



**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACION DE LA FORMALIZACIÓN Y
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DE BODEGAS EN URBANIZACIÓN**

CAMPODONICO- CHICLAYO, 2018

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

AUTOR:

MIRANDA FERNANDEZ JULIO CESAR

ORCID:0000-0003-2834-000X

ASESOR:

Mgtr. ADM. ARELLANO LACHAPELL ADEMAR

ORCID: 0000-0003-2812-7591

CHICLAYO - PERÚ

2018

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

MIRANDA FERNANDEZ JULIO CESAR
ORCID:0000-0003-2834-000X

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Estudiante de
Pregrado, Chiclayo, Perú

ASESOR

Mgtr. Adm. ARELLANO LACHAPEL ADEMAR
ORCID: 0000-0003-2812-7591

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

JURADO

Mgtr. Adm. Víctor Hugo Vilela Vargas
ORCID: 0000-0003-2027-6920
Presidente

Lic. Adm. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima
ORCID: 0000-0001-7372-741X
Miembro

Mgtr. Adm. Víctor Helio Patiño Niño
ORCID: 0000.0002-4660-9490
Miembro

HOJA DE FIRMA DE JURADO

Mgtr. Víctor Hugo Vilela Vargas
ORCID: 0000-0003-2027-6920
Presidente

Mgtr. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima
ORCID: 0000-0001-7372-741X
Miembro

Mgtr. Víctor Helio Patiño Niño
ORCID: 0000.0002-4660-9490
Miembro

Mgtr. Ademar Arellano Lachapell
ORCID: 0000-0003-2812-7591
Asesor

Dedicatoria

A Dios por acompañarme y guiarme en la vida, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y otorgarme una vida colmada de enseñanzas, experiencias y sobre todo de bienestar.

Para mi familia en general, ya que, gracias a ellos, pude terminar mi carrera ya que me daban ánimos y ayudaban a seguir adelante con este importante logro como es la culminación de mis estudios.

A mis profesores, quienes transmiten su conocimiento y guía en el transcurso de estos cinco años de carrera profesional que me sirvieron de mucho para este fundamental éxito.

Agradecimiento

Le agradezco a Dios por haber sido mi guía dándome fuerzas en los momentos más complicados de esta larga carrera profesional, le agradezco también por darme esta vida y el camino que me hizo seguir para realizar este importante logro, ya que en estos momentos me siento lleno de felicidad.

A mi querido padre Miguel que físicamente no se encuentra en este mundo pero que desde el cielo me está protegiendo para seguir adelante con esta carrera.

A mi querida madre Mirtha, por ser la gran promotora de seguir adelante dándome su aliento, buenos valores y ejemplo de trabajo. A mi hermana Mirtha y a mi esposa Laura por el apoyo moral que me dio y que fue quien me otorgo las herramientas necesarias para empezar esta hermosa profesión.

A mi familia en general por tenerme paciencia en los momentos más difíciles y también por el apoyo y consejos que me brindaron.

También le agradezco a mi estimado profesor Ademar que fue quien me asesoro en esta investigación y formar parte de este éxito alcanzado.

Estoy agradecido con el grupo de amigos que formamos en la universidad que gracias a ellos también hice posible este éxito.

RESUMEN

La siguiente tesis es una investigación en la cual tiene como objetivo caracterizar las variables de formalización y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de bodegas en urbanización Campodónico-Chiclayo 2018. Metodología tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal, con 30 unidades económicas, la población es finita conocida para las dos variables, la fuente de información son los gerentes de las micro y pequeñas empresas. se realizó un temario de 13 preguntas cerradas 11 dicotómicas y 2 tricotómicas, 7 preguntas para la variable Formalización y 6 para Rentabilidad, los **resultados** obtenidos en Formalización el 80% de los gerentes encuestados si considera que la formalización les proporciona rentabilidad; el 76.70% de los gerentes consideran que la Rentabilidad ha generado mejoras con el financiamiento, además expresaron que les ha permitido inversión en la capacitación a todos los integrantes de la organización, y les permite ser más competitivos. Llegando a **concluir** que la formalización les proporciona rentabilidad; la Rentabilidad ha generado mejoras con el financiamiento, además expresaron que les ha permitido inversión en la capacitación a todos los integrantes de la organización, y les permite ser más competitivos

PALABRAS CLAVES: Formalización, Mypes, Rentabilidad

ASBTRACT

The following thesis is an investigation in which the objective is to characterize the variables of formalization and profitability of the micro and small companies of wineries in urbanization Campodónico-Chiclayo 2018. Methodology type quantitative, descriptive level, non-experimental design of cross-section, with 30 economic units, the population is finite known for the two variables, the source of information is the managers of micro and small companies. A syllabus of 13 closed questions, 11 dichotomous and 2 trichotomous, 7 questions for the Formalization variable and 6 for Profitability, the results obtained in Formalization were made by 80% of the managers surveyed if they consider that formalization provides them profitability; 76.70% of managers consider that Profitability has generated improvements with financing, they also expressed that it has allowed investment in training to all members of the organization, and allows them to be more competitive. Coming to the conclusion that formalization provides them profitability; Profitability has generated improvements with financing, they also expressed that it has allowed investment in training to all members of the organization, and allows them to be more competitive

KEY WORDS: Formalization, Mypes, Profitability

INDICE

Contenido

TITULO	1
EQUIPO DE TRABAJO	2
Dedicatoria	4
Agradecimiento	5
RESUMEN	6
ASBTRACT	7
INDICE	8
ÍNDICE DE TABLAS	10
ÍNDICE DE GRÁFICOS	11
I.- INTRODUCCIÓN	12
II.- REVISIÓN DE LA LITERATURA	20
2. ANTECEDENTES	20
2.1.1.- VARIABLE DE FORMALIZACIÓN:	20
2.2.- Variable de Rentabilidad	26
2.2. BASES TEÒRICAS	32
2.2.1.- FORMALIZACIÓN	32
2.2.2.- RENTABILIDAD	37
III.- HIPOTESIS	42
IV.- METODOLOGIA	43
4.1.- Diseño de la Investigación	43
4.2.- Población y Muestra	43
POBLACIÓN	43
4.3.- Definición de Operacionalización de Variable	44
4.4.- Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos	45
4.5.- Plan de Análisis	45
4.6.- Matriz de Consistencia	46
4.7.- Principios Éticos Uladech	47
V.- RESULTADOS	48
5.1. Determinar las características de Formalización	48
5.2.- Determinar las características de los tipos de la Rentabilidad	48
5.3.- ANALISIS DE RESULTADOS	54
VI.- CONCLUSIONES	59
RECOMENDACIONES	60

VII. REFERENCIAS	61
ANEXO.....	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Formalización que proporciona su negocio.....	41
Tabla 2 <i>Formalización ayuda a crecer en el mercado.....</i>	42
Tabla 3 Ventajas que Percibe de la Formalización	43
Tabla 4 <i>Tiempo que demora Tramites para su Formalización</i>	44
Tabla 5 Ventajas que percibe de la Formalización	45
Tabla 6 Ud. cree que la Municipalidad ayuda a Formalizar.....	46
Tabla 7 Medidas que Motivaría para su Formalización	47
Tabla 8 La Rentabilidad mejoro su Empresa	48
Tabla 9 Mejoramiento de su Rentabilidad por su Formalización	49
Tabla 10 Estrategias para Mejorar la Atención de sus Clientes	50
Tabla 11 Termino de Rentabilidad	51
Tabla 12 Capacitación permite ser más Competitivo	52
Tabla 13 Ofrece otros Servicios.....	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Formalización que proporciona su negocio	41
Gráfico 2	Cree que la formalización ayude a crecer en el mercado	42
Gráfico 3	Ventajas que percibe para su formalización	43
Gráfico 4	Tiempo que demora trámites para su formalización	44
Gráfico 5	Ventajas que percibe de la formalización	45
Gráfico 6	Ud. cree que la municipalidad ayuda a formalizar	46
Gráfico 7	Medidas que motivaría para su formalización	47
Gráfico 8	La rentabilidad mejoro su empresa.....	48
Gráfico 9	mejoramiento de su rentabilidad por su formalización	49
Gráfico 10	Estrategias para mejorar la atención de sus clientes	50
Gráfico 11	Termino de rentabilidad	51
Gráfico 12	capacitación permite ser más competitivo	52
Gráfico 13	Ofrece otros servicios.....	53

I.- INTRODUCCIÓN

En la actualidad no hay confianza en lo que respecta a Seguridad Alimentaria y Nutricional, al ingresar al sistema político, entidad de los gobiernos e organismos internacionales, consecuencia del problema económico y financieros que han tenido efecto negativo en los mercados agrícolas y las condiciones de nutrición que hay en la población. Especialmente debido al incremento de los precios internacionales en lo que respecta a los alimentos, que llegaron a superlativo nivel en las últimas 3 décadas y tuvieron en el año 2012 su 3° crecimiento en los últimos cinco años, debido a esto ocasiono una desconfianza a nivel mundial, donde un sin número de personas ven obstaculizado su entrada a una buena manutención suficiente y nutritiva. (FAO, 2012)

En Latinoamérica y el Caribe es un elemental representante en lo que es producción y comercio, es un gran agroalimentario universal, debido a este vínculo tiene demasiada capacidad ya que puede abastecer de alimentos a los países y comerciar remanentes a nivel mundial. Nuestro país igualmente es rico en abundantes recursos naturales, como agua, tierras fértiles, así mismo dispone de agricultores que han ido innovando sus estándares en producción, ya que tienen utilidades para incrementar su productividad. Debido a esto, la subnutrición está perjudicando aproximadamente a 49 millones de hispanoamericanos y del caribe (FAO, 2012).

Las MYPES, tienen un rol estrechamente primordial en la producción y economía, de nuestro país, y en todos los Países del mundo, se han transformado en un sorprendente administrador de progreso para el patrimonio de nuestra nación en todas sus labores de negocio como comercio, producción y servicios, debido que genera introducir fuentes de

trabajo e beneficios de provecho y rendimiento y solvencia para la población que fortalecen la economía del sector en estudio, por eso la totalidad de los dueños o titulares de las MYPES estima que una de los principales desventajas de estas empresas es enfrentar, la formalización y rentabilidad y como comprendemos que la rentabilidad es la capacidad de utilizar adecuadamente los medios para crear la mayor utilidad en el negocio; ya sea para comenzar su actividad o para regenerar situaciones de deudas tanto económicas como comerciales; en alguno de estos casos tienen obstáculos para obtener ganancia, lo cual es indispensable que se les conceda más acceso al crédito bancario. Estos procedimientos deben añadirse por excepción, la protección que necesitan es de una institución bancaria privada, la cual debe estar garantizadas en avalar a las micro y pequeñas empresas del país. (Castillón, 2015)

El Perú en desarrollo de la mercadotecnia, y la formalización de las organizaciones, se enfrentan a dos factores internos, y el segundo factor, el externo. Las MYPE desarrollan actividades de comercialización de productos diversos, cuentan con muy poco personal, con nivel educativo del programa de educación básica regular de secundaria, de otra parte, la infraestructura con que cuentan es de propiedad, por lo general desarrollan esta actividad en ambiente de su domicilio con miras al exterior. Por otra parte, los clientes que suman son personas fidelizadas, o que acuden por la cercanía, los costos bajos y el ahorro por el desplazamiento a centros comerciales de abastos, y la seguridad que les ofrecen estos pequeños negocios. (FAO, 2012)

Las bodegas en el Perú se inician hace muchos años, con el traslado de los asiáticos a nuestro continente donde algunos llegaron a nuestro país dando origen a esta actividad comercial, últimamente hay un incremento de tiendas a nivel nacional, en el cual se multiplicaron en nuestra nación, se produjo un nuevo estilo de mercados a través el cual los consumidores son tan detallistas y prefieren un distinto servicio con el mejor interés

y calidad de los productos brindados que satisfagan a los clientes. La mayoría de compradores rebuscan artículos de primera necesidad en donde la atención tiene que ser con amabilidad, satisfactorio, donde los costos sean asequibles y con garantía, también buscan ofertas, promociones y buen trato para con los compradores. Es por ello que, para mantenerse los autoservicios, las tiendas comerciales apostaron en su habilidad empresarial, tratando de encantar a sus consumidores, prometiéndoles obsequiar premios por la compra de sus productos con exclusivas, ofertas y promociones para lograr conseguir clientes (Castillón, 2015).

