y funcionamiento.

Las mypes en el Perú bordean aproximadamente los 6 millones, de los cuales sólo el 5.9% son medianas y grandes empresas. Es decir, que el 93.9% son micro empresas (1 a 10 colaboradores) y solo el 0.2% pequeñas (1 a 100 colaboradores). Todas estas empresas pueden, producir, comerciar bienes, prestar servicios, extraer y transformar bienes. Así mismo, la mayoría de ellas se crean por los estados inapetentes de sectores de escasos recursos económicos, poco empleo, burocracia y trabas en la obtención créditos. (Palacios, 2018).

La Comex Perú (Sociedad de comercio exterior) nos señala que sólo el 0.12%, de los casi 6 millones de mypes que existen al 2017, son exportadoras, que a su vez representan únicamente un 1.8% del total de exportaciones, corroborado por Adex (Asociación de exportadores), que señala que en el primer semestre del presente año 2018, ya no han exportado más de 1,480 mypes, vislumbrando lo débil de este sector, no obstante que

generan trabajo a más de 8 millones doscientos mil trabajadores (Tanto en servicios, comercio y en extracción y producción). Además, como bien sabemos es preocupante su extrema informalidad que es del 83.5% en el 2017.

En este mismo año, en junio, se creó el Fondo para el Fortalecimiento Productivo Mypes (Fondo para Fortalecimiento Productivo Mypes) para incentivarlas con el financiamiento económico, pero lamentablemente no funcionó, por los parámetros de la formalización y la exigencia de estar en el régimen general del impuesto a la renta o régimen tributario.

Existen otros proyectos como Crecer, que no le interesa la formalidad, pero es muy complicado, aún no se implementa., Y la ley laboral juvenil para mypes que promueve contrataciones formales indefinidas, también sin concretarse.

Las mypes o micro y pequeñas empresas, en el país, son fundamentales, la generación de empleo, La producción, venta, oferta de bienes y servicios con valor agregado son determinantes en la economía nacional., Pero, no tienen capacitación, gestión de negocios, financiamiento de capital de trabajo, asistencia técnica y la excesiva informalidad.

Es primordial que todos los agentes involucrados, como el mismo estado, ministerios e instituciones, coordinen para la promoción de las mypes, que establezcan normas para introducirlas en el sector económico privado para que adecuen a la exportación, por ejemplo, y así aprovechar los más de convenios internacionales que tenemos 20 tratados de libre comercio (TLC). Así mismo, brindarle acceso a financiamiento crediticio competitivo, creación de instituciones orientadoras para su mejorar su calidad, competitividad y productividad., y sobretodo su formalización. (Palacios, 2018)

Para el diccionario de oficial de americanismos (2010), la expresión “renovadora de calzado”, se denomina al “taller en que se arregla calzado”, mayormente usado en el Perú, Ecuador, Bolivia y México.

Las MYPES consideradas como unidades económicas, conforme lo denomina el Estado Peruano, en lo que respecto a la caracterización se ve desde dos ámbitos:

1.- El primero de los ámbitos es el interno con el apoyo de la cadena de valor, considerando la administración de apoyo y la productiva, es así que, desde la administración se ven las acciones en conjunto, con actividades proyectadas, planificadas, evaluadas y controladas, por lo general aplicadas en el sistema de puertos abiertos.

La infraestructura de las mypes de calzado están hechas para una capacidad productiva menor dada la gran competencia existente, siendo Chiclayo un centro comercial de gran auge.

Por otra parte la tecnología que utilizan es de punta para satisfacer las exigencias de la demanda, por la aplicación de la diversidad de diseños.

En este campo interno las empresas de calzado mypes enfrentan el problema de posicionamiento, por los altos costos de la tasa efectiva anual que retrae la inversión, atendiendo la demanda con el flujo circulante, que en muchos de los casos, obedece a pedidos con la venta diaria.

2) El ámbito externo, vienen a ser todos los indicadores, sobre los cuales los empresarios no tienen dominio sobre ellos, como son lo político, económico, social y tecnológico.

Como se benefician las mypes en lo político, con capacitación, estabilidad laboral, seguridad social. En lo que respecta al punto de vista económico, con el desarrollo e incremento económico, incremento del PBI. En cuanto a lo social, de gestionar el negocio de forma positiva, responsable y asertiva hacia la sociedad. Y en lo

tecnológico, con la Ley N° 29152, Ley que establece la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad - FIDECOM, a las microempresas.

A lo largo de todo el Perú, podemos encontrar en todos los mercados, desde el más pequeño hasta el más moderno, las famosas renovadoras de calzado, muy importantes para cualquier nivel socioeconómico de clientes que viven en sus cercanías, siempre están al alcance de todos los bolsillos y realizan trabajos de restauración desde la mínima falla, hasta una restauración total de la pieza, mayormente calzado y todos los artículos de cuero que necesiten alguna reparación. Algunos, se han modernizado con equipo adecuado, pero la mayoría está estancada, el presente trabajo trata de investigar lo relacionado a sus parámetros y necesidades. Como la formalización y la competitividad.

Chiclayo, no escapa a esta problemática de estas mypes, también existen en sus diferentes mercados de la ciudad, por lo cual se plantea el problema de la investigación; siendo el enunciado:

¿Cuáles son las características de la formalización y la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018? Para ello se ha formulado el objetivo general: Determinar las características de la formalización y la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018. Siendo así, se planteó los objetivos específicos:

- (a) Determinar las características de los representantes de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018.
- (b) Determinar la característica de la formalización de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018.
- (c) Determinar la característica de la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018.

La presente investigación se justifica porque brinda conocimiento de las características de la formalización y la competitividad de la micro y pequeña empresa que se dedican a esta labor muy decente y ancestral, digna del maestro zapatero chiclayano. Por otro lado se justifica de manera práctica, porque contribuiremos al desarrollo económico a la comunidad de Chiclayo, generando nuevos puestos de trabajo, muy necesario en estos días. Y metodológicamente por la aplicación de resultados cuantitativos de manera estadística y matemática.



## **II REVISION LITERARIA**

### **2.1 ANTECEDENTES**

#### **2.1.1 Internacionales**

(Cadena, 2015) En la tesis titulada, “Políticas públicas en seguridad social para el empleo informal en el Ecuador, de la Universidad de Chile”, para optar el grado de Magíster en políticas públicas, concluye, que el sistema de seguridad social del Ecuador carece de cotizaciones que asocien los derechos de los trabajadores que se desarrollan en el lado informal de la bolsa de trabajo. Y que esta bolsa de trabajo (mercado informal) representa una buena porción de los ingresos de la economía de Ecuador. La economía en general, la pobreza, la escasez de empleo, hace que los trabajadores formen parte con facilidad en esta bolsa de trabajo, ya que lo toman como una posibilidad temporal a no tener trabajo o la última oportunidad de sobrevivir. Por ende, no teniendo seguro social, trabajo poco decente y muchas injusticias laborales. A pesar de contar el país con una seguridad, ésta limita el acceso a los empleados informales que no cotizan en el sistema al no contar con la afiliación formal. En el 2013, la informalidad en el Ecuador está sobre el 51%, acentuándose la cifra en las micro empresas de 1 a 10 empleados, siendo los factores o causas más comunes las variadas ventas y ganancias, trabajo decente, irregularidad en el mercado laboral y el descontento de las personas hacia las entidades del gobierno en general. Las experiencias en otros países, nos informan que la intervención del estado en la subvención a los empleados de escasos recursos es un factor esencial y determinante para el ingreso del empleador informal, progresivamente al sistema formal.

### **2.1.2 Nacionales**

(Renjifo, 2016). En su ensayo, “Gestión de calidad y formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro reparación de vehículos menores en el distrito de San Juan Bautista, 2016”. Concluye: que el 93% de los representantes de las Mypes son hombres, cuentan entre 30 a 44 años de edad, 67% son mecánicos, 67% tienen estudios básicos., Así mismo, con respecto a la formalización, más de la mitad, 57%, son formales, solo el 40% estima que es buena, 67% estima que incrementan sus ventas, 80% recibió asesoría, el 93% estima que incrementan sus costos laborales, 93% se conocen a través de sus servicios. En cuanto, a las Mypes del rubro reparación de vehículos, el 47% tienen en el negocio de 6 a 10 años, el 60% tiene ingresos de 3,000 a 4,000 soles, 93% laboran de 1 a 5 trabajadores, 87% tienen capital propio, 87% saben de técnicas de gestión, 93% muestran misión, 53% dan servicios con procesos estandarizados, 80% no usan documentos de gestión, 60% si capacitan a sus trabajadores, 80% evalúa los niveles de satisfacción de los clientes. La metodología empleada fue cuantitativa de diseño no experimental, con una muestra de 15 Mypes del sector, se desarrolló un cuestionario estructurado, aplicado mediante la técnica de encuesta a los representantes de las Mypes.

(Masias, 2016). En su trabajo, “Formalización y gestión de calidad de las mypes comerciales, rubro ropa del mercado central de Talara (Piura), año 2106”, empleando una metodología descriptiva, nivel cuantitativa, diseño no experimental transversal y concluyó en cuanto a la formalización no es alto, conformada de Manera independiente, están bajo el régimen simplificado, contando únicamente con el permiso municipal, sólo cuentan con RUS, y la formalización provocaría su

promoción y tener un mejor desarrollo económico y empresarial. En cuanto a la gestión de calidad, existe calidad tanto en el servicio como en los bienes entregados, cumple expectativas, existen avances tecnológicos como el POS, que facilita la compra con tarjetas de plástico, cuentan con circuito cerrado de video cámaras y registradoras de última generación.

Asimismo, la atención al cliente es aceptable, dándole al consumidor una buena atención, buen trato que hacen que éstos recomienden el lugar en donde realizó su compra. Finalmente, Las mypes en el rubro de ropa del mercado de Talara se caracterizan por mejorar en la calidad de entrega de su producto, mejorar también en lo formal, en innovaciones tecnológicas y siempre tener un excelente servicio que genere su desarrollo económico.

(Dominguez, 2017)En su tesis, “Caracterización del financiamiento y competitividad de las mypes rubro compra y venta de calzado del mercado central de Tambo grande Piura año 2107”, concluyó que el 50% de las mypes utilizan la banca formal para el financiamiento y desarrollo, ya que le están dedicando más atención a este tipo de negocios la institución bancaria del sector. Lo que contrarresta es que el otro 50% debido a que las entidades financieras formales, no les brinda préstamos con mayores plazos, lo consiguen en la banca informal, llámese mejor, prestamistas.

En cuanto a la competitividad, también se concluye que un alto porcentaje (más del 50%) de las mypes del rubro de compra y venta de calzado del mercado central

de Tambo grande, está innovando modelos constantemente en los zapatos que vende, estando a la vanguardia de los nuevos estilos y las estaciones del año. Fidelizando a los compradores y haciendo marketing constantemente en el mismo mercado. La metodología empleada fue de descriptiva, no experimental, transversal y cuantitativa.

(Ramirez, 2015). En su investigación: “Caracterización de la formalización y la competitividad de las mypes del sector servicio-rubro salones de belleza, de la Av. Gran Chimú (cuadra 1- 15) de la urbanización Zárate del distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014.2015. Utilizando una metodología descriptiva, no experimental transversal y cuantitativa, llegó a las siguientes conclusiones: que las mypes están al 100% formalizada, están en el RUS, pero lamentablemente sus colaboradores no registran en planilla laboral, siendo el 100% mujeres. Sobre los empresarios, el 46.15% tiene más de 41 años de edad, es casado, y la mayoría son mujeres, el 84.62% tiene educación técnica y es dueño de la empresa.

En cuanto a la competitividad, las mypes de los salones de belleza de la Urb. Zárate, de la Av. Gran Chimú (cuadra 1 - 15) se encuentran con todas las nuevas modas y brindan un excelente servicio y utilizan lo último en materiales importados para la belleza.

Las mypes son competitivos a nivel de precios, pero no capacitan a sus trabajadores.

Sólo usan banner de publicidad, otorgan promociones a sus clientes y utilizan al marketing face to face, y la satisfacción del servicio de sus clientes.

Finalmente, los representantes de los salones de belleza, también son mujeres, mayores de 40 años, manifiestan que la competitividad, la lograran con a través de buena inversión, contar con colaboradores calificados y una buena localización.

(Calderon Flores & Gonzales Barboza, 2014). En el trabajo para obtener el título de Contador Público, en la Universidad Santo Toribio de Modrovejo (Usat), “Formalización de las productoras de queso artesanal de la provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca y la determinación de un proceso de costeo para influir en la determinación de un proceso de costeo para influir en la mejora de la competitividad del producto, en el año 2013” concluye:

Para tener acceso a la financiación bancaria, promociones tributarias, trabajo decente, la única alternativa es formalizarse a través de la Ley del micro y pequeña empresa ya que así podrá acceder a los incentivos que otorga el gobierno. Asimismo, señala que el futuro de la informalidad en la zona de Cutervo es cada vez más incierto.

El total de las mypes queseras de la localidad no tienen información acerca de los incentivos y ventajas que se obtiene al formalizarse, ya que la SUNAT no cuenta con una oficina en provincia. No existe ninguna campaña, por lo tanto, información por parte del organismo central.

