



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO LIBRERIAS DEL JIRON CUZCO
(Cuadra 1-2)- DISTRITO DE JULIACA AÑO 2016**

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

AUTOR (A):

BACH. DINA JUDITH SALAS ZAMBRANO

ASESOR:

Mgtr. DIVAN YURI CARI COMDORI

JULIACA – PERU

2017

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

**Dr. JUAN MAURICIO PILCO CHURATA
PRESIDENTE**

**Dr. APOLINAR FLOREZ LUCANA
SECRETARIO**

**Adm. CONSTANTINO ANTONIO PARICAHUA CONDORI
MIEMBRO**

**Mgtr. DIVAN YURI CARI COMDORI
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios: por acompañarme siempre en todo momento de dificultad, por permitirme terminar satisfactoriamente mis estudios, por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A la universidad: la cual nos acoge en sus aulas dándonos la oportunidad de desarrollar nuestras habilidades en el campo de estudio y preparación profesional, que me dará el éxito en la vida.

Al Econ. Diván: por los valiosos conocimientos y experiencias transmitidos, en el quehacer profesional de la investigación y por haber sido nuestro amigo y asesor de tesis.

DEDICATORIA

A mis padres: Oswaldo y Julia porque a través de sus sabios consejos y experiencias me han sabido orientar y me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar. A mis hermanas por su apoyo incondicional y por compartir buenos y malos momentos.

A Luis: porque es una persona maravillosa por tu apoyo incondicional y comprensión, que fueron fundamentales para poder iniciar y finalizar mi tesis. Gracias mi querido novio y a mi querido angelito
L.A.Y.S.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro Librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca, 2016. La investigación fue no experimental y descriptivo, para el recojo de información se tomó como muestra el 100% de la población de la zona de estudio representada por 06 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 50% de los empresarios tienen entre 30 a 50 años de edad, el 67% tienen Superior no Universitario y el 67% de los empresarios es dueño de la empresa. el 100% de los empresarios siempre se ha mantenido trabajando en este rubro, el 83% tienen de 1 a 5 trabajadores. En cuanto a las características de la formalización el 100% de las MYPE están Formalizados ante la SUNAT, el 67% de las MYPE están formados como Persona Natural mientras que el 67% tienen conocimiento sobre las Facilidades para Formalizar, el 67% no cumplen con el régimen laboral y no tienen registrados a sus trabajadores en planilla y el 100% de las librerías están formalizados y cuentan con Licencia de Funcionamiento Municipal. En cuanto a las características de la competitividad el 83% conocen a sus competidores, el 83% ha mejorado el proceso de Compra–Venta de sus productos este último año y el 67% de las MYPE el precio es igual ante sus competidores y el 100% cuentan con productos de calidad y esto lleva a que los clientes prefieran comprar de sus establecimientos.

Palabras claves: Formalización, Competitividad, MYPE.

ABSTRACT

The general objective of the research was to determine the main characteristics of the formalization and competitiveness of the MYPE of the commercial sector - heading Bookstores of the two blocks of the Cuzco jail (Cuadra 1-2), District of Juliaca, 2016. The research was non-experimental and descriptive, for the Information collection was taken as a sample of 100% of the population of the study area represented by 06 MYPE, to whom a questionnaire of 15 questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: 50% of entrepreneurs are between 30 and 50 years of age, 67% have a non-university superior and 67% of entrepreneurs own the company of 100% of entrepreneurs have always kept working in this bookstore category, 83% have 1 to 5 workers. As for the characteristics of the formalization, 100% of the MYPE are Formalized before the SUNAT, 67% of the MSEs are formed as a Natural Person and 67% are aware of the Facilities to Formalize, 67% do not comply with The labor regime and have not registered their workers in the worksheet and 100% of the bookstores are formalized and have Municipal Operating License. Regarding the characteristics of competitiveness 83% know their competitors, 83% has improved the process of buying and selling their products this past year and 67% of MYPE the price is equal to their competitors and 100% Have quality products and this leads to customers prefer to buy from their establishments.

Key words: Formalization, Competitiveness, MYPE.

CONTENIDO

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA.....	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CONTENIDO.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1. ANTECEDENTES:.....	5
2.2. BASES TEÓRICAS:.....	8
2.2.1. TEORÍA DE LA FORMALIZACIÓN:	8
2.2.1.1. FORMALIZACIÓN EN EL PERÚ	9
2.2.1.2. TIPOS DE FORMALIZACIÓN:	10
2.2.1.3. RAZÓN DE FORMALIZAR UNA EMPRESA:.....	12
2.2.1.4. IMPORTANCIA DE LA FORMALIZACIÓN:.....	12
2.2.1.5. VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN:	13

2.2.1.6.	BENEFICIOS DE LA FORMALIZACIÓN:	14
2.2.2.	TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD:	15
2.2.2.1.	VENTAJAS DE LA COMPETITIVIDAD	17
2.2.2.2.	ESTRATEGIAS ORIENTADAS A INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD	19
2.2.3.	TEORIA DE LAS MYPE	22
2.2.3.1.	CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:	23
2.2.3.2.	CLASIFICACION DE LAS MYPE:	24
2.3.	MARCO CONCEPTUAL:	26
III.	METODOLOGÍA	31
3.1.	TIPO, DISEÑO Y NIVEL DE INVESTIGACION:	31
3.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA:	32
3.3.	DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES E INDICADORES:	33
3.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:	35
3.5.	PLAN DE ANÁLISIS:	35
3.6.	MATRIZ DE CONSISTENCIA:	36
3.7.	PRINCIPIOS ÉTICOS:	38
IV.	RESULTADOS	39

4.1. RESULTADOS:.....	39
4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS	54
V. CONCLUSIONES	58
BIBLIOGRAFÍA:	60
ANEXOS.....	65
Anexo 1: cuestionario	65
Anexo 2: Lista de las mype encuestadas.....	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de variables.....	33
Tabla 2: Matriz de Consistencia.	36
<i>Tabla 3:</i> Edad de los Representantes de las MYPE.....	39
<i>Tabla 4:</i> Grado de Instrucción del representante legal de la MYPE	40
<i>Tabla 5:</i> Cargo que desempeña en la empresa.	41
<i>Tabla 6:</i> Rubro de la Empresa.	42
<i>Tabla 7:</i> Número de trabajadores.....	43
<i>Tabla 8:</i> Formalización ante la SUNAT.	44
<i>Tabla 9:</i> Tipo de Empresa.	45
<i>Tabla 10:</i> Facilidades para la Formalización.....	46
Tabla 11: Trabajadores en Planilla.	47
Tabla 12: Licencia de Funcionamiento Municipal.	48
Tabla 13: Principales Competidores.....	49
Tabla 14: Mejora del Proceso de Compra-Venta.....	50
<i>Tabla 15:</i> Precio del Producto.	51
<i>Tabla 16:</i> Productos de Calidad.....	52
<i>Tabla 17:</i> Preferencia al Establecimiento.	53

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i> Edad de los Representantes de las MYPE.....	39
<i>Figura 2:</i> Grado de Instrucción	40
<i>Figura 3:</i> Cargo que desempeña.....	41
<i>Figura 4:</i> Rubro de la Empresa	42
<i>Figura 5:</i> Número de trabajadores.....	43
<i>Figura 6:</i> Formalización ante la SUNAT	44
<i>Figura 7:</i> Tipo de Empresa.....	45
<i>Figura 8:</i> Facilidades para la Formalización.	46
<i>Figura 9:</i> Trabajadores en Planilla.	47
<i>Figura 10:</i> Licencia de Funcionamiento Municipal.	48
<i>Figura 11:</i> Principales Competidores.....	49
<i>Figura 12:</i> Mejora del Proceso de Compra-Venta.....	50
<i>Figura 13:</i> Precio del Producto.....	51
<i>Figura 14:</i> Productos de Calidad.....	52
<i>Figura 15:</i> Preferencia al Establecimiento.	53

I. INTRODUCCIÓN

Las MYPE han sido beneficiados con la apertura de mercados que se han logrado gracias a los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, esto ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico, generando muchos empleos y mejorando la competitividad, constituyéndose en la base empresarial más importante del país.

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) en su mayoría son constituidas por personas naturales con poco nivel competitivo y desconocimiento para su formalización, esto presenta muchas desventajas lo cual dificulta el desarrollo de procesos en la organización, por consiguiente podemos suponer que dichas organizaciones no están preparados para introducirse en el nuevo ambiente competitivo global, a medida que los mercados se convierten más competitivos, las Micro y pequeñas empresas (MYPE) requieren estar mejor preparadas para poder atender todo los requerimientos de sus clientes y con ello asegurar un crecimiento sostenido en mejores condiciones. No solamente se trata de ofrecer productos de mejor calidad o de innovar procesos de producción o comercialización, sino que también implementar mejores prácticas organizacionales.

(Mozcaisa, 2012) Una de las principales razones por las que las MYPE no se formalizan es por la complejidad del proceso en sí, procedimientos largos y muy complicados, muchas instituciones a las cuales se debe acudir para obtener licencias permisos, generándoles altos costos por el tiempo que tienen que invertir en informarse, acudir a cada institución para hacer los trámites necesarios. Todo ello las desalienta ya que no

perciben los beneficios ante tales esfuerzos, es decir, el cumplimiento de los requisitos para la formalización distrae al pequeño inversionista, restándole competitividad y, lo que es peor, ganas de formalizarse.

(ComexPeru, 2013) También podemos mencionar la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE), la cual otorga facilidades a estas empresas tanto en el plano financiero como en la implementación y promoción de políticas que generen una plataforma de crecimiento de la MYPE, donde los negocios deberán de alcanzar las condiciones de producción eficientes y de transmisión del conocimiento para ser competitivas en el mercado interno peruano y el internacional.

En la actualidad en la Provincia de San Román, distrito de Juliaca existen diversas MYPE, de los cuales no todas se encuentran formalizados y es por ello que también son poco competitivos, existe un enfrentamiento en cuanto a la satisfacción de las necesidades del cliente esto obliga a los micro empresarios a que se preocupen y tomen la decisión de mejorar constantemente en cuanto a la competitividad y para su sobrevivencia estas deben estar formalizados, así como por ejemplo contar con una licencia de funcionamiento municipal y estar registrados en la SUNAT, así podrán desarrollarse sin dificultad hasta llegar a ser más competitivos en el ambiente local, así como también a nivel nacional e internacional.

En la provincia de San Román, Distrito de Juliaca las librerías en su totalidad tienen por objetivo la comercialización de diferentes productos y artículos de oficina, la competencia entre éstas micro y pequeñas empresas MYPE, es cada vez mayor; puesto que la calidad

y los bajos precios de sus productos y/o artículos como: cuadernos, mochilas, útiles escolares, útiles de oficina, etc., es cada vez mayor, la gran mayoría de estas micro y pequeñas empresas MYPE son informales, esto debido a muchos factores como el desconocimiento, los trámites y otros motivos que no permiten que se formalicen al 100%, no estar formalizados es el punto de partida del problema que trae como consecuencia de este tema, producto de ello la MYPE es poco competitivo y no es posible que acceda a fuentes de financiamiento formales, su rentabilidad se ve mermada por las condiciones que pueden imponerle las instituciones u otras empresas que desean trabajar con ellas.

Las MYPE que nos compete estudiar, se encuentran ubicadas específicamente en el jirón Cuzco (Cuadra 1-2) del Distrito de Juliaca. Para tal efecto el enunciado del problema fue: ¿Cuáles son las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca - 2016?

Para dar solución a este problema se ha planteado el siguiente Objetivo General: Determinar las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca, 2016.

Para conseguir el objetivo principal se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de la formalización de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca, 2016.

- ✓ Describir las principales características de la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca, 2016.
- ✓ Describir las principales características de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca -2016.

