



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

**CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR TALLER
DE MOTOS, EN LA CAPITAL DE JAYANCA, PROVINCIA Y
REGIÓN DE LAMBAYEQUE, AÑO 2018**

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

AUTOR:

SALAZAR DÁVILA, NEXAR

ORCID 0000-0003-1456-5013

ASESOR:

REBAZA ALFARO, CARLOS ENALDO

ORCID 0000-0002-5066-5794

CHIMBOTE – PERÚ

2020

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Salazar Dávila, Nexar

ORCID: 0000-0001-9128-3541

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESOR

Mgtr. Rebaza Alfaro, Carlos Enaldo

ORCID: 0000-0002-5066-5794

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Administración, Chimbote,
Perú

JURADO

Morillo Campos, Yuly Yolanda

ORCID: 0000-0002-5746-9374

Limo Vásquez, Miguel Ángel

ORCID: 0000-0002-7575-3571

Cerna Izaguirre, Julio Cesar

ORCID: 0000-0002-5471-454

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Morillo Campos, Yuly Yolanda

ORCID: 0000-0002-5746-9374

Presidente

Limo Vásquez, Miguel Ángel

ORCID: 0000-0002-7575-3571

Secretario

Cerna Izaguirre, Julio Cesar

ORCID: 0000-0002-5471-4549

Miembro

Rebaza Alfaro, Carlos Enaldo

ORCID: 0000-0002-5066-5794

Asesor

AGRADECIMIENTO

Primeramente, a Dios, por su amor y por darme sabiduría para lograr cada objetivo trazado y por cuidarme y guiarme en este proceso.

A mi familia, por su paciencia y por darme su soporte absoluto para poder progresar con mis proyectos, por sus mensajes de aliento para no abandonar mis planes y por no dejarme solo en los momentos más difíciles.

A esta casa Universitaria, nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, y cada uno de los docentes que con su paciencia han formado en mí una persona con conocimientos

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía en esta etapa de estudiante, por sus cuidados y por darme de su bendición para triunfar en medio de cada dificultad.

A mi familia, los cuales a lo largo de mi carrera universitaria me demuestran su paciencia y porque siempre cuidan de mí y me apoyan para poder llegar hasta el fin con éxito esta fase de mi vida.

A mis amigos, quienes me han brindado su apoyo sincero en cada una de las etapas de mi vida universitaria.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Identificar y describir las principales características de la formalización de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018. La investigación fue de diseño no experimental – transversal, para el recojo de información se utilizó una población muestral de 9 micro y pequeñas empresas, quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 77.80% no cuentan con licencia de funcionamiento, el 88.90% conocen los pasos a seguir para formalizar una empresa, el 88.90% desconocen acerca de cuánto les cuesta formalizar una empresa, el 88.90% conocen las consecuencias de trabajar de manera ilegal, el 66.70% no usan la tecnología en las actividades de su empresa, el 55.60% no cuentan con una cartera de clientes, el 100.00% de los representantes de las mypes en estudio manifestaron haber capacitado a su personal para que realicen un mejor desempeño laboral, el 77.80% consideran que cuentan con el personal adecuado para brindar la atención a sus clientes, el 55.60% cuentan con las maquinarias suficientes y adecuadas para acortar el tiempo de espera de sus clientes. La investigación concluye que, la mayoría de las mypes en estudio no están formalizadas, por lo que tampoco son empresas competitivas.

Palabras clave: Competitividad, formalización, microempresa.

ABSTRACT

The objective of this research was to: Identify and describe the main characteristics of the formalization of the MYPES of the motorcycle workshop service fragment in the capital of Jayanca, province and region of Lambayeque, year 2018. The research was of a non-experimental design - transversal, for the collection of information a sample population of 9 micro and small companies was used, who were applied a questionnaire of 10 questions through the survey technique obtaining the following results: 77.80% do not have a license functioning, 88.90% know the steps to follow to formalize a company, 88.90% are unaware of how much it costs to formalize a company, 88.90% know the consequences of working illegally, 66.70% do not use technology in activities of his company, 55.60% do not have a client portfolio, 100.00% of the representatives of the mypes under study stated that To train their staff to perform a better job performance, 77.00% believe they have the appropriate staff to provide customer service, 55.60% have sufficient and adequate machinery to shorten the waiting time of their customers . The research concludes that most of the mypes under study are not formalized, so they are not competitive companies either.

Keywords: Competitiveness, formalization, microenterprise.

CONTENIDO

1. Título.....	i
2. Equipo de trabajo	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria.....	iv
5. Resumen y abstract	vi
6. Contenido	viii
7. Índice de tablas y figuras.....	ix
I. Introducción	1
II. Revisión de la literatura	7
III. Hipótesis	29
IV. Metodología	30
4.1. Diseño de la investigación	30
4.2. Población y Muestra	30
4.3. Definición y Operacionalización de las variables e indicadores	31
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	33
4.5. Plan de análisis.....	33
4.6. Matriz de consistencia.....	34
4.7. Principios éticos.....	35
V. Resultados.....	36
5.1. Resultados.....	36
5.2. Análisis de los resultados.....	38
VI. Conclusiones.....	44
Aspectos complementarios.....	45
Referencias bibliográficas.....	46
Anexos.....	51

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tablas

Tabla 1 Rasgos de la formalización de las micro y pequeñas empresas..... 36

Tabla 2 Características de la competitividad de las micro y pequeñas empresas. 39

Figuras

Figura 1. Licencia de funcionamiento..... 53

Figura 2. Pasos para formalizar una empresa..... 53

Figura 3. Beneficios de la formalización..... 54

Figura 4. Costo de la formalización 54

Figura 5. Consecuencias de trabajar de manera ilegal 55

Figura 6. Uso de la tecnología..... 55

Figura 7. Cartera de Clientes..... 56

Figura 8. Capacitación a personal 56

Figura 9. Personal idóneo..... 60

Figura 10. Maquinarias suficientes y adecuadas 60

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) son unidades económicas que pueden desarrollar actividades productivas, comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación y extracción y según la Sociedad de Comercio Exterior (Comex Perú) existían 5.9 millones PYMES a nivel nacional al año 2017, de las cuales 93.90% son microempresas), las demás, 5.90% son medianas y grandes empresas, además brindan trabajo a 8.2 millones de personas, sin embargo es grave su extrema informalidad llegando a 83.50% el 2017, esta informalidad fue determinante para el fracaso del Fondo para Fortalecimiento Productivo MYPES que les permitía financiar capital de trabajo aprobado el año 2017.

A pesar que las micro y pequeñas empresas son importantes, hay problemas que nacen alrededor de ellas, y esto se debe a que no conocen acerca de la formalización y tampoco conocen los requisitos que se requiere para trabajar dentro de la legalidad, puesto que muchas veces estos trámites son complejos se dan muchas deficiencias que genera desconfianza en los propietarios de las Mypes. También, demoran en realizar sus registros debido a los trámites extensos y cargantes los cuales se llevan a cabo en la SUNAT. Lo que para los empresarios representa una pérdida de tiempo, todo esto conlleva al incumplimiento de la formalización generándose problemas de mantenimiento en el mercado, lo cual es un limitante para tener una buena competitividad ya que no cuentan con identidad jurídica, resultando esto en una desconfianza para sus clientes. (Sanchez, 2016).

Pero este problema antes mencionado no solamente se da en nuestra nación, sino también se viene dando en varios países del mundo. Por ejemplo; en Europa las empresas frecuentemente enfrentan a las disfunciones del mercado como por ejemplo la falta de créditos, capital, informalidad y la restricción de recursos, generalmente cuando están recién iniciando un

emprendimiento lo que les limita acceder a nuevas tecnologías y contar con la innovación. (Zayas, Parra, López , & Torres, 2015).

En España, el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, menciona que: “El número de empresas existente en España a 1 de enero de 2015, según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), es de 3.182.321; de estas, el 55.05% son empresas sin asalariados, y el 40.78% tienen entre 1 y 9 asalariados”. Es decir, en este país las MIPYMES representan el 99,9% de las empresas, el 95.83% son microempresas. Asimismo, entre el 2013-2014 hubo un aumento del 4.89% de empresas informales y una mengua de -1.26% en microempresas (Orueta, 2017).

En América Latina las Mypes, presentan dificultades de poco crecimiento, lo cual produce una baja calidad de empleo, mayormente en las Mypes en esta zona son informales, lo que crea una producción pequeña y una pérdida histórica en lo que es innovación lo que restringe las posibilidades de esparcimiento y aquellas que subsisten poseen un crecimiento lento. (Elorza, 2017).

En México, “la importancia de las mypes, como columna vertebral de la economía que generan aproximadamente el 52% del PBI, y el 72% del empleo directo además de la aportación importante de empleo al país, datos del censo de 2009”, sin embargo, uno de los motivos por el que las Mypes no tienen crecimiento es la informalidad, puesto que más del 68.20% son majeadas de forma ilegal, lo cual limita para su progresión. (Cruz, López, Cruz, & Meneses, 2016).

En Colombia, a fines del 2015, había 2,5 millones de empresa, de las que alrededor de 1.5 millones correspondían a personas naturales y el resto a jurídicas. De esta totalidad, 2.3 millones son microempresas, las cuales son las principales creadoras de empleos, y aportan en un 50.30% de los puestos laborales. En esta nación se destacan los altos niveles de informalidad los cuales se ven reflejados en la gran cantidad de empresas que evitan pagar sus pagos impuestos, no cuentan

con registros contables, tampoco cuentan con un registro financiero, tienen niveles bajos de participación, y tienen un bajo nivel del uso de la tecnología además de el bajo nivel de capacitación a sus colaboradores sumándole a ello el limitado acceso financiero. (Orueta, 2017).

En el Perú la falta de formalización en las mypes llega a un 70.00% siendo esto el total de los propietarios de las mismas que no cuentan con RUC. O sea, no cuentan con un registro tributario que los reconozca como contribuyentes. Los trabajadores de estas mypes no cuentan con un contrato laboral y siendo esto además un limitante para acceder a los beneficios laborales, estos colaboradores solamente reciben un sueldo muchas veces debajo del mínimo determinado. La razón del porque las mypes trabajan de manera ilegal se presenta por la existencia de una exagerada carga impositiva tributaria, baja asociatividad, muy baja producción lo que hace complicado tener capacidad para realizar el pago de impuestos y seguros sociales. Por esta razón estas micro y pequeñas empresas no pueden llegar a ser competitivas puesto que no le dan un valor agregado a sus productos o servicios. Además, no aplican procesos mercadológicos, no se preocupan por saber lo que esperan sus clientes. Siendo además como resultado que tampoco pueden aumentar sus ventas o explorar nuevos mercados (Lavado, 2016).

En el distrito de Jayanca, donde se realizó este trabajo de investigación hay varias micro y pequeñas empresas las cuales se dedican al rubro de taller de motos, las mismas que brindan su servicio a la población, pero no cuentan con licencias de funcionamiento, siendo este uno de los motivos por los que no brindan comprobantes de pago a sus clientes y están expuestos a recibir sanciones o cierres definitivos. Además, no están a la altura para poder competir con otras empresas puesto que no pueden realizar convenios con proveedores y mucho menos acceder a los créditos financieros. Siendo esto un problema para su desarrollo en el mercado. Entonces por lo que se menciona líneas arriba se formula la siguiente pregunta de investigación. ¿Cuáles son las

principales características de la formalización y competitividad de las MYPES del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región Lambayeque, año 2018? Y para brindar respuesta a esta interrogante se plantea el siguiente objetivo general: Identificar y describir las principales características de la formalización de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.

Para poder cumplir con este objetivo general, se plantean los siguientes objetivos específicos: Describir los principales rasgos de la formalización de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018. Describir las principales características de la competitividad de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, Provincia y región de Lambayeque, año 2018.

El trabajo de investigación se justifica porque describe las principales características de la formalización de las micro y pequeñas empresas del del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.

Asimismo, la investigación se justifica porque describe las principales características de la competitividad de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, Provincia y región de Lambayeque, año 2018.