Se estableció normas de control en los costos por procesos, para mejorar las ganancias, que están determinadas por las ventas por estaciones de tiempo,

considerando al trabajador como mano de obra directa, teniendo un sueldo fijo y estando en continua capacitación. Se mejoraron procesos para ayudar a mejorar la producción, a través de la creación de diseños de activos fijos, lo que permitirá obtener buena toma de decisiones a lo largo o al finalizar la elaboración del queso.

(Ventura, 2016) En su trabajo de investigación, “Caracterización de la formalización y competitividad de las mypes del rubro artesanales del distrito de Monsefú, 2016”, de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, llega a las siguientes conclusiones:

Que los representantes en general de todas las mypes del rubro artesanales del distrito de Monsefú, no conocen lo que significa la formalidad, por lo tanto, no están al tanto de los beneficios, ni los programas de incentivos y promociones que otorga el gobierno central para las micro empresas que obtén por la formalización, incluso no sabiendo cómo se obtiene un RUC.

En cuanto a la competitividad, hay ciertos atributos inherentes de la misma artesanía que ellos practican, como la materia prima que es de los mismos campos de Monsefú, trabajan con el mismo cliente en cuanto al diseño que desean, fortaleciendo estos atributos, generando asimismo sus propias ventajas de diferenciación y competitiva, con respecto a la competencia de otras zonas artesanales como Catacaos en Piura. En cuanto a la metodología se utilizó la descriptiva, no experimental de corte trasversal y cuantitativa.

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

### **2.2.1 Emprendedor**

El emprendedor es el ente que reconoce una oportunidad y administra las herramientas o recursos necesarios para aprovecharla. Es la persona que crea una empresa, busca una oportunidad de negocio, y también alguna persona que inicia un plan de negocios por su misma iniciativa. Es la insatisfacción de lo que se ha logrado hasta el momento y el querer lograr nuevas metas y logros (empredepyme.net, 2018)

También es asumir nuevos retos con perseverancia, con conducta afirmativa y cauta. Y así conducir su organización hacia el logro de metas y buenos benéficos.

Las características de un emprendedor son:

- Creatividad: Crea ideas y planes nuevos, percibe soluciones únicas. Conoce investigar y analizar.

- Autonomía: No necesita supervisión. Tiene criterio común.

- Confianza: Se siente positivo, elige sus propias capacidades, recursos y conocimientos.

- Tenacidad: Siempre culmina sus propuestas y del equipo, actúa con mucha determinación.

- Espíritu de equipo: Trabaja bien con todos, organiza las tareas con productividad.

- Liderazgo: Da el ejemplo con sus habilidades y enseñanzas, influye en todos.

- Solidaridad: Comparte los logros y los tropezones. Ayuda a quien lo necesita. Reconoce valores.

- Moderación con la ambición del dinero: Le dan el lugar al dinero, pero no es una razón principal.

- Pasión: Se dedica las 24 horas al plan que realiza.

-Resultados: Siempre trata de llegar a Los objetivos.

El emprendedor disfruta al saber que sus planes de negocios van desarrollándose, no se regocija por la rentabilidad del día; lo hace por el trabajo que realiza; por el reconocimiento a su trabajo; por ser capaz de crear e innovar, sin fijarse en su edad o salud; viendo siempre negocios en donde otros no ven (Conduetuempresa, 2013) .

### **2.2.2 Formalización**

En el Diccionario Karten se conceptualiza a la formalidad como aspecto que se debe tener en cuenta. “formalización como acción y efecto de formalizarse”. Y “formalizar como revestir de los requisitos legales”.

A pesas de ello, para el erudito (Cabanellas, 1993) la formalidad es “Requisito exigido en un acto o contrato.” Proceso en una acción pública o en una razón o archivo. En la esencia de los significados jurídicos formalidad es congruente en gran mayoría con el más atractivo de los conceptos que para el Derecho ostenta el vocablo forma; lo cual implica las ordenanzas de la ley que se enmarcan a las formas como a las condiciones y afirmaciones que deben tenerse en cuenta en el momento de celebrarse un acto jurídico”. Y “formalizar es asumir las consecuencias legales, analizando las acciones o acuerdos de las condiciones oportunas.

Es positivo señalar que, la formalidad a la cual se discute no es la manera como condición de validez de un acto jurídico (actos no formales y actos formales ad probationem y ad solemnitatem), más bien, la ejecución de ciertas condiciones que



una norma singular determina para la puesta en marcha de una empresa o ejecución de una actividad económica, a consecuencia de denominarla legal y no antilegal.

En tal extremo, sostenido en lo determinado se puede deducir que, la formalidad es la pertenencia a la legalidad, es poner en marcha lo que la legalidad implica y acceder a ejecutar singular actividad económica, lo cual, ésta sea denominada dentro de la ley y adicionalmente formal y en consecuencia permita utilizar la utilidad que la misma normatividad faculta para estos hechos.

Logrando conceptualizar a la formalidad, con las características como son: régimen tributario, asesoría, registro, impuestos, ingresos, seguros, beneficios. Asimismo, la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en un análisis hecho en Kenya cuando los años sesenta expiraba y con dirección a las tácticas de laburo, ajenas al trabajo remunerado, concluye que la informalidad forma parte de un mecanismo efectivo para incrementar las ganancias en sujetos apartados del panorama laboral, en razón de la facilidad de acceder a grupos de cierto nivel no regulados. Ante ello, el Banco Mundial sostiene que hay una intrínseca influencia entre pobreza e informalidad en circunstancias que los variados complejos que generan a las áreas de sectores económicos. En esas condiciones, Paredes Neyra manifiesta que la informalidad se adhiere a la economía de pobreza y al proceso de exclusión social, es decir, a tareas que simbolizan una forma de vivir, a pesar de los cambios frecuentes de la actualidad en el Perú.

En el tema, teniendo en cuenta el precoz crecimiento de la informalidad, Hernando de Soto, sostiene que “La informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quién no puede cumplir tales reglas y el

Estado no tiene la capacidad coercitiva suficientes”. En razón al abandono de los individuos, los empuja al uso de acciones fuera de la legalidad.

Asimismo, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa señala “que en la literatura sobre desarrollo existe una amplia discusión en torno a cómo definir economía formal y economía informal, ingreso formal e ingreso informal; actividad formal y actividad informal; trabajador formal y trabajador informal, etc”, incide en sostener que el término informalidad se implementa a lo que significa baja calidad de vida, subempleo y recesión (Moser (1978); OIT (2002); y con ilegalidad (De Soto 1989). “Puede darse el caso de que una empresa produzca bienes reconocidos como lícitos pero que incumpla los requisitos de contratación formal de sus trabajadores, o que los trabajadores formales reciban ingresos extras no declarados, lo cual ilustra la complejidad del Problema”. También señala que, en coordinación con Lagos (1995), en los ochenta y en Americana Latina en particular, “informalidad e ilegalidad fueron tomados como sinónimos. Informalidad se utilizó para referirse al grupo de actividades que eran ilegales en el sentido de que no cumplieran con las regulaciones económicas, tales como aquellas referidas a los aspectos fiscales, de condiciones de empleo, salubridad, etc. Desde ese punto de vista, la emergencia del sector informal fue vista como causada por trabas en la ley, la regulación y el sistema tributario”.

En la misma línea, a través de lo establecido, se permite determinar que, si la formalidad implica la rigidez de la normatividad, su antónimo es la no rigidez a la ley, sostenida en varios aspectos relacionales que sostienen que un individuo accione tareas económicas ordinariamente, fuera de la ley y en consecuencia sus

acciones serán tomadas como informales, generando como resultados que sus resultados se tornen cambiantes.

#### **2.2.2.1 Proceso formalización de la empresa**

El proceso para la formalización de una empresa según (Pymex, 2013) es de la siguiente manera:

- Se inicia una búsqueda en SUNARP del nombre de la empresa para obviar un posible duplicado del nombre, es decir, que ya haya un nombre similar a la de la empresa.
- Reserva del nombre de la empresa, mientras dure el trámite, para evitar que se alguien se inscriba con el mismo nombre, esto se realiza también en la SUNARP, para luego registrarse en INDECOPI, durante los 30 días hábiles.
- Confeccionar una minuta de constitución de la empresa por medio de un notario.
- Mediante un notario se transcribe la minuta en una escritura pública.
- Obtener RUC en la SUNAT
- Elegir el régimen tributario
- Número de trabajadores de las micro empresa: De 1 a 10

Conceptos	Nuevo RUS	Régimen Especial de Renta (RER)	Régimen MYPE Tributario	Régimen General
Persona Natural	Si	Si	Si	Si
Persona jurídica	No	Si	Si	Si
Límite de ingresos al año	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite
Límite de compras al año	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes de pago que emiten	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual - Renta	No	No	Sí	Sí

Fuente (Pymex, 2013)

Régimen tributario	Nuevo Régimen Único	Régimen Especial Renta	Régimen general	Régimen tributario MYPE
Libros y registros contables	No es obligatorio llevar	-Registro de ventas -Registro de comprar	Si los ingresos anuales no superan 150 UIT -Registro de ventas -Registro de comprar -En el caso de ingresos	Si los ingresos anuales no superan 300 UIT -Registro de ventas -Registro de comprar -En el caso de ingresos

-Legalización de Libros contables.

Fuente (Pymex, 2013)

-Obtención del permiso municipal o licencia.

-Obtener autorizaciones especiales

-Autorización y presentación de planillas del MINTRA

-Inscripción de los trabajadores en ESSALUD.

-Registrarse en REMYPE.

### **2.2.2.2. Formas de formalizar una empresa**

#### **a) Persona Natural con Negocio.**

##### **Características:**

- Toda actividad comercial es a título personal.

- Las entidad se identifica con el nombre del dueño o también puede esta permitido tener un nombre comercial.

- Únicamente es necesario RUC ante la SUNAT

- El dueño responde frente a terceros con su capital invertido y su patrimonio personal.

##### **Ventajas:**

- Su nacimiento y liquidación tienen procesos cortos.

- El Dueño se responsabiliza de la administración y gestión de la empresa

- Beneficio del RUS.

##### **Desventajas:**

- Para el dueño la responsabilidad es ilimitada.

- El patrimonio final se encuentra limitado al propietario

- Los obstáculos del propietario dañara directamente a la empresa

## **b) Persona Jurídica**

### **Características**

-Es un equipo de individuos que pueden ser personas naturales o

Jurídicas, tiene existencia legal más no física, debiendo ser representada por una o más personas naturales.

## **c) Formas jurídicas**

### **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)**

-Es constituida por un solo individuo .

-El capital del dueño es distinto al de la empresa..

-La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

-Los Órganos de la empresa son: El Dueño y la gerencia.

### **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L.**

-Mínimo es de 2 socios hasta 20 socios.

- La adquisición de las aportaciones, es de preferencia de los socios.

-La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

-Los órganos de la empresa son: Junta general de socios y la gerencia.

## **Sociedades Anónimas S.A. / S.A.C.**

-La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

-

Los Órganos de la empresa son: Junta general de accionistas, el directorio.

(Obligatorio en el caso de la S.A.) y la gerencia.

-

-Conformada por un número mínimo de 2 accionistas en el caso de la S.A

-

Conformada por un número mínimo de 2 accionistas y máximo 20

accionistas para el caso de la S.A.C.

-

En el caso de la S.A.C., los socios tienen preferencia para la adquisición de

las acciones.

### **Comprobantes de pago**

(Gestión, 2018), nos dice que es un documento o valor que acredita la entrega de un bien luego de prestar un servicio de acuerdo a la SUNAT. Es primordialmente un valor o documento que sustenta las operaciones.

Clases de comprobantes de pago:

-Facturas.

-Boleta de venta.

-Recibo por honorarios.



### **2.2.2.3 Ventajas de la formalización:**

- Se puede formar asociaciones con otras personas o empresas, para tener mejores ventajas competitivas.

- Mejor credibilidad de los usuarios del bien o servicio.
- Mejoras en poder entrar a otros mercados nacionales o extranjeros.
- Poder ingresar al sistema financiero formal.
- Cotizar en licitaciones públicas y crédito fiscal.
- Incrementar el recaudo con los pagos de tributos e impuestos.

### 2.2.3 Competitividad

(Porter, 1993) Refleja que la competitividad es “La elaboración de beneficios y atención de máxima calidad y mínimo precio en los competidores nacionalizan e internacionalizan en lo cual cambian aumentos de bienes para los pobladores de un país se conserva o desarrolla los ingresos existentes”.

(OECD, 1992) Detalla “La competitividad es una categoría en que el país consigue poseer situaciones independientes de mercado prueba capacidad originar patrimonios hacia experiencias del mercado internacional asimismo en un lapso conservan públicas en los ingresos existentes de la población extendido a plazo”.

(Ivancevich & Lorenzi, Peter, 1997) Señala que la competitividad es el conducto en que una nación menos situación de servicios independientes y recto es competente promover beneficios y servicios que se pueda prevalecer con triunfo del estudio de los mercados internacionales ya que de manera hasta aumentado al igual el lapso en lo cual es la utilidad en lo actual de sus ciudadanos.

(Haguenauer, 1989) Dice que la competitividad empresarial es “En el desplazamiento en la transformación (empresa) promover patrimonios con conexión de calidad específicos que se

refiere a mercados explícitos en un trayecto de recursos al nivel de igualdad y menor que incluyen las características de relaciones humanas, mejoras, calidad, posicionamiento y valor.