Aunque en los últimas investigaciones acerca de las MYPES, describe que hoy en día las bodegas se encuentran facturando, ya que tienen aumento en sus ingresos de hace dos a tres años anteriormente, donde representa que las compras se están adquiriendo en mayor proporción esto se nota con el considerable poder adquisitivo de los usuarios, así mismo informan que actualmente, los representantes están mejorando la imagen de sus bodegas, están suministrando mejor, ofreciendo ofertas y promociones, tratando que el usuario que llegue a su tienda, compre varios productos. Asimismo, señala que los peruanos tienen tres sueños, donde lo principal es adquirir su vivienda propia, lo segundo es tener estudios superiores, con buena educación y tercero es poseer su negocio propio. En nuestra nación la mayoría de tiendas o bodegas en el Perú en superioridad son informales debido a que no tienen el entendimiento e información acerca de la formalidad, debido a que nuestro régimen contable y tributario, es desordenado, difuso e inestables, generando obstáculos y desventajas debido a esto llegan hacer informales. (Castillón, 2015)

Sin embargo, en nuestro país se mencionan a las Micro y Pequeña Empresas (MYPES) a la ocupación de toda actividad económica, constituida por personas naturales o jurídicas, con cualquier tipo de sistema rentable, que tiene como propósito de ampliar tareas como innovación de nuevas técnicas, buenos servicios, transformación, producción,

comercialización de bienes las cuales nos ayudara a generar empleos. Las micro y pequeñas empresas (MYPES) son entidades socio -económica de mayor valor en las múltiples variedades económicas a nivel mundial. En estas líneas de investigación cuyo giro que estamos desarrollando requieren poca solvencia económica, y la más mínima organización, y adquiere una gran elasticidad para adecuarse a cualquier cambio cerca de su entorno. (Barboza, 2015)

En el contexto del factor político, las MYPE en el Perú, las micro y pequeñas empresas aportar el 42% al PBI nacional. La población económicamente activa se encuentra en las empresas MYPES. Tienen la presencia de comercialización de productos, significando la garantía de un trabajo, en la medida que las organizaciones tienen sostenibilidad en la presencia del mercado garantiza el empleo a sus trabajadores. Sin embargo, deben utilizar nuevas estrategias de mercado para hacer frente a competidores más grandes. (Clavero, 2015)

El Perú aplica políticas que orientan al fomento y desarrollo de las MYPE, quienes forman un importante sector empresarial; el Ministerio de la Producción (Produce) articula con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y Cofide vienen trabajando en conjunto a fin de fortalecer al ser MYPE pirámide de esperanzas para el estado por ser motor de la economía, esperanza de las personas por ser un potencial de mano de obra, y todos los demás sectores al dinamizar la economía desde el sistema financiero bancario, o no bancario y otras entidades. (Ibarra, 2016)

Las organizaciones en el factor económico, la organización desde la característica jurídica que tenga, utilizan herramientas estratégicas de competitividad, genéricas y de márquetin, para el desarrollo y crecimiento de la MYPES teniendo sostenibilidad en el mercado. El interés político de los ciudadanos del Perú, se identificó que encuestados en mayor o menor medida no presenta un interés hacia la política, manifiesta que solo el 58,3% les preocupa muy poco, existen personas a las cuales no

les interesa, la política. (Sánchez, 2018)

El gobierno desarrolla diversos programas, emitiendo normas que aseguran la participación de las empresas en diferentes concursos de compra de bienes, motivándoles a que trabajen continuamente por ser competitivas, y logren sostenibilidad en el mercado., brindándoles oportunidades de formalización y crecimiento, experimentando un crecimiento positivo durante los últimos años, beneficiando a una gran cantidad de emprendedores. (Lupu, 2016)

Desde lo Social, Chiclayo tiene crecimiento, y un gran potencial que poco a poco ha desarrollado; potenciar y ayudar en la mejora de la gestión empresarial, para que obtengan un crecimiento de manera sólida y sostenible; al mismo tiempo que deben tener un enfoque de innovación y utilizar nuevas técnicas o estrategias de mercado para poder hacer frente a competidores de mayor ímpetu. ((Lupu, 2016)

Chiclayo se presenta como uno de los departamentos con gran número de micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización, es el puerto o centro comercial regional. Las MYPEs son lideradas por emprendedores que tienen ciertos conocimientos de lo que es y significa gerenciar, estando ubicadas en la zona urbana de Chiclayo, siendo estas empresas las generadoras de empleo, contribuyen en la disminución del índice de desempleo. (Lupu, 2016)

Los emprendedores recurren al factor de la tecnología ya que este tiene un impacto importante en cuanto a aspectos fundamentales, como son la comunicación, el teletrabajo, la inteligencia artificial y el internet. Las organizaciones empresariales constituidas como MYPEs, tienen un sentido de responsabilidad cultural en el marco del factor del ecosistema. (Cobián, 2015)

En el plano ecológico, las MYPE de comercialización rubro bodegas, se interesan por el cuidado del ambiente respetando las disposiciones que regulan el medio ambiente, el reciclaje es la actividad de mayor desarrollo que tienen por la diversidad de

envases que se originan, como: botellas plásticas de diversos, tamaños, los cartones de los productos en que vienen embalados, y otros productos susceptibles de ser reciclados, nada de ello lo eliminan, no, es parte de comercialización a los recicladores, teniendo un ingreso adicional para la organización. (Cobián, 2015)

Ley 28015, Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa” (pág. 2), y la “Ley 30056, instrumentos legales que fortalecen a las MYPES y se constituyen en oportunidades de trabajo que tienen las personas, desarrollando actividades en la producción y comercialización del producto que ellos establezcan dentro del mercado, cuyo éxito dependerá de la energía que surja entre el administrador, trabajadores y clientes” (pág. 6). “Decreto Legislativo N° 1269 y su reglamento aprobado con Decreto Supremo N°203- 2016-EF, sobre el régimen tributario del impuesto a la renta”; por otra parte, el “Decreto Ley N° 21621 - Ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (pág.25). “Ley N° 28611, Ley general de medio ambiente, “el Decreto Supremo2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056”.

Al hablar de las cinco fuerzas de Porter, es una herramienta competitiva. en 1979 y lo publico en 2008 en Harvard. Estas fuerzas son: la primera sobre Amenaza de nuevos competidores las principales barreras son los costos bajos, altos costos de instalación, altos costos de formalización, la no presencia de área de terreno para ubicación. La segunda respecto al poder de negociación de los consumidores, desarrollan productos con características que exige el consumidor y con precios que estén a su alcance de cada segmento, se requiere de la fidelización del cliente. La tercera fuerza relacionada con el poder de negociación de los proveedores, la capacidad de los proveedores de imponer condiciones a un mercado tiene un impacto directo en los clientes. Cuarta fuerza la

amenaza de sustitutos, cuando dichos bienes representan una oferta alternativa. Puede tratarse de diferentes productos que satisfacen la misma necesidad y finalmente la intensidad de competencia dentro del sector, la lucha de competidores dentro de una industria aumenta o se mantiene en su lugar. La importancia de los costos fijos, la posibilidad de lograr economías de escala, productos suntuarios o perecederos, etc. (Porter, 2008)

Luego de comentar las acciones y problemática de las MYPEs en relación a la Formalización y Rentabilidad de se ha planteado la siguiente interrogante ¿cuáles son las características primordiales de la formalización y rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas de bodegas en Urbanización Campodónico –Chiclayo, 2018? Tuvo como Objetivo general: Determinar las características primordiales de la formalización y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de bodegas en Urbanización Campodónico-Chiclayo, 2018, y para lograrlo se ha planteado objetivos específicos: (a) Identificar las características de los componentes de la Formalización de las micro y pequeñas empresas de bodegas en Urbanización Campodónico- Chiclayo, 2018 (b) Identificar las características de los tipos de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de bodegas en Urbanización Campodónico-Chiclayo, 2018.

La presente investigación se justifica en el nivel teórico, porque contribuye con el conocimiento de la investigación de las variables de Formalización y Rentabilidad, los jóvenes estudiantes desde el nivel de secundario, de nivel profesional técnico y universitarios y toda la comunidad en general y los investigadores. Por otra parte, se justifica por aspecto práctico ya que demuestra de forma operativa la forma de obtener los resultados desde la información recolectada de características de las variables objeto de estudio. Finalmente muestra metodológicamente el modo operando del desarrollo de las aplicaciones estadísticas y matemáticas para el dialogo y la triangulación de la importancia de la investigación.

La Metodología tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal, con 30 unidades económicas, la población es finita conocida para las dos variables, la fuente de información son los gerentes de las micro y pequeñas empresas. se realizó un temario de 13 preguntas cerradas 11 dicotómicas y 2 tricotómicas, 7 preguntas para la variable Formalización y 6 para Rentabilidad,

Siendo los resultados de la investigación en Formalización el 80% de los gerentes encuestados si considera que la formalización les proporciona rentabilidad; el 76.70% de los gerentes consideran que la Rentabilidad ha generado mejoras con el financiamiento, además expresaron que les ha permitido inversión en la capacitación a todos los integrantes de la organización, y les permite ser más competitivos.

Llegando a concluir que la formalización les proporciona rentabilidad; la Rentabilidad ha generado mejoras con el financiamiento, además expresaron que les ha permitido inversión en la capacitación a todos los integrantes de la organización, y les permite ser más competitivos

Por otra parte, la presente investigación queda delimitada de la siguiente manera:

- Delimitación Espacial: Urbanización Campodónico – Chiclayo -Perú
- Delimitación Temporal: Año 2020-2021
- Delimitación Muestral ò Psicográfica: Restaurantes
- Delimitación Temática: Formalización y Rentabilidad.

II.- REVISIÓN DE LA LITERATURA

2. ANTECEDENTES

2.1.1.-VARIABLE DE FORMALIZACIÓN:

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

Arenas (2015), presenta una tesis de pregrado denominada “Determinantes de la informalidad en Colombia: 2001 – 2014”, cuyo objetivo fue determinar los factores de la informalidad en **Colombia** durante el período 2001 al 2014. Así mismo la autora empleó como metodología descriptiva y transversal. Es así que llega a las siguientes conclusiones: la mayoría de los establecimientos informales se encuentran en el sector comercio y cuentan entre una a cinco trabajadores, estos establecimientos no acceden al crédito por falta de conocimiento o simplemente no cuentan con las garantías solicitadas, así tampoco cumplen con ninguno de los requisitos que evidencien que son formales.

Benítez y Punguil (2018), presentan una tesis denominada: “Mejora de procesos en el área de administración y producción de la panificadora Deli cake en **Guayaquil**”. El objetivo de esta investigación fue contribuir al desarrollo y crecimiento de la organización a través de la aplicación de herramientas administrativas, así como también de

planificación estratégica. La metodología empleada en esta investigación fue descriptiva, no experimental y transversal. las conclusiones presentadas por los autores fueron las siguientes: se ha identificado cuellos de botella o problemas en dos áreas principales como la administrativa y productiva. La empresa no cuenta con un manual de procedimientos, aspecto que se regularizará para implementar uno como parte de las mejoras propuestas. Se procede a registrar y estandarizar los procesos en camino a la mejora continua.

Botton (2014) “Caracterización de las Mypes del sector comercio rubro venta de calzado distrito el Porvenir Trujillo, 2014” Es de tipo Aplicada Cuantitativo Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 135 MYPES del sector comercio - rubro venta de calzado del distrito El Porvenir. En Trujillo hay una población de 1,300 MYPES y el Distrito El Porvenir representa el 53%, un aproximado de 689 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta, para dar solución al problema presentado. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a la formalización de las MYPES: el 40% Informales, el 35% son formales y el 25% en trámite de formalización. Se puede observar que las MYPES tienen condición de registro informal probablemente, debido a no realizar sus trámites correspondientes y a negarse a pagar impuestos u otros factores que los condicionan para no llegar a la formalización. En las MYPES Del Distrito El Porvenir el 60% laboran sin contrato por ser mayormente empresas familiares y se encuentran funcionando con poco capital, pero con mano de obra que no está en planillas y no tienen seguro de salud, de vida u otros tipos de seguro que goza cualquier trabajador que pertenece a una empresa formalizada.

Ibarra (2016) “La formalización de las MYPEs de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo 2016” El objetivo de la investigación es: Aplicar la formalización de las MYPEs de fabricación de muebles y

su influencia en su rentabilidad de Periodo 2014. En el contexto de la investigación, el diseño es aplicativo, este tipo de diseño implican la recolección de datos en un solo corte observando los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo, donde el tipo de investigación del estudio es: Descriptivo- Correlacional. La población está conformada por 28 empresas, donde las muestras son las 28 empresas las cuales se aplicaron los cuestionarios. En la justificación determinamos que es pertinente ya que identificamos que se debe mejorar la formalización de las empresas. A sí mismo la hipótesis alterna es: Si formalizamos las MYPEs de fabricación de Muebles de Villa el Salvador entonces tendrá un efecto positivo en su rentabilidad - 2014. un gran número de MYPEs que contribuyen con el crecimiento económico de nuestro país; puesto que, del total de empresas peruanas, sea estimado que un 98% son microempresas que representan un 42% de la producción Bruta Interna – PBI. Sin embargo, la gran mayoría de las MYPEs cuentan con problemas comunes que les impide desarrollarse como empresa. Estos problemas comunes ya identificados son las principales causas de la baja productividad y competitividad de las micro y pequeñas empresas.

