



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERÍSTICAS DE LA FORMALIZACIÓN Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO CEBICHERIAS DEL
DISTRITO DE TRUJILLO, 2016**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTORA:

BACH. MAGALY LISETT LEÓN LEÓN

ASESOR:

MGTR. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO

TRUJILLO-PERÚ

2019

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Dr. José German Salinas Gamboa

Presidente

Dra. Gisela Benites Pacherras de Soto

Miembro

Mgtr. Carolina Esther Castellares Jhonson

Miembro

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

Asesor

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por darme sabiduría e iluminar mi camino, en cada paso que doy y por darme las fuerzas suficientes para salir adelante.

Al Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro por el asesoramiento brindado, la dedicación y paciencia de poder enseñarnos durante todo este tiempo para poder culminar satisfactoriamente el taller de investigación.

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo a cada paso que doy, por ser mi fortaleza, por darme sabiduría y por haber puesto a personas que han sido mi soporte y compañía durante este proceso.

A mi familia, por ser el pilar fundamental de todo lo que soy, durante la etapa universitaria y como de la vida, por su incondicional apoyo a través del tiempo.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar las principales características de la formalización y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016. El diseño de la investigación fue no experimental y el nivel descriptivo. De una población conformada por 32 cebicherías se utilizó como muestra el total de la población. Obteniendo como resultados: Con respecto a los resultados sobre la formalización de las Cebicherías de las micro y pequeña empresa: el 100% indicó que si se encuentran formalizados. Con respecto a los resultados el acceso a créditos por la formalización de las micro y pequeña empresa: el 94% indicó que si ha recibido acceso a financiamiento por la formalización. Con respecto a los resultados sobre si logra cubrir los egresos con los ingresos mensuales de las micro y pequeña empresa: el 81% indicó que si cubre los egresos de la empresa con los ingresos mensuales. Con respecto a los resultados de la solicitud de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las micro y pequeña empresa: el 94% indicó que si ha solicitado financiamiento para mejorar la rentabilidad. Las conclusiones son: La totalidad de los representantes han formalizado su Cebichería, la mayoría accedió a créditos para su Cebichería, la mayoría se encuentran dentro del NRUS y la mayoría cubre los egresos mensuales con los ingresos mensuales, la mayoría han solicitado financiamiento para mejorar la rentabilidad de su Cebichería, la mayoría han mejorado su rentabilidad con el financiamiento obtenido.

Palabras clave: Cebichería, formalización y rentabilidad.

ABSTRACT

The objective of this research work was to determine the main characteristics of the formalization and profitability of micro and small enterprises in the service sector - cebicherias item of the District of Trujillo, 2016. The design of the research was non-experimental and the descriptive level. Out of a population of 32 cebicherias, the total population was used as a sample. Obtaining as results: With respect to the results on the formalization of the Cebicheria of the micro and small enterprise: 100% indicated that they are formalized. With respect to the results, access to credit for the formalization of micro and small enterprises: 94% indicated that they have received access to financing through formalization. With respect to the results on whether the expenses are covered by the monthly income of the micro and small enterprises: 81% indicated that the expenses of the enterprise are covered by the monthly income. Regarding the results of the request for financing to improve the profitability of micro and small enterprises: 94% indicated that they have requested financing to improve profitability. The conclusions are: All the representatives have formalized their Cebicheria, most accessed credit for their Cebicheria, most are within the NRUS and most cover monthly expenses with monthly income, most have requested financing to improve the profitability of their Cebicheria, most have improved their profitability with the financing obtained.

Key word: Cebicheria, formalization and profitability.

CONTENIDO

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	i
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	7
III. HIPÓTESIS	41
IV. METODOLOGÍA.....	42
4.1. Diseño de la investigación	42
4.2. Población y muestra	43
4.3. Definición y operacionalización de variables	44
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	46
4.5. Plan de análisis.....	46
4.6. Matriz de consistencia.....	47
4.7. Principios éticos	48
V. RESULTADOS	49
5.1. Resultados	49
5.2. Análisis de resultados.....	51
VI. CONCLUSIONES	57
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	59
ANEXOS	65

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

TABLAS

Tabla 1. Características de la Formalización de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio – Rubro Cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016	49
Tabla 2. Características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio – Rubro Cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016	50

FIGURAS

Figura 1: Formalización de la Cebichería	68
Figura 2: Acceso a Créditos	68
Figura 3: Régimen tributario	69
Figura 4: Tiempo de Formalización	69
Figura 5: Beneficios de formalización	70
Figura 6: Rentabilidad empresarial	70
Figura 7: Financiamiento para la rentabilidad	71
Figura 8: Mejoramiento de la rentabilidad	71
Figura 9: Percepción a la rentabilidad de la Cebichería	72
Figura 10: Satisfacción con los ingresos	72

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas tienen una gran participación en el monopolio Internacional, Nacional y Local, al ser una gran fuente que genera fuentes de empleos, pueden ser constituidas por personas naturales o jurídicas las cuales deben tener una correcta formalización de acuerdo a la Ley.

De tal manera existen muchas formas para formalizar sus Mypes cabe resaltar que un porcentaje de empresas no cuentan con su documentación de formalidad, muchos de los empresarios o dueños de las Mypes aseguran que es muy costoso todo el trámite y para ellos se les hace más fácil evadir impuestos, incorporación de empleados a una planilla laboral, brindar beneficios entre otros argumentos incluso indican que la rentabilidad de su negocio es beneficiosa, no dejando de lado que la Formalidad también genera Rentabilidad bajo muchos factores como no pagar sanciones (UIT) sus montos son muy costosos, contratan colaboradores ejemplares para un buen trato de sus asistentes y de tal forma la concurrencia y fidelidad genere las ganancias estimadas para el cumplimiento de objetivos propuestos, imponerse ante la competencia, y obtener el reconocimiento deseado.