Las diversas Definiciones de Competitividad en 2 Aspectos:

Lo cual se explica en las siguientes definiciones a tratar:

Competitividad como desempeño: En el cual la competitividad se manifiesta de algún método de porcentaje del mercado que conecta con la empresa en un buen servicio y en instante se determinan. La aportación de la exportación de la empresa o grupo de empresa (elaboración) en general en comercio unido de la mercadería es el cuadro más veloz en el tema de la competitividad internacional.

Competitividad como eficiencia: A competitividad se manifiesta en concordancia de material prima/producto es expresar en el desplazamiento de la empresa para convertir materias primas en productos como un beneficio inmenso. Asimismo, las competitividades se conectan con el desplazamiento de una empresa o producción para causar beneficios con superficie eficaz que los competidores en lo que se refieren a los precios y calidad (o concordancia de calidad/precio) método de salarios y producción.

(Solleiro & Castañón, R , 2005) Trata de explicar que Competitividad empresarial detalla que la magnitud es distribución en obtener y aumentar en contribución en el siguiente mercado basando ya que la renovación de táctica empresarial en lo cual el seguimiento del desarrollo en la producción que dispone inter - empresarial en informar convenios con diversos establecimientos de distintas agrupaciones internas en un círculo de coexistencia de un medio competitivo y estratégico ejecutando partes del mercado de los clientes y políticamente internas en el régimen regional en lo cual vínculos económicos regionales.

La competitividad empresarial es destaca en el desplazamiento en lo cual en organización de desplegar en lo cual también es convertir mejoras que nos permite mantener un enfoque destacado en el mercado entendemos por superioridad aquellos bienes y objetivo que nos brindan en organización disponen en la falta de contrincantes viables a en lo que se refiere en producción ya que el beneficio optimo en analizar otras transacciones.

La competitividad define 2 tipos: En lo se detalla la capacidad central y capacidad exterior en lo cual a lo se refiere a la capacidad central se define que en la capacidad en organización asimismo lo cual al que tener eficacia en un lapso determinado e igualmente la eficacia de estructuras internas. En el diagnóstico es trascendente por lo cual cualquier negocio ya que es apreciable como la capacidad externa luego las diferencias de organizaciones productivas en el interior de un mismo mercado ya que las tácticas son efectivas

### **III. HIPOTESIS**

#### **3.1 HIPOTESIS GENERAL**

Según el investigador (Hernandez s. , 2006) la presente investigación no registra hipótesis, por ser una investigación descriptiva, por lo que busca determinar las características, propiedades y los perfiles de los individuos que se someten al análisis. En el caso de la investigación, se busca determinar las características de la formalización y la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018.

## **IV MÉTODOLOGIA**

### **4.1 Tipo de la investigación**

De tipo descriptiva (Rodriguez, 2010) , en su libro Métodos de Investigación, considera que la investigación es descriptiva por que señala, enumera, clasifica las propiedades y en la presente investigación al reunir dichas propiedades o características de la formalización y la competitividad de las MYPES de renovadoras de calzado de la plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo. Año 2018.

### **4.2 Nivel de la investigación**

La investigación es cuantitativa porque estudiará los datos de manera científica, en forma numérica con la ayuda de la estadística (Hernandez, 2014), coincidiendo con (Cauas, 2016), en su libro “Elementos para la elaboración y ejecución de un proyecto de investigación en Ciencias Sociales, debido a que se usa la recolección y el análisis de datos para contestar interrogantes de investigación y probar hipótesis previamente establecidas, confiando en la medición numérica, el conteo y utilización de la estadística estableciendo con rigurosa exactitud patrones de comportamiento en una población.

### **4.3 Diseño de la investigación**

Diseño no experimental, El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen (Hernandez s. , 2006).

Es de corte transversal porque el estudio se realizará en un momento puntual, en un segmento de tiempo durante el año a fin de medir o caracterizar la situación de ese tiempo específico, se medirá a la vez la prevalencia de la exposición de una muestra de población en un solo momento temporal (Hernandez s. , 2006).

#### 4.4 Población y muestra

##### 4.4.1 Población: 05 Unidades de investigación (MYPES)

La población son 05 unidades de investigación de las MYPES de renovadoras de calzado de la plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, que se dedican a la renovación parcial o total de calzado y demás productos de cuero, etc. Ubicadas en el distrito de Chiclayo cuya proyección de habitantes es 800,000 habitantes aproximadamente, según el proyecto “Modernización de la gestión del desarrollo urbano de la provincia de Chiclayo” 2017, de la Municipalidad Provincial de Chiclayo.

	RAZON SOCIAL	DUEÑO	GERENTE
1	Renovadora de calzado el arte de Chiclayo	Asenjo Asenjo, Oscar	
2	Renovadora "Don Luchito"	Bermeo Criollo, Leonidas	
3	Renovadora de calzado "Don Pepe"	Cotrina Córdova, César	
4	Renovadora de calzado Malca	Dávila Bravo, Adán	
5	Renovadora de calzado Jara	García Tuccto, Alejandro	
6			Heredia Fernandez, alberto
7			Huamám Astete, Víctor
8			Luna Paredes, miguel
9			Paredes Vasquez, Roberto
10			Correa Velez, víctor
11			Cusma Saenz, Tito
12			Guerrero Diaz, Juan
13			Farroñay Urteaga, Luis
14			Dejo Peña, Antonio
15			Ortiz Guevara, Dario
16			Ortega Panta, Tadeo
17			Lara Nuñez, Adrian
18			López Chira, Juan
19			Pachas Temoche, Segismundo
20			Bances Segura, Yull

#### **4.4.2 Muestra: 05 DUEÑOS Y 04 TRABAJADORES**

La muestra son los 05 dueños y 04 trabajadores de las MYPES de las renovadoras de calzado de la plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo que se dedican a la renovación parcial o total de calzado y demás productos de cuero, siendo así la muestra por conveniencia teniendo en consideración el aspecto económico, se toma  $N=n$ .

#### **4.5 Criterios de Inclusión**

- Los dueños de las MYPES renovadoras que estén al momento de formulación del cuestionario.
- Los dueños de las MYPES que firmen el consentimiento informado para participar en el estudio.
- Criterios de Exclusión
- Los dueños de las MYPES que al momento de realizar el cuestionario no se encuentren en condiciones mentales para responder el cuestionario.

#### 4.6 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
Caracterización de la formalización y la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018.	¿Cuáles son las características de la formalización y la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?	Determinar las características de la formalización y la competitividad de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?	Para el siguiente estudio no se formalizará hipótesis, porque su alcance no implica una influencia o casualidad. Hernández, Fernández y Batista, p. 40 – 2003.	El tipo de investigaciones descriptiva
		Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?		Nivel cuantitativo
		Determinar las principales características de la		Nivel cuantitativo
				Diseño no experimental Población: 20 gerentes



		<p>formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?</p> <p>Determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?</p>		<p>Para las variables, formalización y competitividad</p>
--	--	---	--	---

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

La técnica que se utilizará en la presente investigación será la de la encuesta de tipo personal y el instrumento será el cuestionario con preguntas cerradas y estructuradas, siendo 13 en su totalidad.

Para realizar el presente trabajo de investigación se emplearán las técnicas e instrumentos que detallamos a continuación.

##### **Cuestionarios**

El instrumento utilizado será una encuesta que será validado por juicio de expertos con grado de maestría y doctorado de las carreras de administración, epidemiología y psicología. La misma contiene 13 preguntas en total con preguntas cerradas.

Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una más variables a medir (Hernandez, 2014). Este cuestionario tendrá una duración entre 10 a 15 minutos, dependiendo el tiempo disponible del entrevistado, costará de 13 preguntas

##### **La observación**

Se recorrerá todos los lugares o zonas del distrito de Chiclayo en donde estén recicladoras para conocer como su forma de operacionalidad de cada una de éstas.

#### **4.8 Plan del análisis**

Para el procesamiento de los datos cuantitativos se confeccionará una matriz de vaciado de la información en Microsoft Excel versión 2013. El nivel de análisis será univariado, los resultados obtenidos se presentarán en tablas y gráficos para poder interpretarlos y obtener las conclusiones del objeto de la investigación.

Para el análisis de datos cualitativos se emplearán métodos de análisis cualitativos a partir de las preguntas abiertas, las mismas serán presentadas en párrafos descriptivos.

#### 4.8 Operacionalización de variables.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN							
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	OPERACIONALIZACIÓN DE LA DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS = LAS PREGUNTA	FUENTE	INSTRUMENTO
<b>REPRESENTANTES</b>	Representantes de agentes económicos, y de la gestión de los recursos de la organización, de manera óptima, racional y generadora de rendimiento en cuanto al logro de las metas y objetivos.	CARACTERÍSTICAS	Las características dimensión de los representantes de las MYPE, se mide con los indicadores: edad, grado de instrucción, tipo de empresa, trabajadores, ventas, antigüedad y registro. Con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Sexo	¿Sexo?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Grado de Instrucción	¿Cuál es su grado de instrucción?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Trabajadores	¿Con cuántos trabajadores cuenta hoy?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Ventas	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Antigüedad	¿Cuántos años tiene el negocio?	Gerente-Adm.	Cuestionario
<b>FORMALIZACIÓN</b>	La Formalización es muy importante porque avala que las actividades económicas se desarrollan dentro parámetros institucionales y legales que otorgan igualdad de derechos y obligaciones de los	CARACTERÍSTICAS	La dimensión de la variable formalización de las MYPE, se mide con los indicadores: Régimen tributario, asesoría, aprobación de registro, impuesto, ingresos, seguros, y costos. Con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Régimen tributario	¿Qué tipo de comprobantes otorga?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Asesoría	¿Recibe asesoría gratuita?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Aprobación de registro	¿Cuántos días dura formalizarse?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Impuesto	¿Sabe cuánto se paga a SUNAT?	Gerente-Adm.	Cuestionario

	agentes económicos: trabajadores, empresarios, consumidores y el estado (OLARTE, 2017)			Ingresos	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos? ¿	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Seguros	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Costos	¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?	Gerente-Adm.	Cuestionario
<b>COMPETITIVIDAD</b>	Elaborar y desarrollar productos de manera eficiente con recursos financieros, humanos y culturales, con patrones de calidad mediante la diferenciación y costos (ALIC 1997. Porter 1985 y Ferraz 2004)	<b>CARACTERÍSTICAS</b>	La dimensión de la variable competitividad de las MYPE, se mide con los indicadores: Elaborar, recursos humanos, calidad, posicionamiento y valor. Con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario	Elaborar y mejorar	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad en su renovadora?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Recursos humanos	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar la competitividad en su renovadora?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Calidad	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Posicionamiento	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?	Gerente-Adm.	Cuestionario
				Valor	¿Si le facilitan herramientas de	Gerente-Adm.	Cuestionario

					innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría?		
--	--	--	--	--	--	--	--

#### **4.9 Principios éticos**

La presente investigación obtendrá valiosa información acerca de la formalización y la competitividad de las MYPES del sector comercio rublo renovadoras de calzado de la plataforma Cuglievan del mercado modelo Chiclayo año 2018, bajo los principios éticos de confiabilidad, puesto que sólo se publicará información que sólo los representantes autoricen; Asimismo, asumimos que principios de confiabilidad por que los datos que se presentarán serán reales, respetando las libertades, creencias y respeto de las personas; respeto a la dignidad humana; respeto por el desarrollo y el bien común de la gente que más lo necesita. (Helsinki, 2103)

Para su aprobación ética se presentará al Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

## V RESULTADOS

### 5.1 Resultados

#### Con respecto a los dueños y/o representantes de las MYPE

##### Tablas y Gráficos

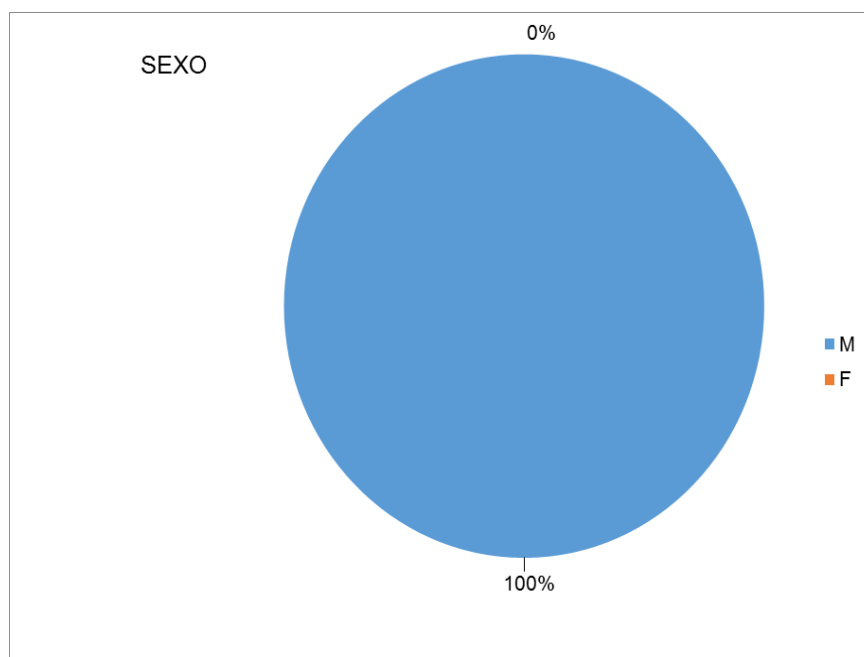
**TABLA 1: SEXO**

<b>SEXO</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
M	20	100.0
F	0	0.0
	20	100.0

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 1: Sexo

Gráfico: 1 Sexo



Fuente: Propia elaboración.