Finalmente se justifica por que beneficiara a la comunidad empresarial proporcionándoles conocimientos sobre los beneficios que trae al formalizarse y ser más competitivos en todo su entorno a nivel del sector que abarca como es el comercio y el rubro librerías de toda las micro y pequeñas empresas. La presente investigación fue no experimental – descriptivo el cual se realizó el trabajo de campo mediante una encuesta aplicada a los representantes de las MYPE del sector comercio – rubro librerías sobre el conocimiento de la formalización y competitividad de las MYPE. Finalmente la presente investigación servirá de base para las futuras investigaciones que se darán sobre la formalización y la competitividad de las MYPE.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1.ANTECEDENTES:

(Ramos, 2016) En su Tesis denominado caracterización de la formalización y financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en el barrio Cerro Colorado en el distrito de Juliaca 2015. Tuvo como objetivo determinar las principales características de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería barrio cerro colorado distrito de Juliaca 2015, en este caso el autor llego a una conclusión que se presentan referidos a la **formalización**. Como ya se ha determinado que el 60% de los negocios son informales, esto es debido a que muchos empresarios desconocen las ventajas de la formalización, considerándolo como innecesario para que el negocio siga en marcha. Otro de los factores negativos que influyen a la no formalización es el poco apoyo que brinda el Estado. Referente a la caracterización de financiamiento y formalización de las Micro y Pequeñas empresas del sector ferreterías de la ciudad de Juliaca del sector de Cerro Colorado, otro factor importante es que la ciudad de Juliaca es una de las zonas de comercio con más alto nivel de informalidad de todas las ciudad del sur del País. El problema de la informalidad es múltiple y como tal requiere diversidad de soluciones; pero, podríamos hacer una recomendación general en el sentido que la normativa referente a la temática en cuestión debe proponer en brinda mayor flexibilidad al tratamiento adaptado a este tipo de empresas y a las condiciones socioeconómicas locales por parte del Estado (SUNAT y la Municipalidad), en todos los terrenos en que operan, es decir, en el ámbito tributario, laboral, municipal, regional, contractual y administrativo en general.

(Guzman, 2014) En su tesis denominado caracterización gestión de calidad y Formalización de las mype rubro librerías de la provincia del collao Ilave, departamento de Puno año 2013, tuvo como objetivo general, conocer las características de la gestión de calidad y formalización de las mype rubro librerías de la provincia del collao Ilave, departamento de Puno, año 2013. El autor llega a una conclusión de que los microempresarios objeto de la investigación en su mayoría respondieron que para la formalización de sus organizaciones se requiere complementar los factores de: capacitación; disminución de las tasas; y una adecuada distribución de las diferentes actividades que se desarrollan. Un alto porcentaje de los microempresarios encuestados manifestaron que integrándose a la formalidad de su negocio tendrían ventajas como: tendrías registrada legalmente la propiedad de tu tienda, tus equipos y tus productos; acceder a préstamos y créditos en los diferentes bancos, cajas o instituciones financieras; tendrías mayores posibilidades de acceder a nuevos mercados, es decir expandirte como empresa si lo deseas; poseer mayores posibilidades de generar posicionamiento en el mercado al cual incursionas; tendrías la posibilidad de pertenecer a asociaciones empresariales; comprar con factura y acceder un crédito fiscal; participar en licitaciones públicas, es decir vender al estado o caso contrario ser proveedor de empresas particulares.

(Beltran M. & Ramos H., 2016) En su Tesis denominado influencia de beneficios laborales en la formalización de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Puno, 2014 – 2015, tuvo como objetivo general Analizar la influencia de los beneficios laborales en la formalización de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Puno en los años 2014– 2015. Se concluye que Las Micro y Pequeñas empresas de la ciudad de la Puno

consideran que al estar inscrito en la REMYPE les permite estar debidamente formalizados y gozar de los beneficios laborales que se les otorga, considerando que los empresarios conocen y utilizan en gran medida la reducción de pago ya que es muy favorable al momento de registrar a sus trabajadores en el Ministerio de Trabajo y Promoción al Empleo porque les ayuda en la reducción de sus gastos.

(Iparraguirre, 2013) En su tesis denominado Caracterización de la Competitividad en las micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro Librería, del mercado espinar, distrito de Chimbote, 2013. La presente tesis tuvo como objetivo describir las principales características la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías, del mercado espinar, Chimbote, 2013. En este caso el autor llega a una conclusión de que la mayoría, formaron su mype por oportunidad en el mercado, llevan laborando en este sector de 11 – a más, además de contar con un número de trabajadores de 01 a 05. La totalidad de la mype del sector comercio – rubro librerías, del mercado espinar, distrito de Chimbote, no capacita a su personal en aspectos de calidad y mejoramiento continuo. La mayoría, conoce a sus principales competidores, además de haber mejorado su proceso de compra-venta el último año, estos a su vez habían aumentado sus costos manteniendo la calidad, además de contar en parte con productos de calidad y con relación al precio con sus competidores esta igual, la atención al cliente es regular, a pesar de todo ello los clientes compran en el establecimiento por la calidad de los productos.

2.2.BASES TEÓRICAS:

2.2.1. TEORÍA DE LA FORMALIZACIÓN:

(Gonzales, 2014) Actualmente, cuando los micros y pequeños empresarios (MYPE) hablan de formalización, piensan que es un tema relacionado al pago de impuestos, la cual muchas veces les puede generar cierto malestar y preocupación. La formalización implica muchos aspectos que siempre es bueno tenerlos en cuenta para la adecuada administración de la empresa.

(Romero, 2014) Formalizar una empresa significa acreditar el negocio ante distintas organizaciones estatales de un determinado país, conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles.

(Chimoy, 2013) Formalizar una empresa es dotarla de las herramientas mínimas que requiere para su constitución, operación y funcionamiento en una actividad económica determinada. Es acompañarla por el camino de la legalidad, la ética, la libre competencia, la responsabilidad social y la preservación del medio ambiente para mejorar su sostenibilidad en el tiempo y la competitividad empresarial, creando un entorno apto y favorable para la inversión productiva, la dignificación de las condiciones laborales y la creación de riqueza.

(Bustamante C. , 2012) La formalización empresarial nace de una condición necesaria para generar crecimiento sostenible de las empresas y de esta manera de la economía competitiva y productiva. Esta formalización debe generarse en primera medida a la empresa y posteriormente a todos los que participan al interior de ella (empleados, socios, gerentes).

(Loayza, 2012) La tarea de Formalizar a los microempresarios es muy compleja, existen muchos factores que están detrás de la informalidad y que tienen relación con la evasión tributaria. Otra de las razones importantes es que los incentivos que se les otorga a las MYPE no son vistos como tales por los mismos micros y pequeños empresarios, frente a las ‘ventajas’ que consiguen siendo informales: no pagar ningún tipo de impuesto ni beneficios sociales a sus trabajadores. Con un poco de atención y capacitación se podría revertir esta situación, o esta manera de pensar que tienen los propietarios de las MYPE, haciéndoles conocer los beneficios que pueden tener al trabajar de manera formal y que puede contribuir a que ellos crezcan como empresa y mejoren la situación de sus trabajadores y familiares, con ello eliminarían la posibilidad de tener que pagar sobornos y evitar el pago de multas y tarifas a las que suelen estar expuestas las empresas que operan en la informalidad.

(Silupu B., 2012) En su artículo denominado “Formalización, tarea de todo empresario”, señala que actualmente, “cuando los micro y pequeños empresarios (MYPE) hablan de formalización, piensan que es un tema relacionado al pago de impuestos, la cual muchas veces les puede generar cierto malestar y preocupación, sin embargo, la formalización implica, simplemente, realizar operaciones comerciales de manera transparente y bajo el amparo de las normas establecidas en el Perú”.

2.2.1.1.FORMALIZACIÓN EN EL PERÚ

(Chacaltana, 2016) Casi la totalidad de los estudios académicos en Perú sobre este tema han tratado de explicar el fenómeno de la informalidad y, en particular, su constante incremento. No es para menos. En décadas pasadas, lo usual ha sido el

incremento de la informalidad en Perú. En ese sentido, probablemente el hecho más novedoso del mercado laboral peruano en años recientes, sea el inicio de una tendencia hacia la formalización, lo cual constituye un cambio en una tendencia de largo plazo que vale la pena analizar.

La formalización en el Perú se basa en teorías o estudios previos a intervenciones específicas y poco en evaluaciones de las mismas. Esta ausencia ha sido la motivación principal de este trabajo. El objetivo gira, primero, en la dilucidación del carácter estructural de la informalidad en contraste con su carácter institucional, y luego al interior de la propia informalidad, en la prelación entre las obligaciones de orden empresarial y fiscal, ante el Estado, y las obligaciones de carácter laboral, ante los trabajadores, en la formalización del empleo.

2.2.1.2. TIPOS DE FORMALIZACIÓN:

(Gonzales, 2014) Nos da a conocer los tres (03) tipos de formalización de los micro empresarios (MYPE).

- **Formalización tributaria**

Cuando una empresa desea iniciar su formalización debe primero pensar cómo se va a constituir, como persona natural con negocio o como persona jurídica, es la primera pregunta que se debe realizar el empresario. Hay que recordar que tener un negocio o una actividad empresarial genera rentas de tercera categoría y como tal se debe hacer la inscripción en SUNAT para obtener el número de Registro Único de Contribuyente (RUC).

Si el empresario desea constituirse como persona natural solo debe presentar su Documento Nacional de Identidad (DNI) y un recibo de agua o luz para inscribir su negocio y obtener el RUC, de lo contrario si desea constituirse como persona jurídica, debe tramitar la minuta y la escritura pública de la empresa e inscribirla en registros públicos, para después solicitar el número de RUC en SUNAT.

La formalización tributaria permite tener un registro de las actividades comerciales que tiene y de los ingresos que está obteniendo para posteriormente solicitar algún tipo de financiamiento a instituciones financieras a tasas de interés más bajas que si fuera una MYPE informal.

- **Formalización Laboral**

Es necesario que se defina también en la empresa el número de trabajadores con los cuáles la empresa va a suscribir un contrato laboral, estos contratos deben ser elaborados de acuerdo a las características de cada tipo de trabajador, además los registros deben de ser legalizados por el Ministerio de Trabajo, al cual los empresarios deben de acudir para solicitar información. Hay que tener en cuenta que existen ciertos incentivos laborales para aquellos MYPE que se encuentran suscritos en el registro nacional de la micro y pequeña empresa (REMYPE) y pueden acogerse a los beneficios que ofrece la ley de MYPE. Toda MYPE debe de inscribirse al REMYPE para que pueda acreditarse como tal y pueda ser reconocida ante diferentes instancias. Se recomienda que al menos el dueño o el que dirige la empresa figure en planilla.

La formalización laboral permite gozar de los beneficios sociales que tiene derecho todo trabajador e incluso el mismo dueño de la empresa, lo que incluye a sus hijos y esposa que pueden beneficiarse de este seguro social y de gozar de una pensión de

jubilación. Además los trabajadores se sentirían mas identificados y se lograría una mayor producción y eficiencia si el trabajador cuenta con todos sus beneficios y derechos laborales.

- **Formalización Municipal**

La empresa debe de cumplir con todas las normativas exigidas por instituciones tales como la municipalidad, INDECI, DIGESA, etc., para el pago de arbitrios, licencias, u otras certificaciones exigidas de acuerdo al tipo de negocio que se tiene. También tener en cuenta las exigencias de las normas de seguridad que se deben de seguir en cada negocio, todo esto es necesario para poder evitar sanciones y multas más adelante.

La formalización municipal permite actuar de acuerdo a las normas establecidas para evitar ciertas contingencias a futuro que pueden hacer que el negocio tenga que asumir sanciones que perjudique sus actividades.

2.2.1.3.RAZON DE FORMALIZAR UNA EMPRESA:

(Chimoy, 2013) A través de la formalización el empresario puede acceder a los diferentes servicios que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que le permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas. Hoy se considera que la formalización es más una obligación del mercado que una obligación legal.

2.2.1.4.IMPORTANCIA DE LA FORMALIZACIÓN:

(Huamanchumo, 2014) Crecimiento de la MYPE, financiamiento, Podrá incluirse al mercado de compras estatales, al sistema de salud, tendrá acceso a servicios de

desarrollo empresarial que ofrece el estado (asistencia técnica, capacitación, fondos concursables), tendrá más clientes. La formalización es el primer paso -y quizás el más importante- en el camino hacia el crecimiento de la MYPE. Así podrás acceder a mercados con mayores oportunidades de negocio y rentabilidad.

2.2.1.5.VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN:

(Cabrera J., 2012) Considera que una organización formalizada significa una serie de ventajas como:

- Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional vs no expandirse más allá de su mercado local.
- Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados vs no poder acceder a financiamiento o, en su defecto lo hace, pero con costos financieros más altos por el mayor riesgo que esto implica.
- Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores vs tener posibilidades casi nulas para establecer alianzas estratégicas con ellos.
- Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (Incluyendo las compras del Estado) vs su situación le dificulta significativamente contratar con otras empresas.
- En el caso con el estado lo inhabilita, siendo este un agente con gran capacidad de demandar sus productos y servicios.

- Cumple con el pago de tributos y, por lo tanto, aporta al desarrollo del país vs. Se beneficia de la sociedad, pero no deja nada a cambio.
- Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de las otras empresas, tiene mayor aceptación y genera más confianza vs presenta dificultad para ser reconocida como empresa, los agentes lo ven con desconfianza y saben que existe riesgo.
- En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado vs las deudas afectan el patrimonio personal de los socios o activos familiares.
- Puede hacer uso del crédito fiscal vs no goza del beneficio tributario.