El estudio de investigación se justifica teóricamente porque se hace necesario dar conocer a los micro empresarios la realidad de las MYPES de taller de motos en el distrito de Jayanca, y porque les permitirá conocer y analizar las principales características de la formalización y la competitividad que estas mypes tienen, asimismo podrán tener a su alcance las recomendaciones brindadas, las cuales pueden tomar con el fin de practicarlas y corregir las falencias que se vienen cometiendo. En lo práctico esta investigación se justifica ya que brinda información a los nuevos emprendedores con el fin que puedan conocer la realidad de las mypes en estudio y optar por no

cometer los mismos errores. También se justifica por su utilidad para la sociedad por su información ya que de cualquier manera todos en algún momento cumplimos el papel del empresario o del cliente y finalmente esta investigación se justifica porque sirve como una fuente de información para que sea utilizada por los futuros investigadores, los cuales pueden tomarla como un antecedente de sus trabajos de investigación.

La presente investigación fue de diseño no experimental - transversal - descriptivo, fue no experimental porque se formuló sin manipular deliberadamente las variables en estudio formalización y competitividad; fue de corte transversal porque su realización fue en un lapso de tiempo definido con un inicio y un final, y además fue descriptivo ya que en este trabajo de investigación se estudió la realidad tal y como se demuestra naturalmente.

Para el acopio de la información se hizo uso de una población muestral de 9 micro y pequeñas empresas, y se les aplicó un cuestionario de 10 interrogantes repartidas de la siguiente manera: 5 preguntas están direccionadas a conocer las características de la formalización, y las otras 5 preguntas están referidas a conocer las características de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región Lambayeque, año 2018. La investigación obtuvo los siguientes resultados: El 77.80% de las mypes en estudio aun no cuentan con licencia de funcionamiento, el 88.90% de los representantes de las Mypes en estudio si conocen cuales son los pasos a seguir para formalizar una empresa, el 88.90% de los representantes de las Mypes en estudio si conocen los beneficios de la formalización, el 88.90% de los encuestados desconocen acerca cuánto les cuesta formalizar una empresa, el 88.90% de los representantes de las Mypes si conocen las consecuencias de trabajar de manera ilegal, el 66.70% de los empresarios no usan la tecnología en las actividades de su empresa, el 55.60% de los empresarios no cuentan con una cartera de clientes, el 100.00% de los representantes de las mypes

en estudio han capacitado a su personal para que realicen un mejor desempeño laboral, el 77.80% de los representantes de las mypes consideran que cuentan con el personal adecuado para brindar la atención a sus clientes, el 55.60% de los empresarios cuentan con las maquinarias suficientes y adecuadas para acortar el tiempo de espera de sus clientes. La investigación concluye mencionando que la mayoría de las mypes en estudio no cuentan con licencia de funcionamiento, pero si conocen cuales son los pasos que deben seguir para formalizarse, y conocen cuales son los beneficios de la formalización, solo una pequeña cantidad saben cuánto cuesta formalizarse y la mayoría conocen las consecuencias de trabajar de manera ilegal, una minoría de los representantes hacen uso de la tecnología en su empresa y cuentan con cartera de clientes, todos han capacitado a sus colaboradores con la finalidad que realicen un mejor desempeño laboral, la mayoría consideran tener el personal adecuado para tener a sus clientes y la mayoría cuentan con las maquinarias suficientes y adecuadas para acortar el tiempo de espera para la atención en sus clientes.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Molina, Palma, & Rodríguez (2015) en su investigación: *Competitividad en la línea de comercialización de repuestos automotrices de Casa Pellas S.A. Estelí, con respecto a las empresas similares establecidas en la ciudad, año 2015*. Se propusieron el objetivo general: Analizar la Competitividad en la línea de comercialización de repuestos automotrices de Casa Pellas S.A. Estelí, con respecto a las empresas similares establecidas en la ciudad de Estelí, año 2015. La metodología fue de tipo cuantitativo. Obteniendo los siguientes resultados: Casa Pellas ofrece soldaduras eléctricas, motores marinos, partes y equipos industriales, entre otras líneas, ofrecen repuestos para marcas de vehículos y motos de alta circulación, no cubren la totalidad del mercado, existe alta demanda en el mercado de repuestos alternos, el precio de sus productos es más elevado en comparación a las demás tiendas de repuestos La investigación concluye que esta empresa implementa muy buenas estrategias empresariales de comercialización de Repuestos automotrices y de venta directa.

Huete, Rodríguez, & López (2015) en su investigación: *Competitividad entre negocios formales de reparación y mantenimiento de celulares en el distrito I de la ciudad de Estelí durante el II semestre del año 2014*, se planteó el objetivo general: Analizar las acciones de competitividad que implementan los negocios formales de reparación y mantenimiento de celulares ubicados en el distrito I de la ciudad de Estelí, durante el II semestre 2014. Utilizó la metodología aplicada cuantitativa. Logrando los siguientes resultados: el 70.40% de los negocios de reparación y mantenimiento son distribuidores no autorizados, el 50.00% afirma que el beneficio de tener autorización es tener mayor afluencia de clientes, el 51.90% considera que la mayor ventaja que

obtienen acerca de la ubicación de su negocio es que están ubicados dentro de un lugar céntrico lo cual genera la visita constante de clientes, el 100.00% mencionan que la ubicación que tiene su negocio influye en la visita de los clientes, 66.70% considera que brinda muy buena atención, el 92.60% afirman que tienen clientes fieles, el 44.00% promueve la buena atención como una estrategia para fidelizar a sus clientes, el 92.60% de los propietarios consideran que la tecnología que utilizan los hace ser más competitivo, el 33.30% prefiere brindar calidad en sus servicios porque esto hace que los clientes los prefieran, 70.40% de los negocios utilizan repuestos nuevos, el 92.60% de los propietarios afirma que el precio que cobran se basa en el tipo de servicio que solicitan los clientes, un 74.10% manifiestan que si capacitan a su personal porque los hace contar con un personal calificado y productivo, el 33.30% capacita a su personal cuando inician labores, el 33.30% capacita a sus trabajadores en el área de reparación y mantenimiento porque consideran que es el área en la que más deben de reforzar sus conocimientos, el 52.40% utiliza la reducción de precios para atraer más clientes. La investigación concluye que la rentabilidad de las mypes es buena, y la principal ventaja competitiva que utilizan es el precio.

Martínez, Vasquez, & Gutierrez (2014) en su investigación: *Estrategias Competitivas de la Ferretería Blandón Moreno N° 1 con respecto a las otras Ferreterías ubicadas en el Distrito N° 1 en la ciudad de Estelí año 2014*, se planteó el objetivo general: Determinar las principales estrategias competitivas que emplean las Ferreterías del Distrito N°1 para el diseño de líneas estratégicas enfocadas en la mejora del posicionamiento de la Ferretería Blandón Moreno N° 1 del municipio de la ciudad de Estelí en el 2014. Utilizó la metodología aplicada cuantitativa; obteniendo como resultados que el 84.62% de los encuestados prefiere dar un menor precio a sus productos como estrategia competitiva, el 88.46% de nuestros encuestados la generación de las estrategias de ventas en el negocio le da como resultado mayores ventas en sus negocios, un

88.46% de ellos ha decidido hacer reinversiones en su negocio como destino de su ganancia, el 38.46% piensan que les gustaría ampliar el inventario o catálogo de productos, el 53.85% considera que una de las ventajas de la ubicación de su negocio es que existe un acceso a clientes, el 61.54% dice que la atención que brindan a sus clientes es muy buena, un 61.54% si aplica promociones, el 57.69% no ha recibido capacitación acerca de estrategias competitivas, el 61.54% no utiliza ningún medio para medir la satisfacción de los clientes, el 84.62% poseen clientes permanentes, el 57.69% de opina que brindar buenos descuento es una estrategia para mantener a sus clientes. La investigación concluye que las estrategias competitivas correctas deben realizarse der manera eficiente con el fin de influir en toda la empresa y sus subordinados, así darle mayor rentabilidad a la empresa.

Antecedentes Nacionales

Risco (2017) en su investigación: *Aplicación de mejora de procesos en el área de mantenimiento primario de motos, para incrementar la competitividad en la Empresa de Moro Servicios Ordoñez E.I.R.L.*, se plantea el objetivo general: Determinar como la aplicación de la mejora de procesos en el área de mantenimiento primario de motos incrementa la competitividad en la empresa Moto Servicios Ordoñez E.I.R.L. La investigación utilizó la metodología de tipo aplicada, nivel explicativo, deductiva – inductiva, enfoque cuantitativo; obteniendo los siguientes resultados: el cambio impactó positivamente en el incremento de la competitividad, el aumento de la productividad refleja un mayor rendimiento semanal por cada técnico, en la semana 6 ha logró un 100.00% de satisfacción. La investigación concluye que la aplicación de la mejora de procesos en el área de mantenimiento primario ha incrementado la competitividad de la empresa, la mejora interna permite que la empresa se mantenga en el mercado y que pueda enfrentar los cambios a futuro. Una fuerte estructura interna le permite desarrollar mejores estrategias para su crecimiento,

la mejora de procesos ha incrementado la productividad en la empresa, la mejora de procesos ha incrementado la satisfacción del cliente, el brindar un mejor servicio, más rápido y con menos errores logra que el cliente no genere reclamos y aumente su satisfacción

Gallegos (2018) en su investigación: *Diseño e implementación del Mantenimiento Productivo Total para mejorar la calidad del servicio de mantenimiento de motos en el Taller Mototécnica Maxi SAC, Lima 2018*, se plantea el objetivo general: Implementar el TPM para mejorar la calidad del servicio de mantenimientos de motos en el Taller Mototécnica Maxi SAC, Lima 2018. Utilizó la metodología de enfoque cuantitativo y obtuvo los siguientes resultados: el 76.92% de los encuestados indicaron un nivel bajo respecto a la variable de la calidad del servicio, el 69.23% indicaron un nivel bajo respecto a la dimensión de la disponibilidad de servicio, el 76.92% de los colaboradores encuestados indicaron un nivel bajo respecto a la dimensión 2 de la fiabilidad de servicio, el 84.62% de los colaboradores encuestados indicaron un nivel bajo respecto a la dimensión 3 del trato al cliente. La investigación concluye que la implementación del mantenimiento productivo total (TPM) puede lograr mejorar la calidad del servicio, la disponibilidad del servicio, la fiabilidad del servicio, el trato al cliente de manera significativa.

Sucasaire (2016) en su investigación: *Caracterización de la Formalización y la Competitividad de las Mype del sector servicios- Rubro mecánica automotriz - Laboratorio Diesel - Del distrito de Juliaca Provincia de San Román, Región Puno, Periodo 2015*, se plantea el objetivo general: Determinar las principales características de la formalización y la competitividad de las Mype del sector servicio– Rubro Mecánica Automotriz – Laboratorio Diésel del distrito de Juliaca, Provincia de San Román, Región de Puno, Periodo 2015, utilizando la metodología: diseño de la investigación no experimental – transversal – descriptivo. Obtuvo los siguientes resultados: El 60.00% cree que la formalización le proporciona ventaja a su empresa, un 40.00% cree que tendría

obtención de créditos como beneficio de la formalización, un 80% de las mypes se encuentran en régimen simplificado, un 40.00% de los dueños no formalizan debido a muchas regulaciones estatales, un 80% de las empresas emiten solo boletas, un 80.00% de los empresarios cree que la formalización les ayudada en el mercado, un 60.00% no tiene un plan estratégico para su empresa, un 60.00% de los empresarios conocen el término de competitividad, un 60.00% de los empresarios piensan que su empresa es competitiva, un 60.00% los empresarios conoce a sus competidores, un 80.00% no mejoró la infraestructura de su empresa, un 40.00% de los empresarios cree que su empresa es competitiva con los precios bajos. La investigación concluye que los dueños de las empresas en el distrito de Juliaca saben que es necesario realizar la formalización de sus empresas ya que esto conllevará a ser elegibles de otorgar un crédito por parte de los bancos. Todos no desean realizar la formalización de los mismos, porque existen muchos trámites engorrosos que realizan y eso los ahuyenta de efectuar el mismo.