Tabla y Gráfico 1: Demuestran que el 100% de representantes y/o Dueños de las renovadoras de calzado son hombres.

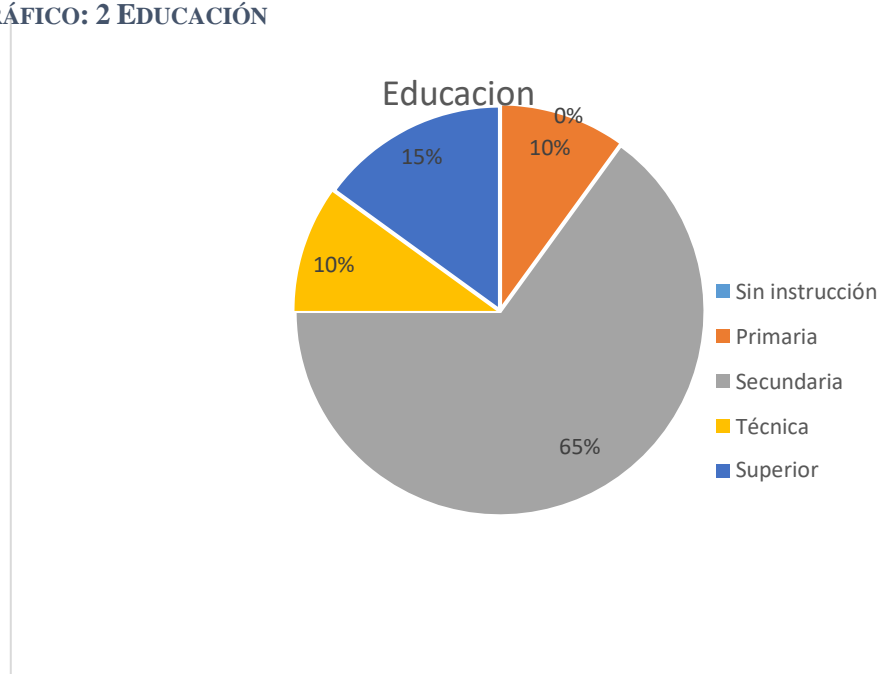
**TABLA 2 : EDUCACIÓN**

<b>EDUCACION</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	2	10.0
Secundaria	13	65.0
Técnica	2	10.0
Superior	3	15.0
	20	100.0

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2: Educación

**GRÁFICO: 2 EDUCACIÓN**



Fuente: Propia elaboración.

Tabla y Gráfico 2: Demuestran que el 65% de representantes y/o dueños de las renovadoras de calzado tienen educación secundaria, el 15% superior, un 10% técnica y sólo el 10% primaria.



**TABLA 3: NÚMERO DE TRABAJADORES**

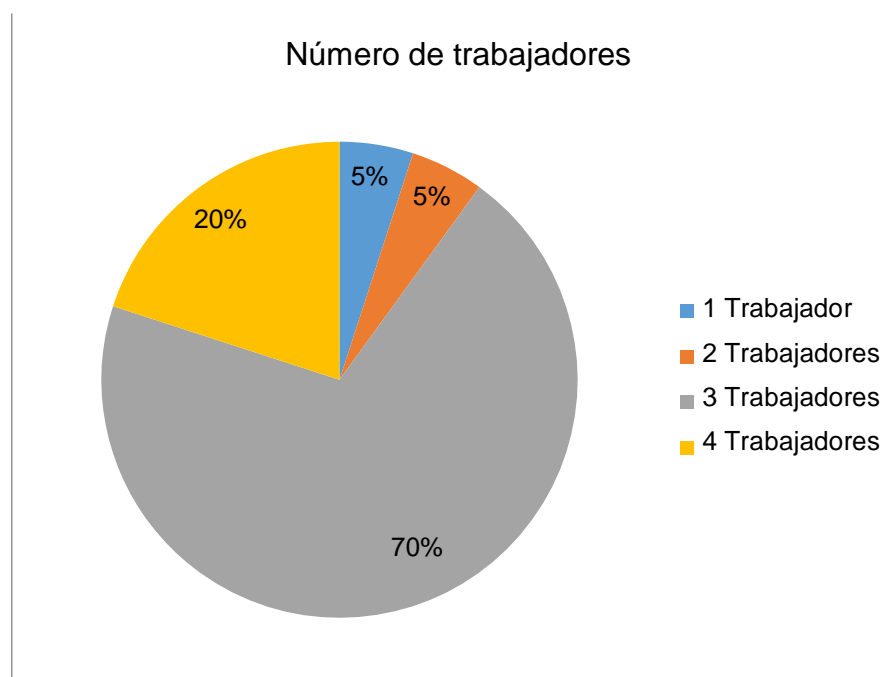
**GRÁFICO 3: NÚMERO DE TRABAJADORES**

<b>NUMERO DE TRABAJADORES</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
1 Trabajador	1	5.0
2 Trabajadores	1	5.0
3 Trabajadores	14	70.0
4 Trabajadores	4	20.0
	20	100.0

Fuente: Propia Elaboración.

Gráfico 3: Número de trabajadores

**GRÁFICO: 3 NÚMERO DE TRABAJADORES**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 3: Demuestran que el 70% cuenta de 3 trabajadores, el 20% con 4 trabajadores, un 5% con 2 trabajadores y sólo el 5% con 1 trabajador.

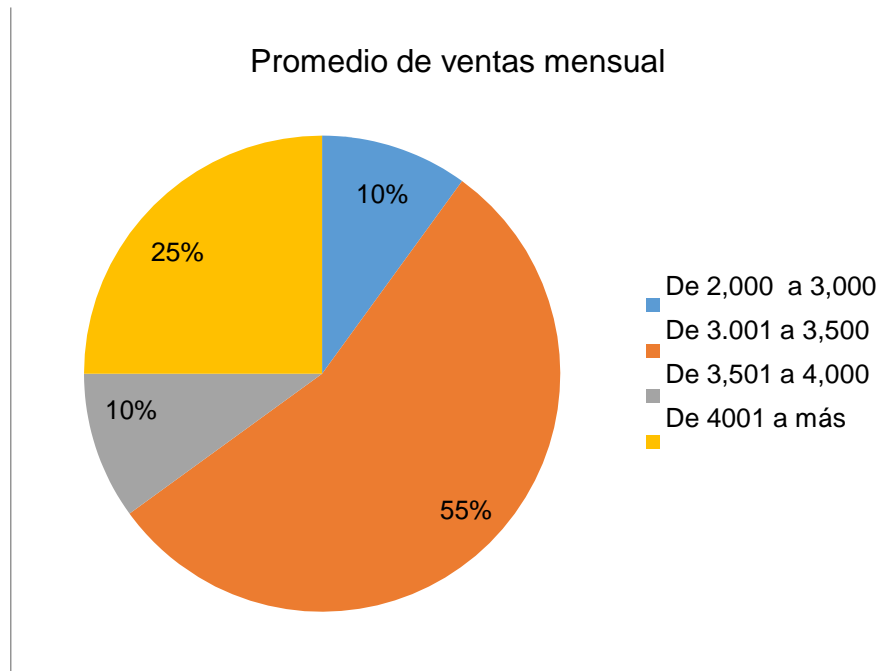
**TABLA 4: PROMEDIO DE VENTAS MENSUAL**

<b>PROMEDIO DE VENTAS MENSUAL</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
De 2,000 a 3,000	2	10.0
De 3.001 a 3,500	11	55.0
De 3,501 a 4,000	2	10.0
De 4001 a más	5	25.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 4: Promedio de ventas mensual

**GRÁFICO: 4 PROMEDIO DE VENTA**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 4: Demuestran que un 55% tienen ventas mensuales de 3,001 a 3,500 soles, un 25% tienen ventas mensuales de 4,001 soles a más, un 10% de 3,501 a 4,000 soles y el 10% tiene ventas de 2,000 a 3,000 soles.

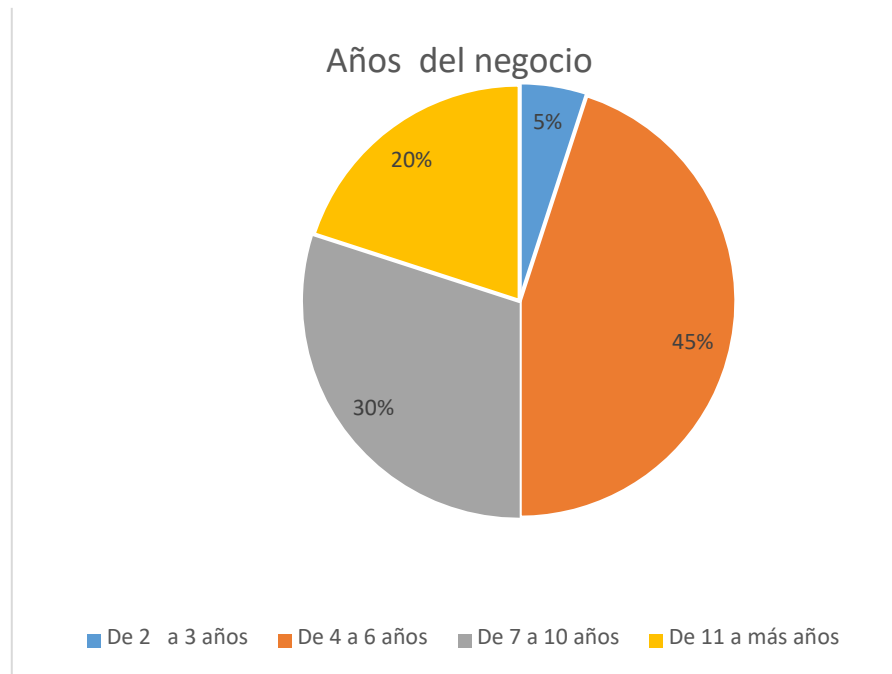
**TABLA 5: AÑOS DEL NEGOCIO**

<b>AÑOS DEL NEGOCIO</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
De 2 a 3 años	1	5.0
De 4 a 6 años	9	45.0
De 7 a 10 años	6	30.0
De 11 a más años	4	20.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 5: Años del negocio

**GRÁFICO: 5 AÑOS DEL NEGOCIO**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 5: Demuestran que un 45% tienen de 4 a 6 años en el negocio, un 30% de 7 a 10 años, un 20% de 11 a más años y un 5% de 2 a 3 años.

Con respecto a la Formalización

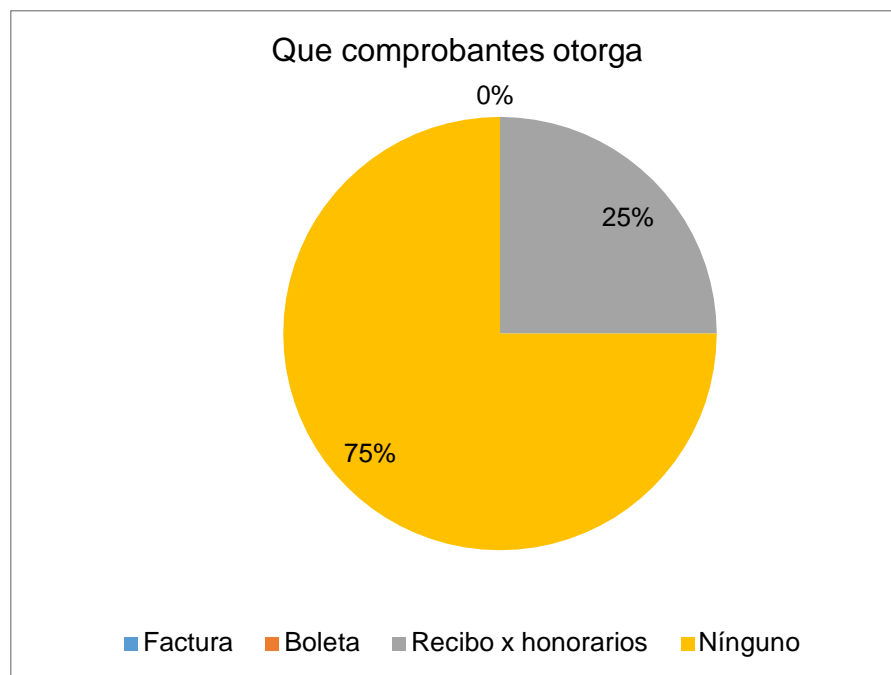
**TABLA 6: QUÉ COMPROBANTES OTORGA**

<b>QUE COMPROBANTES OTORGA</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Factura	0	0.0
Boleta	0	0.0
Recibo x honorarios	5	25.0
Ninguno	15	75.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 6: Qué comprobantes otorga

**GRÁFICO: 6 ¿QUÉ COMPROBANTES OTORGA?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 6 Demuestran que el 75% no otorga comprobantes y sólo el 25% recibos por honorarios.