2.2.1.6.BENEFICIOS DE LA FORMALIZACIÓN:

(Moreno C., 2016) Entre los beneficios que conlleva trabajar de manera formal, podemos mencionar:

1. Permite ser sujeto de crédito para el sistema financiero. Una de las condiciones o requisitos exigidos a las personas para obtener un crédito, ya se que trabajen independientemente o tengan un negocio, consiste en la demostración de los ingresos percibidos y el respeto de los compromisos asumidos. En tal sentido será indispensable inscribir la actividad económica en los registros de la Administración Tributaria y cumplir con las obligaciones tributarias dispuestas por la legislación vigente a fin de poder obtener un préstamo de las instituciones del sistema financiero.

2. Evita ser objeto de sanciones por la inobservancia de las normas vigentes, incluyendo las de carácter tributario.
3. Abre las posibilidades de una mayor demanda de los productos que se venden o servicios que se prestan. Trabajar formalmente permite contar con mayor número de clientes y, por ende, de ingresos, ya que siempre las empresas formales y entidades del Estado eligen como proveedores a personas que desarrollan su actividad económica de manera formal.
4. Es una manera efectiva de redistribuir la riqueza (más tributos paga quien mayor capacidad contributiva o ingresos tiene). El correcto y oportuno pago de los tributos permite al Estado obtener los recursos para buscar la satisfacción de las necesidades básicas de aquel sector de la población de menores ingresos.
5. Brinda la autoridad moral para exigir servicios públicos de calidad. Cumplir con cada una de las obligaciones que tenemos como ciudadanos nos faculta a exigir nuestros derechos.

2.2.2. TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD:

(Gordon, 2014) La competitividad empresarial está definida como la capacidad que tiene una empresa para desarrollar y mantener unas ventajas que le permitan sostener una posición destacada en el mercado. Se entiende por ventaja aquellos recursos, o atributos que la empresa dispone, de la que carecen sus competidores y hace posible la obtención de un rendimiento superior a comparación con el de otros negocios. 1 La competitividad empresarial tiene dos aspectos: la competencia interna y la externa. La competitividad interna se refiere a la competencia de la empresa consigo misma teniendo en cuenta su

eficiencia en un tiempo determinado y también la eficiencia de sus estructuras internas. Este análisis es importante para cualquier negocio, pero no tan relevante como lo es la competencia externa, pues es ahí donde se enfrentan diferentes empresas, productos, etc... dentro de un mismo mercado. Una empresa será competitiva si es rentable a largo plazo, basándose en un proceso de progreso continuo, a partir de mejoras de la productividad, eficiencia, entre otros factores.

(CNC, 2012-2013) Agenda Nacional de Competitividad, nos indica que La competitividad abarca muchos sectores de la economía. Competitividad implica programas de desarrollo productivo, internacionalización de las empresas, infraestructura de calidad, eficiencia en procesos administrativos, eliminación de trabas burocráticas, capital humano capacitado y que pueda responder a las necesidades del empresariado, un respeto por nuestra diversidad y medio ambiente, entre otros aspectos.

(O’Kean J., 2013) Nos dice que la competitividad fue enfocada como la asociación al éxito de competir, así como a la buena situación del país o un complejo productivo concreto, y señaló dos aproximaciones:

Una de estas visiones tiene un carácter amplio y general de lo que es un país competitivo. Desde esta primera óptica, un país competitivo es un país excelente, con una tasa de crecimiento elevada, donde es fácil hacer negocios; un país que atrae la inversión internacional, con una elevada Renta por habitante; en suma un país atractivo para vivir y trabajar.

La segunda aproximación enfoca más el tejido productivo de un país y cómo compite con éxito en su área comercial. Se trata pues de apreciar la cualidad de un país, que produce bienes y servicios que los agentes económicos nacionales y extranjeros prefieren, frente a los fabricados en otros países. Las teorías de por qué un país alcanza esta cualidad son diversas y apuntan a la inversión en I+D, diferenciación de productos, calidad de la producción, gestión del conocimiento, uso de la tecnología, etc.... Un buen indicador de esta aproximación es el saldo en la Balanza Comercial y en la Cuenta Corriente. Como es sabido, un déficit exterior requiere de financiación internacional para saldarlo. (párr. 3,4).

(Cervantes M., Ballesteros & Hernandez 2012) Nos dicen que la competitividad debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, lucrativa o no, de obtener y mantener ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, teniendo incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que provoca, obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

2.2.2.1.VENTAJAS DE LA COMPETITIVIDAD

(Gordon, 2014) La capacidad de competir se relaciona con las ventajas que tienen los agentes que están compitiendo. Existen tres tipos de ventajas: absoluta, comparativa y competitiva.

- La ventaja absoluta hace referencia a cuando dos o más agentes compiten, se establece que uno de ellos tiene ventaja absoluta debido a que es más productivo

que el resto. La productividad es la capacidad de producir más usando la menor cantidad posible de recursos.

- La ventaja comparativa no se refiere a la productividad total, sino al costo de oportunidad. Es decir, cuando la empresa tiene la oportunidad de producir un bien con un costo menor a comparación con el costo de oportunidad de sus competidores. Por lo general, el costo de oportunidad está relacionado a la ventaja de tener abundancia de un recurso. Es por eso que los factores de locación son importantes, un ejemplo de esto son las empresas productoras de café que se encuentran en países donde el café no es un recurso abundante, estas empresas no tendrán la misma facilidad que los negocios que se encuentran en países donde el grano café es un producto cuantioso.
- La ventaja competitiva que es la ventaja que una compañía tiene respecto a otras, ésta debe ser: única, posible de mantener, superior a la competencia y aplicable a variadas situaciones del mercado. Es decir, esa es la ventaja que hace a un negocio realmente exitoso, y claramente la más ardua de alcanzar. Teniendo en cuenta lo anteriormente explicado, la ventaja competitiva se refiere a los factores que diferencian a una organización en el mercado. Estos son el precio, producto único, capacidad de producción, acceso a las materias primas, tecnología y otros factores que son difíciles para los competidores de igualar. La ventaja competitiva es importante porque le permite a la empresa enfrentar a las amenazas competitivas y mantener la cuota de mercado como base para el mantenimiento de la rentabilidad a largo plazo. También le permite a una empresa atraer capital

esencial para lograr un rendimiento superior a la media para los inversores.

Entonces, las empresas de hoy en día deben enfrentar el mercado competitivo.

El mercado competitivo se caracteriza por 3 propiedades:

- a) Intervienen muchos compradores y vendedores, siendo la dimensión de cada uno de ellos muy reducida en relación con el conjunto del mercado: ningún actor domina el mercado. Esto implica que la decisión individual de cada uno de ellos (compradores o vendedores) no influya en el precio. Son precio-aceptantes.
- b) Los productos que ofrecen los distintos vendedores son idénticos, prácticamente no hay diferencias entre ellos. A un comprador le resultará indiferente comprar el producto de una empresa o de otra.
- c) Hay libertad de entrada y salida en el mercado para compradores y vendedores. Hay empresas que cierran y se van, y otras que entran en el mercado.

2.2.2.2. ESTRATEGIAS ORIENTADAS A INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD

(Lefcovich M., 07 de agosto 2015) Señaló que este consiste en las medidas ofensivas o defensivas adoptadas para encontrar una posición de éxito alcanzado, dentro de ellos están considerados tres (03) estrategias tales como: el liderazgo en costos, la diferenciación y la especialización. p. 5-56.

a) Liderazgo en costos

El nivel de costos es un arma con la que la empresa puede defenderse de sus competidores puesto que sus bajos costos le permiten obtener beneficios una vez que

sus competidores hayan dilapidado los suyos en la rivalidad por el mercado. El nivel de costos bajo es también una defensa ante los proveedores al proporcionar más flexibilidad para afrontar los incrementos en el costo de los insumos.

Finalmente, una posición competitiva en costos normalmente posiciona a la empresa favorablemente frente a productos sustitutivos de los competidores del sector. Por ello, una posición competitiva en costos protege a la empresa contra las cinco fuerzas competitivas porque la guerra de precios sólo continuará erosionando los márgenes hasta que se eliminen los del próximo competidor más eficiente, y porque los competidores menos eficientes serán los primeros que deberían afrontar las presiones competitivas.

Se consideraba que esta estrategia sólo podía ser aplicada por empresas con una elevada participación de mercado en relación a sus competidores, o bien deben tener algún otro tipo de ventaja, como por ejemplo el acceso favorable a las materias primas.

Existen cuatro fuentes de eficiencia en costos, siendo ellas:

- a) La economía de escala,
- b) El coste de aprovisionamiento,
- c) La experiencia y
- d) El diseño de productos y procesos.

b) Diferenciación

Con la diferenciación la empresa se preocupa menos de los costos y más por ser percibida en la industria como única en algún sentido. La empresa Caterpillar, por ejemplo, destaca

en durabilidad, servicios, disponibilidad de repuestos y una buena red de distribuidores, para diferenciarse así de sus competidores. A diferencia de la estrategia del liderazgo en costos, en la que puede haber una sola empresa líder en costos en una industria, en el caso de la estrategia de la diferenciación, en una misma industria puede haber muchas empresas diferenciadoras puesto que cada una de ellas puede hacer énfasis en un atributo que difiere de los de sus rivales.

La diferenciación requiere ciertos intercambios con los costos. Los diferenciadores tienen que invertir más en investigación que los líderes en costos. Sus diseños de productos deben ser mejores.

Un sistema fundamental en la búsqueda sistemática ya no sólo de menores costos, sino también de diferencias en materia de diseño, calidad y servicio.

c) Especialización

En este caso una empresa se concentra en un comprador, línea de producto o mercado geográfico particular. En tanto que las estrategias de liderazgo en costos y diferenciación pretenden conseguir sus objetivos en el conjunto de la industria, la estrategia de especialización pretende servir a un determinado target.

De tal forma, la diferencia fundamental entre la estrategia de especialización y las otras dos estrategias es que una empresa centrada en la especialización está decidiendo competir sólo en un pequeño segmento del mercado. En lugar de intentar atraer a todos los compradores ofreciendo costos bajos o bien productos o servicios únicos, la empresa especializada pretende servir únicamente a un tipo de comprador particular. Al

concentrarse en ese mercado más estrecho, una empresa especializada puede perseguir el liderazgo en costos o la diferenciación con las mismas ventajas y desventajas que los líderes absolutos en costos y los diferenciadores.

2.2.3. TEORIA DE LAS MYPE

(Centty D., 22-sept 2014) Nos indica que una Micro y Pequeña Empresa es: “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

(Alvarez J. & Meneses C., 2014) Nos dice que las MYPE son la menor estructura productiva dentro de una economía, encontrándose entre ellas las empresas conformadas hasta por una sola persona, con ingresos mínimos e incluso las que tienen menos activos.

(TUO, 2013) Texto Único Ordenado. Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento, (D.S. N° 013-2013-PRODUCE) en su Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa nos indica que la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

(Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo, 2014) La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma

de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

2.2.3.1.CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

(TUO, 2013) Texto Único Ordenado Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento, (D.S. N° 013-2013-PRODUCE). En su Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas nos dice que Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (Artículo 11 de la Ley N° 30056).

2.2.3.2. CLASIFICACION DE LAS MYPE:

a) Según al tipo de persona:

(CreceMYPE del Ministerio de la Producción, 24-sept 2016) Hacen una clasificación de acuerdo al, Tipo de Organización Empresarial, atendiendo a las formas que puede tener una organización empresarial o negocio, se puede clasificar en dos grupos:

1) **Persona Natural con Negocio:** Este tipo de empresa está formada por una sola persona y tiene las siguientes características:

- Formada por una persona natural que realiza actividades comerciales, industriales o de servicio a título personal.
- El negocio se identifica con el nombre del propietario, pero puede tener un nombre comercial.
- No requiere de Minuta ni Escritura Pública, sólo debe obtener el número de RUC, ante la SUNAT.
- La responsabilidad del negocio frente a terceros es ilimitada.
- El propietario responde frente a terceros no sólo con el capital invertido en el negocio sino también con todo su patrimonio personal.

2) **Persona Jurídica:** Es un individuo o entidad que sin tener existencia individual física, está sujeta a derechos y obligaciones. Cuenta con las siguientes características.

- Es una organización que puede ser creada por una persona natural, varias personas naturales o varias personas jurídicas ya existentes.