Antecedentes Locales

Musayon (2018) en su investigación: *Caracterización de la Formalización y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector lubricantes de la provincia de Lambayeque año 2018*, se planteó el objetivo general: Establecer las características de la formalización y la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector lubricantes de la provincia de Lambayeque año 2018. Utilizó la metodología descriptiva, cuantitativa, no experimental, transversal. Obtuvo los siguientes resultados: El 62.75% no han escuchado de los beneficios para formalizar su negocio, el 74.51% no ha encontrado algún artículo sobre como formalizar un negocio, un 78.92% no ha recibido ninguna charla de los beneficios de la formalización, el 70.59% no le han informado sobre cómo obtener la licencia municipal, el 36.00% considera que la innovación es una estrategia competitiva, el 28.00% considera importante obtener nuevas tecnologías para su negocio, el

32.00% indica que es de vital importancia la tecnología en su organización. La investigación concluye que la mayoría de mypes en estudio se encuentra entre dos aspectos importantes la disuasión y la Fiscalización, en la primera se aprecia según encuestas ausencia por parte de los organismos reguladores como SUNAT y Municipalidad y la segunda las empresas aún tienen cierto temor a la formalidad al conocer que tienen que pagar tributos o impuestos.

Miranda (2018) en su investigación: *Caracterización de la Competitividad y el Planeamiento Estratégico en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Transporte de Carga de la Provincia de Lambayeque, año 2018*, se planteó como objetivo general: Determinar las características de la competitividad y el planeamiento estratégico de los micros y pequeñas empresas del sector transporte de carga en la Provincia de Lambayeque año 2018, utilizando la metodología descriptivo, cuantitativo, no experimental y obteniendo los siguientes resultados: El 65.00% dijeron que no difunden la visión, misión y valores de la organización a sus trabajadores, el 71.00% respondieron que si invierten en el personal para garantizar el progreso técnico motivándolos con el fortalecimiento de capacidades para garantizar el brindar un servicio de calidad, el 77.00% respondieron que la inestabilidad política del Perú si afecta la capacidad estratégica de las organizaciones, el 87.00% expresan gran preocupación por la sensibilidad de los trabajadores a todo cambio organizacional, el 64.00% dijeron que no tienen un plan de contingencia. La investigación concluye que los emprendedores tienen especial atención por el seguro de los vehículos que fortalecen la razón de ser de la empresa, enfatizan el control de los costos y la capacidad estratégica logrando posicionamiento en la competitividad.

Sánchez (2018) en su investigación: *Caracterización de la Formalización y la Competitividad de las Mypes del Sector Comercio del Mercado Benjamín Gamarra de la Urbanización Campodónico Chiclayo 2018*, se plantea el objetivo general: Determinar las principales

características de la formalización y la competitividad de las MYPES del sector del Mercado Benjamín Gamarra de la Urbanización Campodónico 2018. Utilizó la siguiente metodología empleada fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental y corte trasversal; obteniendo los siguientes resultados: el 45.80% cree que un beneficio de la formalización es el aumento de las ventas, un 45.80% cree que un beneficio de la formalización es el acceso al crédito financiero, el 58.30% de los encuestados no recibió asesoría de entidades públicas y/o privadas en la formalización empresarial, el 83.30% la formalización aumenta los costos laborales, el 83.30% de los encuestados indica que formalizarían su empresa si el Estado concedería beneficios, el 58.30% de los encuestados indica que la formalización contribuye a la expansión en la comercialización de su servicio, el 70.80% aprueba la competitividad para el buen desempeño de las mypes, el 75.00% de los encuestados sí asesoran a los compradores, el 75.00% de las mypes sí procesan el pago de los clientes de manera rápida y sin errores. La investigación concluye mencionando que las mypes en estudio consideran que al ser asesorados por el estado obtienen ganancias y les permite acceder a créditos hipotecarios que contribuye a la expansión de su servicio. En su mayoría aprueban la competitividad para el mejor desempeño y mencionan que la formalización contribuye a la expansión empresarial, están atentos a dar respuesta inmediata a las consultas y reclamos.

2.2. Bases Teóricas De Investigación

Micro y pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas son entidades muy importantes para el desarrollo económico de nuestra nación. Estas pueden dedicarse a realizar actividades de producción, comercialización, brindar servicios, extracción y transformación. En la actualidad existen un aproximado de 6 millones de microempresas. Las micro y pequeñas empresas fundamentalmente nacen por la

necesidad no satisfecha de los sectores pobres de la población, escasos recursos económicos, falta de empleo, trabas en las gestiones del estado, limitaciones para obtener créditos y más. Las Mypes desempeñan un papel esencial, su contribución fabricando u ofreciendo recursos y servicios, obteniendo y transfiriendo bienes o incrementándoles valor agregado compone un elemento definitivo en la actividad económica y creación de oficios, pero, escasean de entrenamiento, escasa administración de oferta y demanda, escasas de fuentes de trabajo por superior financiamiento de crédito, insuficiente ayuda técnica y excesiva informalidad. (Palacios, 2018).

Su importancia

Las micro y pequeñas empresas tienen un rol muy significativo en nuestro país, ya que son la principal fuente de oportunidades laborales y contribuyen sumas significativas al PBI con más del 40.00%. Asimismo, son calificadas como las que crean la descentralización ya que pueden adaptarse a todo tipo de mercado es por tal motivo que existen micro y pequeñas empresas en todas las regiones del país, no obstante, la mayoría está ubicada en la capital de nuestro país. (González, 2016).

En nuestra nación el 98.00% de las empresas son mypes por lo que cumplen un papel muy importante en la economía peruana, siendo así que aporta con el 42.00% al PBI local y brindan empleo a aproximadamente el 80.00% de la población. Además, es considerado como el principal generador de descentralización ya que por ser flexible se adapta a todo tipo de mercado y es por ello su presencia en todas las ciudades del Perú. (Hernández, 2017).

Características

Según la Ley 30056 (2013) de MYPE citado por (Hernández, 2017) menciona las siguientes características:

- ✓ Debe vender hasta un máximo de 150 unidades impositivas tributarias.

- ✓ Sus principales actividades son las comerciales y servicios.
- ✓ En Lima existen la mayoría de estas Mypes.
- ✓ Casi el 50% de sus representantes son jóvenes.
- ✓ Aproximadamente el 70% son informales.
- ✓ Sus representantes tienen gran capacidad de gestión.
- ✓ Son flexibles al cambio.

Su Clasificación

Mypes de sobre vivencia:

Aparecen por la necesidad apremiante de los individuos por lograr ingresos económicos, por lo que hace que su primordial táctica sea la de liderar los costos sin tomar en cuenta sus pequeños márgenes de rentabilidad y como no trabajan con una contabilidad usan su dinero de manera incierta utilizando incluso el dinero perteneciente al de la mercadería.

Microempresa de subsistencia:

Este tipo de Mypes si logran recuperar su inversión y además obtienen rentabilidad lo cual les permite retribuir el trabajo de sus colaboradores.

Microempresa en crecimiento:

Este tipo de Mypes tienen la capacidad de retener sus ingresos y recapitalizarlos, estas generan empleos y se convierten en empresa grande.

La formalización

Significa hacer que una empresa sea reconocida por el Estado Peruano, si bien es cierto para lograrlo es necesario realizar algunos pagos y se tiene que cumplir con varios requisitos legales, pero tiene muchos beneficios, los cuales pueden ayudar a que el negocio tome otros rumbos y

obtenga mayor rentabilidad. Trabajar en de manera informal trae consigo obstáculos para pactar contratos con los colaboradores, provisosos y consumidores, así como se da en los mercados nacionales también se da en los mercados extranjeros. Las empresas ilegales están dispuestas a ser extorsionadas por funcionarios ilícitos y están al borde de los servicios que ofrecen las diferentes entidades públicas dedicadas al impulso productivo. También se les deniega el poder establecer sociedades, es otra de las consecuencias de la informalidad. Además, se les impide poder resolver sus conflictos tal como es debido para el negocio. (Deelen, 2015).

En el Perú hablar de formalización es sinónimo de miedo, temor porque no están educados, preparados para indagar más que es una formalidad, la mayoría de la población le tiene miedo a la SUNAT, los tramites en las municipalidades son engorrosas por la burocracia que existe y la poca eficiencia en sus funcionarios, muy pocos se saben que es una MYPE, que es persona jurídica y persona natural, la mayoría de la población no le gusta pagar sus impuesto por que ven en nuestras autoridades que no le dan un buen fin a nuestros impuestos. (Soto, 2016).

La información del INEI en este año hay un alto porcentaje de proporción, un total del 2.8 % de la totalidad, mientras tanto la norma de destrucción a nivel empresa es de 1.6 % del presente año. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018).

Con respecto a la formalización de la asociación, las trascendentales liquidaciones forman que la totalidad de los administradores encuestados de la sección Mercados en mecánica automática – Recinto diésel del Pueblo de Juliaca, piensa que un 60.00 % opina que la formolización le facilita una superioridad a su compañía. (Mamani, 2016).

En nuestra nación las Mypes son administradas ligadas a la Ley de las Mype, con la que se quiere marketear la competitividad, formalización y progreso de las mismas. De acuerdo a la

legislación, en nuestra nación es considerada como una Mype a un individuo natural o jurídico, los cuales tengan ingresos anuales de como máximo 150 UIT. (PQS, 2018).

Beneficios de formalizar una Mype

Beneficios Tributarios:

- Aquellas Personas Naturales que realcen su inscripción en el RUS sólo generaran el pago de una cuota de 20 soles cuyo importe contiene el pago de impuesto a la renta e IGV.
- Aquellas microempresas que se inscriban en el Régimen Especial de Renta, sólo amortizaran el 1.5% de sus ingresos netos mensuales.
- Las micro y pequeñas empresas no pagarán las tasas a las Municipalidades por las gestiones de renovación y actualización de datos y otros que tengan relación, a excepción del cambio de rubro.
- Las micro y pequeñas empresas solo pagarán el 30% correspondiente al pago por trámites ejecutados ante el “Ministerio de Trabajo”. (PQS, 2018).

Resolución de trámites

- Constituir y formalizar una empresa tomará un máximo de 72 horas.
- Las micro empresas formadas como Personas Jurídicas, lo crearán por medio de escritura pública sin requerimiento de la presentación de la Minuta de Constitución. (PQS, 2018).

Beneficios Laborales

Para los Empleados

- Derecho a percibir un Pago Mínimo Legal.
- Su jornada laboral es de 8 horas.

- Poseen derecho a recibir retribución por tiempo extra.
- Tienen derecho a descansar semanalmente y también en los días feriados.
- Gozan de 15 días vacacionales.
- Gozan del seguro de salud, el trabajador y quienes haya asegurado.
- Pueden elegir aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP).
- Pueden optar por acceder al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuya cancelación será asumida por el Estado en un 50%. (PQS, 2018).

Para el Empleador

- No están obligados a realizar el pago por CTS.
- Solamente les darán a sus colaboradores 15 días de vacaciones.
- No tienen la obligación de pagar extra del 35% por trabajos realizados en la noche.
- No pagarán subvenciones por Navidad o Fiestas Patrias.
- No están obligados a brindar Asignación Familiar.
- No pagan beneficios.
- Tienen goce del seguro de salud, tanto el empleador como a quien asegure.
- Pueden elegir por el Sistema Integral de Salud por el que solamente pagará al mes, ya que será auxiliado por el gobierno y tiene una protección de S/. 12,000 al año por padecimientos.
- Puede optar por pagar a una Administradora Privada de Pensiones o a la Oficina de Normalización Previsional.

- Tiene la opción de afiliarse al Sistema de Pensiones Sociales por el cual solo pagará el 50% y el otro 50% lo pagará el gobierno. (PQS, 2018).

Beneficios Financieros

- *Factoring*, admitirá al propietario de la mype, realizar sus procedimientos de ventas al crédito, obtener dinero inmediatamente por medio de la venta de sus facturas.
- El Fondo de Garantía Empresarial viabiliza los préstamos concedidos.
- El “Programa Especial de Apoyo Financiero para la MYPE gestiona recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras.
- Tienen acceso a líneas de crédito en los importantes bancos del país y cajas de ahorro y crédito”. (PQS, 2018).

Otros Beneficios

- El 40% de las compras nacionales es reservado por parte del Estado para las Mypes.
- Efectúan una Declaración Jurada al año de inventarios al terminar cada etapa en el último día del año.
- Tienen acceso al Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad, el mismo al que se accede por concurso y tiene como fin cofinanciar proyectos de innovación productiva. (PQS, 2018).