Vega (2015) “Incidencia de la política fiscal acerca de formalización de MYPEs en el área comercial en Lima Cercado 2015.” Describe: que proporción la política fiscal mantiene vínculo acerca de formalización de MYPEs en el área comercio de Lima Cercado. La localidad investigada estaba formada por MYPEs del giro comercio Lima cercado que, acorde al Ministerio de trabajo, del 2014 serían unos 42,363 MYPEs, figuradas por 300 personas donde tenemos: socios, dueños o accionistas, gerentes, administradores, contadores y auditores tributarios independientes. De las cuales fueron localizadas en stand comerciales, situadas en plazas o galerías que pertenecen al sector ubicado a los alrededores de la plaza comercial de mesa redonda la cual pertenece a Lima cercado. En el diagnóstico la capacidad de la población muestral se empleó el enunciado muestreo aleatorio simple donde se consiguió un muestrario a 66 encuestados. El

48.5% de la población entrevistada declara que lo que más dificultoso de esta norma tributaria es que es demasiado complicado. El 22.7% declaró que generó gastos. Y el 25.8% manifestó que es enredado, originando gastos al mismo tiempo. Y otro 3% dice que le molesta otros aspectos de la normatividad tributaria. Las principales deducciones a las que alcanzaron fueron: a) el acondicionamiento del reglamento central del sistema tributario con la realidad real se logrará desarrollar la formalización de estas actividades comercializadoras donde accederá a conseguir un aumento permanente y obtener una sostenibilidad en el transcurso; b) la autorización de provechos tributarios logrará mejorar la rentabilidad en las MYPEs comercializadoras donde la reducción de los importes permitirá ser más competentes; c) el manejo de desembolso por gastos de capacitaciones aprovechable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría consiguiendo modernizar la productividad de estas MYPEs comercializadoras las cuales permitirá contar con trabajadores eficaces y productivos d) la incorporación de la EIRL en el reciente RUS proporcionara mejorar su solvencia de las MYPEs comerciales las cuales disminuirán sus gastos tributarios y los hará más transigentes, con importante alternativa para realizar buena elección y así poder consolidarse en el mercado”. Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú

Subauste (2015) “La formalización en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro mototaxis del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima, período 2015”. La investigación fue cuantitativa – descriptiva y el recojo de información estuvo dirigida a una muestra de 11 MYPE en el rubro mototaxis del distrito de San Vicente, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas cerradas, mediante la técnica de la encuesta. En la encuesta realizada se obtuvieron los siguientes La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la formalización en las MYPEs del sector en mención: el 72.7% de la localidad entrevistada

son industrias formales, un 18.2% refiere que una actividad comercial formal proporciona confianza, en tanto el 9,1% manifiestan que ser una empresa formalizada les generará tener una gran cantidad de ventas. Uno de los puntos principales que se visualizó en las MYPEs, un 27,3% de las MYPEs manifiestan que tuvieron demasiados inconvenientes para la constitución de su empresa. Al final, las conclusiones alcanzadas en este proyecto son: que las MYPEs de giro - mototaxi del distrito de San Vicente, en su mayoría se hallan formalizadas y consideran que es muy importante para la entrada a sistemas crediticios que obtienen en los bancos, favoreciéndoles en su ámbito familiar y empresarial. Con respecto a los empresarios legales de las MYPEs: El total de sondeados la mayoría son personas adultas, El total de estas MYPEs entrevistadas se encuentra en el RUS, los cuales indicaron que tuvieron demasiados problemas para legalizar su industria, se establecieron en el régimen único simplificado, con contratos eventuales para sus empleados, debido que ellos son dueños de sus unidades móviles y solo cuentan con un contrato de locación de vehículo.

Egg (2015), “La formalización en las micro y pequeñas empresas sector agropecuario Rubro cría de ganado de bovino del distrito Palcazú, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, periodo 2015”. Identificar las importantes características de la formalización de las MYPEs de la zona Agropecuario-rubro cría de ganado bovino del distrito de Palcazú, provincia de Oxapampa, región Pasco, periodo 2015. Este proyecto es cuantitativo–descriptivo, se obtiene la información por intermedio de un tema estructurado de 25 preguntas cerradas, se aplicó el método de la encuesta con una población de 33 MYPEs del sector Agropecuario, con giro Cría de Ganado Bovino del distrito de Palcazú. el 87.9% son empresas informales, un 60.6% sostiene que la formalización ocasiona efectos que perjudican su ganado. Asimismo, la totalidad de representantes tiene conocimiento de los beneficios de la formalización, algunas

empresas no se pudieron constituir por desconocimiento y por la ubicación geográfica o por las cargas tributarias, el otro 93.9% no tuvieron capacitaciones del estado concerniente a la formalización, el 90.9% no tributa, aunque conocen lo fundamental que es pagar sus impuestos. Llegando a la conclusión: que la mayoría de las MYPEs de la zona Agropecuaria, no están constituidas, no tributan, y no han llegado a tener capacitaciones por el estado y manifiestan que la formalización es dañina para el desarrollo de su negocio. Algunos de los encuestados manifiestan que es necesario formalizar la empresa y pagar impuestos ya que benefician al desarrollo del país.

Sabogal Romero, M. (2018) INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN SU CRECIMIENTO Y DESARROLLO. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables Escuela Profesional de Administración. Para optar el título profesional de: licenciado en administración. El objetivo de la presenta investigación fue determinar la influencia que ejerce el financiamiento a las MYPES de la Región de **Lambayeque** en su crecimiento y desarrollo empresarial, año 2018. El estudio es descriptivo – explicativa, la población de estudio fueron las MYPES de la Región de Lambayeque al mes de febrero del año 2018. Llegando a concluir Se determinó que el financiamiento brinda una influencia positiva al crecimiento y desarrollo de las MYPES de manera que se puede considerar un factor importante a tomar en cuenta en el planeamiento de las empresas. 2. Con respecto a las fuentes de financiamiento a las que acuden los propietarios de las MYPES se pudo observar que las principales son los bancos, las micro financieras, cajas y cooperativas; siendo la alternativa de los Bancos la entidad financiera más concurrida. 3. Los propietarios de las Micro y pequeñas empresas de la región Lambayeque encuestadas consideran al financiamiento como un factor positivo en el crecimiento de sus negocios, siendo los principales destinos de su crédito: Aumentar su capital de trabajo, la adquisición de nuevas

maquinarias y tecnología para aumentar su producción y el mejoramiento de la infraestructura de su local. 4. Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES de la región Lambayeque, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología e infraestructura, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos. 5. La realización de financiamiento está asociada al crecimiento y desarrollo de la empresa, con un nivel de significancia de 0.05. Lo que muestra una relación directamente proporcional, es decir la obtención de un buen financiamiento permitirá el crecimiento y desarrollo de una MYPE.

2.2.- Variable de Rentabilidad

Delgado. G. M & Castillo. L.M. (2013) EN SU TESIS “estudio de factibilidad para la implementación de bodegas para el almacenamiento de diversos artículos perecederos y no perecederos.” ECUADOR Universidad Estatal de Milagro Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales proyecto de grado previo a la obtención del título de: ingeniería en contaduría pública y auditoría. Objetivo general Realizar un estudio sobre la manera en que afecta la ausencia de bodegas de almacenamiento para productos perecederos y no perecederos al sector microempresarial del cantón Milagro. El trabajo se realizará a través del método analítico – descriptivo, este permitirá el análisis de las causas y consecuencias de las variables que intervienen en el proyecto, para lograr el alcance de los objetivos establecidos; CONCLUSIONES • El mercado del alquiler de bodegas para productos perecibles y no perecibles no es explotado en la actualidad, se conoce que se pone a la disposición de empresas, pymes o microempresas, infraestructuras que no cumplen con normas de seguridad, es decir no están acondicionadas para mantener los productos en óptimas condiciones. • El poner en marcha este tipo de proyectos requiere

de la aplicación de varios lineamientos tanto administrativos como operativos, que fortalezcan la participación de esta nueva organización en el mercado del cantón Milagro. • La publicidad es una herramienta que ayuda a que las empresas puedan darse a conocer con mayor efectividad en el mercado que está incursionando o estén posicionadas, es una estrategia importante en el desarrollo organizacional. • La rentabilidad de la propuesta dependerá del manejo administrativo y financiero que se mantenga, estableciendo para ello, presupuestos, tanto de compras, ventas, activos fijos etc. Proyectando a un tiempo determinado para recuperar la inversión

Barboza (2015) “La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro-tueste, molido y empaque de café del distrito Villa Rica del distrito de Oxapampa departamento de Pasco, 2015”. Determinar las características de la rentabilidad en la MYPEs, del sector servicio - rubro tueste, molido y empaque de café, de la localidad de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, 2015. Este proyecto fue de tipo cuantitativo – descriptivo, la recolección de los datos estuvo coordinado a un total de 04 MYPEs con giro tueste, molido y empaque de café, de la localidad de Villa Rica, donde aplicaron una entrevista de 19 preguntas cerradas, realizando el método de encuesta, alcanzando máximos resultados: probablemente se aprecia un 75% de los microempresarios, observan que el factor principal para que su rentabilidad desarrolle, sería la adecuada atención a sus clientes, para esto, quieren implementar estrategias y la otra causa que desfavorece la tasa de rentabilidad es que se halla bastante competencia; de manera final, se evidencia que un 75% de entrevistados jamás ha ejecutado o solicitado un estudio acerca de rentabilidad. Enlazando las principales Características de las empresas en estudio, las MYPEs investigadas, la mayoría están constituidas de modo unipersonal y jurídica, en su conjunto están formalizadas, la gran mayoría de estas MYPEs, laboran trabajadores permanentes, y

tienen como promedio de 01 a 05 empleados, los cuales tienen un escalafón de 1 a 2 años, estas empresas se crearon con el propósito de producir ingresos para su familia.

Clavero (2015) “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de enero (Cuadras 10-26). San Juan de Lurigancho, Lima, 2015”. Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro boticas y farmacias en el distrito de San Juan de Lurigancho - provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación tiene un diseño cuantitativo, no experimental, transversal descriptivo. Para el recojo de la información se trabajó con una población de 16 boticas, se aplicó la técnica de la encuesta y el instrumento utilizado fue un cuestionario compuesto de 18 preguntas cerradas; obteniendo los siguientes resultados: Sobre el empresario: Sobre las MYPES: 100% está registrado en SUNAT y tienen licencia de funcionamiento. Sobre el financiamiento: 100% ha solicitado préstamos, 63% ha sido bancario, 50% fue que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y son rentables”.

Cobián (2015) “Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S y B SRL, distrito El Porvenir año 2015”. Trujillo. Determinar el efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPES industria S&B. Tienen como diseño de investigación, el método de encuesta y análisis documental, considerando un instrumento modo guía de entrevista y formatos de análisis documentario, la población estuvo conformada por la MYPE Industria S&B S.R.L. con estudio de modo descriptiva, debido a que las cifras que se estudiaron fueron obtenidas de manera directa de esta MYPE, el estudio tiene, diseño no-experimental y un corte transversal. Donde mencionan que el financiamiento alcanzado perjudica notablemente en lo que compete a rentabilidad familiar con 33.44% en el 2015 y por no utilizar los créditos financieros únicamente hubiera alcanzado un provecho rentable cerca de un 20.07%. Acerca del financiamiento

se concluyó que la totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos. La totalidad de las MYPES ha invertido el financiamiento en mercadería y publicidad, y la mayoría ha solicitado préstamo por S/. 5001 a S/. 7500 nuevos soles.

Vilca (2014) “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del área comercio, giro prendas de vestir. En la localidad de Juliaca, periodo 2013-2014”. Describir las primordiales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca. Este estudio fue descriptivo, y para esta tesis se tomó en cuenta una muestra poblacional de 18 microempresas, donde se aplicó 40 preguntas tipo cuestionario, usando el método de encuesta, lográndose los resultados siguientes: Respecto a los representantes de estas MYPES: sus representantes entrevistados manifestaron Con respecto a. Respecto a la Rentabilidad: un 94% confirma que el crédito que le fue otorgado ha acrecentado su economía, El 56% comentó que debido a la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las MYPES y el 57% afirmó que el año 2014 fue mucho mejor que el año anterior en cuanto al aumento de clientes y ventas. La mayoría de los empresarios realizan préstamos bancarios para mejorar su negocio y poder innovar su empresa para que sea más productiva y rentable.

Lupu (2016) “Caracterización del financiamiento Rentabilidad de MYPES sector servicios rubro restaurantes distrito de tumbes 2016”. Tiene por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del distrito de Tumbes año 2016. El estudio fue tipo cuantitativo, con un nivel descriptivo y un diseño No-Experimental, para llevar a cabo este estudio se realizó de manera dirigida con muestra a 15 restaurantes, a los cuales se

les aplicó preguntas de forma cuestionario estructurado mediante el método de la encuesta, los cuales arrojaron los siguientes resultados: Con respecto de las MYPEs sondeados, manifestaron que el pequeño crédito coopero a la mejora de la rentabilidad de sus negocios empresariales y el 46.15% no respondieron, no opinaron. Se concluye que las MYPEs Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Se concluye que las MYPEs acceden a la finalidad del financiamiento fue para mejoramiento de su local, en su mayoría, por préstamos, generalmente de un agente bancario y/o financiero.

Moreno Quilcate J. y Aracely Kong Ramos J. (2014). En su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en las MYPEs del Distrito de San José **Lambayeque**” llega a las siguientes conclusiones: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPEs del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. (Quilcate y Kong, 2014, p. 76) Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPEs han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos. (Quilcate y Kong, 2014, p. 76)

Jessica Aracely Kong R. J.A & Moreno Q. J.M. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – **Lambayeque** en el período 2010-2012” Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. tesis para optar el título de: licenciado en administración de empresas. Objetivo principal en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente:

- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
- Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.
- Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI

BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES. • Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

2.2. BASES TEÓRICAS.

2.2.1.- FORMALIZACIÓN

Arruñada (2010) la formalización viene a ser un compromiso de las empresas a llegar a ser formal. Separadamente luego de limpiar el documento principal que representa la integración de cualquier sociedad que formalice referente a los requisitos. En lo particular, cuando la búsqueda de estos requisitos se vuelve ágil de facilitar dando acreditación fidedigna a los jueces, lo cual tiene poco conocimiento en ajustar la innovación para poder apresurar los expedientes, el propósito que esta información sea recogido con frecuencia en conclusión de las últimas décadas.

Formalizarse viene hacer la combinación de la estructura y sería clave para los

trabajadores participantes en producir a una empresa. El actuar de cada individuo se ve simulado de forma esencial para garantizar una adecuada manera de formalizarse. La proporción de moderación personal debe estar vinculada recíprocamente a la medida de una participación precedente a la conducta por parte de la empresa (Sánchez, 2007).

Arbaiza (2011) considera la referencia en Álvarez y Cerna, 2013), manifiesta que la formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual esta formalizada una organización, un indicador de las perspectivas de quiénes toman decisiones.

Dando a conocer parte de la enseñanza, es necesario tomar como debemos tener un concepto de las MYPEs. En su investigación (Cárdenas, 2011) contribuye: Tenemos conocimiento que una MYPE formal, viene hacer una organización que demuestra las obligaciones y acatamientos de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc.). Esto nos esclarece y ayuda a resaltar el alcance del deber y ejecución a la normatividad actual para un preciso y acertado método de formalización de las MYPEs.

a.-Requerimientos para Formalización.