- La persona jurídica, a diferencia de la persona natural, tiene existencia legal pero no tiene existencia física y debe ser representada por una o más personas naturales.
- No depende de la vida de los que la integran.
- La empresa es la que responde por las deudas y no los socios.

b) De acuerdo al inicio del emprendimiento:

(Santander, 2013) Cita a Hoedman el cual en “El Libro Blanco de la Microempresa” escrito en San Salvador el año de 1996 clasifica a las MYPE según el inicio del emprendimiento:

- ✓ **Microempresa de subsistencia:** Se considera microempresa de subsistencia a las que en su ejercicio subsisten con baja productividad, cubriendo únicamente el consumo inmediato. La microempresa de subsistencia es la más difundida en Latinoamérica y reúne la mayor cantidad de problemas sociales, en el caso del Perú: el subempleo y la evasión tributaria.
- ✓ **Microempresa de acumulación simple:** Se clasifican como microempresas de acumulación a las que generan ingresos que cubren los costos sin otorgar al empresario una rentabilidad suficiente para realizar nuevas inversiones, usualmente una microempresa que inicia sus actividades se ubica dentro de este grupo.
- ✓ **Microempresa de acumulación ampliada:** Son microempresas de acumulación ampliada las que poseen una productividad elevada que les permite realizar nuevas inversiones para mejorar la empresa. Se caracterizan por invertir en innovación tecnológica y trabajadores especializados incrementando así su eficiencia.

2.3.MARCO CONCEPTUAL:

Concepto de Formalización:

La formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas. Generalmente al formalizar se integra un sistema de recompensas y castigos a los miembros de la organización, que si bien está dirigida a los empleados, puede volverse un arma de doble filo para los administradores, gerentes y directivos de la organización.

(Marchall, 2016) Nos indica que la formalización es la acción de dar carácter legal a una cosa que reúne las condiciones necesarias o los requisitos establecidos.

Concepto de Competitividad:

Se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias de mercado que lo impidan.

(Pilinkiene V. & Balzaraviciene S., 2012) La competitividad, es un término utilizado en muchos escenarios, no obstante no existe un total acuerdo sobre su definición conceptual, aunque se coincide en su carácter multidimensional.

(Pérez-Moreno S. Rodríguez B. & Luque, 2016) Definen a la competitividad: “como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de Productividad de una economía, lo que a su vez establece el de prosperidad que el país puede ganar” (p. 4)

Concepto de MYPE

(Alvarez J. & Meneses C., 2014) Define a la MYPE como “la menor estructura productiva dentro de una economía, encontrándose entre ellas las empresas conformadas hasta por una sola persona, con ingresos mínimos e incluso las que tienen menos activos”.

Concepto de Librería

Se llama Librerías al establecimiento comercial en el cual se venden objetos e insumos para oficinas, para estudiantes, entre otros interesados. Es decir, la Librerías nos ofrece, nos vende, todos aquellos productos y elementos que en la oficina, en la escuela y hasta en la casa nos permitirán escribir documentos, modificarlos, transcribirlos, resaltarles aquellas cuestiones fundamentales, entre otras cuestiones.

Tipos de Librería:

Existen dos tipos de Librerías:

1. Las distribuidoras

Son aquellas que abastecen a otras papelerías pero de menor envergadura, por ejemplo, aquellas más pequeñas que se encuentran establecidas en barrios alejados o pequeños. Y luego nos podremos encontrar con el otro tipo.

2. Librerías para el público en general

Las cuales ofrecerán los servicios y los insumos que cualquier estudiante de cualquier nivel, ama de casa u oficinista pueda llegar a demandar.

Generalmente, son múltiples y de lo más variados los servicios que una papelería le ofrece a sus clientes, así como también los insumos que comercializa. Entre los servicios más comunes se cuentan: Fotocopias en blanco y negro, duplicaciones,

bajadas laser en CD, encuadernación, impresiones y anillados de monografías. En tanto, entre los insumos, como mencionábamos, son muchos y de lo más variado también, bolígrafos, marcadores, resaltadores, hojas, cuadernos, carpetas, cartucheras, sobres, gomas, etiquetas, folders, tijeras, cartulinas, juegos de geometría, reglas, compas, mapas, esquemas, calcomanías y accesorios típicos de escritorio y de uso de oficina, aunque también suelen emplearse tanto en la escuela como en la casa, tales como: Engrapadora, grapas, clips, perforadora, calculadora, agendas, entre otros.

Las MYPE de Librerías

Las MYPE de librerías que están ubicadas específicamente en las dos cuadras del jirón Cuzco del Distrito de Juliaca, venden todo tipo insumos para oficinas, para estudiantes, entre otros interesados, los cuales están organizados por un número pequeño de personas que laboran en el lugar, empezando por dueño del establecimiento quien gestiona la compra y venta de los artículos necesarios para el funcionamiento, a su vez tienen personas que le ayudan a hacer estos trabajos, así como la atención a clientes que concurren diariamente a la tienda, los cuales guían al cliente en su compra con la finalidad ayudar a hacerles cumplir con sus trabajos manuales, monográficos, etc. El resultado de brindar la atención especializada es lograr resaltar al establecimiento por encima de otros generando competitividad dentro de este rubro, además de fidelizar al cliente que motivo por la buena atención regresara nuevamente.

SUNAT

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT, de acuerdo a su Ley de creación N° 24829, Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501 y la Ley 29816 de Fortalecimiento de la SUNAT, es un organismo técnico

especializado, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, cuenta con personería jurídica de derecho público, con patrimonio propio y goza de autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa que, en virtud a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 061-2002-PCM, expedido al amparo de lo establecido en el numeral 13.1 del artículo 13° de la Ley N° 27658, ha absorbido a la Superintendencia Nacional de Aduanas, asumiendo las funciones, facultades y atribuciones que por ley, correspondían a esta entidad.

Ley

La ley es una norma jurídica dictada por una autoridad pública competente, en general, es una función que recae sobre los legisladores de los congresos nacionales de los países, previo debate de los alcances y el texto que impulsa la misma y que deberá observar un cumplimiento obligatorio por parte de todos los ciudadanos, sin excepción, de una Nación, porque de la observación de estas dependerá que un país no termine convertido en una anarquía o caos.

Empresa

Es la persona natural o jurídica autónoma en sus decisiones financieras y de administración, propietario(a) o administrador(a) de uno o más establecimientos dedicados a la producción de bienes o servicios, comprendidos en alguna actividad económica.

Informalidad.

La OIT define a la economía informal como: “el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo

están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos.”

III. METODOLOGÍA

3.1. TIPO, DISEÑO Y NIVEL DE INVESTIGACION:

3.1.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación es sustentativa descriptiva, en cuanto trata de responder a un problema y se orienta al describir la realidad, según a las encuestas que se aplicaran.

3.1.2. Diseño de la investigación:

El tipo de diseño de la investigación que se aplicó fue no experimental – transversal - descriptivo.

- **No experimental:**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

- **Transversal:**

Es de corte transversal porque se realizó en un tiempo determinado.

- **Descriptivo:**

Fue descriptivo porque se recolectaron datos en un solo momento y en tiempo único, el propósito fue describir las características de las variables de estudio y analizar su influencia en su contexto dado.

3.1.3. Nivel de Investigación:

El nivel de investigación es descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

$$M \implies O$$

Donde:

M : Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O : Observación de las variables: Formalización y Competitividad.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA:

3.2.1. Población:

La población está conformado por seis (6) micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro librerías del jirón cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca. (Ver Anexo 2)

3.2.2. Muestra:

Para seleccionar la muestra se tomó el 100% de la población total, debido a que la cantidad existente es pequeña, quienes están conformado por las (6) MYPE del sector comercio – rubro Librerías, que están ubicados en el jirón Cuzco, los cuales solo contempla dos cuadras (Cdra. 1-2), en el distrito de Juliaca.

3.3.DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES E INDICADORES:

Tabla 1: Operacionalización de variables.

Variable	Definición conceptual	Dimenciones		Indicadores	Medición
Formalización	Es el cumplimiento de las disposiciones del Estado para el adecuado inicio de una actividad empresarial.	Caracterización de la Formalización	Formalizado ante la SUNAT	✓ Sí ✓ No	Nominal
			Tipo de empresa	✓ Persona Natural ✓ Persona Jurídica	Nominal
			Facilidades para la formalización	✓ Si ✓ No ✓ A Veces	Nominal
			Trabajadores en planilla	✓ Si ✓ No	Nominal
			Permiso de funcionamiento municipal	✓ Si ✓ No	Nominal
Competitividad	La competitividad es la capacidad	Caracterización de	Principales competidores	✓ Sí ✓ No ✓ Algunos	Nominal

que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores.	Mejora del proceso de compra-venta	<input checked="" type="checkbox"/> Sí <input checked="" type="checkbox"/> No	Nominal
	Precio del producto	<input checked="" type="checkbox"/> Más elevado <input checked="" type="checkbox"/> Igual <input checked="" type="checkbox"/> Más económico	Nominal
	Calidad del producto	<input checked="" type="checkbox"/> Sí <input checked="" type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/> En parte	Nominal
	Preferencia del establecimiento	<input checked="" type="checkbox"/> Por la calidad de sus productos. <input checked="" type="checkbox"/> Por el mejor servicio que brinda. <input checked="" type="checkbox"/> Por los bajos precios de sus productos	Nominal

3.4.TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

3.4.1. Técnicas:

- ✓ Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta que estuvo conformada por un conjunto de preguntas escritas y cerradas, ya que se pretende obtener los datos de varias personas y así también a los micro empresarios, porque las opiniones impersonales interesan al investigador.
- ✓ Fuentes bibliográficas como libros, tesis y artículos científicos.
- ✓ Se ha visitado en el internet páginas web relacionadas al tema de investigación.

3.4.2. Instrumentos:

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 15 preguntas distribuidas en cuatro (04) partes:

1. 03 primeras preguntas están relacionadas al perfil del empresario
2. 02 preguntas es sobre las características de la MYPE
3. 05 preguntas sobre formalización
4. 05 preguntas relacionadas con la competitividad.

(Ver ANEXO N° 1)

3.5.PLAN DE ANÁLISIS:

El plan de análisis del presente trabajo de investigación nos permitió realizar un análisis descriptivo, una vez aplicado los datos del cuestionario fueron ingresados a la base de datos en el programa informático Excel, para su respectiva tabulación y así poder alcanzar el resultado y se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales con sus respectivos gráficos estadísticos.

3.6.MATRIZ DE CONSISTENCIA:

Tabla 2: Matriz de Consistencia.

Problema	Objetivos	Dimenciones	Población y Muestra	Metodología y Diseño de la Investigación	Instrumento y Procedimiento
Cuáles son las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector comercio - rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca - 2016?	<p>Objetivo General:</p> <p>Determinar las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca, 2016.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Describir las principales características de la formalización de las MYPE del sector comercio</p>	<p>Formalización</p> <p>Competitividad</p>	<p>Población:</p> <p>La población está conformado por todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías de las dos cuadras del Jr. Cuzco (Cdra. 1-2) del distrito de Juliaca, que hacen un total de seis (6) MYPE.</p> <p>Muestra:</p>	<p>El diseño que se aplicara es esta investigación será no experimental – descriptivo.</p> <p>Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró</p>	<p>Instrumento:</p> <p>cuestionario</p> <p>Técnica:</p> <p>Encuesta</p>

	<p>– rubro librerías del jiron Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca, 2016.</p> <p>Describir las principales características de la competitividad de las MYPE del sector comercio</p> <p>– rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca, 2016.</p> <p>Describir las principales características de las MYPE del sector comercio</p> <p>– rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca, 2016.</p>		<p>Para seleccionar la muestra se tomó el 100% de la población total, debido a que la cantidad existente es pequeña, quienes están conformado por las (6) MYPE del sector comercio</p> <p>– rubro Librerías, que están ubicados en el jirón Cuzco el cual contempla solo dos cuadras (Cdra. 1-2), del distrito de Juliaca.</p>	<p>dentro de su contexto.</p> <p>Descriptivo: porque se recolectaron datos en un solo momento y en tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su influencia en su contexto dado.</p>	
--	---	--	--	--	--

3.7.PRINCIPIOS ÉTICOS:

El presente trabajo de investigación que se realiza a las Micro y Pequeñas empresas (MYPE), está bajo el sustento de principios éticos de cada uno de ellos, que son el punto de partida de cualquier argumento que permita legitimar acciones y procedimientos tales como:

- Confidencialidad de la información entregada por los emprendedores encuestados.
- Respeto al derecho de autor, por el uso de citas o ideas de otros autores.
- Veracidad en los argumentos, cifras y datos citados.
- Responsabilidad para asumir el contenido de la tesis.