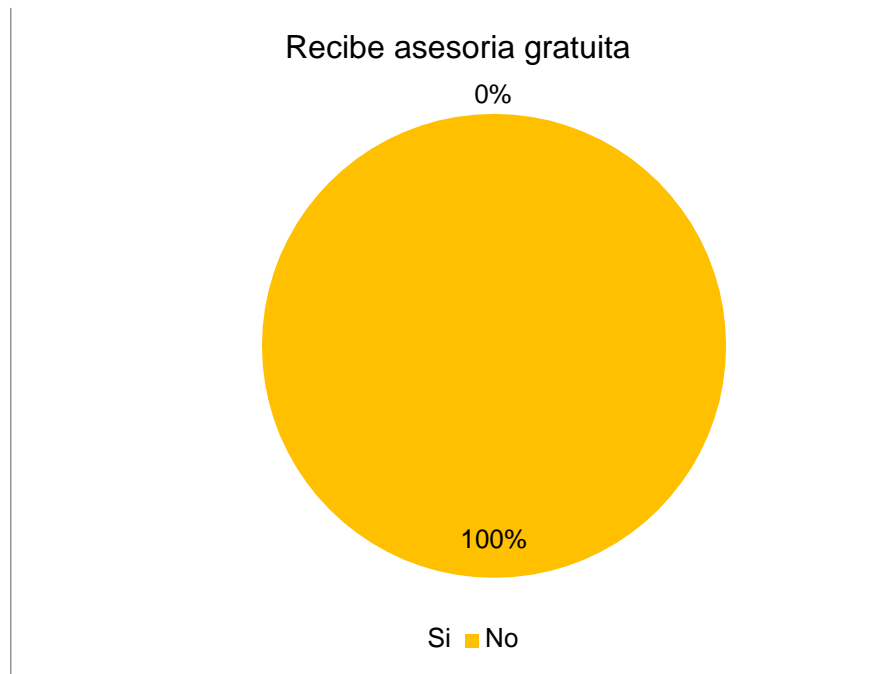
**TABLA 7: RECIBE ASESORÍA GRATUITA**

<b>RECIBE ASESORIA GRATUITA</b>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Si	0	0.0
No	20	100.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

**Gráfico 7: Recibe asesoría gratuita**

**GRÁFICO: 7 ¿RECIBE ASESORÍA GRATUITA?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 7: Demuestran que el 100 % no recibe asesoría gratuita.

**TABLA 8: CUÁNTO DÍAS DURA FORMALIZARSE**

<b>CUANTOS DIAS DURA FORMALIZARSE</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Sabe	0	0.0
No sabe	20	100.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 8: Cuántos días dura formalizarse

**GRÁFICO: 8 ¿CUANTOS DIAS DURA FORMALIZARSE?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 8: Demuestran que el 100 % no sabe cuántos días dura la formalización de una empresa.

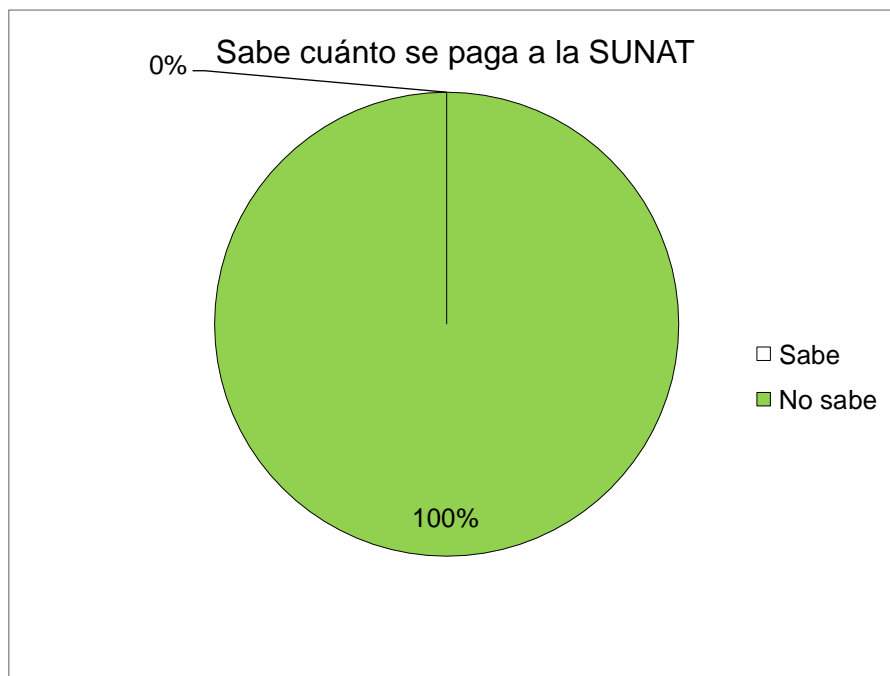
**TABLA 9: SABE CUÁNTO SE PAGA A SUNAT**

<b>SABE CUÁNTO SE PAGA MENSUALMENTE A SUNAT</b>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Sabe	0	0.0
No sabe	20	100.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 9: Sabe cuánto se paga a SUNAT

**GRÁFICO: 9 ¿SABE CUÁNTO PAGA A SUNAT?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 9: Demuestran que el 100 % no sabe cuánto se paga a SUNAT.

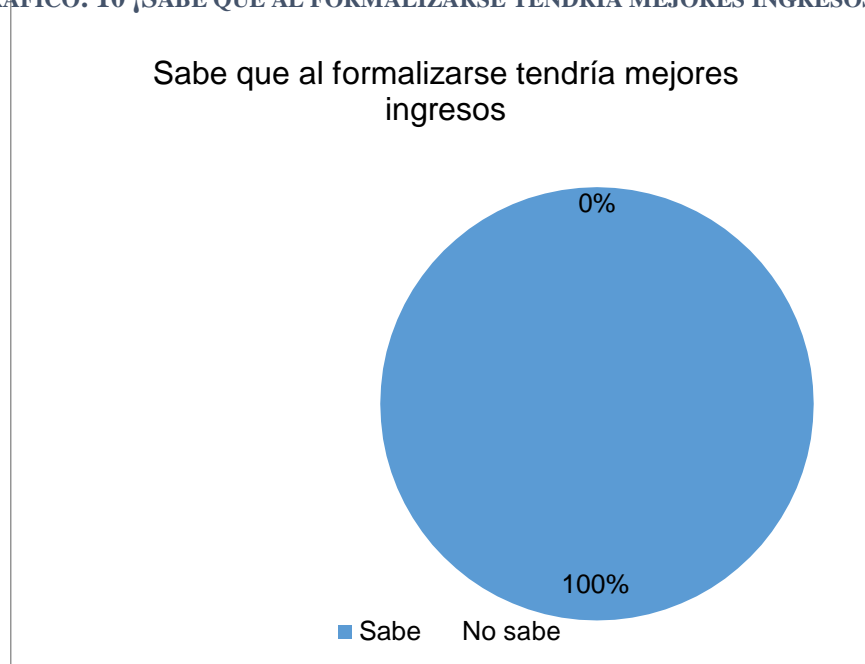
**TABLA 10: SABE QUE AL FORMALIZARSE TENDRÍA MEJORES INGRESOS**

<b>SABE QUE AL FORMALIZARSE TENDRIA MEJORES INGRESOS</b>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Sabe	20	100.0
No sabe	0	0.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 10: Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos

**GRÁFICO: 10 ¿SABE QUE AL FORMALIZARSE TENDRÍA MEJORES INGRESOS?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 10: Demuestran que el 100 % sabe que al formalizarse tendrían mejores ingresos.



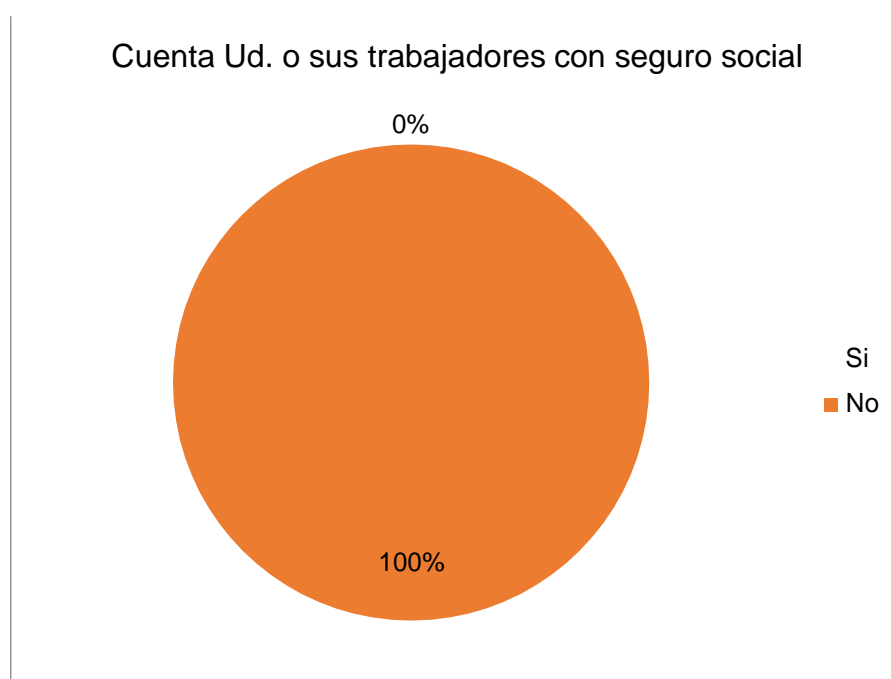
**TABLA 11: CUENTA Ud. O SUS TRABAJADORES CON SEGURO SOCIAL**

<b>CUENTA Ud. O SUS TRABAJADORES SEGURO SOCIAL</b>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Si	0	0.0
No	20	100.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 11: Cuenta Ud. O sus trabajadores con seguro social

**GRÁFICO: 11¿CUENTA Ud. O SUS TRABAJADORES CON SEGURO?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 11: Demuestran que el 100 % no cuentan con seguro social.

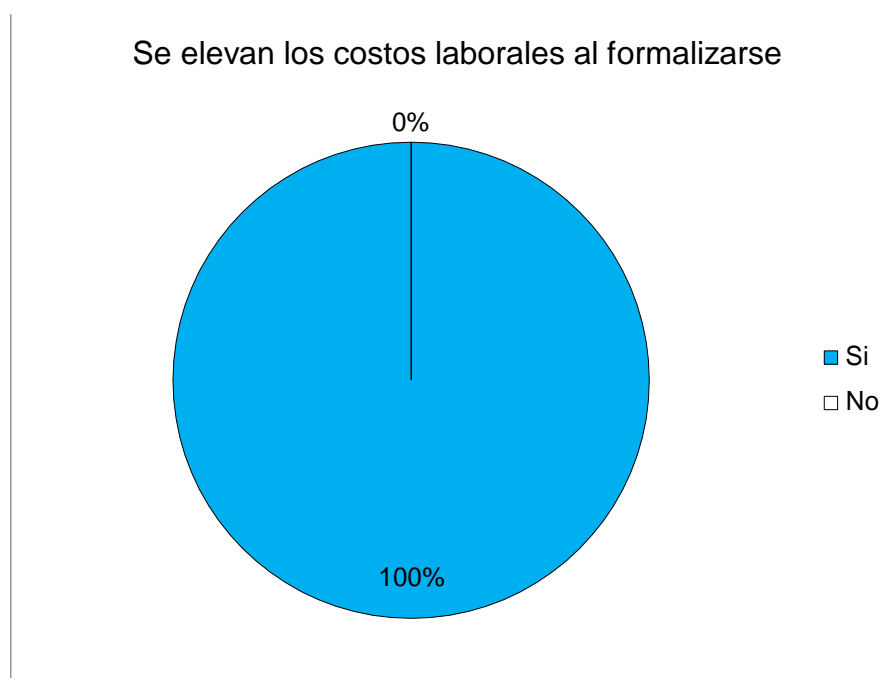
**TABLA 12: SE ELEVAN LOS COSTOS LABORALES AL FORMALIZARSE**

<b>SE ELEVAN LOS COSTOS LABORALES AL FORMALIZARSE</b>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Si	20	100.0
No	0	0.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 12: Se elevan los costos laborales al formalizarse

**GRÁFICO: 12 ¿SE ELEVAN LOS COSTOS LABORALES AL FORMALIZARSE?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 12: Demuestran que el 100 % considera que los costos laborales al formalizarse se elevan.

**Con respecto a la Competitividad:**

Tabla 13: ¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?

<i>QUE INNOVACIONES HACE PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE SU NEGOCIO</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Renovando maquinas	5	25.0
Comprando buen material	11	55.0
Brindando garantía del trabajo	2	10.0
nínguna	2	10.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 13: ¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?

**GRÁFICO: 13 ¿QUE MEJORAS Y/O INNOVACIONES HACE PARA ELABORAR SUS PRODUCTOS Y MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA RENOVADORA?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 13: Demuestran que para mejorar la competitividad de su negocio el 55% compra buen material, el 25% renovando maquinarias, el 10 % brindando garantía en el trabajo y sólo un 10% no hace nada.