Pasos para formalizar una empresa o negocio:

- **Persona natural:** Se deberá requerir el RUC en la Sunat, lo cual se logra mostrando solamente con el DNI original y copia.

- **Persona jurídica:** Se deberá llevar la partida registral certificada, DNI copia u original, recibo de servicio de electricidad, recibo de servicio de telefonía o servicio de agua potable del establecimiento donde funcionará la empresa. Si se requiere tramitar esto por medio de un tercero se deberá portar una carta poder la cual deberá tener la firma legalizada del interesado. (Emprendedores, 2016).

Ventajas de la formalización

- Evita el decomiso de los productos.
- Evita la clausura el negocio y las multas.
- Ayuda a conseguir socios.
- Ayuda a tener acceso a créditos financieros.
- Ayuda a tener acceso a los beneficios tributarios.
- Permite convertirse en proveedor del estado.
- Ayuda a lograr sociedades con proveedores.
- Brinda la posibilidad de obtener más consumidores.
- Da la posibilidad de convertirse en exportador al extranjero. (Popular Impulsa, 2015).

Desventaja de la formalización

Algunas de las desventajas que se pueden encontrar en la formalización por parte de quienes desean encontrarlo, serían las siguientes:

- Realizar algunos pagos de formalización al iniciar un negocio.
- Utilizar su tiempo para la realización los trámites.
- Pagos de impuestos.
- Pago de un contador en caso de requerirse.

- Las declaraciones ante la SUNAT. (Popular Impulsa, 2015).

Tipos de Regímenes

Régimen Único Simplificado: Este tipo de régimen puede ser elegido por las empresas que realizan actividades comerciales, que cuentan con clientes finales y que además no requieren de una factura de venta. Las empresas con este tipo de regímenes pueden tener ingresos no mayores a un monto de 150 UIT al año. En este régimen se encuentran cinco categorías:

- **Primera categoría:** Las empresas que están en esta categoría deberán pagar S/. 20.00 soles mensual, únicamente si sus ingresos brutos al mes no son mayores a un importe de S/. 5,000.00 soles.
- **Segunda categoría:** Las empresas que están en esta categoría deberán pagar S/. 50.00 soles mensual, únicamente si sus ingresos brutos al mes no son mayores a un importe de S/. 8,000.00 soles.
- **Tercera categoría:** Las empresas que están en esta categoría deberán pagar S/. 200.00 soles mensual, únicamente si sus ingresos brutos al mes no son mayores a un importe de S/. 13,000.00 soles.
- **Cuarta categoría:** Las empresas que están en esta categoría deberán pagar S/. 400.00 soles mensual, únicamente si sus ingresos brutos al mes no son mayores a un importe de S/. 20,000.00 soles.
- **Quinta categoría:** Las empresas que están en esta categoría deberán pagar S/. 600.00 soles mensual, únicamente si sus ingresos brutos al mes no son mayores a un importe S/. 30,000.00 soles. (Emprendedores, 2016).

Régimen especial de renta

Las personas o empresas que se incorporen a este régimen son los que realizan actividades de comercialización, industria o actividades de servicio. Las empresas que están en este régimen deberán tener un ingreso que no sobrepasará un importe de S/ 525,000.00 soles; el impuesto y el IGV que estas empresas deberán pagar es de 1.5%. Las empresas que están en este rubro pueden emitir boletas, facturas o cualquier otro tipo de comprobante de pago. Las empresas que se ubican en este rubro no están obligadas a presentar declaraciones anuales. Existen restricciones en relación a algunos servicios que estas empresas no pueden brindar entre los cuales se encuentran los servicios de abogados, contadores, publicistas, especialistas en marketing y notarios. (Emprendedores, 2016).

Régimen general

Las personas o empresas que se acogen a este régimen son aquellas que realizan actividades empresariales y conciben rentas de tercera categoría. Las empresas que están en este régimen deberán tener una contabilidad completa de su negocio como también deberán realizar una declaración al año. Asimismo, las empresas deben tener en cuenta que en caso de no realizar su declaración dentro de los plazos programados que están en la página web de la Sunat, pagarán una multa.

- Las empresas que se encuentren en el régimen general, pagarán una multa de 1 UIT.
- Las empresas que se encuentren en el régimen especial, pagarán una multa del 50% de una UIT.

- Las empresas que se encuentren en el régimen único simplificado, pagarán una multa de 20 soles.
- Las empresas que realicen el pago de su multa de forma voluntaria podrán obtener una disminución de hasta el 90% de su deuda, es decir solamente pagarán el 10% de lo que adeuden. (Emprendedores, 2016).

Competitividad

La competitividad se refiere a la capacidad que tienen las empresas para conseguir y permanecer en una posición que les permita ser parte del entorno socioeconómico. Es uno de los conceptos más significativos en el ambiente empresarial y uno de los primordiales indicadores de prosperidad de un país. Una empresa es estimada como competitiva cuando tiene instrumentos que le ayudan a tener una ventaja frente a sus competidores. Universalmente se fundamentó en una superioridad profesional, esto existe, una indiscutible práctica, recursos, ciencias aplicadas o adjetivos que forman suma al que se tiene. Se frecuenta de percepción referente en el cual se coteja el beneficio de un elemento u clasificación con relación a ajenas. La competitividad es la cabida de un elemento u organización hacia desplegar prerrogativas competitivas con relación a sus competitivos y lograr así, un punto de vista definida en su ambiente. Cuando hay competencia, las empresas buscan acrecentar su intervención en el mercado ofreciendo productos o servicios que cautiven a los consumidores. Esto quiere decir que la competencia favorece a los ciudadanos, pues requiere que las empresas se esfuercen más y más por entregar innovación, precios justos y productos de calidad. La competitividad de un país obedece a una gran cantidad de elementos: legislaciones e

instituciones que provoquen la competencia, infraestructura, entorno macroeconómico, preparación económica y acceso a la tecnología, entre otros. (Ordoñez, 2018)

Ventajas de las empresas competitivas

“Una empresa tiene una ventaja competitiva cuando tiene alguna característica que lo diferencia de sus competidores, que le otorga la capacidad para conseguir unos beneficios superiores a ellos, de manera sostenible en el tiempo”. Reside en una o más particularidades de la compañía, que consigue exteriorizarse de diferentes maneras. Puede proceder en consecuencia de una adecuada imagen, de un beneficio agregado de un artículo, de estar ubicados de manera exclusiva o de brindar un costo más bajo al de sus competidores. Para que la compañía logre desenvolver una dirección estratégica es necesario considerar y valorar el ambiente con el que compite en todas sus extensiones, desde el sedimento de definitivas perspectivas a mediano y largo plazo, única manera de que la compañía pueda trazar con un cierto rigor su grado de competencia con las demás compañías en el mercado que se encuentra.

Características de la empresa competitiva

- Eficiencia: Es productiva y controla precios.
- Calidad: Es confiable, es durable y tiene estética en el producto que ofrece.
- Innovación: Se diferencia de las demás, es ágil y flexible.
- Sustentabilidad: Brinda una fabricación higiénica.

Con estas peculiaridades requiere una innovación amplia en 7 aspectos fundamentales:

1. Administración o dirección estratégica
2. Información pertinente
3. Permanente innovación
4. Capacitación continua de los colaboradores

5. Introducción de la compañía en el ambiente competidor
6. Colaboración horizontal y vertical
7. Fabricación aseada

Estrategias utilizadas por las empresas para mejorar su competitividad

- Reducir precios y extender capacidades
- Aumentar la complacencia de la clientela
- Optimizar los métodos y el servicio
- Modernizar y elaborar nueva mercadería
- Propagarse a diferentes mercados. (Gonzales, 2015).

Objetivo

Es crear mejorías comparativas que consientan mantener y optimizar el enfoque que tenga la organización en el entorno socioeconómico al que pertenezca y destacar en ellas en el instante de establecer y elaborar iniciativas de negocios. La competitividad es parte fundamental en la toma de decisiones gerenciales en la medida en que se concierne con la eficiencia y eficacia internas de la organización. Poder mostrarse de acuerdo a tiempo las ventajas comparativas que posee la organización, por ejemplo, mediante el análisis FODA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) permite conseguir mejores beneficios en aquellos aspectos en que la organización sea más enérgico en comparación con sus competidores y corregir equivocaciones que puedan afectar su seguridad en el corto o largo plazo dentro del mercado. (Villanueva, 2015).

Un negocio es competitivo en el mercado global cuando sus productos han sido hechos pensando en el cliente, con la seguridad y estabilidad especificada garantizada, y con un eficiente servicio

de mantenimiento posventa; son aquellos productos cuyos importes pertenecen a la franja de mercado estimada, los que tienen calidad certificada, los que confieren pertinentemente, los que intervienen innovaciones fruto de la prudencia y la tecnología y que son vendibles en el mercado. “Al hablar de competitividad debemos, entonces, referirnos a las variables ligadas a los aspectos gerenciales y tecnológicos del desempeño de cada empresa y a las variables de política económica seguidas por cada país”. (Pérez, 2015).

Propiedades:

- Precio – aceptantes: Implica que la disposición individual de cada uno de los diversos compradores y vendedores no influye en el precio. Asimismo, ningún representante domina el mercado.
- Los diferentes vendedores que ofrecen sus productos son similares y no hay diferencia entre ellos. En consecuencia, a un comprador le será indiferente comprar el producto de una organización o de otra.
- Para compradores y vendedores hay autonomía de entrada y salida en el mercado. (Pérez, 2015).

Dimensiones:

- **Ámbito interno:** Las personas compiten en función de los productos o servicios que manufacturan, es por ello que principalmente depende de la eficacia de sus procesos productivos que conlleva la tecnología, mano de obra y capital, la calidad y precio de los productos.
- **Ámbito del entorno:** El gobierno interviene en relaciones laborales que se permita o impida crear el marco jurídico en que las organizaciones inviertan, vendan y

constituyan contratos con otras organizaciones y personas naturales. Asimismo, es responsable de establecer la disponibilidad de infraestructura y energía para el progreso de las organizaciones. (Pérez, 2015).

Importancia:

La competitividad de las organizaciones no necesita de un agregado específico y anticipado de políticas gubernamentales, sino mayormente una óptima combinación. Por consiguiente, la competitividad resulta ser uno de los temas más importantes que se habla mucho y se avanza poco. Gracias a la competencia las organizaciones luchan por producir y mejorar sus productos o servicios con escasos recursos, por lo que compone la naturaleza de la productividad. Además, la competencia es el incentivo para que aquellas organizaciones disminuyan sus costos, perfeccionen sus procesos productivos e implanten nuevos productos, servicios y tecnologías. En cambio, sin la prevención a la desventaja de clientes ante competidores más eficientes, es muy probable que las organizaciones se paralicen y se satisfagan con vivir de sus éxitos pasados. (Itesal, 2016).

Marco teórico

La micro y pequeñas empresas: se les denomina así a los emprendimientos cuyas características son muy reconocidas a nivel nacional, entre las cuales se resaltan que son formadas con fines de subsistencia u obtener ingresos económicos para el sustento familiar, asimismo otra de sus características es que aportan de forma importante en el avance de nuestra economía nacional a través de su aporte al PBI.

Formalización: cuando se habla de formalización en las empresas, hablamos del cumplimiento de las leyes en relación al pago de impuestos y mantener en regla los documentos que toda empresa debe tener; asimismo la formalización trae consigo muchos beneficios a favor de las empresas y los trabajadores, es esto lo que fortalece la relación entre el estado y los emprendimientos, siendo además lo que les permite trabajar de manera libre en un país.

Competitividad: se relaciona con la eficiencia de las empresas, las cuales cumplen con ciertos requisitos y elaboran y practican ciertas estrategias para tener un lugar importante en el mercado, la competitividad es sinónimo de las múltiples ventajas que las empresas obtiene, las cuales van desde la obtención de mayor número de clientes, crecimiento en las ventas, reconocimiento en el mercado y por ende la obtención de mayores ingresos económicos.

Taller de motos: son emprendimientos dedicados a arreglar las fallas mecánicas de las mototaxis, motos lineales, motos furgonetas, e incluso algunos de ellos ofrecen sus servicios a otro tipo de unidades móviles, estos emprendimientos por lo general son administrados por personas con bajo nivel educativo, pero suelen contratar a personas especializadas en el rubro para brindar un mejor servicio.