IV. RESULTADOS

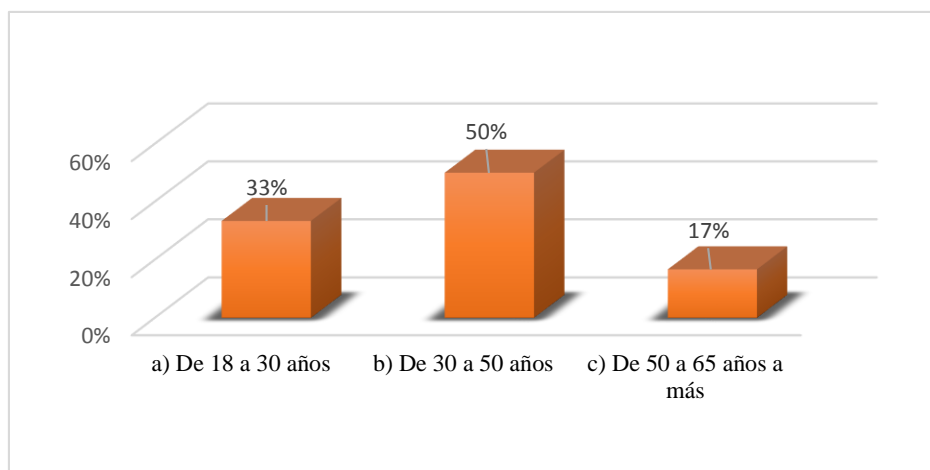
4.1.RESULTADOS:

Tabla 3: Edad de los Representantes de las MYPE.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) De 18 a 30 años	2	33%
a) De 30 a 50 años	3	50%
a) De 50 a 65 años a más	1	17%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 1: Edad de los Representantes de las MYPE.



Fuente: tabla 3.

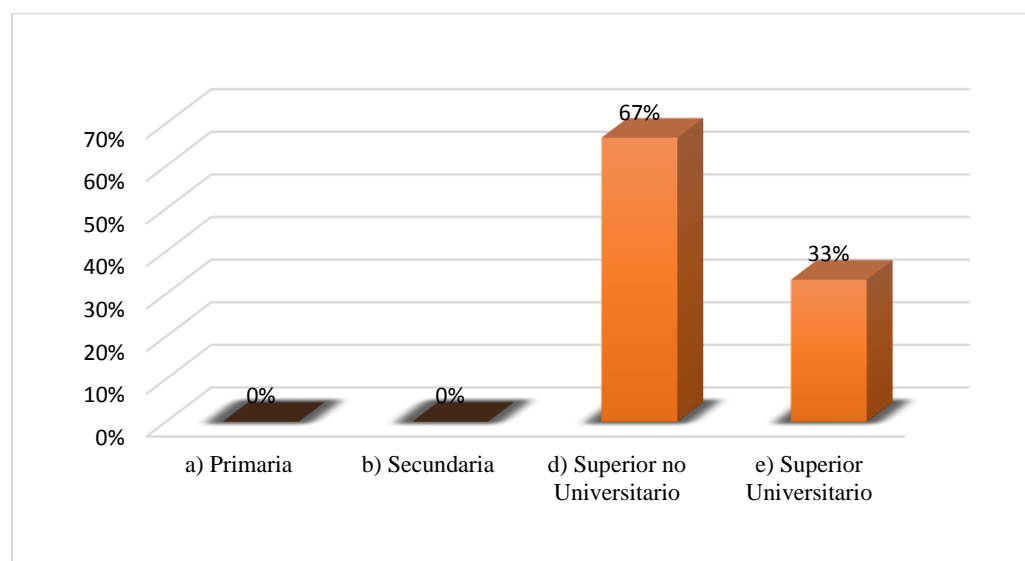
En la tabla N° 03: se observa que un 33% de los representantes de los MYPE tienen de 18 a 30 años de edad, mientras que un 50% tienen de 30 a 50 años de edad y un 17% de los representantes de las MYPE tienen de 50 a 65 años de edad, se entiende que la gran parte de los representantes de los MYPE del sector comercio – rubro Librerías del jirón Cuzco son personas adultas.

Tabla 4: Grado de Instrucción del representante legal de la MYPE

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Primaria	0	0%
b) Secundaria	0	0%
d) superior no universitario	4	67%
e) superior universitario	2	33%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 2: Grado de Instrucción



Fuente: tabla 4.

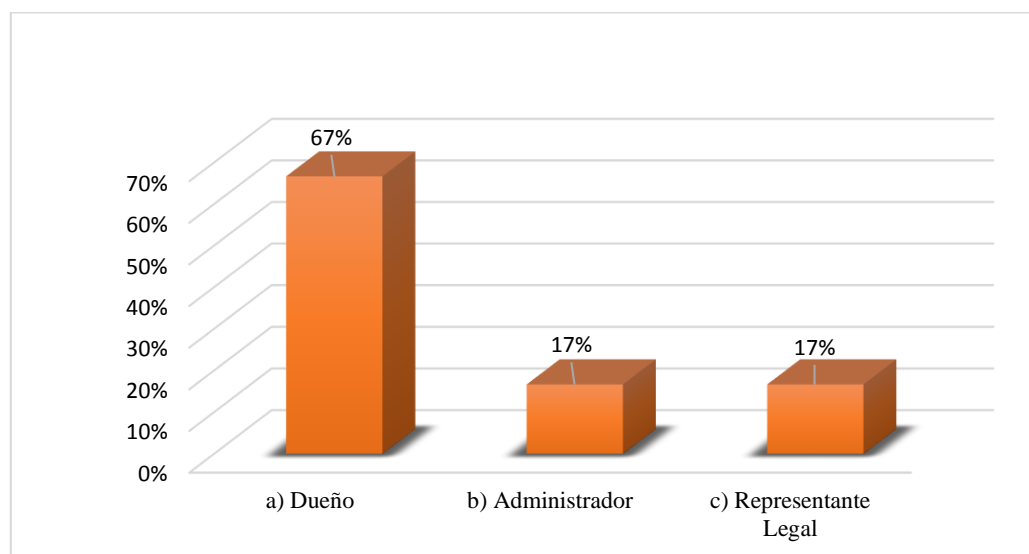
En la tabla N° 04: cómo podemos observar que la gran cantidad de los microempresarios que hacen un total de 67% tienen Superior no Universitario, mientras que el 33% de los empresarios tienen Superior Universitario es una cantidad poco reducida al anterior. Esto quiere decir que la gran parte de los microempresarios son personas que están preparadas para llevar adelante sus MYPE.

Tabla 5: Cargo que desempeña en la empresa.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Dueño	4	67%
b) Administrador	1	17%
c) Representante Legal	1	17%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 3: Cargo que desempeña



Fuente: Tabla 5.

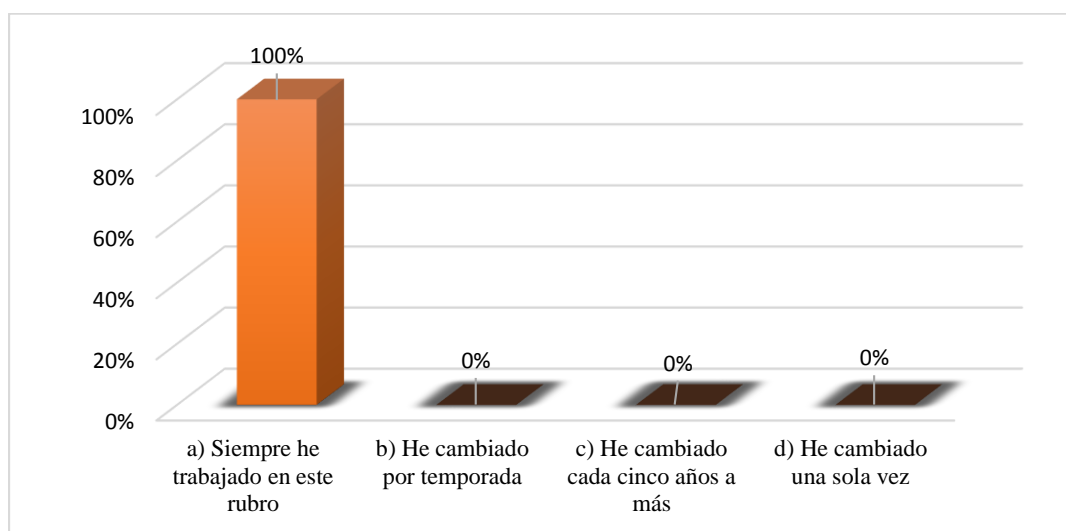
En la tabla N° 05: se observa que el 67%, la gran parte de los empresarios son dueño de la empresa, mientras que en un número reducido de un 17% de los empresarios manifiestan ser Administradores y Representante Legal de la empresa.

Tabla 6: Rubro de la Empresa.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Siempre he trabajado en este rubro	6	100%
b) He cambiado por temporada	0	0%
c) He cambiado cada cinco años a más	0	0%
d) He cambiado una sola vez	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 4: Rubro de la Empresa



Fuente: Tabla 6.

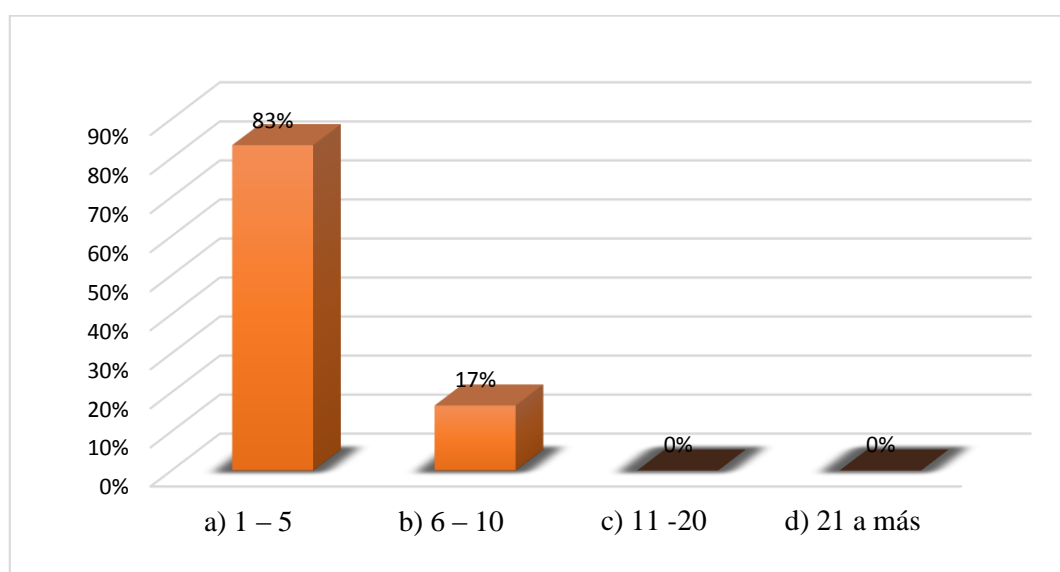
En la tabla N° 06: En cuanto a la actividad podemos observar que el 100% de los empresarios siempre se ha mantenido trabajando en este rubro, tiene una antigüedad trabajando en este rubro de las Librerías.

Tabla 7: Número de trabajadores.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) 1 – 5	5	83%
b) 6 – 10	1	17%
c) 11 -20	0	0%
d) 21 a más	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 5: Número de trabajadores.



Fuente: Tabla 7.

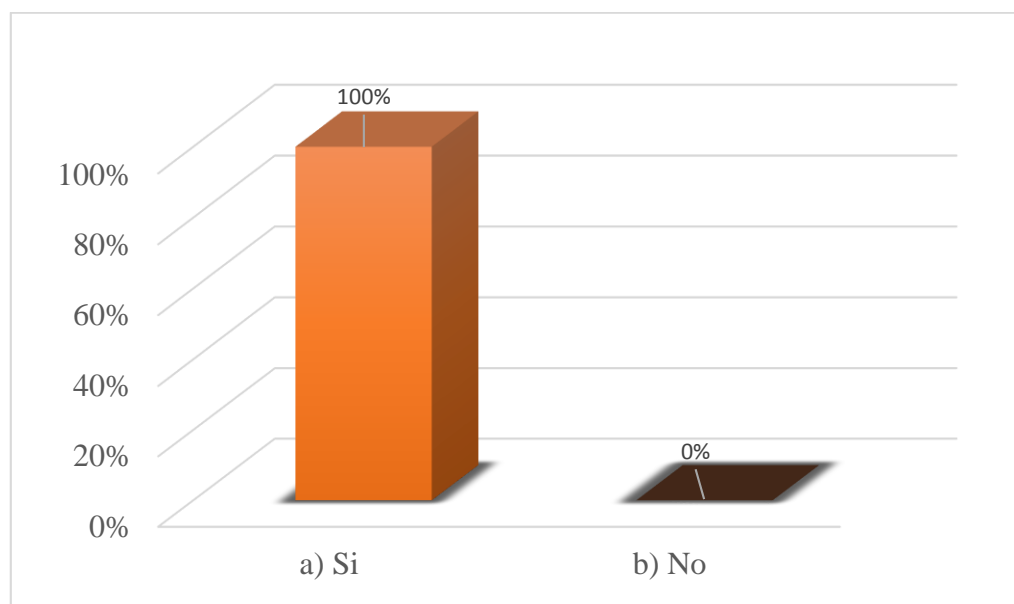
En la tabla N° 07: En cuanto al Número de trabajadores se puede observar que el 83%, esto demuestra que la gran parte de los empresarios tienen de 1 a 5 trabajadores, mientras que una parte mínima del 17% de los empresarios tienen de 6 a 10 trabajadores en su empresa.