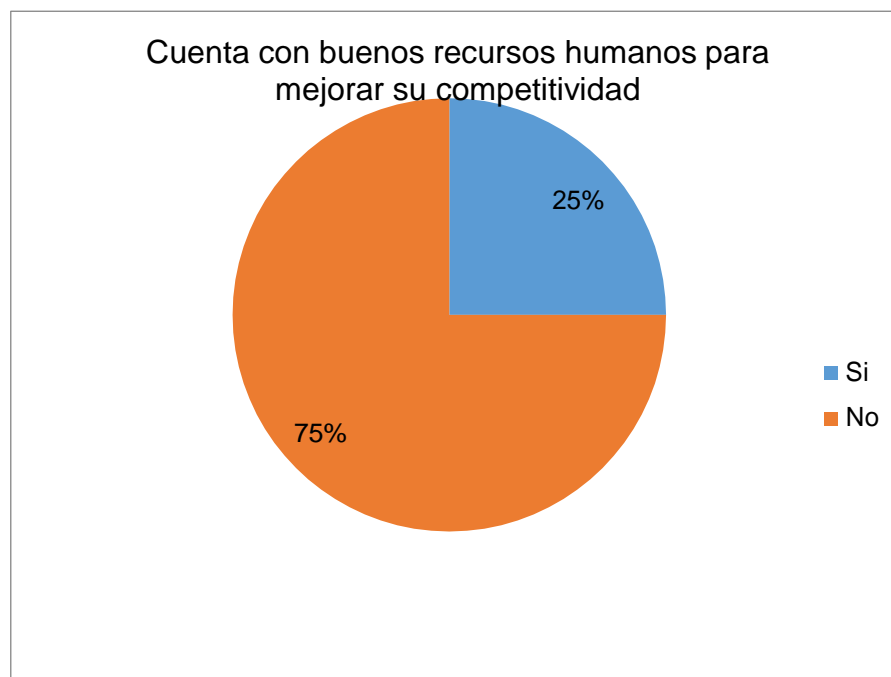
**TABLA 14: CUENTA CON BUENOS RECURSOS HUMANOS PARA MEJORAR SU COMPETITIVIDAD**

<i>CUENTA CON BUENOS RECURSOS HUMANOS PARA MEJORAR SU COMPETITIVIDAD</i>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Si	5	25.0
No	15	75.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 14: Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad

**GRÁFICO: 14 ¿CUENTA CON BUENOS RECURSOS HUMANOS PARA MEJORAR SU COMPETITIVIDAD?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 14: Demuestran que el 75% no cuenta con buenos recursos humanos para mejorar la competitividad de su negocio y solo 25% si los tiene.

**TABLA 15: SABE QUE LA COMPETITIVIDAD ES UNA BUENA HERRAMIENTA PARA MEJORAR SU NEGOCIO**

<i>SABE QUE LA COMPETITIVIDAD ES UNA BUENA HERRAMINETA PARA MEJORAR SU NEGOCIO</i>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
Sabe	20	100.0
No sabe	0	0.0
	20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 15: Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio

**GRÁFICO: 15 ¿SABE QUE LA COMPETITIVIDAD ES BUENA HERRAMIENTA PARA MEJORAR SU NEGOCIO?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 15: Demuestran que sólo el 100% sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio.

**TABLA 16: SE ASOCIÓ CON ALGUNA MYPE DE SU MISMO NEGOCIO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD**

<i>SE ASOCIÓ CON ALGUNA MYPE DE SU MISMO NEGOCIO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD</i>			
		<i>frequency</i>	<i>percent</i>
	Si	0	0.0
	No	20	100.0
		20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 16: Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad

**GRÁFICO: 16 ¿SE ASOCIÓ CON ALGUNA MYPE DE SU MISMO NEGOCIO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 16: Demuestran que el 100% nunca se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad.

**TABLA 17: SI LE FACILITAN HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE SU NEGOCIO LAS APLICARÍA**

<i>SI LE FACILITAN HERRAMIENTAS DE INNOVACION PARA MEJORAR LA PRODUCCION DE SU NEGOCIO LAS APLICARÍA</i>			
		<i>frequency</i>	<i>percent</i>
	Si	20	100.0
	No	0	0.0
		20	100.0

Fuente: Propia elaboración

Gráfico 17: Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría

**GRÁFICO: 17 ¿SÍ LE FACILITAN HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN DE SU NEGOCIO LAS APLICARÍA?**



Fuente: Propia elaboración

Tabla y Gráfico 17: Demuestran que el 100% si aplicaría herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio.

## 5.2 Análisis de resultados

Para determinar el primer objetivo describir las características de los representantes de las mypes del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018, se analizaron las siguientes tablas:

En la tabla 01, sobre el sexo de los representantes, se determinó que el 100% es masculino, lo cual se casi coincide con (Renjifo, 2016), quien determinó que el 93% de los emprendedores es de sexo masculino. Y contrasta con (Ramirez, 2015), quien afirma que el 100% es personal femenino.

En la tabla 02, sobre el grado de instrucción de los emprendedores, el 65% tienen educación secundaria, el 15% superior, 10% técnica y sólo el 10% primaria. Lo cual concuerda con (Renjifo, 2016), quien afirma que la mayoría de los representantes de su investigación cuenta con educación básica. Y contrasta con (Ramirez, 2015), quien señala que la mayoría de los emprendedores tiene educación técnica.

En la tabla 03, sobre el número de trabajadores, se observa que el 70% cuenta con tres trabajadores, el 20% con cuatro trabajadores, 5% con dos trabajadores y 5% con un trabajador. Contrasta con (Renjifo, 2016), quien en su investigación señala que la mayoría de las mypes cuentan con 5 trabajadores. Para (Pymex, 2013), el número de trabajadores de una micro empresa es de 1 a 10.

En la tabla 04, respecto al promedio de venta mensual, se demuestra que un 55% tienen ventas mensuales de 3,001 a 3,500 soles, un 25% tienen ventas mensuales de 4,001 soles a más, un 10% de 3,501 a 4,000 soles y el 10% tiene ventas de 2,000 a 3,000 soles. Similar a (Renjifo, 2016) en donde los ingresos mayormente de 4,000 soles. En la base legal según (Pymex, 2013), los límites de ingresos mensuales de las mypes es hasta los 8,000 soles mensuales.



En la tabla 05, en cuanto a los años del negocio, observamos que un 45% tienen de 4 a 6 años en el negocio, un 30% de 7 a 10 años, un 20% de 11 a más años y un 5% de 2 a 3 años. Similar a (Renjifo, 2016), donde determinó que la mayoría de los negocios tienen 6 años de establecidos. Para (Pymex, 2013), una de las ventajas de las mypes es de que su creación y liquidación tienen procesos cortos; vemos que las renovadoras de calzado pueden seguir sobreviviendo en este rubro de negocios.

Para determinar el segundo objetivo específico, sobre determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018, se analizaron las siguientes tablas:

En la tabla 06, con respecto a qué comprobantes otorga, se determina que el 75% no otorga comprobantes y sólo el 25% recibos por honorarios. Lo cual es similar a (Ventura, 2016), quien manifiesta que las mypes de Monsefú, Chiclayo, no conocen la formalización, por lo tanto, no dan comprobantes. Los comprobantes como boletas de pago y tickets no dan derecho a crédito fiscal según (Pymex, 2013).

En la tabla 07, en cuanto a si recibe asesoría gratuita, se observa que el 100% no recibe asesoría gratuita. Lo que es similar a (Calderon Flores & Gonzales Barboza, 2014) donde manifiestan que el total de las mypes queseras de la provincia de Santa Cruz no tienen información o asesoría por parte de la SUNAT o alguna otra entidad del gobierno. Para el Ilustre (Cabanellas, 1993) conceptualiza la formalidad, con las características como son: régimen tributario, asesoría, registro, impuestos, ingresos, seguros, beneficios, lo cual no se cumple en este rubro de negocios.

En la tabla 08, en cuanto a los días para formalizarse, se demuestra que el 100% no sabe cuántos días dura la formalización de una empresa. Se asemeja a (Calderon Flores & Gonzales Barboza, 2014) quien demuestra que el emprendedor de Santa Cruz no tiene información en cuanto a la formalización. (Palacios, 2018),

afirma que las mypes son fundamentales para la generación de empleo, pero carecen de capacitación, asistencia técnica e información.

En la tabla 09, con respecto a si sabe cuánto se paga a SUNAT: Demuestran que el 100 % no sabe cuánto se paga a SUNAT. Lo cual es similar a (Ventura, 2016) y (Calderon Flores & Gonzales Barboza, 2014) ya que sus investigaciones indican que la mypes no tienen información al respecto. Y con (Palacios, 2018), que concluye que las mypes carecen de asistencia técnica e información.

En la tabla 10, en cuanto si sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos, se demuestra que el 100 % sabe que al formalizarse tendrían mejores ingresos. Lo que es similar a (Renjifo, 2016) quien demuestra que la mayoría de las mypes al formalizarse mejora sus ingresos. Y según (Pymex, 2013), las ventajas y beneficios que obtienen las mypes al formalizarse van desde, poder asociarse con otras personas o empresas, tener mejor credibilidad entre sus usuarios, entrar a otros mercados nacionales e internacionales, ingresar al sistema financiero formal, cotizar licitaciones públicas y crédito fiscal, incrementar los pagos de tributos e impuestos.

En la tabla 11, con respecto a si cuenta el emprendedor o sus trabajadores con seguro social, se demuestra que el 100 % no cuentan con seguro social. Lo que coincide con (Ramirez, 2015), quien afirma que el total de la mypes de salones de belleza de la Av. Gran Chimú (cuadra 1-15) de Zarate, no cuentan con seguro social. Lo que contrasta con lo que dice (Pymex, 2013), que toda las mypes deben inscribirse a sus trabajador en ESSALUD.

En la tabla 12, con respecto a si se elevan los costos laborales al formalizarse, se demuestra que el 100 % considera que los costos laborales al formalizarse se elevan. Lo que es similar con (Renjifo, 2016), quien afirma el 93% de las mypes cree que los costos laborales se incrementan. Y con (Pymex, 2013), que señala en cuanto al proceso de formalización se contar con requisitos como obtención del

permiso municipal o licencia, autorizaciones especiales, registrarse en REMYPE y sobretodo inscripción de los trabajadores en ESSALUD, lo que indudablemente, eleva los costos laborales.

Para analizar el tercer objetivo específico, determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Per, 2018, se analizaron las siguientes tablas:

En la tabla 13, con respecto a qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora, se demuestran que para mejorar la competitividad de su negocio el 55% renueva maquinarias, el 25% renueva maquinarias, el 10 % brindando garantía en el trabajo y sólo un 10% no hace nada. Lo es similar con (Calderon Flores & Gonzales Barboza, 2014), quienes concluyen que para mejorar la elaboración del producto se mejoraron los procesos, costos, maquinaria, mano de obra y materia prima. A su vez (Haguenauer, 1989), que dice que la competitividad de manifiesta en concordancia con la materia prima / producto, es decir, expresar el desplazamiento de la empresa para convertir materias primas en productos con un beneficio inmenso.

En la tabla 14, Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad Demuestran que el 75% no cuenta con buenos recursos humanos para mejorar la competitividad de su negocio y solo 25% si los tiene. Lo que contrasta con (Ramirez, 2015) quien concluye que la competitividad se logrará a través de una buena inversión, contado con colaboradores especializados y una buena localización. Y con (Haguenauer, 1989), que afirma que la competitividad empresarial es el desplazamiento en la transformación (empresa) para promover patrimonios con conexión de calidad específicos que se refiere a mercados explícitos en un trayecto de recursos a nivel de igualdad y menor que incluyen características de recursos humanos especializados, mejoras, calidad, posicionamiento y valor.

En la tabla 15, con respecto a que, si sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio, se demuestran que el 100% sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio. Lo que es similar con (Ramirez, 2015) quien concluye que en cuanto a la competitividad las mypes se encuentran con todas las nuevas modas y brindan un excelente servicio y utilizan lo último en materiales importados para la belleza. Y (Porter, 1993), que dice que la competitividad es la elaboración de beneficios y atención máxima de calidad y mínimo precio en los competidores nacionales e internacionales en lo cual cambian aumento de bienes para los pobladores de un país, desarrollando los ingresos existentes.

En la tabla 16, con respecto a si, se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad, se observa que el 100% nunca se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad. Lo que es similar con (Ventura, 2016), quien afirma que las mypes artesanales de Monsefú trabajan con sus mismos clientes en cuanto a los diseños que desean, siendo una ventaja de diferenciación y competitiva, con respecto a la competencia de otras zonas como Catacaos-Piura. Y (Haguenauer, 1989), que manifiesta que las competitividades se manifiestan con el desplazamiento de una empresa o producción para causar beneficios con eficacia que los competidores en lo que se refieren a los precios y calidad, método de salario y producción.

En la tabla 17, con respecto a si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría, se demuestra que el 100% si aplicaría herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio. Lo que es similar a (Masias, 2016), quien concluye que las mypes en el rubro de ropa en el mercado de Talara, se caracteriza por mejorar la entrega de su producto, mejorar en innovaciones tecnológicas y siempre tener un excelente servicio que genere su desarrollo. Y con (Palacios, 2018), que señala que la tecnología que utilizan es de punta para satisfacer las exigencias de la demanda, por la aplicación de la diversidad de diseños.

## ANALIZANDO LAS TABLAS

Con relación al OE1, sobre determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, se determinó que el 100% es de sexo masculino, el 70% cuenta con tres trabajadores, el 65% tienen educación secundaria completa, un 55% tienen ventas mensuales de 3,001 a 3,500 soles y 45% tienen de 4 a 6 años en el negocio.

Con relación al OE2, sobre determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, que el 100 % sabe que al formalizarse tendrían mejores ingresos, el 100 % no recibe asesoría gratuita, el 100 % no sabe cuántos días dura la formalización de una empresa, que el 100 % no sabe cuánto se paga a SUNAT, el 100 % no cuentan con seguro social, el 100 % considera que los costos laborales al formalizarse se elevan y determina que el 75% no otorga comprobantes.