Donde una MYPE para que sea legal, debería cumplir todos los requerimientos que las normas actuales demanda. A relación, (Castillo,2008) sugiere algunos requerimientos:

- ♣ Una minuta para constituirse Socialmente.

- ♣ Licencia Municipal para su funcionamiento, esta tramitación se gestiona en los despachos de cada área correspondiente de la municipalidad la cual se acondiciona a los métodos y periodos fijados de acuerdo a los convenios actuales, donde cada apoderado legítimo de las MYPEs debería acercarse personalmente a realizar la tramitación en la municipalidad correspondiente. Conforme a la norma se concede la autorización transitoria por 7(siete) días hábiles, procediendo a la inspección de los supervisores encargados del proceso municipal.

Según Castillo (2008) los papeles tienen que estar en regla para adquirir la Licencia de funcionamiento Provisional de una empresa señalados a continuación:

- ♣ Copia simple de RUC.
- ♣ Declaración jurada simple del ente MYPE.
- ♣ Recibo de cancelación de autorización del Municipio.

“Las municipalidades en un comienzo otorgan la licencia provisional por una semana (7 días), agotado el plazo dan por conformidad el permiso. Se precisa, además que las municipalidades no pueden cobrar impuestos por criterios de cambio ya sea por fiscalizar, controlar o por actualizar datos de la licencia, ni otros descritos en algún trámite, excepto los casos de cambio de uso o de zona”. (Castillo, 2008)

b) Régimen Especial Impuesto a la Renta

Entre los distintos métodos aplicables del estado, está el Régimen especial del impuesto a la Renta (RER). “Este sistema arancelario estará guiado a toda persona natural y jurídica, sucesiones por fallecimiento, también para hogares conyugales direccionadas en la nación y que obtengan réditos de 3° clase, igualmente rentas de materia empresarial o de actividad económica”. (SUNAT s/f par. 1).

Dichos sistemas deben ampararse en las utilidades alcanzadas y no tienen que ascender los S/. 240,000.00, hasta el año siguiente, a su vez, la empresa puede considerar máximo 8 empleados por turno e extender sus labores solo en una o hasta dos empresas, y el área total no debe sobrepasar los 200 metros cuadrados. Asimismo, sus activos fijos establecidos y no deben exceder los 15 UIT. (Anónimo, 2014)

c.- Régimen General

En la ordenanza usual, está compuesto por persona natural o jurídica, sucesiones por fallecimiento, hogares conyugales y sociedades de seguro por técnicos expertos, que concluyan trabajos empresariales o de negocios económicos y que efectúen toda ocupación de faena

económica o utilización productiva, servicios de terceros, adendas por edificación, abogados conciliadores en industrias y rematadores o martilleros. (SUNAT 2011)

d.- Impuesto a la Renta.

“El valor de tributo al impuesto es del 30% a la ganancia producida en el término de acción económico, esto quiere decir que termina el 31 diciembre de cada año” (Anónimo, 2014). “Se cancela en el primer trimestre del año que sigue, considerando que el plazo límite se encuentra definido por el reglamento expreso de la SUNAT, que es establecido con el último dígito del número del RUC que le pertenece a cada uno de los contribuyentes”. (Anónimo, 2014)

e.- Ventajas de la Formalización y el Impuesto General a las Ventas

Una empresa para que esté favorablemente formal debería ser inscrita en la Superintendencia Nacional Registros Públicos (SUNARP) intercedido con un documento público la cual se realiza por un notario, y es entregada de forma propia por quien la constituya. En ese instante es valorado y constituido para ejercer el inicio de sus actividades y poder inscribirse. Los instrumentos de la organización son el Titulado y la administración. El Titular viene hacer el mayor órgano de la sociedad y tiene la obligación de decidir sobre sus bienes y labores. La gerencia, a su vez, está encargado de la administración y presentación donde da a conocer la información de sus procesos en la empresa. La organización será constituida por una o varias personas normales o naturales con la disposición para prestar un servicio y que pueden ser elegidos por el representante. El representante o titular podría aceptar la función de Gerente, este caso solo lo adopta la designación de Titular Gerente. Las determinaciones del Titular y de la Gerencia se pueden establecer en un libro de actas, el cual debe ser legalizado ante un notario público (y, en caso no lo hubiere, ante el Juez de Paz letrado). (Pro Inversión, pp. 25 -28).

“Es sensible apuntar que, al cumplimiento de la cual nos referimos no viene hacer el modo como requisito de obligación a un acto jurídico (ya sean acciones formales y acciones no formales solemnizadas y ad probaciones), sino el acatamiento del definido requisito, donde un reglamento determina o establece para constituir un beneficio de cualquier labor económica, a causa de mantenerse calificado por responsabilidad y no clandestinamente”. (Cárdenas, 2011)

f. - Beneficios de Formalidad en las MYPEs

La formalización de una micro y pequeña empresa pueden ser distintos procedimientos que establecen las municipalidades en su texto único de procedimientos administrativos., entre los cuales podemos señalar: demanda el encargo de financiación con instituciones bancarias, la intervención en certámenes públicos, donde se participara como abastecedores de capitales, prestaciones, la elaboración y distribución de manufacturas pertenecientes a la empresa, obtener colaboración de programas de apoyo. Los entes de gobierno municipales son quienes en Perú tienen las competencias para establecer sus tasas para el otorgamiento de Licencia de Conducir. Los gobiernos locales no otorgan beneficios a los interesados en formalizarse. (Matos 2010).

g.- Medidas de motivación para la Formalización de MYPEs

Tratar que las personas sean formales en su negocio, para que sean buenos emprendedores, es un tema que la Coordinadora del Proyecto de Emprendimiento de la Universidad Peruana de Lima, está diseñando un plan como parte de su labor académica, para los emprendedores que se instruyen en esta sede de estudios. El estado peruano a través de las diferentes leyes, da oportunidad a las MYPEs para que acceda a las facilidades que se otorgan sobre el impuesto a la renta. Donde ella está realizando una diferencia acerca de emprendedor e innovador y administrador o empresario, y estima que no podemos impulsar solamente al emprendedor que sea entusiasta si no también

impulsarlo, apoyarlo hasta cambiarlo para que llegue hacer buen empresario (Pareja, 2012).

La formalidad del modelo constitucional o Jurídico, que abarca todas las asociaciones de manera societaria de la compañía que elige al eficiente para integrar a la toda comunidad empresarial. En el Perú permanece la Ley General de Sociedades: Ley N° 26887, fundada en el año de 1997, como también la nombrada Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada bajo el Decreto. Legislativo N° 1621, del año 1976.

2.2.1.2.- La informalidad

La dificultad del incumplimiento, afecta de modo directo o indirecto a los mismos dueños y a las autoridades locales comisionados en agenciar impuestos para que se observen cambios por obras municipales. “La informalidad viene hacer el anómalo debido a que una organización no obedece las diversas instrucciones legales y/o normas que constituye el argumento jurídico de dicha empresa, las mismas que pueden describirse en los aspectos ya sean contables, tributarios, laborales, administrativos, y, en absoluto a todo elemento jurídico de la extensión del derecho industrial de una nación; transformándose en entes ilícitos con resultados finalmente negativos para su correspondiente crecimiento y para la nación en general”. (Castillo, 2008)

En nuestro contenido la palabra Informal lo han incorporado con carencia en manejo de pésima condición, patrimonio empapado e ilegal. “Puede darse el caso que una organización elabore capitales identificados como legítimos, obstaculizando los requerimientos de un compromiso formal en sus obreros, o que los empleados formales reciban ingresos o no declarados, lo cual divulga la confusión del problema”. (Cárdenas, 2011)

2.2.2.- RENTABILIDAD

2.2.2.1 Concepto de Rentabilidad

Zamora (2012) manifiesta que la noción de rentabilidad ha seguido variando en esta época, y este término es manoseado de varias formas, siendo ésta una de las causas que sus índices estén sobresaliendo notablemente y poder medir la satisfacción de

un determinado sector, zona o también incluir un negocio, dando a conocer que la rentabilidad puede ser sustentada por una estrategia de dividendos, la cual conlleva a un refuerzo de las cantidades económicas.

Pascual (2009) define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó.

La rentabilidad es un concepto que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con la conclusión de obtener unos resultados. Esto supone la semejanza entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de aprobar la elección entre alternativas o calificar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2002).

2.2.2.2.- Tipos de Rentabilidad

“Estos afirman que la rentabilidad de cualquier negocio puede estar manifestada de la siguiente forma:

- Intereses producidos sobre rentabilidad inversa

Qué nivel de una empresa sería:

- Beneficios producidos en la etapa sobre rentabilidad inversa

Por todo esto, la organización debe tener en cuenta un avance, acerca de la doble imagen de su distribución económica financiera, ya sea en activo y pasivo, cuando decimos de rentabilidad inversa podemos considerar que viene ser el activo, capital en movimiento o bienes, que el capital o bienes invertido viene hacer el costo de los fondos o dinero propios. En el asunto primero hablado nos encontramos frente a una rentabilidad financiera o de acciones y en el caso segundo vemos la rentabilidad

financiera o de los bienes propios” (Amador, Romano y Cervera 2016).

a).- Que es la rentabilidad económica

Conocida como el rendimiento de la cual se inviertes y se refiere a un establecido periodo de tiempo, del provecho de los recursos que dispone una empresa con autonomía de su misma financiación. Según el criterio más profundizada, la rentabilidad económica sea considerada como una medición del total de los activos o recursos de una empresa para producir un importe con independencia de cómo son invertidos, lo que permite la verificación de la economía entre empresas sin que la desigualdad en las diferentes estructuras financieras, para la formulación de recursos en el pago de intereses, o perjudique al valor de la rentabilidad. (Sánchez, 2002)

-ROA (Rendimiento sobre Activos) La rentabilidad sobre activos (Return on Assets) es un indicador que ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad. (Briseño, 2006).

-ROE (Rendimiento sobre capital) La rentabilidad sobre capital (Return over Equity) es uno de los más importantes indicadores para tomar decisiones y evaluar la rentabilidad de un negocio (Briseño, 2006).

Rentabilidad financiera.

Fórmula de la rentabilidad financiera, siendo:

$$\text{Rentabilidad financiera ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}} \times 100$$

Beneficio Neto: Resultados obtenidos a lo largo de un ejercicio económico.

El Beneficio Neto es lo que han ganado los propietarios de la empresa, una vez educidos los intereses e impuestos correspondientes.

Fondos propios: Se componen del capital y las reservas de la empresa, que se emplean para la obtención de beneficios.

La rentabilidad financiera ROE mide la capacidad que tiene una empresa a la hora de remunerar a sus propietarios o accionistas.

Las empresas que asumen más riesgos suelen tener una rentabilidad financiera más elevada, que sirve para compensar el riesgo de inversión que asumen sus propietarios.

2.2.2.3.- Importancia de la Rentabilidad

“La rentabilidad de una inversión es un parámetro elemental para establecer el éxito de la misma, y es de vital importancia poder constituir una metodología estándar en la empresa, que permita clasificar aquellos proyectos que serán más rentables cuando los medios que se disponen son limitados y no es viable ser frontal a todas las alternativas”. (Gitman y Lawrence, 2005 p.95). “La rentabilidad se mueve junto con el riesgo, al buscar una rentabilidad más alta, debemos esperar mayores riesgos, puede decirse que la rentabilidad y el riesgo caminan de la mano”. (Horme. y Wachowicz;2002 p. 94).

2.2.2.4.- Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markwit

Markwit (2017) esta probabilidad de rentabilidad y del peligro que indica concretamente que el inversor cambia la transformación en distintas opciones de inversión que ofrecen al valor de rendimiento actualizado. Asimismo, la hipótesis se establece con la ley de los grandes números donde muestra que la ganancia verdadera de una carpeta debe ser el importe aproximado a la rentabilidad esperada. La investigación de esta hipótesis señala la efectividad de una hipotética carpeta con una ganancia máxima y un mínimo de inseguridad que, evidentemente sería la óptima para el monetario legítimo. Esta hipótesis finaliza con la cartera de máxima rentabilidad actualizada no se compromete necesariamente que tenga que ser una categoría de inseguridad mínima. En ese sentido, el empresario monetario puede acrecentar su economía esperada comprometiéndose a una diferenciación impresionante de peligro

o, en otras palabras, puede disminuir su riesgo trasladando una fracción de su beneficio real deseado (p. 27).

2.2.2.5 Teoría de rentabilidad y riesgo conforme al modelo de mercado de Sharpe

De acuerdo con (Sharpe, 1963)

El ejemplo de comercio tuvo su inicio como un tema característico del modo transversal donde el real creador, que, de la mano, hace el efecto de un procedimiento de desvalorización que Sharpe desarrollo de modo pionero de su experto Markowitz. Sharpe sostuvo que el tipo de Markowitz comprometía un difícil asunto en una suposición frente a la insuficiencia en mostrar el modo conveniente de las variables verdaderas de cada dualidad de títulos. Para excluir esta complicación, Sharpe propuso conectar el avance de la rentabilidad de todo trabajador financiero en tarea de un preciso registro, habitualmente macroeconómico. Donde designa un modo transversal, requerido a la matriz de variabilidad y covarianzas ya que únicamente descubre valores con numerales desiguales donde cero es la transversal primordial, esto corresponde a lugares donde las varianzas de rentabilidad de cada rotulo. Igual como indico, el tipo de mercado es modo específico del oblicuo o transversal. Esta especialidad crea información al registro que adquiere, semejante y característico de rentabilidad habitual que prometen las transacciones de evaluar los valores (p. 28).