Tabla 8: Formalización ante la SUNAT.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	6	100%
b) No	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 6: Formalización ante la SUNAT



Fuente: Tabla 8.

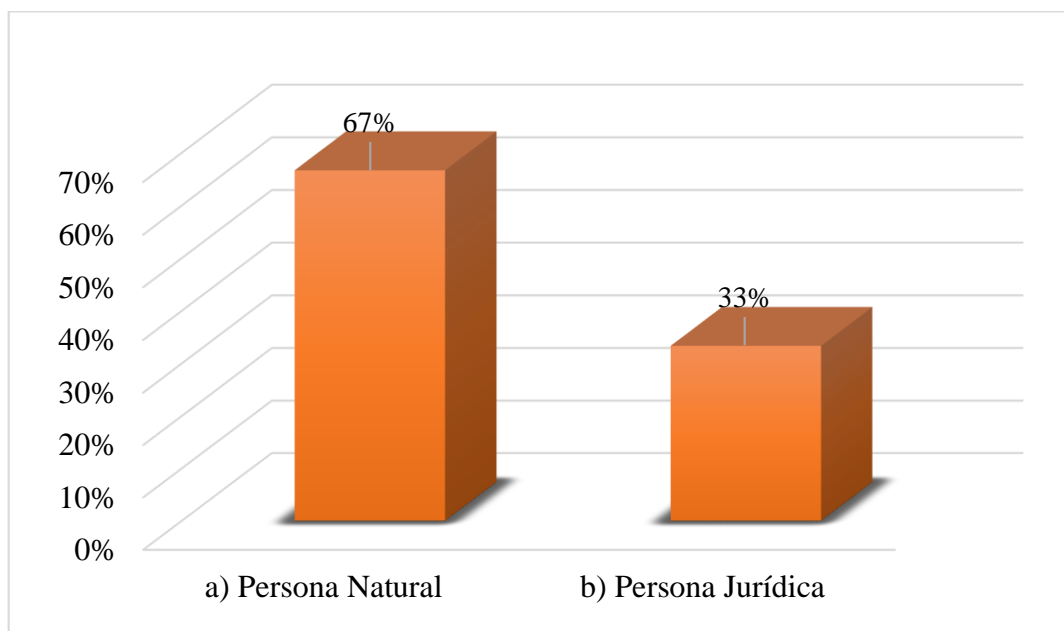
En la tabla N° 08: Como se puede observar que en su totalidad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías, que hacen un 100% están Formalizados ante la SUNAT, cuentan con el Registro Único de Contribuyentes RUC y emiten comprobantes de pago.

Tabla 9: Tipo de Empresa.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Persona Natural	4	67%
b) Persona Jurídica	2	33%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 7: Tipo de Empresa.



Fuente: Tabla 9.

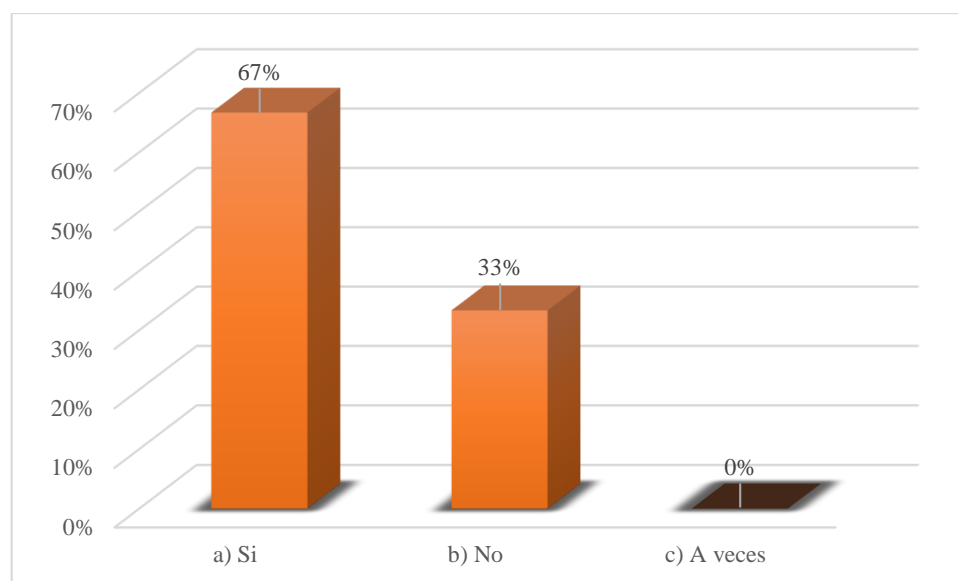
En la tabla N° 09: Se puede observar que el 67% de las MYPE están formadas como Persona Natural es una cifra alta en cambio una cifra menor a ello el 33% de las MYPE están formadas por Persona Jurídica.

Tabla 10: Facilidades para la Formalización.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	4	67%
b) No	2	33%
c) A veces	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 8: Facilidades para la Formalización.



Fuente: Tabla 10.

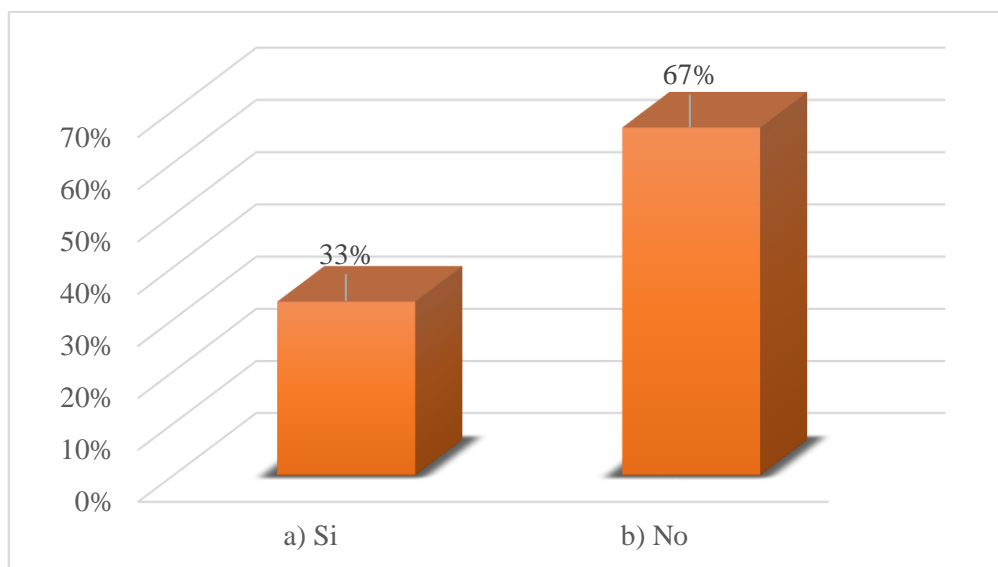
En la tabla N° 10: Se observa que el 67% de los empresarios indican que si hay Facilidades para Formalizar, mientras que el 33% de los empresarios indican que no hay facilidades para formalizarse.

Tabla 11: Trabajadores en Planilla.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	2	33%
b) No	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 9: Trabajadores en Planilla.



Fuente: Tabla 11.

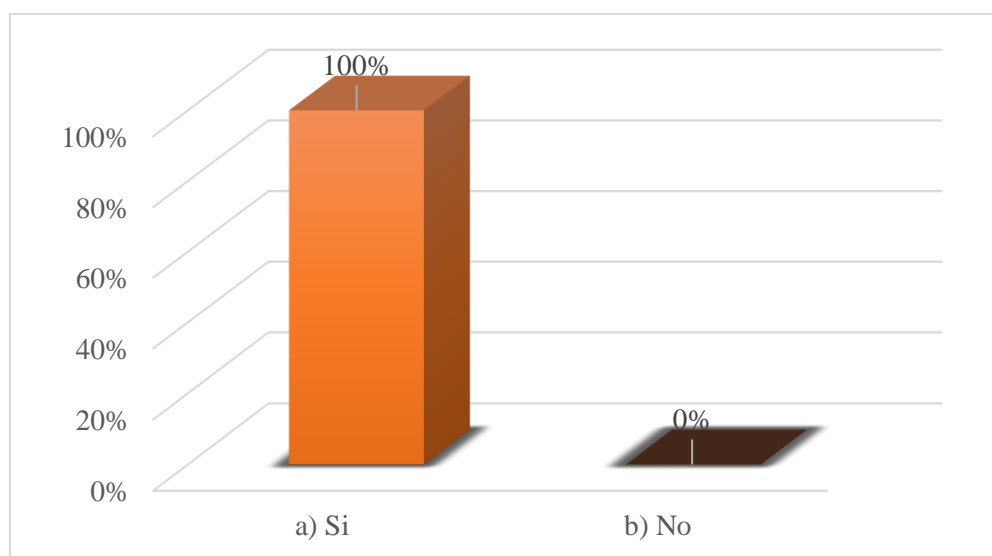
En la tabla N° 11: Se puede observar que una cifra menor del 33% de los empresarios cumple con el reglamento laboral al tener a sus trabajadores en planilla, mientras que una cifra mayor al anterior del 67% no cumplen con el reglamento laboral al tener a sus trabajadores en planilla.

Tabla 12: Licencia de Funcionamiento Municipal.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	6	100%
b) No	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 10: Licencia de Funcionamiento Municipal.



Fuente: Tabla 12.

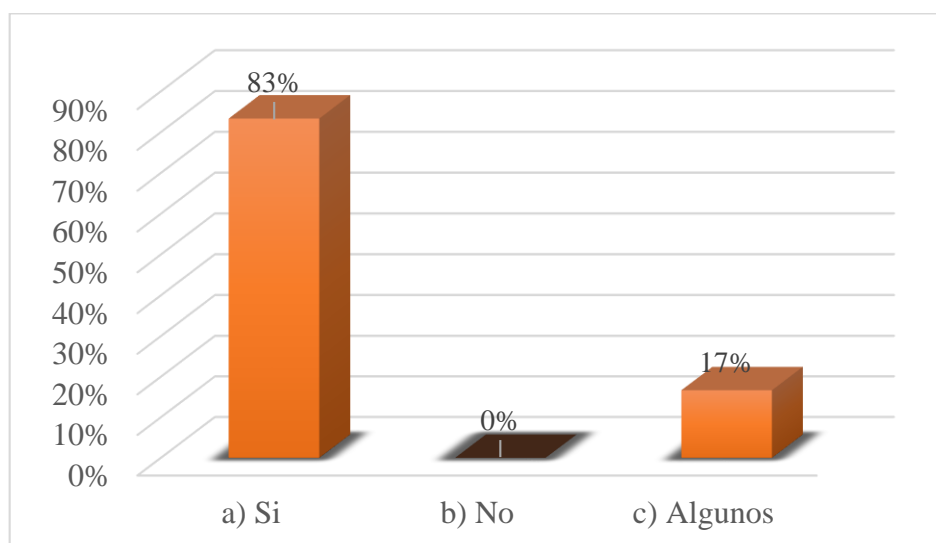
En la tabla N° 12: Se puede observar que el 100%, esto muestra que en su totalidad de las MYPE del sector comercio - rubro librerías cuentan con Licencia de Funcionamiento Municipal.

Tabla 13: Principales Competidores.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	5	83%
b) No	0	0%
c) Algunos	1	17%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 11: Principales Competidores.



Fuente: Tabla 13.