III. HIPÓTESIS

En el presente trabajo de investigación titulado: Caracterización de la formalización y la competitividad de las mypes del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018, no se planteó hipótesis por ser una investigación descriptiva.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

Para la elaboración de este trabajo de investigación se utilizó el diseño de investigación no experimental –transversal - descriptivo.

Fue no experimental porque se ejecutó sin manipular deliberadamente las variables formalización y competitividad, solo se observó tal y como se exhibe en la realidad.

Fue Transversal porque el estudio de investigación: Caracterización de la Formalización y la Competitividad de las Mypes del Sector Taller de Motos, en la Capital de Jayanca, Provincia y Región de Lambayeque, año 2018, se desarrolló en un espacio de tiempo determinado teniendo un inicio y un final específicamente en el año 2020.

Fue Descriptivo porque solo se describió las principales características de la Formalización y la Competitividad de las Mypes del Sector Taller de Motos, en la Capital de Jayanca, Provincia y Región de Lambayeque, año 2018.

4.2. La Población y Muestra

Se utilizó una población de 9 micro y pequeñas empresas del Sector Taller de Motos, en la Capital de Jayanca, Provincia y Región de Lambayeque, año 2018. La información se consiguió a través de la técnica del sondeo.

Asimismo, se utilizó una muestra de 9 micro y pequeñas empresas del Sector Taller de Motos, en la Capital de Jayanca, Provincia y Región de Lambayeque, año 2018, siendo este el 100% de la población.

4.3. Definición y Operacionalización de las variables

Variable	Definición de variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Medición
Formalización	En el Perú hablar de formalización es sinónimo de miedo, temor porque no están educados, preparados para indagar más que es una formalidad, la mayoría de la población le tiene miedo a la SUNAT, los tramites en las municipalidades son engorrosas por la burocracia que existe y la poca eficiencia en sus funcionarios, muy pocos se saben que es una MYPE, que es persona jurídica y persona natural, la mayoría de la población no le gusta pagar sus impuesto por que ven en nuestras autoridades que no le dan un buen fin a nuestros impuestos.	Este término es muy conocido por la mayoría de empresarios, es además el puente para que los empresarios puedan trabajar dentro de un país de manera libre. Hoy en día muchas empresas no han gestionado su formalización por motivo de mucha carga en los trámites documentarios y el costo que este demanda.	Licencia de funcionamiento	Sí No	Nominal
			Pasos para formalizar una empresa	Sí No	Nominal
			Beneficios de la formalización	Sí No	Nominal
			Costo de la formalización	Sí No	Nominal
			Consecuencias de trabajar de manera ilegal	Sí No	Nominal

Variable	Definición de variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Medición
Competitividad	La competitividad se refiere a la capacidad que tienen las empresas para conseguir y permanecer en una posición que les permita ser parte del entorno socioeconómico. Es uno de los conceptos más significativos en el ambiente empresarial y uno de los primordiales indicadores de prosperidad de un país. Una empresa es estimada como competitiva cuando tiene instrumentos que le ayudan a tener una ventaja frente a sus competidores.	Muchas empresas quisieran llegar a tener esta variable dentro de su gestión administrativa, pero lamentablemente no todas cumplen con las características para hacerlo. Las estrategias para que una empresa sea competitiva no están siendo utilizada por los emprendedores de hoy.	Uso de la tecnología	Sí No	Nominal
			Cartera de clientes	Sí No	Nominal
			Capacitación para su personal	Sí No	Nominal
			Personal idóneo	Sí No	Nominal
			Maquinarias suficientes y adecuadas	Sí No	Nominal

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el proceso de esta investigación se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario organizado con 10 preguntas las cuales están distribuidas en dos partes: Las primeras 5 preguntas son alusivas a conocer las características la formalización de las micro y pequeñas empresas en estudio y las 5 últimas preguntas son alusivas a conocer las características de la competitividad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

4.5. Plan de análisis

Después de la aplicación del sondeo a través de la técnica de la encuesta y para el procesamiento y el análisis de datos se utilizó el programa Microsoft Excel que permitió obtener los resultados estadísticos de la encuesta; para el análisis de los resultados se utilizó el programa Microsoft Word admitiendo ejecutar la descripción de la investigación, de la misma forma se utilizó el PDF para presentar el informe de investigación concluido.

4.6. Matriz de consistencia

Enunciado	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología	Técnicas e instrumentos
<p>¿Cuáles son las principales características de la formalización y competitividad de las MYPES del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región Lambayeque, año 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Identificar y describir las principales características de la formalización y competitividad de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Determinar las principales características del socio (a) o socios (as), de las MYPES del sector de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018. Describir los principales rasgos de la formalización de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018. Describir las principales características de la competitividad de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.</p>	<p>Formalización y Competitividad .</p>	<p>Se hizo uso de una población muestral de 20 micro y pequeñas empresas, del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región Lambayeque, año 2018. La información se obtuvo a través de la técnica del sondeo.</p>	<p>Esta investigación fue de diseño no experimental-transversal – descriptivo. Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables formalización y rentabilidad, solo se visualizó tal y como lo presenta la realidad. Fue Transversal porque el estudio de investigación: Caracterización de la formalización y competitividad de las MYPES del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región Lambayeque, año 2018, se desarrolló en un espacio de tiempo definido teniendo un inicio y un final específicamente en el año 2020. Fue Descriptivo porque solo se describió las principales características de la formalización y competitividad de las MYPES del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región Lambayeque, año 2018.</p>	<p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario estructurado.</p>

4.7. Principios éticos

- **Protección a las personas:** Se respetó este principio porque se protegió a las personas que brindaron su colaboración en esta investigación realizando preguntas solamente de la empresa; la información que ellos nos proporcionaron fue utilizada exclusivamente con fines académicos. No se reveló ningún dato la cual ellos no facultaron.
- **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad:** Se respetó este principio porque se utilizó muy poca cantidad de materiales contaminantes y se reutilizó la totalidad de los que se usaron, así se cuidó el medio ambiente, asimismo se respetó la biodiversidad, proporcionando diferentes alternativas de solución para los inconvenientes tratados en esta tesis, lo cual es de mucha ayuda para el progreso nuestra sociedad.
- **Libre participación y derecho a estar informado:** Se respetó este principio puesto que las personas participantes de este estudio de investigación lo hicieron por decisión propia y se les comunicó que los datos que nos agenciaron fueron de carácter secreto, ya que no se anotan sus nombres ni otros datos que permita identificarlos.
- **Beneficencia y no maleficencia:** Se respetó este principio porque se aseguró el bienestar de los microempresarios, puesto que al usar el cuestionario se asumió una buena conducta y respeto, y los resultados de esta investigación son de gran beneficio para optimizar el desarrollo de las MYPES.
- **Justicia:** Se respetó este principio ya que el trato que se les dio a los participantes fue de una manera prudente y se trató a todas por igual.
- **Integridad científica:** Se respetó este principio manteniendo la integridad científica, proporcionando conocimiento de la problemática en estudio.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla 1. Rasgos de la formalización de las micro y pequeñas empresas.

Formalización	N	%
Licencia de funcionamiento		
Si	2	22.20
No	7	77.80
Total	9	100.00
Pasos para formalizar una empresa		
Si	8	88.90
No	1	11.10
Total	9	100.00
Beneficios de la formalización		
Si	8	88.90
No	1	11.10
Total	9	100.00
Costo de la formalización		
Si	1	11.10
No	8	88.90
Total	9	100.00
Consecuencias de trabajar de manera ilegal		
Si	8	88.90
No	1	11.10
Total	9	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.

Tabla 2. Características de la competitividad de las micro y pequeñas empresas.

Competitividad	N	%
Uso de la tecnología		
Si	3	33.30
No	6	66.70
Total	9	100.00
Cartera de Clientes		
Si	4	44.40
No	5	55.60
Total	9	100.00
Capacitación a personal		
Si	9	100.00
No	0	0.00
Total	9	100.00
Personal idóneo		
Si	7	77.80
No	2	22.20
Total	9	100.00
Maquinarias suficientes y adecuadas		
Si	5	55.60
No	4	44.40
Total	9	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.

5.2. Análisis de los resultados

Tabla 1.

Respecto al objetivo específico 01: Rasgos de la formalización de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.

Licencia de funcionamiento: El 77.80% de las mypes en estudio aun no cuentan con licencia de funcionamiento. (Tabla 1). Estos resultados se asemejan a los resultados encontrados por Huete, Rodríguez, & López (2015) quien menciona que el 70.40% de los negocios de reparación y mantenimiento son distribuidores no autorizados, asimismo se asemejan a los resultados encontrados por Musayon (2018) quien encontró que 70.59% nunca ha sido visitado por personal de la municipalidad y le han informado sobre cómo obtener la licencia municipal para su negocio. Asimismo, en las bases teóricas Soto (2016) menciona que una de las causas por las que las personas en nuestro país no se formalizan es porque tienen temor a los trámites engorrosos. Por lo que demuestra en el distrito de Jayanca existe descuido por parte de las autoridades locales en cuanto al tema de licencias de mercado ya que muchas mypes brindan sus servicios sin tener este documento importante que les permite funcionar libremente dentro de un distrito y además brinda seguridad a los clientes acerca de los productos o servicios que este recibe.

Pasos para formalizar una empresa: El 88.90% de los representantes de las Mypes en estudio si conocen cuales son los pasos a seguir para formalizar una empresa. (Tabla 1). Estos resultados se contrastan a los resultados obtenidos por Musayón (2018) quien encontró entre sus resultados que el 74.51% de los encuestados respondió que nunca había encontrado algún artículo en una revista sobre como formalizar un negocio. Por lo que demuestra que, los emprendedores de las mypes en estudio tienen claro los pasos que deben seguir en caso se animen por la formalización, así como

existen empresarios que tienen conocimiento acerca de cómo formalizar su negocio ya que aun conociendo los pasos para tramitar la legalidad de su negocio aún no lo han realizado.

Beneficios de la formalización: El 88.90% de los representantes de las Mypes en estudio si conocen los beneficios de la formalización. (Tabla 1). Estos resultados se asemejan a los resultados encontrados por Sucasaire (2016) quien obtuvo como resultados que el 60.00% de los encuestados cree que la formalización le proporciona ventaja a su empresa, 40.00% cree que tendría obtención de créditos como beneficio de la formalización y un 80.00% de los empresarios cree que la formalización les ayudada en el mercado, se asemejan también a los resultados de Huete, Rodríguez, & López (2015) quien menciona que el 50.00% afirma que el beneficio de tener autorización es tener mayor afluencia de clientes y también se asemeja a los resultados de Sánchez (2018) quien menciona que el 45.80% cree que un beneficio de la formalización es el aumento de las ventas, un 45.80% cree que un beneficio de la formalización es el acceso al crédito financiero y el 58.30% de los encuestados indica que la formalización contribuye a la expansión en la comercialización de su servicio; pero se contrastan con los resultados obtenidos por Musayon (2018) quien encontró que un 62.75% responden que nunca han escuchado por radio los beneficios para formalizar su negocio, el 51.96% ha respondido que nunca ha visto por televisión propaganda del Estado sobre los beneficios de la formalidad de los negocios, un 78.92% nunca habían recibido ninguna charla acerca de los beneficios para su negocio si se formaliza. Asimismo, las bases teóricas de PQS (2018) menciona cuales son los beneficios para las mypes que se formalicen. Por lo que se demuestra que hoy por hoy los empresarios de las mypes en estudio si conocen los beneficios a los que se hacen acreedores las personas que formalizan sus empresas, pero existe descuido por parte de ellos ya que, a pesar de conocer dichos beneficios, no se animan a dar este paso que les abriría las puertas para caminar en el sendero de la formalidad. Además, demuestra

la importancia de estar formalizados ya que son muchos los beneficios que las mypes pueden lograr si están trabajando de manera legal.