Con relación al OE3, sobre determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, se determinó el 100% si aplicaría herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio, el 100% sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio, el 55%, compra buen material para mejorar la competitividad de su negocio, sólo el 25% cuenta con buenos recursos humanos y el 100% nunca se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad,

## VI. CONCLUSIONES

Se determinó que las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo: son que el total de emprendedores son de sexo masculino, cuenta con tres trabajadores, la mayoría tienen educación secundaria completa, sus ventas mensuales son 3,500 soles y tienen de 4 a 6 años en el negocio.

Se determinó que las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo: son que todos saben que al formalizarse tendrían mejores ingresos, no reciben asesoría gratuita por ningún ente estatal, también no saben cuántos días dura formalizarse y tampoco cuanto se paga a SUNAT, sus trabajadores no están inscriptos en ESSALUD, consideran que los costos laborales son elevados y no otorgan comprobantes de pago.

Se determinó que las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo: son de que si, aplican herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio, saben que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su trabajo, la mayoría compra buen material para mejorar la competitividad en sus renovadoras, pocos cuentan con buenos recursos humanos y nunca se asociaron con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad,

## BIBLIOGRAFIA

- Cadena, A. (2015). *Políticas públicas en seguridad social para el empleo informal en el Ecuador*. . Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/134590>
- Calderon Flores, S. M., & Gonzales Barboza, G. I. (2014). *FORMALIZACIÓN DE LAS PRODUCTORAS DE*. CHICLAYO: UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO.
- Cauas, d. (22 de mayo de 2016).  
[file:///C:/Users/Hp/Downloads/apuntesinvest\\_cauas\\_\\_1539\\_\\_.pdf](file:///C:/Users/Hp/Downloads/apuntesinvest_cauas__1539__.pdf). Obtenido de  
[file:///C:/Users/Hp/Downloads/apuntesinvest\\_cauas\\_\\_1539\\_\\_.pdf](file:///C:/Users/Hp/Downloads/apuntesinvest_cauas__1539__.pdf):  
[file:///C:/Users/Hp/Downloads/apuntesinvest\\_cauas\\_\\_1539\\_\\_.pdf](file:///C:/Users/Hp/Downloads/apuntesinvest_cauas__1539__.pdf)
- Conduetuempresa. (2013). <https://blog.conduetuempresa.com/2011/05/que-es-ser-un-emprendedor.html>. Obtenido de  
<https://blog.conduetuempresa.com/2011/05/que-es-ser-un-emprendedor.html>
- Dominguez, V. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE RUBRO COMRA Y VENTA DE CALZADO DEL MERCADO CENTRAL DE TAMBOGRANDE PIURA 2017*. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- emprendepyme.net. (2018). <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>: <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>
- Gestión. (2018). <https://gestion.pe/tu-dinero/sirve-comprobante-pago-227956>. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/sirve-comprobante-pago-227956>:  
<https://gestion.pe/tu-dinero/sirve-comprobante-pago-227956>
- Haguenauer, L. (1989). *Competitividad: Conceitos e Medidas*. Río de Janeiro.
- Helsinki, D. d. (9 de Agosto de 2103).  
<http://www.innsz.mx/opencms/contenido/investigacion/comiteEtica/helsinki.html>.  
Obtenido de  
<http://www.innsz.mx/opencms/contenido/investigacion/comiteEtica/helsinki.html>:  
<http://www.innsz.mx/opencms/contenido/investigacion/comiteEtica/helsinki.html>
- Hernandez. (2014).
- Hernández, S. (2006). *INVESTIGACION / METODOLOGIA / INVESTIGACION*. lima: Mc Graw Hill education.
- Hernandez, s. (2006). *Investigación/ Metodología / Investigación*. Lima: Mc Graw Hill education.

- Ivancevich, J., & Lorenzi, Peter. (1997). *Gestión de Calidad y Competitividad*. España: McGraw- Hill Interamericana de España.
- Masias, A. (2016). *FORMALIZACIÓN Y GESTIÓN DE CALIDAD DE LAS MYPE COMERCIALES, RUBRO ROPA DEL*. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- OECD. (1992). *Competitiveness. Firts report to the president and the Congress*. Washington D.C.
- Palacios, A. (19 de agosto de 2018). *Con nuestro Perú*. Obtenido de <https://www.connuestroperu.com/economia/58055-peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas>: <https://www.connuestroperu.com/economia/58055-peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas>
- Porter, M. (1993). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara.
- Pymex. (19 de Marzo de 2013). <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/pasos-para->. Obtenido de <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/pasos-para->: <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/pasos-para->
- Ramirez, G. (2015). *CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO SALONES DE BELLEZA, DE LA AV. GRAN CHIMÚ (Cuadra 1-15) DE LA URBANIZACIÓN ZÁRATE DEL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, DEPARTAMENTO DE LIMA, PERU 2014-2015*. Lima: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote .
- Renjifo, C. (2016). *GESTIÓN DE CALIDAD Y FORMALIZACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR SERVICIOS, RUBRO REPARACION DE VEHICULOS MENORES, EN EL DISTRITO DE SAN JUAN BAUTISTA, 2016*. CHIMBOTE: UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE.
- Rodriguez, p. (2010). *Métodos de investigación : diseño de proyectos y desarrollo de tesis en ciencias administrativas, organizacionales y sociales*. Sinaloa: Culiacán, Sinaloa : Universidad Autónoma de Sinaloa, 2010.
- Solleiro, J., & Castañon, R . (2005). *Competitividad y sistemas de innovación: retos para inserción Mexico en el contexto global*. Mexico.
- Ventura, F. (2016). *CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL RUBRO ARTESANALES DEL DISTRITO DE MONSEFÚ, 2016*. Monsefú-Chiclayo: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.



# **ANEXOS**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**Consentimiento Informado:**

Estimado señor(a).

La presente encuesta forma parte de un estudio piloto, realizado por profesionales de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, que tiene por objetivo de describir la caracterización de la formalización y la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018.

Los resultados obtenidos servirán para conocer las necesidades percibidas por los representantes de las MYPES, la misma servirá para tener un mejor panorama del estado de formalización y competitividad de las MYPES que se dedican al reciclaje.

La participación en este trabajo de investigación es voluntaria y anónima, de manera que no se registrará su nombre ni otros datos que permitan identificarlo. Su participación en el estudio no le brindará ningún beneficio económico o material, solo la satisfacción de apoyar al conocimiento para generar nuevas políticas y oportunidades para mejores oportunidades a emprendedores de este rubro de MYPES.

Si tiene alguna duda sobre el estudio o sobre sus derechos como participante de este estudio, puede comunicarse con el investigador principal del mismo, Agripina Mori Cabrera, al correo [pina89@hotmail.com](mailto:pina89@hotmail.com) o al teléfono **945285722**

**Declaración del participante:**

El estudio me ha sido explicado y voluntariamente doy mi consentimiento para realizar la encuesta que forma parte de este estudio. He tenido la oportunidad de hacer preguntas y estas fueron respondidas. He recibido una copia de esta hoja de consentimiento.

---

Nombres y apellidos del participante

---

Firma del participante

\_\_\_\_\_  
Nombres y apellidos del encuestador

\_\_\_\_\_  
Firma del encuestador

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**ENCUESTA SOBRE FORMALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE MYPES  
DE RUBRO RENOVADORAS DE CALZADO PLATAFORMA CUGLIEVAN  
DEL MERCADO MODELO DE CHICLAYO**

Marca un (X) en el recuadro correspondiente según considere la alternativa correcta.

<b>N° CARACTERÍSTICAS DE LOS REPRESENTANTES</b>		
	<b>Código de participante:</b>	<b>Fecha:</b> /    /
<b>1</b>	<b>Masculino ( )                      Femenino ( )</b>	<b>Edad:</b>
<b>2</b>	¿Cuál es su Grado de instrucción?	Sin grado
		Primaria
		Secundaria
		Superior técnico
		Superior universitaria
<b>FORMALIZACIÓN DE LA MYPE</b>		
<b>3</b>	¿Con Cuántos trabajadores cuenta hoy?	
<b>4</b>	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	
<b>5</b>	¿Cuántos años tiene el negocio?	
<b>6</b>	¿Qué tipo de comprobantes otorga?	
<b>7</b>	¿Recibe asesoría gratuita?	Si
		No
<b>8</b>	¿Cuántos días dura formalizarse?	Si
		NoSabe
<b>9</b>	¿Sabe cuánto paga a SUNAT?	Si
		NoSabe:
<b>10</b>	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos?	Si
		No
<b>11</b>	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?	Si
		No

<b>12</b>	¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?	Si
		No
<b>COPETITIVIDAD DE LA MYPE</b>		
<b>13</b>	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?	Si No
<b>14</b>	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad?	Si No
<b>15</b>	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?	Si No
<b>16</b>	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?	Si No
<b>17</b>	¿Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría?	Si
		No



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

ANEXO 2

CONSTANCIA DE VALIDACION DE EXPERTOS

Yo, SEGUNDO JONATHAN SILVA VASQUEZ identificado  
con DNI 42785331 con CLAD No 02258 Por medio de la presente hago constar

Que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos del cuestionario el estudiante. Br. AGRIPINA MORI CABRERA para efectos de su aplicación a los sujetos de la población (muestral) seleccionada para el trabajo de investigación denominado:

CARACTERIZACION DE LA FORMALIZACION Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO RENOVADORAS DE CALZADO DE LA PLATAFORMA CUGLIEVAN DEL MERCADO MODELO DE CHICLAYO, PERÚ, 2018. que se encuentra realizando

Luego de haber realizado la revisión pertinente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones (de ser el caso) hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados. Por el cual firmo y sello la presente.

Chiclayo, noviembre 2018.

Mgtr. S. Jonathan Silva Vásquez  
Registro CLAD N° 02258

FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO POR EXPERTOS DE JUICIO

Nombre del profesional: SEGUNDO JONATHAN SILVA VASQUEZ

orden	VARIABLES	Criterios de validación							
		Es pertinente con el concepto		Se necesita mejorar la redacción		Es innecesario aquilibrar		Se necesita más ítems para medir el concepto	
		SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO	
<b>EMPREDEDOR</b>									
OF 1	Determinar las principales características de los requisitos de las MYPES del sector comercio rubro calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo. Perú. 2018?								
	sexo del emprendedor			/		/			/
	"¿Cuál es su Grado de instrucción?"								/
	"¿Con Cuántos trabajadores cuenta hoy?"	/				/			/
	"¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?"	/		/		/			/
		/				/			/
<b>VARIABLE - FORMALIZACION</b>									
OE2	Determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo. Perú. 2018?								
	¿Qué tipo de comprobantes emite?"	/				/			/
	"¿Recibe asesoría gratuita?"	/		/		/			/
	"¿Cuántos días dura formalizarse?"	/		/		/			/
	"¿Sabe cuánto paga a SUNAT?"	/		/		/			/
	"¿Sabt: que al formalizarse tendría mejores ingresos?"	/		/		/			/
	"¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?"	/		/		/			/
	"¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?"	/		/		/			/
<b>VARIABLE - COMPETITIVIDAD</b>									
OE03	Determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo. Perú. 2018?								
13	"¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?"								
14	"¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad?"	/		/		/			
	"¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?"			/					
15	"¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?"	/				/			
16	"Si le facilitan herramientas de innovación para mejorarla producción de su negocio las aplicaría?"	/		/		/			/
17						/			/



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

ANEXO 2

CONSTANCIA DE VALIDACION DE EXPERTOS


Yo, WALTER GARCIA ÑECO identificado  
con DNI 16742630 con CLAD No 05532 Por medio de la presente hago constar

Que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos del cuestionario el estudiante. Br. AGRIPINA MORI CABRERA para efectos de su aplicación a los sujetos de la población (muestral) seleccionada para el trabajo de investigación denominado:

CARACTERIZACION DE LA FORMALIZACION Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO RENOVADORAS DE CALZADO DE LA PLATAFORMA CUGLIEVAN DEL MERCADO MODELO DE CHICLAYO, PERÚ, 2018. que se encuentra realizando

Luego de haber realizado la revisión pertinente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones (de ser el caso) hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados. Por el cual firmo y sello la presente.