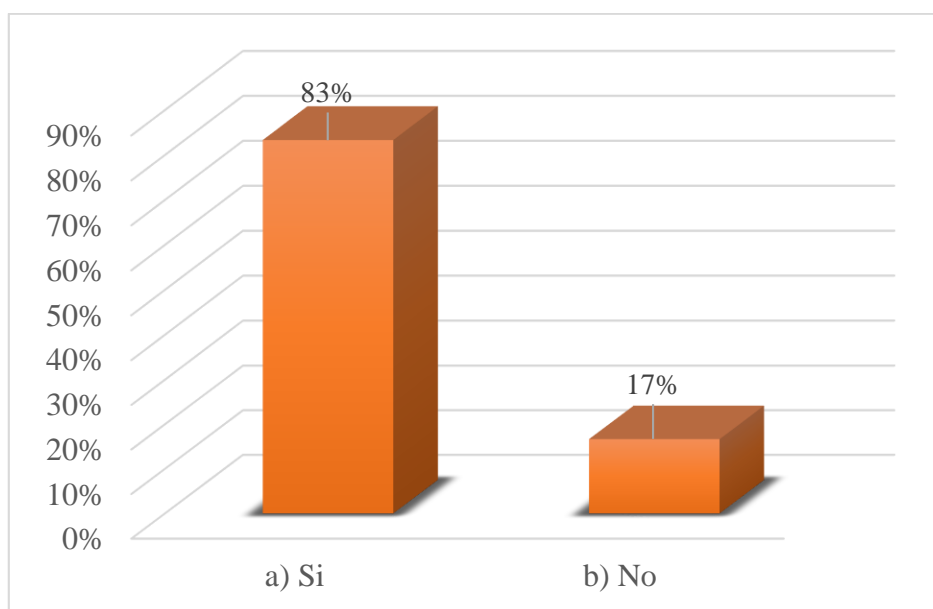
En la tabla N° 13: Como podemos observar de la información recabada que el 83% de los empresarios conocen a sus competidores, mientras que por la otra parte el 17% de los empresarios conocen a algunos de sus competidores, es una cifra mínima al anterior.

Tabla 14: Mejora del Proceso de Compra-Venta.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	5	83%
b) No	1	17%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 12: Mejora del Proceso de Compra-Venta.



Fuente: Tabla 14.

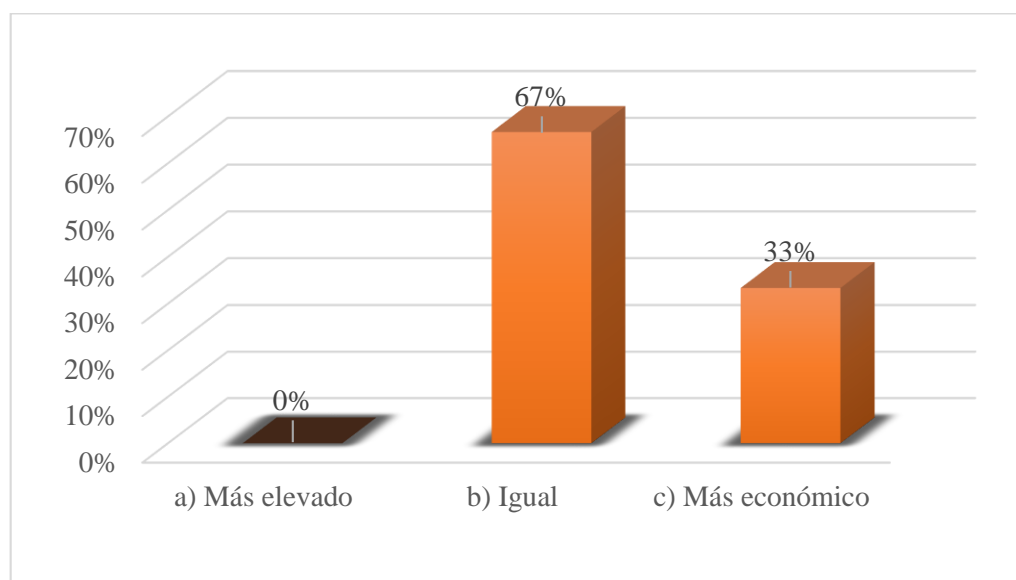
En la tabla N° 14: Se observa que una cantidad elevada del 83% de las Librerías han mejorado con el proceso de Compra-Venta este último año, mientras que la otra parte del 17% no han mejorado con el proceso de Compra-Venta durante este último año.

Tabla 15: Precio del Producto.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Más elevado	0	0%
b) Igual	4	67%
c) Más económico	2	33%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 13: Precio del Producto.



Fuente: Tabla 15.

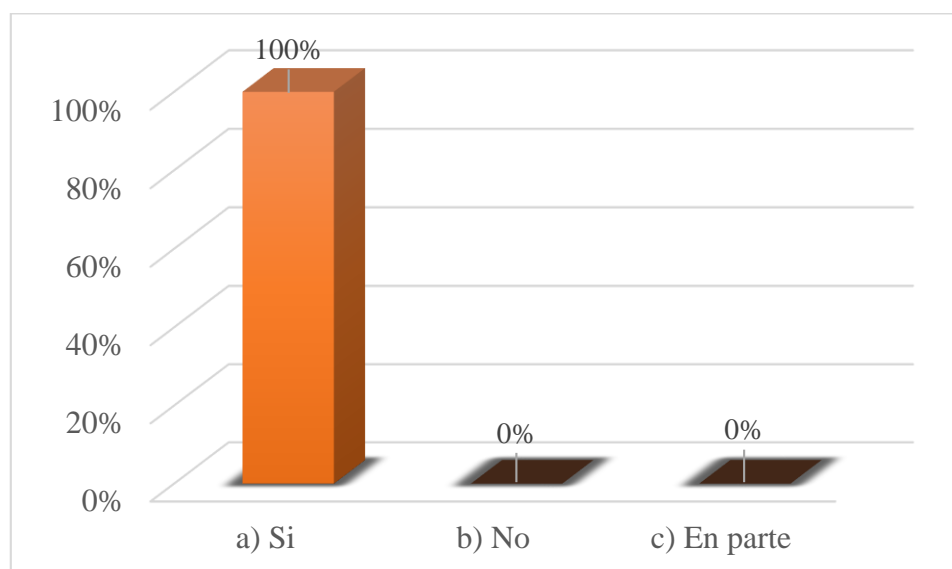
En la tabla N° 15: Se puede observar de la información recabada que el 67% de los empresarios consideran que el precio es igual ante sus competidores, mientras que el 33% de los empresarios consideran que el precio de sus productos es más económico ante sus competidores.

Tabla 16: Productos de Calidad.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Si	6	100%
b) No	0	0%
c) En parte	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 14: Productos de Calidad.



Fuente: Tabla 16.

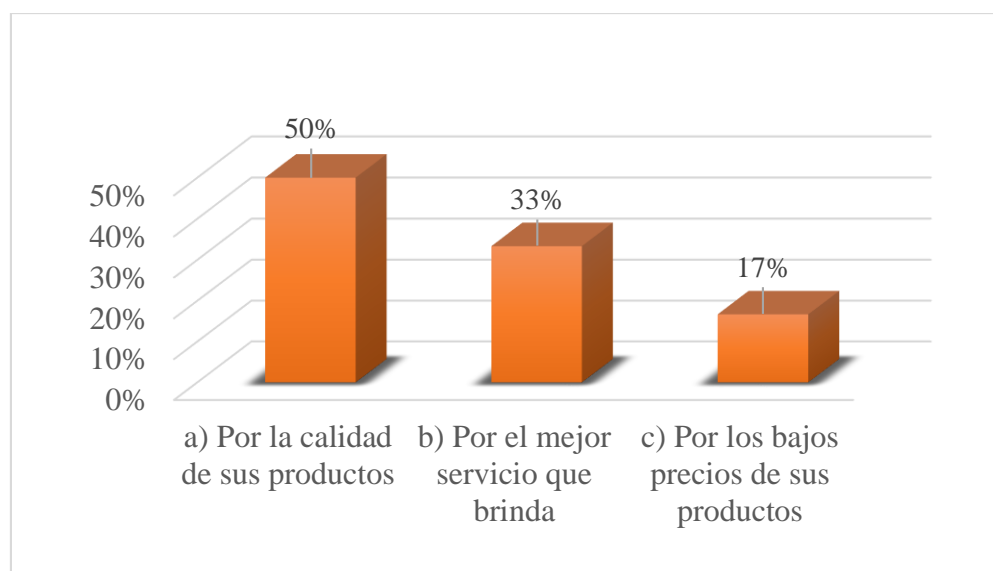
En la tabla N° 16: Como podemos observar de la información recabada que el 100% de los empresarios manifestaron contar con productos de calidad. Esto demuestra que la gran parte de las MYPE del sector comercio – Rubro Librerías del jirón cuzco, los productos que expenden son de mejor calidad, de marcas conocidas.

Tabla 17: Preferencia al Establecimiento.

Datos Generales	Frecuencia	Porcentaje
a) Por la calidad de sus productos	3	50%
b) Por el mejor servicio que brinda	2	33%
c) Por los bajos precios de sus productos	1	17%
TOTAL	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las mype en estudio.

Figura 15: Preferencia al Establecimiento.



Fuente: Tabla 17.

En la tabla N° 17: se observa que el 50% de los empresarios dicen que los clientes prefieren su establecimiento por la calidad del producto, mientras que el 33% dicen que los clientes prefieren su establecimiento por el mejor servicio que brindan y por otra parte el 17% de los empresarios dicen que los clientes prefieren su establecimiento por los bajos precios.

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Sobre los Representantes de las MYPE.

En cuanto a la edad la gran mayoría de los empresarios el 50% tienen entre 30 a 50 años de edad, mientras que un 33% tienen entre 18 a 30 años de edad. Esto demuestra que los emprendedores en este rubro del negocio son relativamente personas adultas y maduras en cuanto a la edad que se refiere. El 67% de los empresarios tienen Superior no Universitario, mientras que el 33% de los empresarios tienen Superior Universitario. Esta respuesta nos muestra que la gran mayoría de emprendedores que desarrollan esta actividad existen personas con grado superior no universitario y preparado, que realiza esta actividad. En cuanto al cargo de los empresarios se puede observar que la mayoría que son el 67% de los empresarios es dueño de la empresa, mientras que en una cifra mínima del 17% de los empresarios manifiestan ser Administradores y Representante Legal de la empresa. Esto demuestra que estos pequeños negocios en cuanto a las librerías son administrados por sus propios propietarios.

La gran mayoría de las MYPE en cuanto a la actividad a la que se dedican se puede observar que el 100% de los empresarios siempre se ha mantenido trabajando en este rubro. Estas cifras describen claramente que el negocio en este rubro de las librerías tiende de una antigüedad. Respecto al número de trabajadores en las MYPE de este rubro de las librerías, se puede observar que la gran parte del 83% de los empresarios cuentan con un número de 1 a 5 trabajadores, mientras que el 17% de los empresarios tienen de 6 a 10 trabajadores. Como se sabe que para realizar las actividades diariamente en la MYPE, el personal es muy importante.

Sobre las características de la formalización de las MYPE en la zona de estudio.

Sobre el estudio relacionado a la formalización de las MYPE se puede observar que el 100% de los empresarios están Formalizados ante la SUNAT. Esto demuestra que las MYPE de este rubro Librerías son formales. Como nos indica (Gonzales, 2014) para ser formal se tienen que hacer la inscripción en SUNAT para obtener el número de Registro Único de Contribuyentes RUC y emitir comprobantes de pago así como por ejemplo: boletas de venta, facturas, nota de venta, etc.

En cuanto al tipo de empresa se puede observar que la mayoría del 67% de las MYPE es Persona Natural, mientras que el 33% de las MYPE son Persona Jurídica. Por lo general las micro y pequeñas empresas están constituidas como persona natural que inician emprendimientos por una oportunidad que aprovechan en el mercado y tal como lo específica la SUNAT son empresas que no pueden tener más de un local.

Sobre el estudio relacionado a las facilidades para la formalización se observa que el 67% de los empresarios indican que si hay Facilidades para Formalizar, mientras que el 33% de los empresarios indican que no hay facilidades para formalizarse, por lo que los emprendedores aun piensan que para ser formales se tiene que seguir un trámite largo y engorroso, pero aun así lograron formalizarse ante la SUNAT. Así como no señala (Silupú, 2012) cuando hablan de formalización, piensan que es un tema relacionado al pago de impuestos la cual genera preocupación, sin embargo la formalización significa acreditar el negocio ante distintas organizaciones ya sea estatales y/o privadas de un determinado país.

En cuanto al régimen laboral se observa que el 67% no cumplen con el reglamento laboral al tener a sus trabajadores en planilla, mientras que el 33% de los empresarios cumple con el reglamento laboral al tener a sus trabajadores en planilla, como se puede observar que la gran parte de las MYPE no tienen registrados en planilla a sus trabajadores puesto que según ellas manifiestan que es una responsabilidad más o sus trabajadores son eventuales esto quiere decir que sus trabajadores no cuentan con beneficios sociales ni laborales. Por otro lado (Gonzales, 2014) nos indica que toda MYPE debe de inscribirse al REMYPE para que pueda acreditarse como tal y pueda ser reconocida ante diferentes instantes, se recomienda que al menos el dueño que dirige la empresa figure en planilla.