III.- HIPOTESIS

Dado que la Investigación es de tipo descriptivo no se plantean hipótesis, porque es una investigación de tipo descriptiva. según Arias (2012), los estudios descriptivos, miden, evalúan o recolectan datos referentes a diversos aspectos, dimensiones o componentes anómalo a indagar, llegando a la conclusión de recoger toda la científica, detallar es medir.

IV.- METODOLOGIA

4.1.- Diseño de la Investigación

La presente investigación es de tipo cuantitativo, un nivel de investigación descriptivo y su diseño es No experimental y de corte transversal. El MIMI (2015) Señala que la investigación no experimental observa los fenómenos tal como están en su estado natural, para luego analizarlos; a su vez, todas las variables son medidas en una ocasión. (p, 54).

4.2.- Población y Muestra

POBLACIÓN

Para la determinación de la población de estudio se utilizaron datos proporcionados por la municipalidad las cuales para las dos variables Formalización Rentabilidad, es finita conocida, conformada por un total de 30 gerentes de las micro y pequeñas empresas formales de la urbanización Campodónico-Chiclayo. MIMI (2015) Un instrumento necesario para determinar sobre qué o quiénes se recolectarán los datos es la matriz de investigación a fin de alinear los elementos clave del estudio. (P, 55)

Muestra

Para las dos variables la muestra es menor de 50 elementos, por tanto, como explica MIMI y otros autores, han manifestado que siendo menor los elementos no es necesario de aplicar fórmulas estadísticas. Por lo que en este caso:

$$\mathbf{n = 30}$$

4.3.- Definición de Operacionalización de Variable

Definición de Matriz de Operacionalización de Variables.						
Variable	Definición conceptual	Dimensión	Definición operacional	Indicador	Nivel	Fuente
Formalización:	Arbaiza (2011) considera la referencia en Álvarez y Cerna, (2013), manifiesta que la formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual esta formalizada una organización, un indicador de las perspectivas de quiénes toman decisiones.	COMPONENTES	La dimensión característica de la Formalización, se operacionaliza con sus indicadores: requerimiento, ventajas, beneficios, y motivación con su técnica la encuesta y instrumento el cuestionario.	Requerimiento	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
				Ventajas	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
				Beneficios	Nominal	Gerente
				Motivación	Nominal	Gerente
Rentabilidad	Pascual (2009) define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó.	TIPOS	La dimensión característica de la Rentabilidad, se operacionaliza con sus indicadores: económica, importancia y avance con su técnica la encuesta y instrumento el cuestionario.	Económica	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
				Financiera	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente

Fuente: Elaboración Propia

4.4.- Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos

Para la recolección de la información se recurrirá a la técnica de la encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario dirigido a los gerentes y dueños de las bodegas de la urbanización Campodónico- Chiclayo. El nivel de calidad de servicio esperada y percibida se medirá sobre la base de 49 atributos de las panaderías los cuales serán adaptados de un cuestionario. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una más variables a medir (**Hernández, 2014**).

4.5.- Plan de Análisis

Los datos serán obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos, recurriendo a los informantes o fuentes los cuales serán incorporados o ingresados a los programas especiales de cómputo como MS Word, MS Excel y el programa estadístico, la presentación en tablas y gráficas y el análisis estadístico.

Entendiendo a los principios éticos como las reglas que sirven como guía para orientar la conducta, Existen, sin embargo, numerosos principios éticos compartidos a nivel social. Pérez Porto y Merino (2013).

4.6.- Matriz de Consistencia

Matriz de Consistencia					
Título	Problema	objetivo general	Hipòtesis	Variabes	Metodología
Caracterización de la Formalización y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de Bodegas en Urbanización Campodónico - Chiclayo, 2018	¿Cuáles son las Características primordiales de la Formalización y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas de Bodegas en Urbanización Campodónico - Chiclayo, 2018?	Determinar las Características primordiales de la Formalización y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas de Bodegas en Urbanización Campodónico - Chiclayo, 2018	Dado que la Investigación es de tipo descriptivo no se plantean hipótesis, porque es una investigación de tipo descriptiva. según Arias (2012), los estudios descriptivos, miden, evalúan o recolectan datos referentes a diversos aspectos, dimensiones o componentes anómalo a indagar, llegando a la conclusión de recoger toda la científica, detallar es medir.	Formalización y Rentabilidad	Tipo: Cuantitativo. Nivel: Descriptivo. ---- Diseño No Experimental, de corte transversal
		Identificar las Características de componentes de la Formalización de las Micro y Pequeñas de Bodegas en Urbanización Campodónico - Chiclayo, 2018		Formalización	Población: Finita conocida. 30 gerentes para las dos variables. Muestra = 30 trabajadores.
		Identificar las Características de los tipos de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas de Bodegas en Urbanización Campodónico - Chiclayo, 2018		Rentabilidad	

Fuente: Elaboración Propia

4.7.- Principios Éticos Uladech

Las investigaciones se rigen por los principios éticos aprobados para el desarrollo de la investigación, los mismos que se encuentran debidamente descritos y ejemplarizados en la versión 2018 siendo estos principios los siguientes:

- **Beneficencia no maleficencia.** - Se asegura la tranquilidad de las personas que se involucran en la investigación. la conducta del investigador responde a no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **La Libertad.** – Respetar y reconocer la dignidad como seres libres y responsables. Debe ejercerse como rechazo a lo que es moralmente negativo, como rechazo a obstaculizar el crecimiento personal o social en virtud del auténtico bien.
- **Justicia.** – En todos los momentos de la investigación debe manejar un juicio razonable, y tomar las precauciones necesarias la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados.
- **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.** - Las investigaciones, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Libre participación y derecho a estar informado.** - Las involucrados tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan.
- **Integridad científica.** – Centrarse en el contexto de la Deontología, y regirse por ese marco.
- **Protección a las personas.** - En las investigaciones en las que se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad.

V.- RESULTADOS

5.1. RESULTADOS:

PRIMER OBJETIVO: Determinar las características de componentes de la formalización de las micro y pequeñas empresas de bodegas en urbanización Campodónico – Chiclayo, 2018.

Tabla 1: Formalización que proporciona su negocio

UD. CONSIDERA QUE LA FORMALIZACION LE PROPORCIONA RENTABILIDAD A SU NEGOCIO			
	<u>frecuencia</u>	<u>porcentaje</u>	
SI	23	77.00%	
NO	7	23.00%	
	30	100.0	

Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a gerentes.

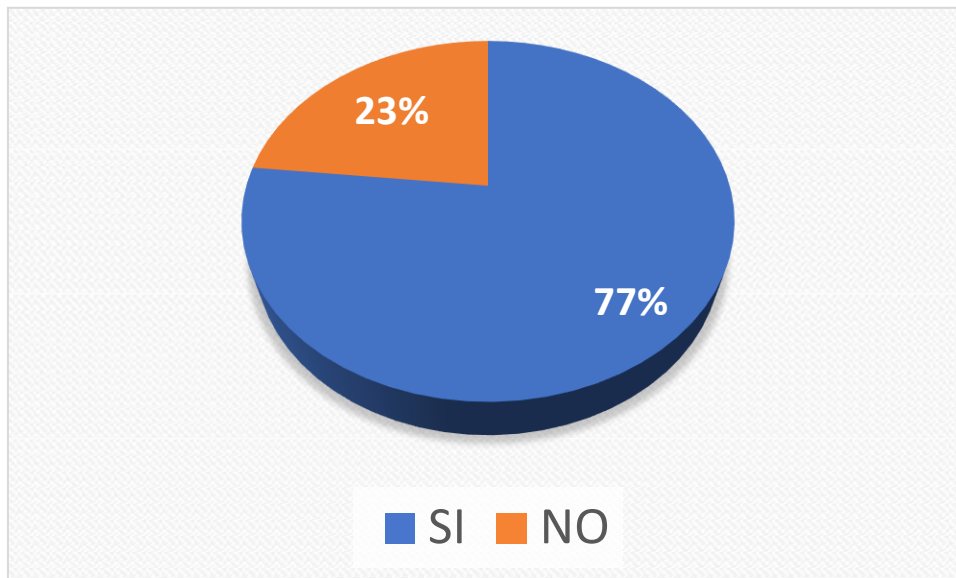


Gráfico 1 Formalización que proporciona su negocio

Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N.º 01 y en la figura N.º 01 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 77.00% manifiestan que la formalización de su negocio les proporciona rentabilidad, el 23.00% no considera.

Tabla 2: Formalización ayuda a crecer en el mercado

	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	24	80.0
NO	6	20.0
	30	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta

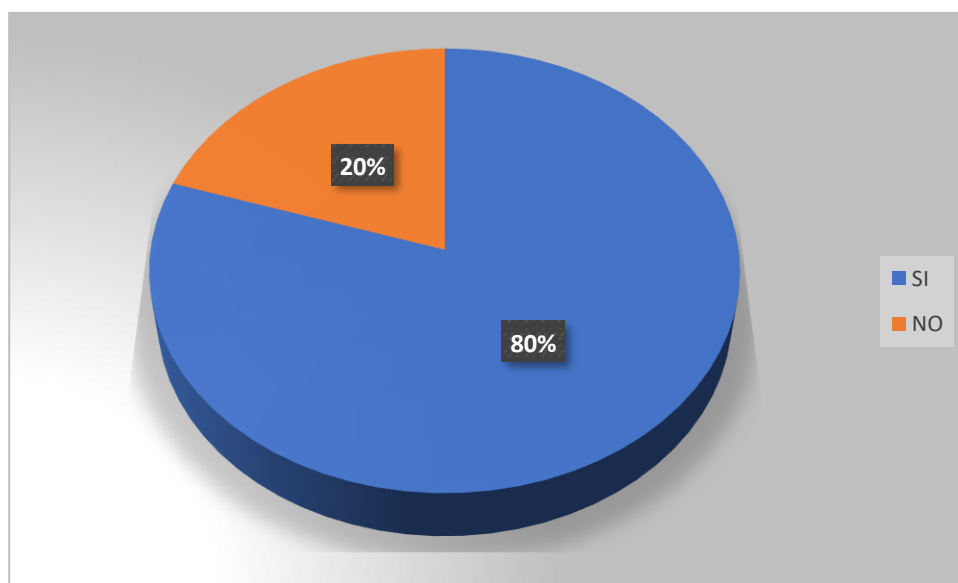


Gráfico 2 Cree que la formalización ayude a crecer en el mercado
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 02 y en la figura N° 02 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 80% manifiestan que la formalización le ayuda a crecer en el mercado, el 20% manifiesta todo lo contrario.

Tabla 3: Ventajas que percibe de la Formalización

QUE VENTAJAS PERCIBE UD DE LA FORMALIZACION		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
MAS CLIENTES	18	60%
MAS ECONOMIA	7	23%
TODAS	5	16%
	30	100.0%

Fuente: Resultados de la Encuesta

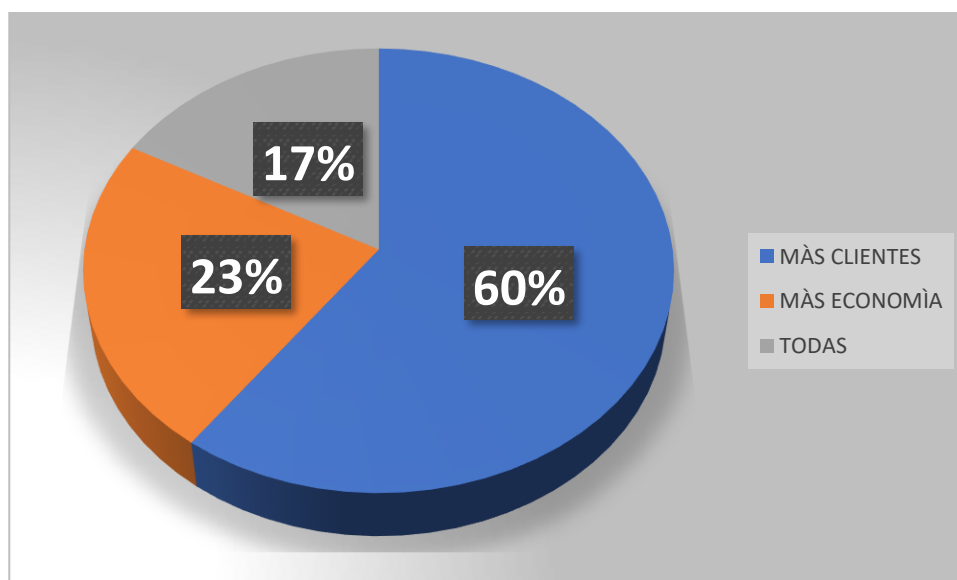


Gráfico 3 Ventajas que percibe para su formalización
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 03 y en la figura N° 03 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 60% manifiestan que le ayuda a tener más clientes, el 23.00% más economía y el 17.00% considera que percibe más clientes y más economía

Tabla 4: Tiempo que demora trámites para su formalización

CUANTO DURO SUS TRAMITES PARA SU FORMALIZACION	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
1 AÑO	8	27%
2 AÑOS	22	73%
3 AÑOS	0	0.0
	30	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta

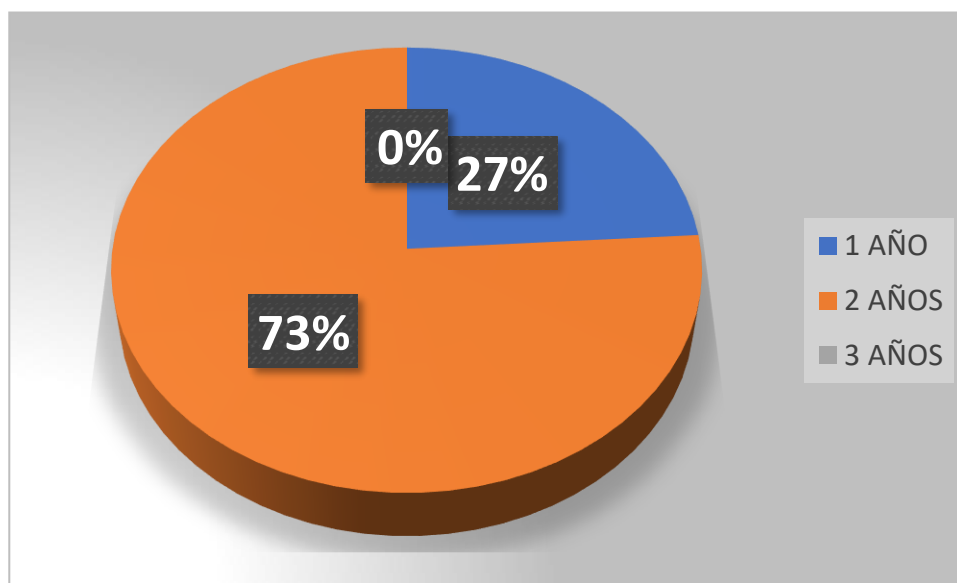


Gráfico 4 Tiempo que demora trámites para su formalización

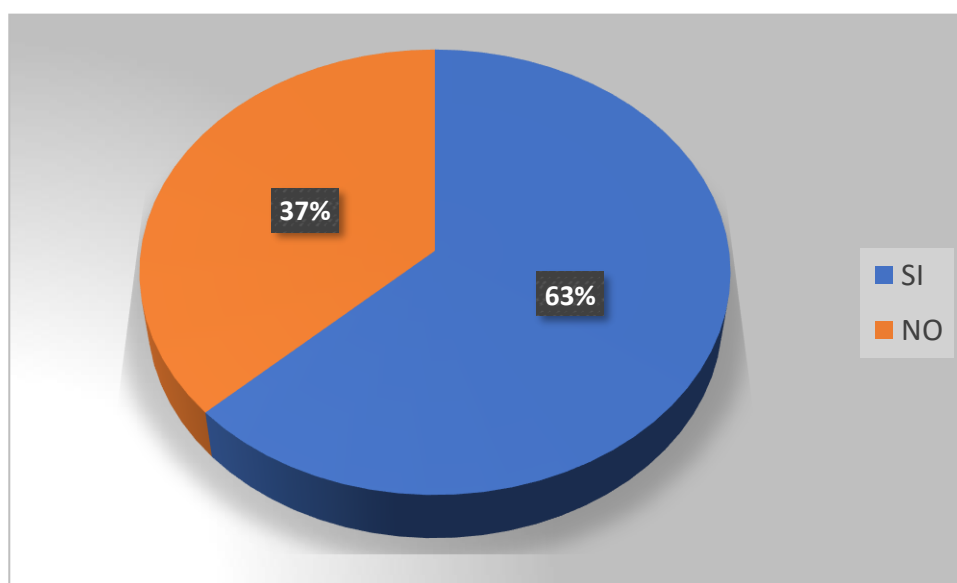
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 04 y en la figura N° 04 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 24. % manifiestan que sus trámites duro un año, 76% duro dos años.

Tabla 5: Ventajas que percibe de la Formalización

QUE VENTAJAS PERCIBE UD. DE LA FORMALIZACION			
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>	
SI	19	63%	
NO	11	37%	
	30	100.0	

Fuente: Resultados de la Encuesta



*Gráfico 5 Ventajas que percibe de la formalización
Fuente: Resultados de la encuesta*

En la tabla N° 05 y en la figura N° 05 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 63% manifiestan que si percibe ventajas por su formalización, 37% todo lo contrario.

Tabla 6: Municipalidad ayuda a formalizar una Mype

UD. CREE QUE LA MUNICIPALIDAD AYUDA A FORMALIZAR UNA MYPE			
	<u>frequency</u>	<u>percent</u>	
SI	5	17%	
NO	25	83%	
	30	100.0	

Fuente: Resultados de la Encuesta

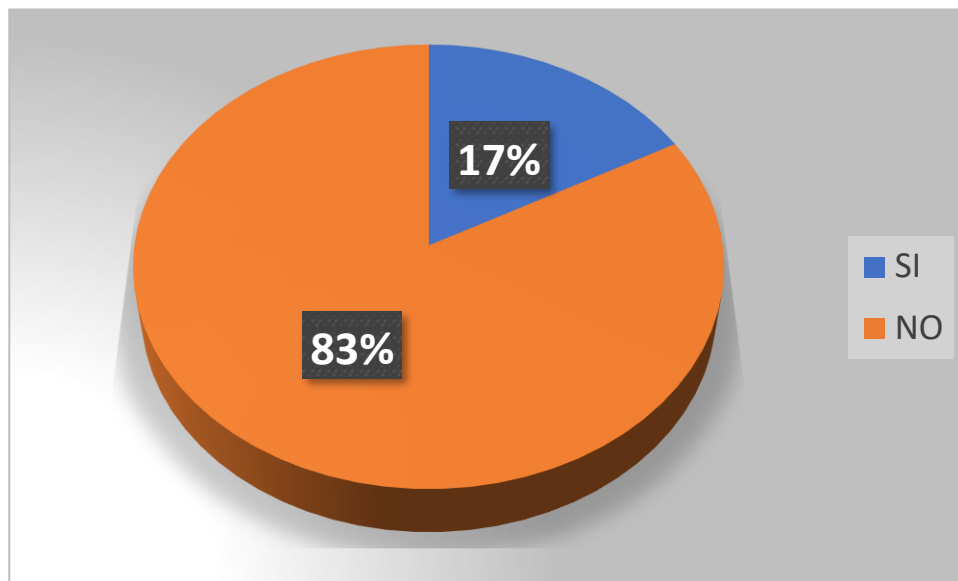


Gráfico 4 Ud. cree que la municipalidad ayuda a formalizar
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 06 y en la figura N° 06 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 167% manifiesta que la municipalidad si ayudaría para su formalización y el 83.% todo lo contrario.

Tabla 7: Medidas que le motivaría para su formalización

CUAL DE ESTAS MEDIDAS LE MOTIVARIA PARA SU FORMALIZACION		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
PAGAR IMPUESTOS CUANDO SU BODEGA ESTE EN DESARROLLO	5	17%
PERIODO DE GRACIA DE 3 AÑOS EN LOS IMPUESTOS	3	10%
ESTADO BRINDE FACILIDADES	22	73%
	30	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta

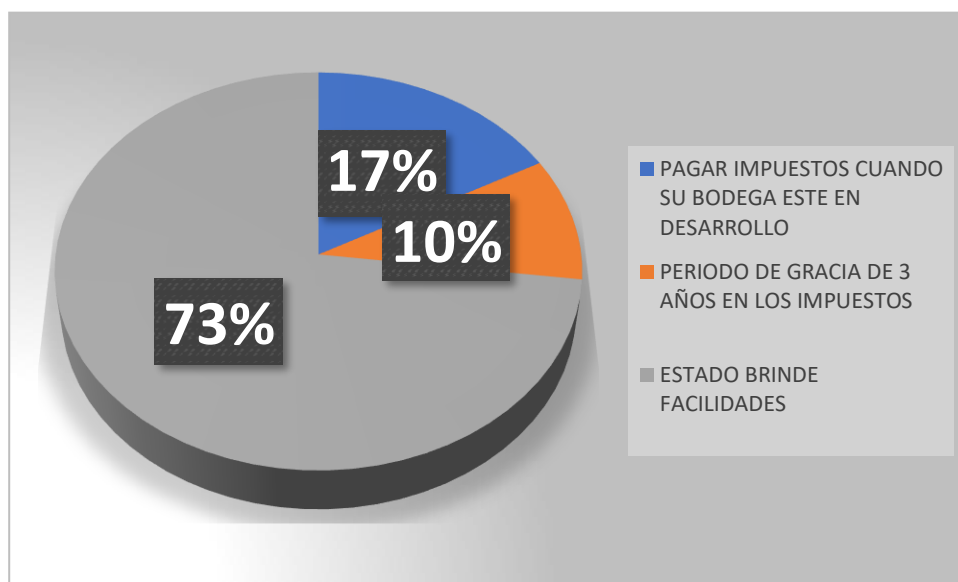


Gráfico 7 Medidas que motivaría para su formalización
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 07 y en la figura N° 07 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 17% manifiesta que debería pagar impuestos cuando este en desarrollo. el 10% debería haber periodo de gracia y el 73% el estado debe brindar todas las facilidades

5.2.- SEGUNDO OBJETIVO: Determinar las características de los tipos de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro de bodegas en la urbanización Campodónico - Chiclayo.

Tabla 8: La rentabilidad mejoro su empresa

CREE QUE LA RENTABILIDAD HA MEJORADO EN LA EMPRESA			
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>	
SI	11	37%	
NO	19	63%	
	30	100.0	

Fuente: Resultados de la Encuesta

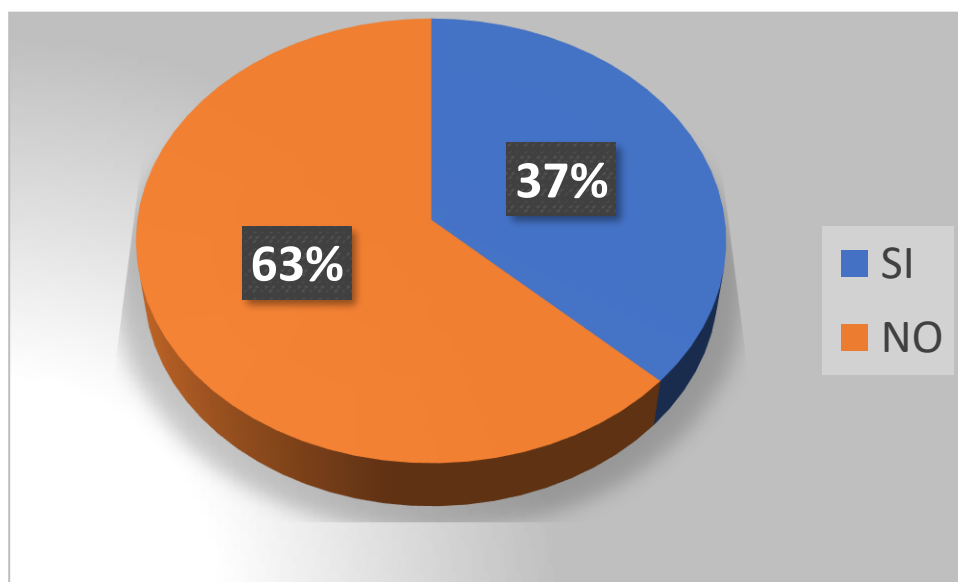


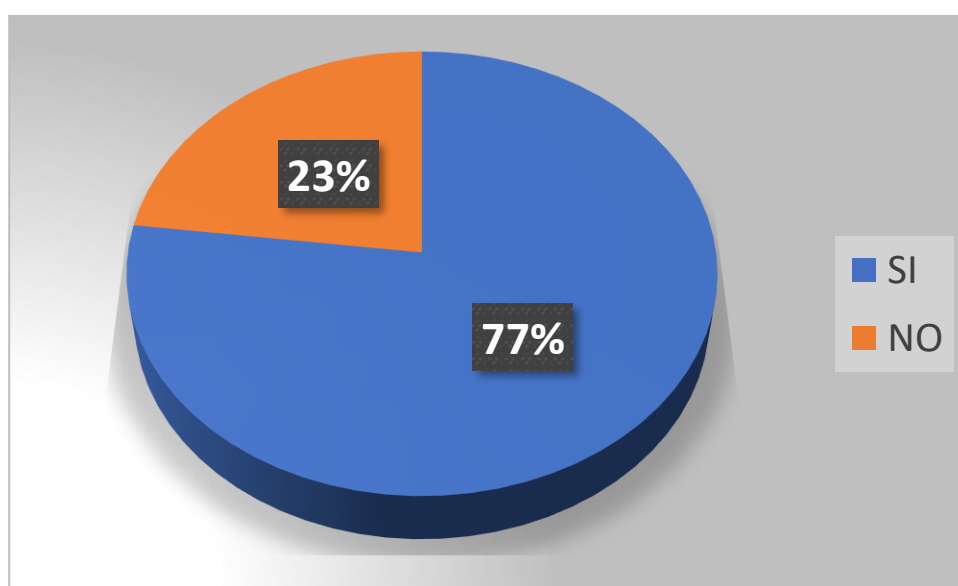
Grafico 8 La rentabilidad mejoro su empresa
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 08 y en la figura N° 08 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 36.7% manifiesta que si ha mejorado su empresa y el 63.3% manifiesta todo lo contrario.

Tabla 9: Mejoramiento de su rentabilidad por su formalización

CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO POR EL FINANCIAMIENTO RECIBIDO		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	23	77%
NO	7	23%
	30	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta



*Gráfico 9 mejoramiento de su rentabilidad por su formalización
Fuente: Resultados de la encuesta*

En la tabla N° 9 y en la figura N° 9 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 77% manifiesta que si ha mejorado su empresa por su financiamiento y el 23% manifiesta todo lo contrario.