Costo de la formalización: El 88.90% de los encuestados desconocen acerca cuánto les cuesta formalizar una empresa. (Tabla 1). Estos resultados se asemejan a lo encontrado por Musayon (2018) quien obtuvo como resultados que un 72.55% respondió que La SUNAT nunca lo ha visitado para capacitarlo en materia de formalización. Asimismo, las bases teóricas de PQS (2018) menciona que aquellas personas naturales que realicen su inscripción en el RUS solo generaran un pago de una cuota de S/ 20.00 soles el cual contiene el pago del IGV. Por lo que se puede ver que los empresarios de hoy en día desconocen acerca de los costos de formalizarse y este sería una de las causas por la que no optan por tomar esta decisión.

Consecuencias de trabajar de manera ilegal: El 88.90% de los representantes de las Mypes si conocen las consecuencias de trabajar de manera ilegal y el 10.10% no las conocen. (Tabla 1). Estos resultados no se asemejan ni se contrastan con los antecedentes encontrados, pero las bases teóricas de Deelen (2015) menciona que trabajar de manera informal trae consigo obstáculos para pactar contratos con los colaboradores, provisosores y consumidores, así como se da en los mercados nacionales también se da en los mercados extranjeros. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las mypes del sector Taller de Motos de la Capital Jayanca, sí conocen acerca de las consecuencias que tendrían al encontrarse que trabajen de manera informal, entonces se entiende que los que trabajan en estado de ilegalidad se arriesgan a sufrir dichas consecuencias a pesar de conocerlas.

Tabla 2

Respecto al objetivo específico 02: Características de la competitividad de las MYPES del fragmento de servicio de taller de motos en la capital de Jayanca, Provincia y región de Lambayeque, año 2018.

Uso de la tecnología: El 66.70% de los empresarios no usan la tecnología en las actividades de su empresa. (Tabla 2) Estos resultados se contrastan a los resultados obtenidos por Musayon (2018) quien encontró que el 28.00% considera importante obtener nuevas tecnologías para su negocio, el 32.00% indica que es de vital importancia la tecnología en su organización también se contrastan a los resultados de Huete, Rodríguez, & López (2015) quien menciona que el 92.60% de los propietarios consideran que la tecnología que utilizan los hace ser más competitivo. Asimismo, las bases teóricas de Gonzales (2015) menciona que una empresa es competitiva cuando tiene alguna característica que lo diferencia a las demás. Por lo que demuestra que la mayoría de los empresarios de la Capital Jayanca, aún no se identifican con la tecnología lo cual puede ser parte de la incompetencia que estos tengan en relación a las empresas que si lo utilizan.

Cartera de Clientes: El 55.60% de los empresarios no cuentan con una cartera de clientes. (Tabla 2). Estos resultados se contrastan a los resultados obtenidos por Martínez, Vásquez, & Gutiérrez (2014) quienes mencionan que el 84.62% de los dueños de las ferreterías poseen clientes permanentes, y también se contrasta a los resultados de Molina, Palma & Rodríguez (2015) quienes obtuvieron como resultados que la empresa Casa Pellas S.A. Estelí, solo vende sus productos a un público específico lo cual resulta beneficioso para su competencia. Asimismo, para estos resultados las bases teóricas de Ordoñez (2018) menciona que la competitividad se refiere a la capacidad que tienen las empresas para conseguir y permanecer en una posición que les permita ser parte del entorno socioeconómico. Por lo que se demuestra que los empresarios de las mypes

en estudio, no cuentan con clientes fijos, por lo que deberían optar por utilizar estrategias que les ayuden a fidelizar a los clientes que llegan a sus establecimientos, además demuestra la importancia de tener una cartera de clientes y seguir ampliándola con la finalidad de siempre brindarles las novedades de sus productos.

Capacitación a personal: El 100.00% de los representantes de las mypes en estudio han capacitado a su personal para que realicen un mejor desempeño laboral. (Tabla 2). Estos resultados se asemejan a los resultados de Huete, Rodríguez, & López (2015) quien menciona que un 74.10% manifiestan que, si capacitan a su personal porque los hace contar con un personal calificado y productivo, también son semejantes a los resultados de Miranda (2018) quien menciona que el 71.00% respondieron que si invierten en el personal para garantizar el progreso técnico motivándolos con el fortalecimiento de capacidades para garantizar el brindar un servicio de calidad pero se contrastan con los resultados de Martínez, Vásquez, & Gutiérrez (2014) quien menciona que el 57.69% dice no haber recibido alguna capacitación acerca de estrategias competitivas. Asimismo, las bases teóricas de Gonzales (2015) menciona que una de las peculiaridades de la competitividad es la capacitación continua a los colaboradores. Lo cual nos demuestra que las mypes del sector Taller de Motos de la Capital Jayanca, si se preocupan por capacitar a sus trabajadores, y esto sería un indicio de las buenas prácticas de gestión que están aprendiendo los representantes de estas micro y pequeñas empresas.

Personal idóneo: El 77.80% de los representantes de las mypes consideran que cuentan con el personal adecuado para brindar la atención a sus clientes. (Tabla 2). Estos resultados esto se contrasta a los resultados obtenidos por Gallegos (2018) quien obtuvo como resultados que el 84.62% de encuestados en su investigación indicaron que existe un nivel bajo respecto al trato al cliente. Esto nos demuestra que en las micro empresas en estudio se cuenta con la atención

adecuada ya que el personal que en ellas labora son personas con habilidades para brindarles una atención de calidad, además nos demuestra que tener personal idóneo y preparado para atención al público es relevante para el crecimiento de la empresa.

Maquinarias suficientes y adecuadas: El 55.60% de los empresarios cuentan con las maquinarias suficientes y adecuadas para acortar el tiempo de espera de sus clientes. (Tabla 2). Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Risco (2017) quien manifiesta que innovar en su empresa impactó positivamente en los clientes de la empresa Moto Servicios Ordoñez E.I.R.L, logrando en la semana 6 un 100.00% de satisfacción por parte de los clientes de esta empresa. Asimismo, las bases teóricas de Gonzales (2015) menciona que una de las peculiaridades de la competitividad es la presente innovación. Por lo que se puede demostrar que un porcentaje mayor a la mitad de estas microempresas en estudio brindan una mejor atención a sus clientes que otras, ya que cuentan con las herramientas suficientes para realizar un servicio adecuado, además nos demuestras que el uso de maquinarias y o herramientas de última tecnología ayuda en la satisfacción del cliente, ya que hace que se les brinde un servicio en menos tiempo y de calidad.

VI. CONCLUSIONES

- Con relación al objetivo específico N° 01: La mayoría de las mypes en estudio (77.80%) no cuentan con licencia de funcionamiento, pero si conocen cuales son los pasos que deben seguir para formalizar su empresa (88.90%), y también conocen cuales son los beneficios de la formalización (88.90%), y no saben cuánto cuesta formalizar una empresa (88.90%), pero la mayoría conocen las consecuencias de trabajar de manera ilegal (88.90%).
- Con relación al objetivo específico N° 02: La totalidad de representantes de las Mypes en estudio (100.00%) han capacitado a sus colaboradores con la finalidad que realicen un mejor desempeño laboral, la mayoría de los representantes de las Mypes en estudio no hacen uso de la tecnología en su empresa (66.70%), y no cuentan con cartera de clientes (55.60), la mayoría de los propietarios de las mypes consideran tener el personal adecuado para tener a sus clientes (77.80%) y cuentan con las maquinarias suficientes y adecuadas para acortar el tiempo de espera para la atención en sus clientes(55.60%).

De acuerdo a la investigación, se puede identificar que la formalización tiene una relación cercana con la competitividad, puesto que aporta beneficios los cuales les permite seguir creciendo y desarrollando sus labores de manera libre y estar a la altura de las demás empresas, realizando sus gestiones comerciales con el respaldo del estado peruano, siendo esto además un beneficio para los clientes, brindándoles seguridad de solicitar sus servicios en empresas formalizadas. Asimismo, se concluye que esta investigación brinda un aporte importante a los microempresarios puesto que les brinda conocimiento cercano de la realidad que enfrentan sus empresas y les ayuda a corregir los errores que estuvieran cometiendo; siendo además de beneficio para los clientes quienes logran conocer el tipo de empresa que les brinde un mejor servicio.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Recomendaciones

- Gestionar su licencia de funcionamiento a la Municipalidad de su localidad, con la finalidad de poder trabajar de manera libre y así evitar las multas o cierres de sus locales.
- Buscar información en cuanto a los costos de la formalización, con el objetivo de presupuestar dichos pagos y así empezar a trabajar de manera legal y ser de beneficio para nuestro país.
- Capacitar a sus colaboradores en el uso de herramientas de tecnología actual, con la finalidad de brindar un servicio adecuado a sus clientes y poder estar a la altura de las demás empresas llegando a ser competitivas en el mundo empresarial.
- Utilizar estrategias de atención al cliente para lograr la fidelización de aquellos que llegan a sus establecimientos por algún servicio, de esta manera tener una cartera de clientes los cuales se conviertan además en entes multiplicadores recomendando a la microempresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cruz, M., López, E., Cruz, R., & Meneses, G. (2016). *¿Por qué no crecen las Micro y Pequeñas empresas en México?* México: Universidad Tecnológica de Tecámac.
https://www.ecorfan.org/actas/A_1/29.pdf
- Deelen, L. (2015). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina*. Chile. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf
- Elorza, J. (2 de Junio de 2017). *América Latina: muchas mipymes, pero poco competitivas*. América: <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/america-latina-muchas-mipymes-pero-poco-competitivas>
- Emprendedores. (18 de Octubre de 2016). *¿Cuáles son los pasos para formalizar mi negocio?* Emprendedores Tv: <https://emprendedores.tv/cuales-son-los-pasos-para-formalizar-mi-negocio/>
- Gallegos, Z. (2018). *Diseño e implementación del Mantenimiento Productivo Total para mejorar la calidad del servicio de mantenimiento de motos en el Taller Mototécnica Maxi SAC, Lima* 2018. Lima.
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/521/DISE%C3%91O%20E%20Implementaci%C3%93n%20del%20mantenimiento%20productivo%20total%20para%20mejorar%20la%20calidad%20del%20servicio%20de%20mantenimiento%20de%20motos%20en%20el%20taller%20motot%>
- González, A. (20 de Junio de 2016). *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Banco Mundial:

- <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Gonzales, H. (20 de Enero de 2015). *Características de las empresas competitivas*. Prezi: <https://prezi.com/ru4majxsgrcj/caracteristicas-de-las-empresas-competitivas/>
- Hernández, L. (2017). *Informalidad y acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del mercado La Perla de Chimbote en el año 2017*. Nuevo Chimbote. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/18706>
- Huete, Y., Rodriguez, K., & López, J. (2015). *Competitividad entre negocios formales de reparación y mantenimiento de celulares en el distrito I de la ciudad de Estelí durante el II semestre del año 2014*. Estelí, Nicaragua. <https://repositorio.unan.edu.ni/1840/>
- Itesal. (24 de Mayo de 2016). *La importancia de la formación en la copetitividad de las empresas*. Itesal sistemas: <http://www.itesal.es/noticias-.152.html>
- Lavado, P. (25 de Noviembre de 2016). *Informalidad en Perú*. Recuperado el 1 de noviembre de 2019, de Foco economico: focoeconomico.org/2016/11/25/informalidad-en-peru/
- Mamani, S. (2016). *Caracterización de la formalización y la competitividad de las mypes del sector servicio- rubro mecánica automotriz - Laboratorio Diésel - del distrito de Juliaca provincia de San Román, región de Puno, Periodo 2015*. Juliaca. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/598>
- Martínez, G., Vasquez, M., & Gutierrez, J. (2014). *Estrategias Competitivas de la Ferretería Blandón Moreno N° 1 con respecto a las otras Ferreterías ubicadas en el Distrito N° 1 en la ciudad de Estelí año 2014*. Esteli Nicaragua. <http://repositorio.unan.edu.ni/1841/1/16367.pdf>

- Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). *Política Nacional de Competitividad y Productividad*. Lima. https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/Politica_Nacional_de_Competitividad_y_Productividad.pdf
- Miranda, J. (2018). *Caracterización de la Competitividad y el Planeamiento Estratégico en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Transporte de Carga de la Provincia de Lambayeque, año 2018*. Chiclayo. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9231>
- Molina, N., Palma, J., & Rodriguez, J. (2015). *Competitividad en la línea de comercialización de repuestos automotrices de Casa Pellas S.A. Estelí, con respecto a las empresas similares establecidas en la ciudad, año 2015*. Nicaragua. <https://repositorio.unan.edu.ni/1931/>
- Musayon, M. (2018). *Caracterización de la Formalización y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector lubricantes de la provincia de Lambayeque año 2018*. Lambayeque. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/11278>
- Ordoñez, V. (Marzo de 13 de 2018). *Alto Nivel - Eleva tu Vida*. Obtenido de Alto Nivel - Eleva tu Vida: <https://www.altonivel.com.mx/economia/competitividad-que-es/>
- Orueta, I. (2017). *Importancia económica de la PYMES en las economías iberoamericanas*. <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/Capitulo-1.pdf>
- Palacios, A. (18 de Agosto de 2018). *Perú: situación de las micro y pequeñas empresas*. Expreso : <https://www.expreso.com.pe/opinion/alfredo-palacios-dongo/peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Pérez, A. (10 de Abril de 2015). *Competitividad una mirada en el proceso de comercialización empresarial*. Cuba. Portal de revistas científicas y arbitrarias de la Universidad Nacional Autónoma de México: www.ejournal.unam.mx/rca/197/RCA19705.pdf

- Popular Impulsa. (27 de julio de 2015). *Ventajas y desventajas de constituir mi empresa*. Popular : <https://www.impulsapopular.com/impulsate/ventajas-y-desventajas-de-constituir-mi-empresa/>
- PQS. (11 de Agosto de 2018). *Para emprendedores: Beneficios de formalizar a una mype*. PQS La voz de los emprendedores: <https://www.pqs.pe/tu-negocio/emprendedores-beneficios-de-formalizar-una-mype>
- Risco, R. (2017). *Aplicación de mejora de procesos en el área de mantenimiento primario de motos, para incrementar la competitividad en la Empresa de Moro Servicios Ordoñez E.I.R.L.* Lima. <https://core.ac.uk/download/pdf/94853345.pdf>
- Sanchez, A. (26 de Setiembre de 2016). *INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas*. Gestión: <https://gestion.pe/economia/inei-son-cuatro-problemas-limitan-crecimiento-empresas-147918-noticia/>
- Sánchez, C. (2018). *Caracterización de la Formalización y la Competitividad de las Mypes del Sector Comercio del Mercado Benjamín Gamarra de la Urbanización Campodónico Chiclayo 2018*. Chiclayo. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10273>
- Soto, H. D. (18 de Mayo de 2016). Los emprendedores deben formalizarse para hablar el mismo idioma. (PQS, Entrevistador) <https://www.pqs.pe/emprendimiento/hernando-de-soto-emprendedores-formalizarse>
- Sucasaire, N. (2016). *Caracterización de la Formalización y la Competitividad de las Mype del sector servicios- Rubro mecánica automotriz - Laboratorio Diesel - Del distrito de Juliaca Provincia de San Roman, Región Puno, Periodo 2015*. Juliaca. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/598>

Villanueva, L. (04 de Marzo de 2015). *La toma de decisiones en la organización y el gran valor del profesional de la información en su desarrollo*. Infotecarios : <https://www.infotecarios.com/la-toma-de-decisiones-en-la-organizacion-y-el-gran-valor-del-profesional-de-la-informacion-en-su-desarrollo/#.XcWHANVKjIU>

Zayas, I., Parra, D., López , R., & Torres, J. (2015). La innovación, competitividad y desarrollo tecnológico en las MIP y ME's del municipio de Angostura, Sinaloa. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 6(3). http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342015000300013

ANEXOS

Anexo 1: Instrumento de recolección de datos



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación titulado: Caracterización de la formalización y competitividad de las mypes del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.

Trabajo de investigación para optar el grado académico de bachiller en ciencias administrativas

I. REFERENTE A LA VARIABLE FORMALIZACIÓN

1.1. FORMALIZACIÓN.

1. ¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento?

- a) Sí
- b) No

2. ¿Sabe cuáles son los pasos a seguir para formalizar una empresa?

- a) Si
- b) No

3. ¿Conoce ud, los beneficios de la formalización?

- a) Sí
- b) No

4. ¿Sabe, cuanto le cuesta formalizar una empresa?

- a) Si
- b) No

5. ¿Conoce acerca de las consecuencias de trabajar de manera ilegal?

- a) Si
- b) No

2.2.COMPETITIVIDAD.

6. ¿Hace uso de la tecnología en su empresa?

- a) Sí
- b) No

7. ¿Cuenta con una cartera de clientes?

- a) Sí
- b) No

8. ¿Ha brindado capacitación a su personal para un mejor desempeño laboral?

- a) Si
- b) No

9. ¿Considera usted que cuenta con el personal idóneo para la atención a sus clientes?

- a) Si
- b) No

10. ¿Cuenta usted con las maquinarias suficientes y adecuadas para acortar el tiempo de espera de sus clientes?

- a) Sí
- b) No

Anexo 2:

Figuras

Rasgos de la formalización de las micro y pequeñas empresas.

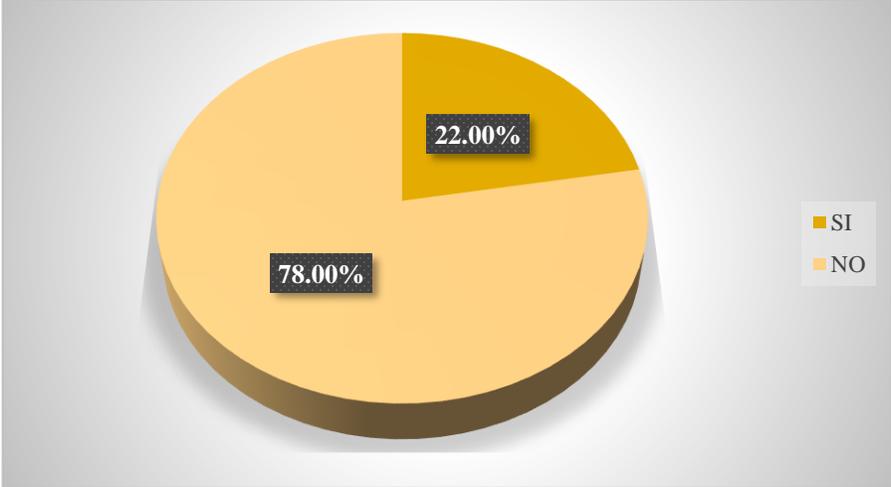


Figura 1. Licencia de funcionamiento

Fuente. Tabla 1

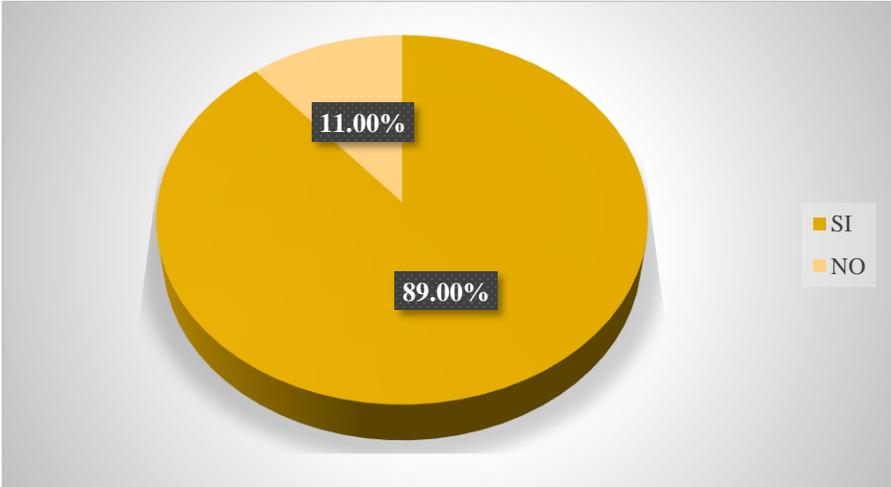


Figura 2. Pasos para formalizar una empresa

Fuente. Tabla 1

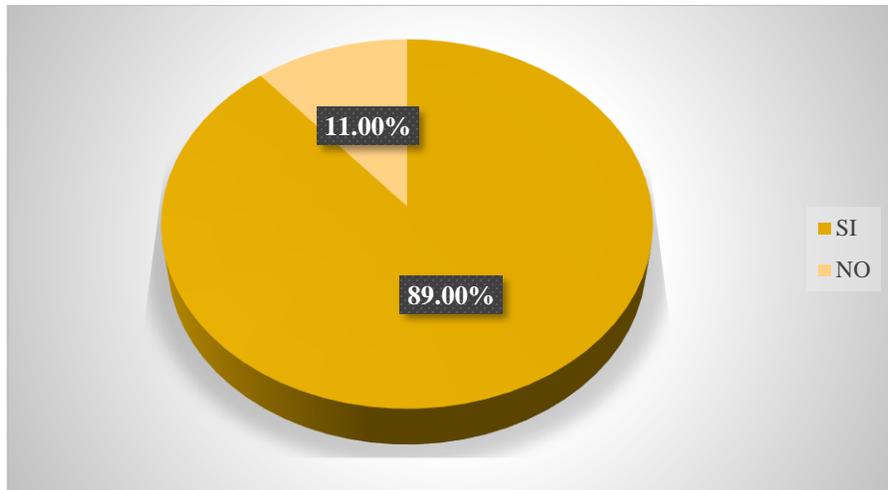


Figura 3. Beneficios de la formalización

Fuente. Tabla 1

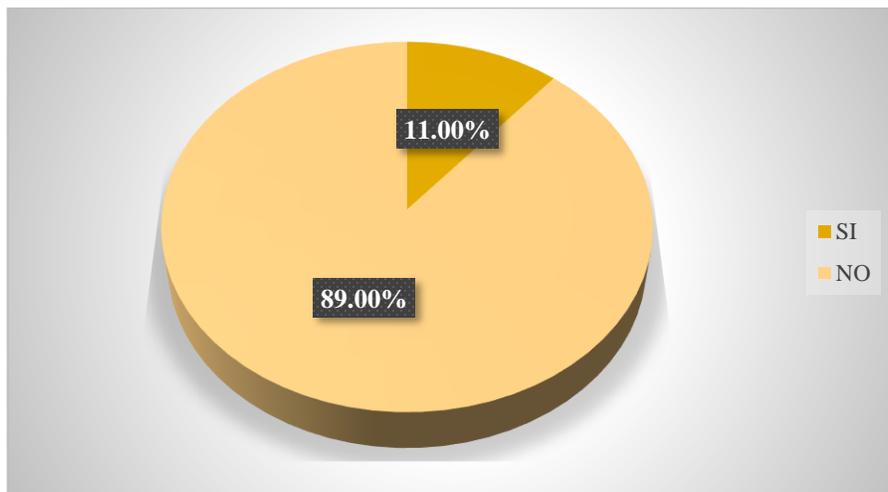


Figura 4. Costo de la formalización

Fuente. Tabla 1

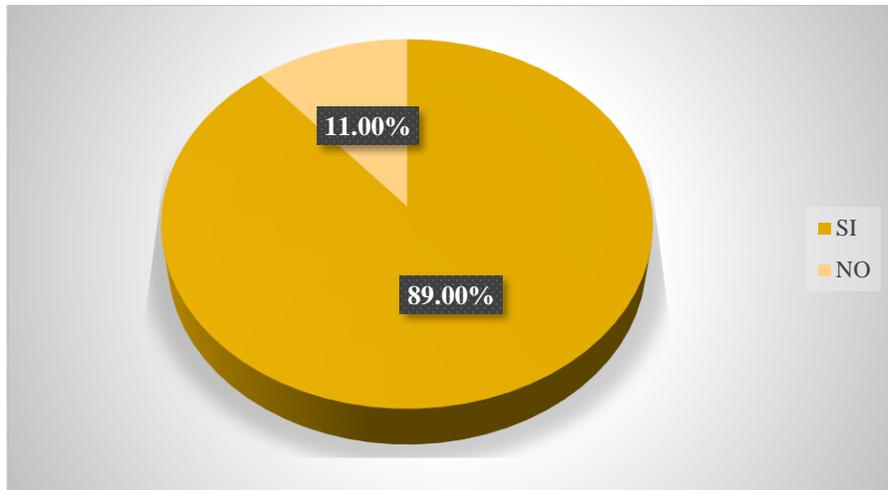


Figura 5. Consecuencias de trabajar de manera ilegal

Fuente. Tabla 1

Características de la competitividad de las micro y pequeñas empresas.