Se puede apreciar en los resultados en cuanto al nivel de formalización ante la Municipalidad todas las MYPE se encuentran formalizadas, esto hace que el 100% de las MYPE rubro librerías cuentan con Licencia de Funcionamiento Municipal o autorización que son otorgados por las municipalidades para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento determinado, en favor del titular de las mismas tal como nos indica (Gonzales, 2014)

Sobre las características de la competitividad de las MYPE en la zona de estudio.

En cuanto al estudio relacionado a la competitividad la gran parte de las MYPE conocen a sus competidores, como se puede observar que el 83% de los empresarios conocen a sus competidores, mientras que el 17% de los empresarios conocen a algunos de sus competidores en este rubro. (Gordon, 2014) nos menciona que para conocer a sus competidores y ser competitivos ante ellos, se debe mantener superior a la competencia

esa es la ventaja que hace exitoso a un negocio, como por ejemplo en cuanto al precio, producto único, el uso de la tecnología y otros que son difíciles para los competidores.

En cuanto al Proceso de Compra – Venta de sus productos se observa que el 83% de las Librerías han mejorado con el proceso de Compra-Venta este último año y el 17% no han mejorado con el proceso de Compra-Venta este último año. Esto debido a que el precio de sus productos es igual al de sus competidores es decir que el 67% de los empresarios consideran que el precio de sus productos es igual ante sus competidores, mientras que el 33% de los empresarios consideran que el precio de sus productos es más económico ante sus competidores. Este resultado aparentemente no coincide con lo que nos menciona (Lefcovich, 2015) nos dice que el costo del producto es la arma para que una empresa pueda defenderse de sus competidores puesto que los bajos costos benefician a la empresa.

En cuanto a la calidad de sus productos podemos observar que la mayoría de los empresarios que hacen el 100% cuentan con productos de calidad en sus establecimientos, es decir expenden productos de marcas conocidas que dan garantía a sus clientes y el 50% de los empresarios dicen que los clientes prefieren su establecimiento por la calidad del producto, el 33% dicen que los clientes prefieren su establecimiento por el mejor servicio que brindan y el 17% de los empresarios dicen que los clientes prefieren su establecimiento por los bajos precios la única diferencia entre estas MYPE es la calidad de sus productos, esto conlleva a que los clientes prefieran comprar en sus establecimientos.

V. CONCLUSIONES

- ✓ **Primero.-** en cuanto al Objetivo General: Determinar las principales características de la formalización y la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca, 2016. se ha llegado a la conclusión general que la totalidad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del Jr. Cuzco (Cdra. 1-2) Distrito de Juliaca están Formalizados ante la SUNAT y cuentan con Licencia de Funcionamiento Municipal, esto conlleva a que puedan acreditar su negocio, conseguir una identidad como Persona Natural. En este rubro los empresarios tienen conocimiento en cuanto a las Facilidades para Formalizar. Cabe destacar que la mayoría de las MYPE no cumplen con el reglamento en cuanto al régimen laboral y no tienen registrados a sus trabajadores en planilla. Mientras que por otro lado la gran mayoría de las MYPE conocen a sus competidores, además de ello ha mejorado los procesos de Compra – Venta de sus productos este último año, esto debido a que el precio de sus productos es igual ante sus competidores. Y por otra parte cuentan con productos de calidad y de marcas conocidas, esto lleva a que los clientes prefieran comprar de sus establecimientos.
- ✓ **Segundo.-** en cuanto a principales características de la Formalización de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca, 2016. La totalidad de las MYPE el 100% están Formalizados ante la SUNAT y por otro lado el 67% de las MYPE están constituidas como Persona Natural esto lleva a que el 67% de los empresarios tienen conocimiento en cuanto a las Facilidades para Formalizar puesto que y el 100% de las librerías están

formalizados y cuentan con Licencia de Funcionamiento Municipal. Cabe destacar que la gran mayoría de las MYPE en cuanto al régimen laboral el 67% no cumplen con el reglamento y no tienen registrados a sus trabajadores en planilla.

- ✓ **Tercero.-** en cuanto a las principales características de la competitividad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca, 2016. La totalidad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del Jr. Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca el 83% conocen a sus competidores, además el 83% ha mejorado su procesos de Compra – Venta de sus productos este último año y el 67% de las MYPE el precio es igual ante sus competidores. En cuanto a la calidad de sus productos el 100% cuentan con productos de calidad y esto lleva a que los clientes prefieran comprar de sus establecimientos.
- ✓ **Cuarto.-** en cuanto a las principales características de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del jirón Cuzco (Cdra. 1-2), distrito de Juliaca -2016. La totalidad de los representantes de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del Jr. Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca son personas adultas el 50% tienen entre 30 a 50 años de edad. La gran parte de los empresarios el 67% tienen Superior no Universitario y el 67% de los empresarios es dueño de la empresa. La totalidad de las MYPE del sector comercio – rubro librerías del Jr. Cuzco (Cdra. 1-2), Distrito de Juliaca el 100% de los empresarios siempre se ha mantenido trabajando en este rubro de librerías. La mayoría de las MYPE el 83% de los empresarios tienen de 1 a 5 trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA:

Alvarez J. & Meneses C. (2014). Propuesta de un modelo de gestión financiera para una asociación de MYPES del sector metalmeccánico con el objetivo de aumentar su producción, competitividad y mejorar su gestión para poder abastecer grandes pedidos (Tesis de pregrado). Universidad Peruana.

Beltran Mary & Ramos, H. (2016). influencia de beneficios laborales en la formalizacion de las micro y pequenas empresas en la ciudad de Puno, 2014-2015.

Bustamante, C. (2012). Estudio informalidad empresarial a nivel de Pymes. Obtenido de <http://www.minhacienda.gov.co/portal/page/portal/HomeMinhacienda/politicafiscal/reportesmacroeconomicos/NotasFiscales/21%20Informalidad%20empresarial%20y%20laboral%20en%20peque%F1os%20comerciantes.pdf>

Bustamante, C. (2013). Obtenido de Modifican Ley de Regimen MYPE <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-miempresa/formalizacion.pdf>

Cabrera J. (10 de abril de 2012). Ventajas de la formalización en Perú. Boletín informativo. Peru 21. Obtenido de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2012/04/ventajas-de-la-formalizacion.html>

Centty D. (22-sept 2014). Definiciones de la Terminologia PYME. Obtenido de <http://eumed.net/libros/2008c/422/DEFINICIONES%20DE%20LA%20TERMINOLOGIA%20PYME.htm>.

- Cervantes M., B. &. (2012).** La competitividad de las empresas en México. Universidad Autónoma de Tamaulipas. Extraído el 10 de agosto de 2012. Disponible en:
Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2012/>
- Chacaltana, J. (2016).** formalización en el Perú. tendencias y políticas a inicios del siglo 21, tesis para optar el grado de doctor en economía. Lima. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/7971/CHACALTANA_JANAMPA_JUAN_FRANCISCO_FORMALIZACION.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Chimoy, M. (2013).** La Formalización de una MYPE. Prof. Maritza E.Chimoy Tumes. Disponible en: Obtenido de <http://es.slideshare.net/mecht/laformalizacion-empresarial>.
- CNC, L. (2012-2013).** Agenda Nacional de Competitividad. Obtenido de https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/Institucional/Agenda_Competitividad_2012_2013.pdf
- ComexPeru. (2013).** Ley de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Obtenido de http://www.comexperu.org.pe/media/files/seminario/SEMINARIO_COMEXPERU_712.pdf
- CreceMYPE del Ministerio de la Producción. (24-sept 2016).** Formalización Empresarial. Obtenido de <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-miempresa/formalizacion.pdf>

- Gonzales, J. (2014).** Gestion Empresarial y Competitividad en las MYPES del sector textil en el marco de la ley N° 28015 en el Distrito de la Victoria - año 2013. Lima. Obtenidodehttp://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf
- Gordon, D. (2014).** Competencia Empresarial “Una competencia leal y no falseada es el pilar fundamental de una economía de. Cartagena-Colombia. Obtenido de http://www.colbritanico.edu.co/CBCStudents/Proyectos%20de%20metodologia/Economia_Competencia%20empresarial.pdf
- Guzman, I. (2014).** tesis denominado caracterización gestión de calidad y Formalización de las mype rubro librerías 2013. en la Provincia del Collao Ilave. Ilave - Puno.
- Huamanchumo, V. (2014).** Caracterizacion de la formalización y la competitividad en las mypes del sector servicios rubro courier y mensajería del distrito de chimbote. chimbote.
- Iparraguirre, S. P. (2013).** tesis denominado Caracterizacion de la Competitividad en las micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerias del mercado espinar, distrito de Chimbote. chimbote, Peru.
- Lefcovich M. (07 de agoste 2015).** Estrategia competitiva y Kaizen. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/estrategia-competitiva-y-kaizen/>
- Loayza, N. (2012).** Causas y Consecuencias de la Informalidad en el Peru. Obtenido de <https://ideas.repec.org/a/rbp/esteco/ree-15-03.html>

Marchall, M. (2016). Decreto Laboral. Obtenido de <https://sites.google.com/site/marlenemarchallderecholaboral/unidad-1>

Ministerio de Trabajo y Promocion de Empleo. (2014). Registro nacional de la micro y pequeña empresa (Remype). Obtenido de <http://www.trabajo.gob.pe/mostrarContenido.php?id=541&tip=9>

Moreno C. (2016). La Importancia de ser Formal. Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista_tributemos/tribut

Mozcaisa, G. (2012). Principales razones para la Formalizacion de las MYPE, informalidad de las mype. la relación de la informalidad empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del distrito de chincha alta. obtenido de <https://es.scribd.com/document/112145139/articulo-la-relacion-de-la-informalidad-empresarial-con-la-competitividad-de-las-micro-y-pequenas-empresas-del-distrito-de-chincha-alta>

O’Kean J. (2013). ¿Que es la Competitividad? Economy Weblog. Obtenido de <http://economy.blogs.ie.edu/archives/2013/05/que-es-la-competitividad.php>

Pérez-Moreno S. Rodríguez B. & Luque, M. (2016). Assessing global competitiveness under multi-criteria perspective. *Economic Modelling*, 53, 398408.

Pilinkiene V. & Balzaraviciene S. (2012). Comparison and review of competitiveness indexes: towards the EU policy. *Rev. Economics and management*. 17(1):103- 109.

- Ramos, N. (2026).** Tesis denominado caracterización de la formalización y financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en el barrio Cerro Colorado en el distrito de Juliaca 2015.
- Romero, D. (2014).** Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de productos Agrícolas en grandes supermercados. Quito. Obtenidode<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/5951/1/Diana%20Magali%20Romero%20Santin.pdf>
- Santander, C. (2013).** Estrategias para inducir la formalidad de la MYPE de la industria gráfica- offset por medio de Gestión Competitiva (Tesis para Maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú. Recuperado de:. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf?sequence=1
- Silupu B. (2012).** Formalización, tarea de todo empresario. Centro de asesoría micro empresarial. Universidad. Piura. Obtenidode<http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2012/09/formalizacion-tarea-de-todo-em.html>
- TUO. (2013).** Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento (S.S.N° 013-2013-PRODUCE) Artículo 4.- Definicion de la Micro y Pequeña Empresa. Obtenido de <http://www2.produce.gob.pe/dispositivos/publicaciones/ds013-2013-produce.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: cuestionario

UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para recoger información y desarrollar el trabajo de investigación denominado **CARACTERIZACION DE LA FORMALIZACION Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO LIBRERIAS DEL DISTRITO DE JULIACA – 2016.**

Cuestionario

DATOS GENERALES:

REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPE.

1. Edad de los representantes de las MYPE:

- a) De 18 a 30 años b) De 30 a 50 años c) De 50 a 65 años a más

2. Grado de Instrucción del representante legal de la MYPE

- a) Primaria b) Secundaria
d) superior no universitario e) superior universitario

3. ¿Cuál es el cargo que desempeña en la empresa?

- a) Dueño b) Administrador c) Representante Legal

SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE DEL ÁREA DE ESTUDIO.

4. ¿Siempre se ha mantenido en este rubro o ha cambiado de actividad?

- a) Siempre he trabajado en este rubro b) He cambiado por temporada
c) He cambiado cada cinco años a más d) He cambiado una sola vez

5. ¿Cuál es el Número de trabajadores que laboral en su empresa?

- a) 1 – 5 b) 6 – 10 c) 11 -20 d) 21 a más

Anexo 2: Lista de las mype encuestadas

N°	RAZON SOCIAL	N° DE RUC
01	Librería la ESTRELLA	20114213692
02	Distribuciones SAN ROMAN E.I.R.L.	20447694256
03	Librería ANDINA	29190783457
04	Librería Bazar El Estudiante	10411567406
05	Librería Mi Perú	10024341742
06	Grupo Copysur S.R.L.	10024587591

Fuente: SUNAT