Chiclayo, noviembre 2018



Mgtr. Walter García Ñeco  
CLAD. N° 05532

FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO POR EXPERTOS DE JUICIO


Nombre del profesional: WALTER GARCIA NECO

orden	VARIABLES	Criterios de validación							
		Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es tendencioso aqueicente		Se necesita más ítems para medir el concepto	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	<b>EMPREDEDOR</b>								
OE 1	Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?								
1	Sexo del emprendedor	/			/		/		/
2	¿Cuál es su Grado de instrucción?	/		/		/		/	
3	¿Con Cuántos trabajadores cuenta hoy?	/		/		/		/	
4	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	/		/		/		/	
5	¿Cuántos años tiene el negocio?	/		/		/		/	
	<b>VARIABLE - FORMALIZACION</b>								
OE2	Determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?								
6	¿Qué tipo de comprobantes otorga?	/		/		/		/	
7	¿Recibe asesoría gratuita?	/		/		/		/	
8	¿Cuántos días dura formalizarse?	/		/		/		/	
9	¿Sabe cuánto paga a SUNAT?	/		/		/		/	
10	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos?	/		/		/		/	
11	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?	/		/		/		/	
12	¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?	/		/		/		/	
	<b>VARIABLE - COMPETITIVIDAD</b>								
OE 03	Determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?								
13	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?	/		/		/		/	
14	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad?	/		/		/		/	
15	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?	/		/		/		/	
16	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?	/		/		/		/	
17	¿Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría?	/		/		/		/	





UNIVERSIDAD CATÓLICA  
CHIMBOTE

  
Mgtr. Walter García Ñeco  
CLAD. N° 05532

LES

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

ANEXO 2

CONSTANCIA DE VALIDACION DE EXPERTOS

Yo, **MIGUEL ANGEL BARRUETO CASTAÑEDA**, identificado con DNI , 42484875 con CLAD No 17118 Por medio de la presente hago constar

Que he revisado con fines de validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos del cuestionario el estudiante. Br. **AGRIPINA MORI CABRERA** para efectos de su aplicación a los sujetos de la población (muestral) seleccionada para el trabajo de investigación denominado:

**CARACTERIZACION DE LA FORMALIZACION Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO RENOVADORAS DE CALZADO DE LA PLATAFORMA CUGLIEVAN DEL MERCADO MODELO DE CHICLAYO, PERÚ, 2018.** que se encuentra realizando

Luego de haber realizado la revisión pertinente se recomienda al estudiante tener en cuenta las observaciones (de ser el caso) hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados. Por el cual firmo y sello la presente.

Chiclayo, noviembre 2018.

Lic. Adm. Miguel Angel Barrueto Castañeda  
CLAD 17118

FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO POR EXPERTOS DE JUICIO

Nombre del profesional: MIGUEL ANGEL BARRUETO CASTAÑEDA									
orden	VARIABLES	Criterios de validación							
		Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es tendencioso aquecente		Se necesita más ítems para medir el concepto	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	<b>EMPRENDEDOR</b>								
OE 1	Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?								
1	Sexo del emprendedor	✓			✓		✓		✓
2	¿Cuál es su Grado de instrucción?	✓			✓		✓		✓
3	¿Con Cuántos trabajadores cuenta hoy?	✓			✓		✓		✓
4	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	✓			✓		✓		✓
5	¿Cuántos años tiene el negocio?	✓			✓		✓		✓
	<b>VARIABLE - FORMALIZACION</b>								
OE2	Determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú. 2018?								
6	¿Qué tipo de comprobantes otorga?	✓			✓		✓		✓
7	¿Recibe asesoría gratuita?	✓			✓		✓		✓
8	¿Cuántos días dura formalizarse?	✓			✓		✓		✓
9	¿Sabe cuánto paga a SUNAT?	✓			✓		✓		✓
10	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos?	✓			✓		✓		✓
11	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?	✓			✓		✓		✓
12	¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?	✓			✓		✓		✓
	<b>VARIABLE-COMPETITIVIDAD</b>								
OE 03	Determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú. 2018?								
13	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?	✓			✓		✓		✓
14	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad?	✓			✓		✓		✓
15	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?	✓			✓		✓		✓
16	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?	✓			✓		✓		✓
17	¿Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría?	✓			✓		✓		✓

  
 Lic. Adm. Miguel Angel Barrueto Castañeda  
 CLAD 17118



Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN																					
		¿Es pertinente con el concepto?						¿Necesita mejorar la redacción?						¿Es tendencioso aquiescente?						¿Se necesitan más ítems para medir el concepto?			
		1EDJ		2EDJ		3EDJ		1EDJ		2EDJ		3EDJ		1EDJ		2EDJ		3EDJ		1EDJ	2EDJ		3EDJ
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
	Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?																						
1	Sexo del emprendedor	x			x				x			x			x			x			x		
2	¿Cuál es su Grado de instrucción?	x																					
3	¿Con Cuántos trabajadores cuenta hoy?	x																					
4	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	x																					
5	¿Cuántos años tiene el negocio?	x																					
	Determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?																						
6	¿Qué tipo de comprobante recibe?	x																					
7	¿Recibe asesoría gratuita?	x																					
8	¿Cuántos días dura formalizarse?	x																					
9	¿Sabe cuánto paga a SUNAT?	x																					
10	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos?	x																					
11	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?	x																					
12	¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?	x																					
	Determinar las principales características de la																						
13	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora?	x																					
14	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad?	x																					
15	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?	x																					
16	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?	x																					
17	¿Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría?	x																					

## MATRIZ DE PREGUNTAS

	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS = LAS PREGUNTA
1	REPRESENTANTES	CARACTERÍSTICAS	Sexo	¿Sexo?
2			Grado de Instrucción	¿Cuál es su grado de instrucción?
3			Trabajadores	¿Con cuántos trabajadores cuenta hoy?
4			Ventas	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?
5			Antigüedad	¿Cuántos años tiene el negocio?
6	FORMALIZACIÓN	CARACTERÍSTICAS	Régimen tributario	¿Qué tipo de comprobantes otorga?
7			Asesoría	¿Recibe asesoría gratuita?
8			Aprobación de registro	¿Cuántos días dura formalizarse?
9			Impuesto	¿Sabe cuánto se paga a SUNAT?
10			Ingresos	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos?
11			Seguros	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?
12	Costos	¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?		
13	COMPETITIVIDAD	CARACTERÍSTICAS	Elaborar y mejorar	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad en su renovadora?
14			Recursos humanos	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar la competitividad en su renovadora?
15			Calidad	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?
16			Posicionamiento	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?
17			Valor	¿Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplicaría?

LIBRO DE CÓDIGOS							RESULTADOS DE LA ENCUESTA				
Orden	Pregunta	MEDICIÓN	ENCUESTADOS				FRECUENCIA		PORCENTAJE		
			PRIMER RESUMEN	SEGUNDO RESUMEN	TERCER RESUMEN	CUARTO RESUMEN	Parcial	Total	Parcial	Total	
OE 1	Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?										
1	Sexo : 1 :Masculino 2: Femenino	1	5	5	5	5	20		100%		
		2	0	0	0	0	0	20	0%	100%	
2	Grado de instrucción: 1: Sin instrucción 2: Primaria 3: Secundaria. 4: Técnica. 5: Superior	1	0	0	0	0	0		0%		
		2	0	0	1	1	2		10%		
		3	4	4	4	4	1	13		65%	
			4	0	0	0	2	2		10%	
		5	0	1	1	1	3	20	15%	100%	
3	¿Con Cuántos trabajadores cuenta hoy? 1: De 1 TR. . 2: De 2TR 3: De 3TR. 4: De 4TR	1	0	0	0	1	1		5%		
		2	0	0	0	1	1		5%		
		3	4	4	4	2	14		70%		
		4	1	1	1	1	4	20	20%	100%	
	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?	1	0	0	1	1	2		10%		

4	1: De 2,000 a 3,000. 2: De 3,001 a 3,500 3: De 3,501 a 4,000. 4: De 4,001 a más	2	3	3	3	2	11	20	55%	
		3	0	0	1	1	2		10%	
		4	1	1	1	2	5		25%	100%
5	¿Cuántos años tiene el negocio? 1: De 2 a 3 años. 2: De 4 a 6 años. 3: De 7 años a 10. 4.: De 11 años a más.	1	0	0	0	1	1	20	5%	
		2	0	3	3	3	9		45%	100%
		3	0	2	2	2	6		30%	
		4	1	1		1	4		20%	
OE 2	Determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?									
		1	0	0	0	0	0		0%	

6	¿Qué tipo de comprobantes otorga?  1: Factura. 2: Boleta 3: R X Honorarios. 4: Ninguno	2	0	0	0	0	0		0%	
		3	1	1	1	2	5		25%	
		4	4	4	4	3	15	20	75%	100%
7	¿Recibe asesoría gratuita?	SI	0	0	0	0	0		0%	
		NO	5	5	5	5	20	20	100%	100%
8	¿Cuántos días dura formalizarse?	SABE	0	0	0	0	0		0%	
		NO SABE	5	5	5	5	20	20	100%	100%
9	¿Sabe cuánto paga a SUNAT?	SABE	0	0	0	0	0		0%	
		NO SABE	5	5	5	5	20	20	100%	100%
10	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos?	SABE	0	0	0	0	0		0%	
		NO SABE	5	5	5	5	20	20	100%	100%
11	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?	SI	0	0	0	0	0		0%	
		NO	5	5	5	5	20	20	100%	100%
12		¿Se eleva laborales al	5	5			20			



		NO	0	0	0	0	0	20	0%	100%
OE 3	Determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector servicio rubro restaurantes vegetarianos de Chiclayo año 2018.					2				
13	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora? 1: Renovando maquinas. 2: comprando buen material. 3: Brindando garantía del trabajo. 4: Ninguna	1	2	1	1	1	5		25%	
		2	3	3	3	2	11		55%	
		3	0	0	1	1	2		10%	
		4	0	0	1	1	2	20	10%	100%
14	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad?	SI	2	1	1	1	5		25%	
		NO	3	3	3	6	15	20	75%	100%
15	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?	SABE	5	5	5	5	20			
		NO SABE	0	0	0	0	0	20		
16	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?	SI	0	0	0	0	0		0%	
		NO	5	5	5	5	20	20	100%	100%
17	¿Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la producción de su negocio las aplica?	SI	5	5	5	5	20		100%	
		NO	0	0	0	0	0	20	0%	100%

## RESUMEN LIBRO DE CÓDIGOS

### RESULTADOS DE LA ENCUESTA

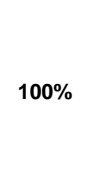
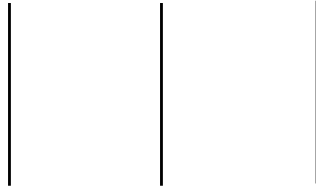
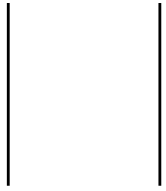
Orden	Pregunta	MEDICIÓN	ENCUESTADOS		FRECUENCIA		PORCENTAJE	
			PRIMER RESUMEN	SEGUNDO RESUMEN	Parcial	Total	Parcial	Total
OE 1	Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?							
1	Sexo : 1 :Masculino 2: Femenino	1			20		100%	
		2			0	20	0%	100%
2	Grado de instrucción: 1:Sin instrucción 2:Primaria 3:Secundaria. 4:Técnica. 5: Superior	1			0		0%	
		2			2		10%	

3	¿Con Cuántos trabajadores cuenta hoy? 1: De 1 TR. . 2: De 2TR 3: De 3TR. 4: De 4TR	3		13		65%	
		4		2		10%	
		5		3	20	15%	100%
		1		1		5%	
		2		1		5%	
		3		14		70%	
		4		4	20	20%	100%
		1		2		10%	
		2		11		55%	
		3		2		10%	
4	¿Cuál es su promedio de ventas mensuales?  1: De 2,000 a 3,000 . 2: De 3,001 a 3,500 3: De 3,501 a 4,000. 4:De 4,001 a más	4		5	20	25%	100%
		1		1		5%	
		2		9		45%	
		3		6		30%	
5	¿Cuántos años tiene el negocio? 1: De 2 a 3 años. 2: De 4 a 6 años. 3: De 7 años a 10. 4.: De 11 años a más.	1					
		2					
		3					

		4			4	20	20%	100%
OE 2	Determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio rubro renovadoras de calzado de la Plataforma Cuglievan del mercado modelo de Chiclayo, Perú, 2018?							
		1			0		0%	
6	¿Qué tipo de comprobantes otorga?	2			0		0%	
	1: Factura. 2: Boleta 3:R X Honorarios. 4: Ninguno	3			5		25%	
		4			15	20	75%	100%

7	¿Recibe asesoría gratuita?	SI			0		0%	
		NO			20	20	100%	100%
8	¿Cuántos días dura formalizarse?	SABE			0		0%	
		NO SABE			20	20	100%	100%
9	¿Sabe cuánto paga a SUNAT?	SABE			0		0%	
		NO SABE			20	20	100%	100%
10	¿Sabe que al formalizarse tendría mejores ingresos?	SABE			0		0%	
		NO SABE			20	20	100%	100%
11	¿Cuenta Ud. o sus trabajadores con seguro social?	SI			0		0%	
		NO			20	20	100%	100%
12	¿Se elevan los costos laborales al formalizarse?	SI			20		100%	
		NO			0	20	0%	100%
OE 3	<b>Determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector servicio rubro restaurantes vegetarianos de Chiclayo año 2018.</b>							
	¿Qué mejoras y/o innovaciones hace para elaborar sus productos y mejorar la competitividad de su renovadora? 1: Renovando	1			5		25%	

13	maquinas. 2: comprando buen material. 3: Brindando garntía del trabajo. 4: Ninguna	2			11	20	55%	100%
		3			2		10%	
		4			2		10%	
14	¿Cuenta con buenos recursos humanos para mejorar su competitividad?	SI			5	20	25%	100%
		NO			15		75%	
15	¿Sabe que la competitividad es una buena herramienta para mejorar su negocio?	SABE			20	20	100%	100%
		NO SABE			0		0%	
16	¿Se asoció con alguna MYPE de su mismo negocio para mejorar la competitividad?					20	100%	100%
17	¿Si le facilitan herramientas de innovación para mejorar la						100%	



# 5% Overall Similarity




The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

## Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text
- ▶ Cited Text
- ▶ Small Matches (less than 100 words)

---

## Top Sources

- 5%  Internet sources
- 0%  Publications
- 5%  Submitted works (Student Papers)

---

## Integrity Flags

### 0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.