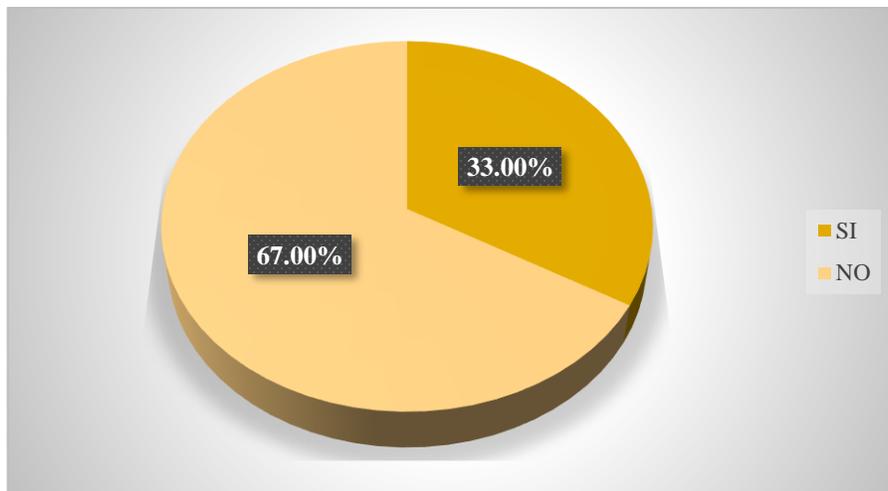


Figura 6. Uso de la tecnología

Fuente. Tabla 2

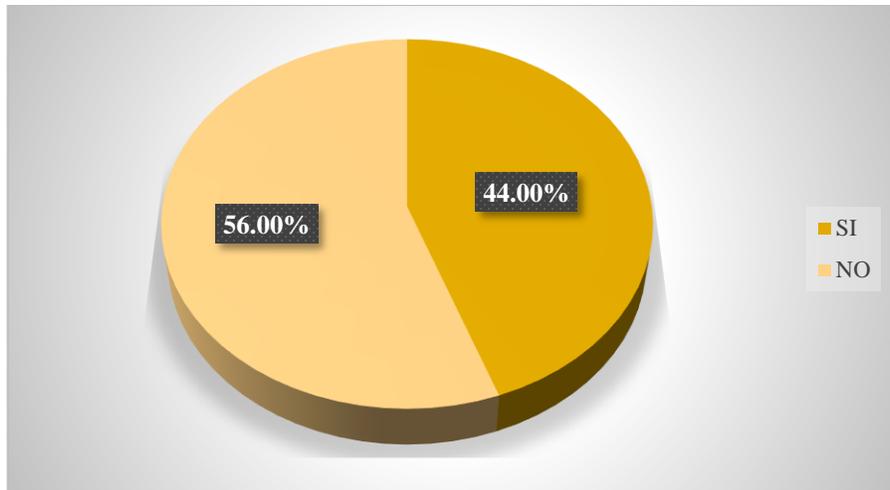


Figura 7. Cartera de Clientes

Fuente. Tabla 2

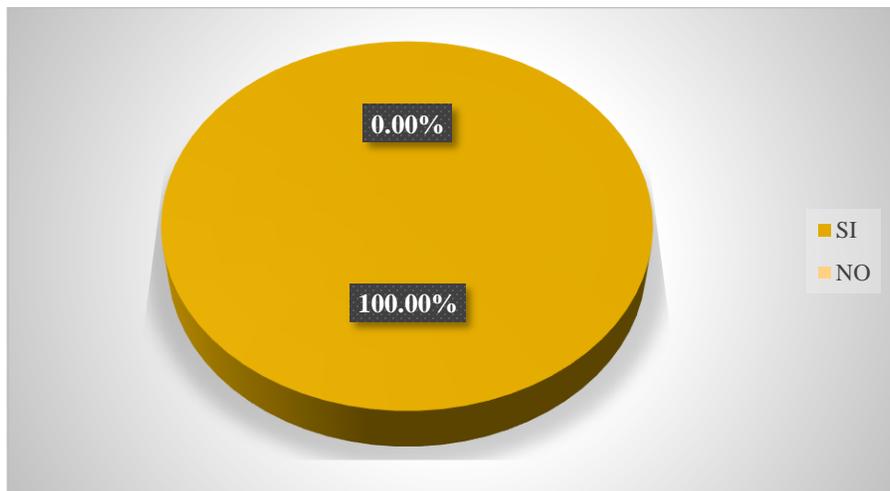


Figura 8. Capacitación a personal

Fuente. Tabla 2

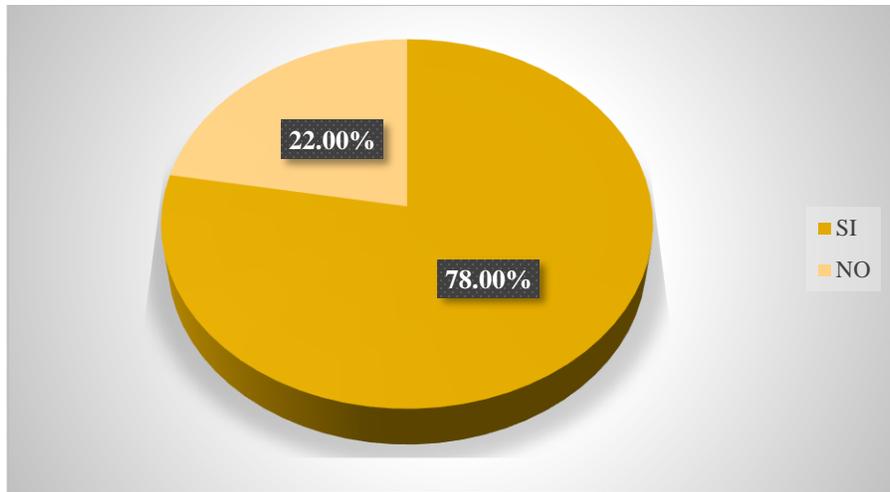


Figura 9. Personal idóneo

Fuente. Tabla 2

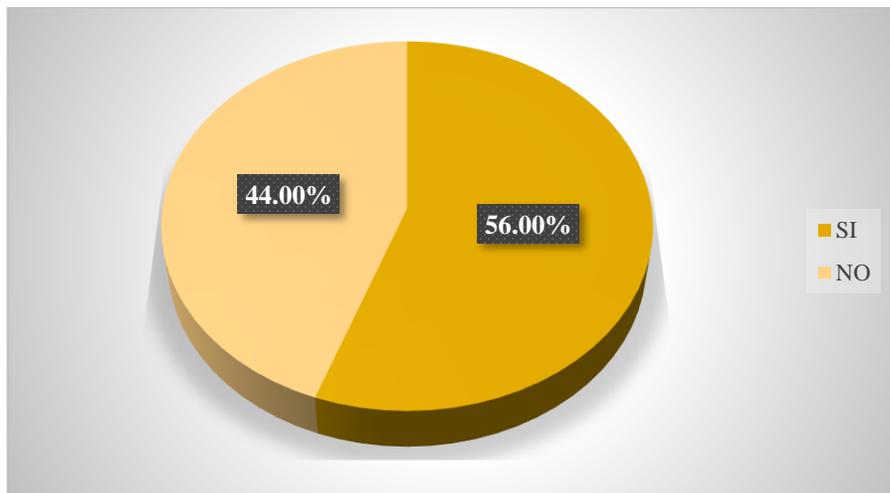


Figura 10. Maquinarias suficientes y adecuadas

Fuente. Tabla 2

Anexo 3: Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
N°	Actividades	AÑO 2018				AÑO 2019				AÑO 2020						
		Semestre II				Semestre I				Semestre II				Semestre I		
		Mes				Mes				Mes				Mes		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	
1	Elaboración del Proyecto.	X														
2	Revisión del proyecto por el Jurado de Investigación.		X													
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación.			X												
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación.				X											
5	Mejora del Marco Teórico y Metodológico.					X	X	X	X							
6	Elaboración y Validación del instrumento de recolección de datos.									X						
7	Elaboración del Consentimiento Informado.									X						
8	Recolección de datos.										X					
9	Presentación de Resultados.											X				
10	Análisis e Interpretación de los resultados.											X				
11	Redacción de Informe Preliminar.												X			
12	Revisión del Informe Final de la Tesis por el Jurado de Investigación.													X		
13	Aprobación del informe final de la Tesis por el Jurado de Investigación														X	
14	Presentación de ponencia en jornadas de investigación.															X
15	Redacción de Artículo Científico.															X

Anexo 4: Presupuesto

Presupuesto de Desembolso (Estudiantes)			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Suministros			
* Impresiones	20	1	20
* Fotocopias	10	1	10
* Empastado	12	1	12
* Papel bond A-4 (500 hojas)	10	1	10
* Lapiceros	2.5	1	2.5
Servicios			
* Uso de Turnitin	50	1	50
Sub total			104.5
Gastos de Viaje			
* Pasajes para recolectar información	5	1	20
Sub total			20
Total de presupuesto desembolsable			124.5
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría			
Servicios			
* Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30	4	120
* Búsqueda de información	35	2	70
* Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40	4	160
* Publicación de artículo en repositorio institucional.	50	1	50
Sub total			400
Recurso humano			
Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63	4	252
Sub total			252
Total presupuesto no desembolsable			652
Total (S/.)			776.5

Anexo 5:

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Estimado señor (a) propietario de la Mype, estamos llevando a cabo un estudio de investigación para optar el grado académico de Bachiller en Ciencias Administrativas, denominada: Caracterización de la formalización y competitividad de las mypes del sector taller de motos, en la capital de Jayanca, provincia y región de Lambayeque, año 2018.

Su participación es voluntaria e incluirá solamente a aquellos representantes de las Mypes que deseen participar. Una vez aceptada su participación, el estudiante investigador le alcanzará una encuesta en donde usted responderá las interrogantes relacionadas a la formalización y competitividad de su empresa.

Toda información que usted nos proporcione será totalmente confidencial y solo con fines pedagógicos y por un periodo de 5 años, posteriormente los formularios serán eliminados.

Si tiene dudas sobre el estudio, puede comunicarse con mi persona al teléfono N° 962 964 228, correo anexarin@gmail.com o con el Docente Tutor Investigador de la Escuela de Administración de la ULADECH de la ciudad de Chimbote, Perú: Carlos Enaldo Rebaza Alfaro con celular N° 931116791 y a los Correos: carlosenaldorebazaalfaro@gmail.com y crebazaa@uladech.edu.pe

Declaración del participante

He leído y he entendido la información escrita en estas hojas y firmo este documento autorizando mi participación en el estudio, con mis derechos como ciudadano. Mi firma indica también que he recibido una copia de este consentimiento informado.

Nexar Salazar Dávila		15-06- 2019	3:30 pm
Nombre del investigador	Firma del investigador	Fecha	Hora

Carlos E. Rebaza Alfaro		15-06-2019	4:00 pm
Nombre del docente tutor	Firma del docente tutor	Fecha	Hora

Anexo 6: Relación de Micro y pequeñas empresas

Item	Razón Social	Dirección
1	Multiservicios Smith	Calle Diego Ferre N° 185 Distrito de Jayanca.
2	Taller Chino Amazonas	Calle Diego Ferre N° 898-A, Distrito De Jayanca.
3	Taller Antenor	Calle Diego Ferre N° 1011, Distrito de Jayanca
4	Taller Cobra	Calle Diego Ferre N° 1071, Distrito de Jayanca
5	Taller El Mesías	Calle Diego Ferre N° 1076, Distrito de Jayanca
6	Taller el Chino	Calle Diego Ferre N° 1236-A, Distrito de Jayanca
7	Multiservicios Carranza	Calle Cornejo N° 241, Distrito de Jayanca
8	Taller Señor Cautivo de Ayabaca	Calle Diego Ferre N° 1582, Distrito de Jayanca
9	Moto Repuestos a Dios sea la Gloria	Calle Diego Ferre N° 1432-A, Distrito de Jayanca