Tabla 10: Estrategias para mejorar la atención de sus clientes

	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	12	38%
NO	18	62%
	29	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta

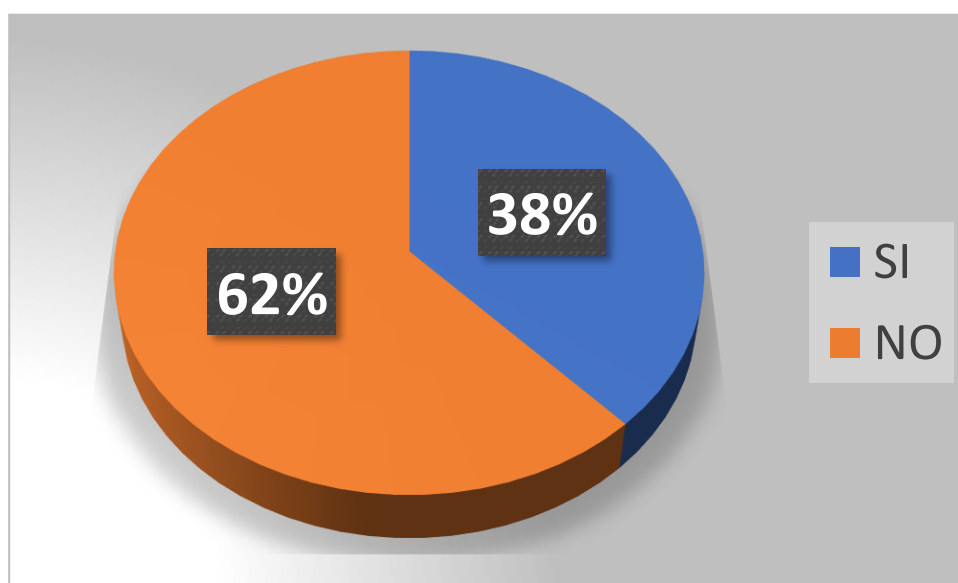


Gráfico 50 Estrategias para mejorar la atención de sus clientes
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 10 y en la figura N° 10 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 38% manifiesta que si desarrolla mejoras para la atención de sus clientes y el 62% manifiesta que no.

Tabla:11 Termino de rentabilidad

CONOCE EL TERMINO DE RENTABILIDAD		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	7	23%
NO	23	77%
	30	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta

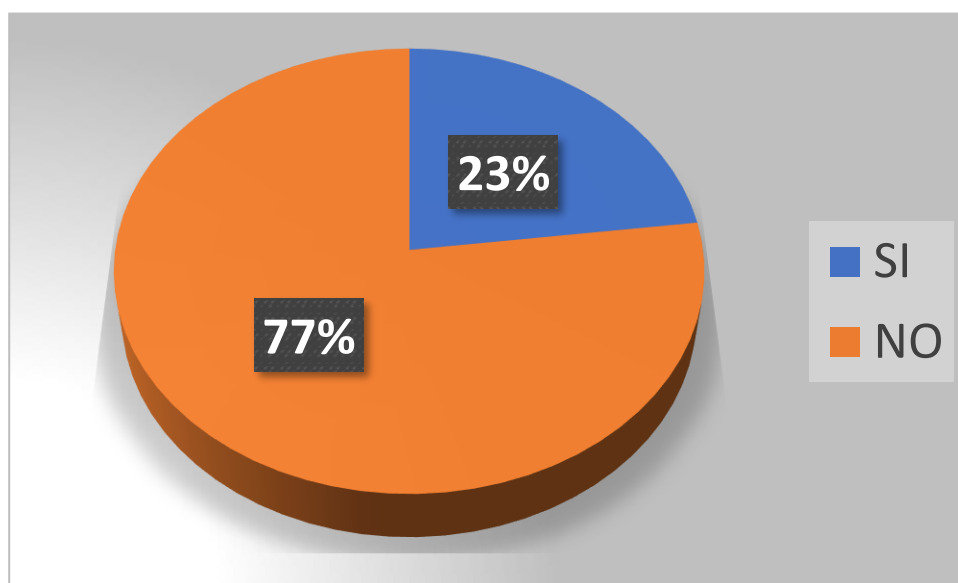


Gráfico 61 Termino de rentabilidad
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 11 y en la figura N° 11 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 23% manifiesta que si conoce el termino de lo que es rentabilidad y el 77% manifiesta que no.

Tabla 12: Capacitación permite ser más competitivos

	<u>frequency</u>	<u>percent</u>
SI	23	77%
NO	7	23%
	30	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta

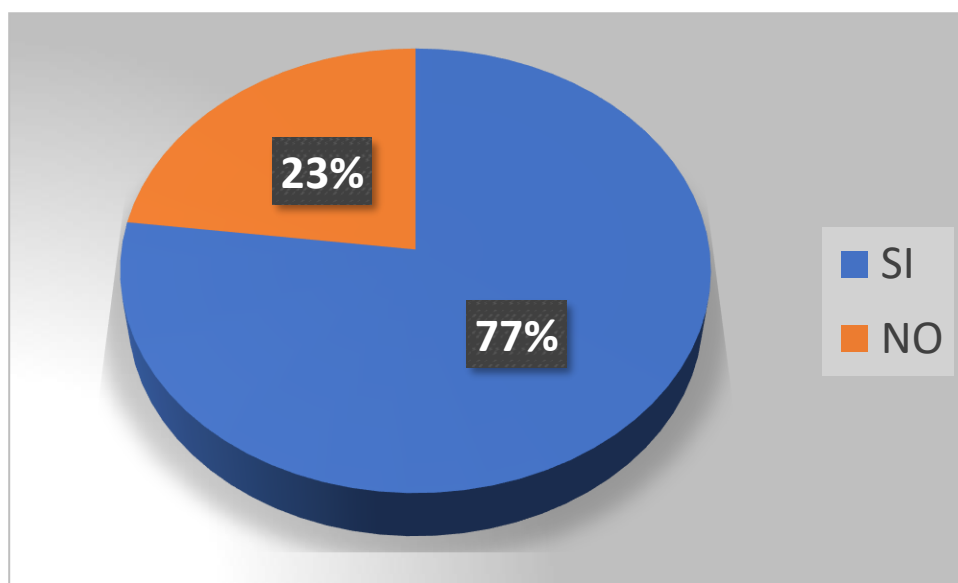


Gráfico 72 capacitación permite ser más competitivo

Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 12 y en la figura N° 12 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 77% manifiesta que si los capacitan les permitiría ser más competitivos y el 23% manifiesta todo lo contrario

Tabla 13: Ofrece otros servicios

<i>¿Ofrece otros servicios, además de otros productos?</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
SI	8	27%
NO	22	73%
	30	100.0

Fuente: Resultados de la Encuesta

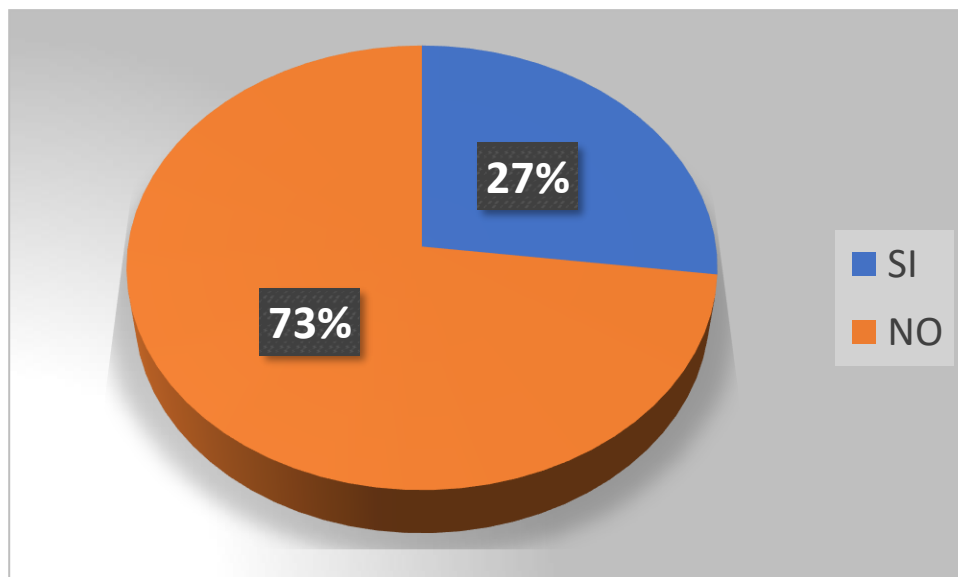


Gráfico 13 Ofrece otros servicios
Fuente: Resultados de la encuesta

En la tabla N° 13 y en la figura N° 13 se observa que de los 30 trabajadores encuestados el 27% manifiesta que si ofrece otros servicios además de los productos que vende y el 73% manifiesta todo lo contrario.

5.3.- ANALISIS DE RESULTADOS

Tabla 1 Denominada Considera que la formalización le proporciona rentabilidad a su negocio, se observa que: El 77 % manifiestan que la formalización de su negocio les proporciona rentabilidad, el 23% no considera. Lo cual se asemeja a Ibarra (2016) en donde afirma en su investigación que, si se formalizaran el total de mypes del parque industrial del Villa El Salvador, entonces habrá un efecto positivo en la rentabilidad, así mismo (Cárdenas, 2011) sostiene que “Entendemos como MYPE formal a la empresa que argumenta a las exigencias y acatamiento de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc.)”. Esta explicación nos ayuda a resaltar el alcance del deber y ejecución a la normatividad actual para un preciso y acertado método de formalización de las MYPES, por lo cual se concluye que la mayoría de los empresarios afirman que la formalización de sus negocios les proporciona rentabilidad.

Tabla 2 Denominada: Ud. Cree que la formalización le ayuda a crecer en el mercado. Se observa que, 80% manifiestan que la formalización le ayuda a crecer en el mercado, el 20% manifiesta todo lo contrario, concordando con (Vega, 2015), quien manifiesta que la formalización de las Mypes les permitirá lograr un crecimiento sostenido y lograr una sostenibilidad en el tiempo, coincidiendo con (Matos, 2010) que manifiesta que los beneficios de la formalidad de las mypes son variados como créditos de financieras, poder participar en licitaciones públicas, gozar de créditos fiscales, incrementar las ventas, entre otros, se concluye que la mayoría de emprendedores manifiestan que la formalización les ayudará a crecer en el mercado.

Tabla 3 Denominada. Que, ventajas percibe usted de la formalización, se observa que, El 60% de los emprendedores manifiestan que la formalización les ayuda a percibir a tener más clientes, el 23% más economía y el 17% considera que percibe las dos, coincide con (Sanchez, 2018), que en su investigación afirma que la mayoría de emprendedores considera que la formalización contribuye a ampliar la comercialización de sus servicios, se concluye que la mayoría de emprendedores manifiestan que la formalización les ayudada a tener más clientes.

Tabla 4. Denominada, Cuanto duro el trámite para su formalización, se observa que, El 73% de los empleadores señala que el trámite para la formalización duró dos años y el 27% manifiestan que sus trámites duraron un año, contrastando con (botton, 2014), quien afirma que la formalización de los emprendedores que si están formalizados, les duró un promedio de un año, los trámites para formalizarse son engorrosos, se determinó que la mayoría de empresarios utilizó un año para formalizarse.

Tabla 5 Denominada. Que, ventajas percibe usted de la formalización, se observa que, El 63% manifiestan que, si percibe ventajas por su formalización, 37% todo lo contrario, coincidiendo con (Vega, 2015) que manifiesta que el otorgamiento de beneficios tributarios logrará mejorar la rentabilidad en las Mypes comercializadoras pues disminuirán sus costos lo que permitirá hacerlas más competitivas y la inclusión de estas nuevas pequeñas empresas en el nuevo RUS permitirá mejorar la liquidez en las Mypes comercializadoras pues disminuirán sus gastos tributarios y las hará más flexibles y con una mayor opción a consolidarse en el mercado, se concluye que la mayoría de los empresarios perciben mejores ventajas al formalizarse.

Tabla 6 Denominada: Ud. Cree que la municipalidad ayuda a formalizar una mype, se observó que, El 17% manifiesta que la municipalidad ayudaría para su formalización y el 83% todo lo contrario, lo cual contrasta con (Sanchez, 2018) que

manifiesta que la mayoría de emprendedores no ha recibido asesoría privada ni pública para su formalización y así mismo con (Pareja, 2012) que señala que “tratar que las personas sean formales en su negocio, para que sean buenos emprendedores, es un tema que la Coordinadora del Proyecto de Emprendimiento de la Universidad Peruana de Lima, está diseñando un plan como parte de su labor académica, para los emprendedores que se instruyen en esta sede de estudios. Donde ella está realizando una diferencia acerca de emprendedor e innovador y administrador o empresario, y estima que no podemos impulsar solamente al emprendedor que sea entusiasta si no también impulsarlo, apoyarlo hasta cambiarlo para que llegue hacer buen empresario”, se concluye que la mayoría de empresarios no cuenta con asesoría ni pública ni privada para formalizarse.

Tabla 7 Denominada: Cuál de estas medidas le motivaría para su formalización, se observa que, El 73% de emprendedores manifiesta que le motivaría para formalizarse que el estado le brinde todas las facilidades, el 17% manifiesta que debería pagar impuestos cuando este en desarrollo y el 10% debería haber un periodo de gracia, contrastando con (Schaus, 2015), que determina en su investigación que los emprendedores “no están formalizadas y no pagan impuestos, no se formalizan por la ubicación geográfica y el desconocimiento, porque no han recibido capacitaciones del Estado y consideran a la formalización; perjudicial para el desarrollo del negocio”, se concluye que la mayoría de los empresarios les motivaría para formalizarse que el estado les brinde todas las facilidades.

Tabla 7 Denominada: Cree que la rentabilidad ha mejorado para su empresa, se observa que, El 63% de los emprendedores manifiesta que la rentabilidad no ha mejorado en su empresa, sólo el 37% dice que sí, concordando con (barboza, 2015), que determina que la mayoría de empresarios considera que la rentabilidad de su empresa en los últimos años ha sido baja, contrastando con (clavero, 2015), que afirma que todos los empresarios

perciben que mejoró su rentabilidad y considera su negocio rentable, se concluye que la mayoría de los emprendedores manifiesta que la rentabilidad no ha mejorado en su empresa.

Tabla 8 Denominada: Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido, se observa que, El 77% de los emprendedores manifiesta que la rentabilidad si ha mejorado en su empresa por el financiamiento y el 23% manifiesta todo lo contrario, concordando con (clavero, 2015), que dice que todos los empresarios perciben que mejoró su rentabilidad y considera su negocio rentable y (cobian, 2015) que manifiesta que los créditos obtenidos afectan positivamente en la rentabilidad patrimonial y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera tenido una rentabilidad de 20.07% y (vilca, 2013-2014) que afirma que mayoría de los emprendedores afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, se determina que la mayoría de los emprendedores manifiesta que la rentabilidad si ha mejorado en su empresa por el financiamiento.

Tabla 10 Denominada: Desarrolla estrategias para mejorar la atención de sus clientes, se observa que, El 38% manifiesta que si desarrolla estrategias para mejoras para la atención de sus clientes y el 62% manifiesta que no, contrastando con (barboza, 2015) **que manifiesta** que los microempresarios, consideran que un factor importante para que su rentabilidad mejore es la buena atención a sus clientes, por lo que de a pocos vienen implementando esta estrategia, se concluye que la mayoría de emprendedores no desarrolla estrategias para mejorar la atención al cliente.

Tabla 11 Denominada: Conoce el termino de rentabilidad, se observa que, El 23% manifiesta que si conoce el termino de lo que es rentabilidad y el 77% manifiesta que no, contrastando con (barboza, 2015) quien afirma que los encuestados nos dice que

la rentabilidad es la capacidad de utilizar correctamente los recursos para generar mayor utilidad., es decir conocen el término, coincide con (Pascual, 2009) quien define “la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó”, se concluye que la mayoría de los emprendedores no conocen el término de rentabilidad.

Tabla 12 Denominada: Ud. Cree que la capacitación e innovación permite ser más competitivo, se observa que, El 77% manifiesta que la capacitación e innovación les permitiría ser más competitivos y el 23% manifiesta todo lo contrario, casi coincidiendo con (vilca, 2013-2014), que aduce que el 56% de los emprendedores consideran que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y así ser más competitivos, coincidiendo con (Sánchez, 2002) que señala que la rentabilidad es un concepto que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con la conclusión de obtener buenos resultados, utilizando herramientas como la capacitación e innovación, se concluye que la mayoría de empresarios afirma que la capacitación e innovación les permitirá ser más competitivos.

Tabla 13 Denominada: Ofrece otros servicios, además de otros productos, se observa que, El 27% manifiesta que si ofrece otros servicios además de los productos que vende y el 73% manifiesta todo lo contrario, contrastando con (vilca, 2013-2014), quien manifiesta que los empresarios no ofrecen otros productos o servicios, se concluye que la mayoría de empresarios no ofrece otros productos o servicios.

VI.- CONCLUSIONES

Conforme a los resultados que se alcanzaron durante el desarrollo del actual plan de

- Respecto a las características primordiales de la Formalización se identificó que los emprendedores, están en continuo contacto con organizaciones y cumplen los requisitos que se exigen, porque aseguran su incorporación al mundo comercial y trabajan con libertad y confianza, teniendo crecimiento en el mercado, obteniendo una mejor rentabilidad en el negocio, están firmes en que una organización formalizada tiene las mayores y mejores oportunidades de acceder a créditos, a corto mediano y largo plazo según la necesidad real.
- Con relación a la Rentabilidad se identificó que los emprendedores invierten en la capacitación para todos los integrantes de la organización, incluidos el cuerpo directivo, en función de ello como respuesta el incremento de la rentabilidad.

RECOMENDACIONES

- En relación al primer objetivo específico se recomienda realizar talleres de Sensibilización del tema de formalización desde sus 5 dimensiones; Acudir a organismos que ayuden contra las barreras burocráticas de la Municipalidad y Acudir a información sobre tributación.
- En relación al segundo objetivo específico se recomienda que establecer análisis y determinar la causa por qué no mejora la rentabilidad; Identificar y especificar el tipo de estrategia que sea más conveniente, Implementar programa de capacitación, Estudiar el mercado para ver que quiere el consumidor.

VII. REFERENCIAS

- Barboza. (2015). *la rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro- tueste, molido y empaque de café*. pasco.
- botón. (2014). *caracterización de las mypes del sector comercio rubro venta de calzado*. el porvenir- Trujillo.
- Cárdenas. (2011).
- Castillón, E. (2016). *La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bodegas, de la avenida Próceres de la Independencia, cuadra 10 a la 27, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia de Lima, departamento de lima, período 2015*. lima.
- clavero. (2015). *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio- rubro boticas y farmacias*. Sanjuan de Lurigancho, lima.
- Cobián. (2015). *efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la mypes industria S&B SRL*. el porvenir.
- FAO. (2012). *Seguridad Alimentaria y Comercio Intrarregional de Alimentos- ALADI*. ALADI.
- Ibarra. (2016). *la formalización de las mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad*. villa el salvador.
- La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro bodegas, d. l. (2015). *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio- rubro boticas y farmacias de la av.13 de enero*. lima.
- Lupu. (2016). *caracterización del financiamiento rentabilidad de mypes sector servicios rubro restaurantes*. tumbes.
- Sánchez, c. (2018). *CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO DEL MERCADO CAMPODONICO CHICLAYO 2018*. CHICLAYO: ULADECH CHICLAYO.
- Schaus, E. (2015). *La formalización en las mypes sector agropecuario rubro cría de ganado*. Oxapampa- Cerro de Pasco.
- Sharpe. (1963).
- vilca. (2013-2014). *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir*. Juliaca.

ANEXO



CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE BODEGAS EN URBANIZACIÓN CAMPODONICO- CHICLAYO, 2018

ENCUESTA

Objetivo: Recopilar información sobre las Mypes del rubro de bodegas en la urbanización Campodónico - Chiclayo.

I.- Información sobre la Formalización:

1.1. ¿Ud. Considera que la formalización le proporciona rentabilidad a su negocio?

Si () No ()

1.2. ¿Ud. cree que la formalización le ayuda a crecer en el mercado

Si () No ()

1.3. ¿Qué ventajas percibe usted de la formalización?

Más clientes () Mas economía () todas ()

1.4. ¿Cuánto duro sus trámites para su formalización?

1 año () 2 años () 3 años ()

1.5. ¿Qué ventajas percibe Ud. de la formalización?

Si () No ()

1.6. ¿Ud. cree que la municipalidad ayuda a formalizar una mype?

Si () No ()

1.7. ¿Cuál de estas medidas le motivaría para su formalización?

Pagar impuesto cuando su empresa este en desarrollo ()

Periodo de gracia, de tres años de impuestos ()

Que el estado brinde facilidades ()

II.- Información sobre Rentabilidad:

¿Cree que la rentabilidad ha mejorado para su empresa?

Si () No ()

2.2. *¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?*

Si () No ()

¿Desarrolla estrategias para mejorar la atención de sus clientes?

Si () No ()

¿Conoce el termino de rentabilidad?

Si () No ()

¿Ud. Cree que la capacitación e innovación permite ser más competitivos?

Si () No ()

¿Ofrece otros servicios, además de otros productos?

Si () No ()

Definición de Matriz de Operacionalización de Variables.

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Definición operacional	Indicador	Nivel	Fuente
Formalización:	Arbaiza (2011) considera la referencia en Álvarez y Cerna, (2013), manifiesta que la formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual esta formalizada una organización, un indicador de las perspectivas de quiénes toman decisiones.	COMPONENTES	La dimensión característica de la Formalización, se operacionaliza con sus indicadores: requerimiento, ventajas, beneficios, y motivación con su técnica la encuesta y instrumento el cuestionario.	Requerimiento	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
				Ventajas	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
				Beneficios	Nominal	Gerente
Motivación	Nominal	Gerente				
Rentabilidad	Pascual (2009) define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó.	TIPOS	La dimensión característica de la Rentabilidad, se operacionaliza con sus indicadores: económica, importancia y avance con su técnica la encuesta y instrumento el cuestionario.	Económica	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente
				Financiera	Nominal	Gerente
					Nominal	Gerente

Elaborado por el investigador.

MATRIZ DE INDICADOR PREGUNTA						
Tabla	Variable	Dimensión	Indicador	Items - Pregunta	Nivel	Fuente
1	Formalización:	Componentes	Requerimiento	¿Ud. Considera que la formalización le proporciona rentabilidad a su negocio?	Nominal	Gerente
2				¿Ud. cree que la formalización le ayuda a crecer en el mercado?	Nominal	Gerente
3			Ventajas	¿Qué ventajas percibe usted de la formalización?	Nominal	Gerente
4				¿Cuánto duro sus trámites para su formalización?	Nominal	Gerente
5				¿Qué ventajas percibe Ud. de la formalización?	Nominal	Gerente
6			Beneficios	¿Ud. cree que la municipalidad ayuda a formalizar una mypes?	Nominal	Gerente
7			Motivación	¿Cuál de estas medidas le motivaría para su formalización?	Nominal	Gerente
8	Rentabilidad	Tipos	Económica	¿Cree que la rentabilidad ha mejorado para su empresa?	Nominal	Gerente
9				¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?	Nominal	Gerente
10				¿Desarrolla estrategias para mejorar la atención de sus clientes?	Nominal	Gerente
11				¿Conoce el termino de rentabilidad?	Nominal	Gerente
12			Financiera	¿Ud. Cree que la capacitación e innovación permite ser más competitivos?	Nominal	Gerente
13				¿Ofrece otros servicios, además de otros productos?	Nominal	Gerente

Elaborado por el investigador

MATRIZ DE RESULTADOS y PORCENTAJES													
Tabla	Variable	Dimensión	Indicador	Ítems - Pregunta	FRECUENCIA				PORCENTAJES				
					A	B	C	Total	a	b	c	Total	
1	Formalización:	Componentes	Requerimiento	¿Ud. Considera que la formalización le proporciona rentabilidad a su negocio?	23	7	0	30	77.00%	23.00%	0.00%	100.00%	
2				¿Ud. cree que la formalización le ayuda a crecer en el mercado	24	6	0	30	80.00%	20.00%	0.00%	100.00%	
3			Ventajas	¿Qué ventajas percibe usted de la formalización?	18	7	5	30	60.00%	23.00%	17.00%	100.00%	
4				¿Cuánto duro sus trámites para su formalización?	8	22	0	30	27.00%	73.00%	0.00%	100.00%	
5				¿Qué ventajas percibe Ud. de la formalización?	19	11	0	30	63.00%	37.00%	0.00%	100.00%	
6			Beneficios	¿Ud. cree que la municipalidad ayuda a formalizar una MYPES?	5	25	0	30	17.00%	83.00%	0.00%	100.00%	
7			Motivación	¿Cuál de estas medidas le motivaría para su formalización?	5	3	22	30	17.00%	10.00%	73.00%	100.00%	
8	Rentabilidad	Tipos	Económica	¿Cree que la rentabilidad ha mejorado para su empresa?	11	19	0	30	37.00%	63.00%	0.00%	100.00%	

9				¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?	23	7	0	30	77.00%	23.00%	0.00%	100.00%
10				¿Desarrolla estrategias para mejorar la atención de sus clientes?	11	19	0	30	38.00%	62.00%	0.00%	100.00%
11				¿Conoce el termino de rentabilidad?	7	23	0	30	23.00%	77.00%	0.00%	100.00%
12			Financiera	¿Ud. Cree que la capacitación e innovación permite ser más competitivos?	23	7	0	30	77.00%	23.00%	0.00%	100.00%
13				¿Ofrece otros servicios, además de otros productos?	8	22	0	30	27.00%	73.00%	0.00%	100.00%

Leyenda:

A Si - Mas clientes - 1 año - crédito bancario - Pagar impuestos cuando su bodega este en desarrollo B

No - Más economía - 2 años - crédito de proveedores - Periodo de gracia de 3 años en los impuestos

C Todas - 3 años - Estado brinde facilidades

PLAN DE ACCIÓN PARA MEJORAS			
Aspecto a mejorar	Recomendación	Actividad del plan de acción	Indicador de logro
Primer objetivo específico			
Demora en el trámite de la gestión de formalización	Sensibilización del tema de formalización desde sus 5 dimensiones	Taller de sensibilización	100% talleres programados
Las Municipalidades no ayudan a formalizar las MYPEs.	Acudir a organismos que ayuden contra las barreras burocráticas de la Municipalidad	Presentar queja por barrera burocrática	100% de gestión documentada
No existe Facilidades que brinde el estado para contribuir con impuestos	Acudir a información sobre tributación	Taller de sensibilización	100% talleres programados
Segundo objetivo específico			
La rentabilidad se mantiene en niveles bajos de acuerdo al resultado	Establecer análisis y determinar la causa	Desarrollar análisis estratégico	100% de análisis estratégico
No Aplica estrategias para mejorar la atención al cliente	Identificar el tipo de estrategia que sea más conveniente,	Desarrollo de un plan de análisis	100% de análisis estratégico
Trabajadores no conocen el significado del término rentabilidad	Implementar programa de capacitación	Programa de capacitación	100% talleres de capacitación
No generan otros servicios para ofrecer al cliente	Estudiar el mercado para ver que quiere el consumidor.	Estudio de mercado	100% de estudio de mercado y comportamiento del comprador