Según manifiesta Linares y Santos (2010) “el no formalizar influye en las oportunidades crediticias, lo cual la Mypes necesita de créditos ya sea de bancos o cajas, muchas de las micro y pequeñas empresas han sido creadas por presupuestos mínimos y con mucha creatividad con el pasar del tiempo van generando la rentabilidad deseada” (p.2). Como se sabe el Estado Peruano cuenta con instituciones que se dedican a la formalización de las micro y pequeñas empresas.

Las micro y pequeñas empresas contribuyen en el crecimiento de nuestro país, y nuestra localidad con mucho entusiasmo de sobresalir, sin embargo, desde el inicio la aparición de este tipo de empresas se debió a la necesidad de las personas de tener su propia fuente de ingreso y de trabajo, tal como indica Lira (2009):

Lo hemos ya vivido en épocas pasadas en el Perú: ante una política macroeconómica desgastada, un poco obligado por las circunstancias, el peruano empezó a darle forma a negocios propios, independientes, pequeños al principio pero que hoy –en mucho de los casos- son ya una realidad bastante cimentada, y con posibilidades propicias para el futuro. Esta es, a grandes rasgos, la historia de los pequeños y medianos empresarios en el Perú (p.2).

Pero no solo en nuestro país suceden problemas con los microempresarios, en muchos otros países este tipo de empresa se ven obligadas a cerrar por falta de rentabilidad, financiamiento o por falta de mano de obra, los gobiernos brindan ayuda a las Mypes ya que estas son las que tienen mayor porcentaje de existencia. En México, el cambio en las leyes sobre las micro y pequeñas empresas ha generado un gran impacto, tal como Araujo (2008) afirma:

En México las microempresas se han visto severamente impactadas por el Sistema Tributario Mexicano (STM), trayendo esto serios problemas para su permanencia en el mercado y, en el peor de los casos, provocan el cierre masivo de negocios que no han logrado resistir, corresponder o adaptarse a toda esta serie de cambios y movimientos que se han dado en el entorno que los rodea (p.22).

Además de los problemas que tiene con respecto a la rentabilidad o el financiamiento, las micro y pequeñas empresas deben enfrentar otro tipo de problema respecto a la forma como fueron creadas, ya que en su mayoría son empresas familiares

que ofrecían un producto y lograron formalizarse, sin embargo, no siempre es fácil trabajar en familia y esto no solo sucede en Perú, sino también en Alemania, como nos indica Schmidt (2014) “Exactamente el 95% de todas las empresas alemanas son de propiedad familiar. Cerca del 85 % de estas empresas son dirigidas por su propio dueño” (p.11).

También es importante mencionar que, en diferentes países del mundo las micro y pequeñas empresas juegan un papel fundamental en la economía del país, como en Estados Unidos, donde se encargan de las exportaciones que las grandes empresas no logran completar.

A grandes rasgos, en los Estados Unidos, las Small and Medium Enterprises (SME) con vocación exportadora conforman de manera estratégica un clúster. Es decir, son un conjunto de empresas que, apoyadas por Gobiernos locales, se integran con el fin de responder a las demandas de volúmenes de producto que impone el comercio exterior (Muñoz y Mayor, 2015, p.12).

Asimismo, en Japón, donde contribuyen con la exportación, mediante esta forma de trabajo logran tener mayores ingresos y ser rentables, evitando así el cierre de las empresas.

La mediana empresa japonesa, al igual que la de los tigres asiáticos de Taiwán y Corea del Sur, es principalmente exportadora. Ellas contribuyen con el 60 % del total de las exportaciones industriales de Corea y con el 80 % en Taiwán, lo que muestra un sector empresarial exportador con poder innovador y tecnológico de producción (Subrahmanya, 2009, p.104).

En Trujillo en donde se ha desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidos como las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de potajes a base de misturas del mar, sin embargo, se desconoce si estas Mypes cuentan con una buena gestión de formalidad que se brindara como resultado la rentabilidad deseada.

El enunciado del problema fue **¿Cuáles son las principales características de la formalización y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016?**

Se determinó el siguiente Objetivo General: Determinar las principales características de la formalización y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016.

Para lograr el objetivo principal, se determinó los siguientes Objetivos específicos:

1. Determinar las características de la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016.
2. Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016.

Este estudio se justifica porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio las principales características de la formalización y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro de cebicherías en la ciudad de Trujillo.

La investigación se justifica porque servirá para proporcionar información válida a los estudiantes de la Uladech católica para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del Distrito de Trujillo y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

La investigación se justifica porque permitirá a los propietarios de las micro y pequeñas empresas la importancia de la formalización. La investigación se justifica porque permitirá a los propietarios de las micro y pequeñas empresas tener conocimiento acerca de la rentabilidad. La formalización consiste fundamentalmente analizar sus principales características e identificar los indicadores de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías. La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos financieros. También el estudio servirá de base para futuras investigaciones y otros estudios de las Mypes, con respecto a su formalización y rentabilidad.

La metodología de la investigación fue cuantitativa, el diseño es no experimental, transversal y descriptivo. La Población muestral estuvo conformada por 32 cebicherías que solo venden platos a base de pescado y mariscos en el Distrito de Trujillo.

Los principales resultados fueron: Con respecto a los resultados sobre la formalización de las Cebicherías de las micro y pequeña empresa: el 100% indicó que si se encuentran formalizados. Con respecto a los resultados el acceso a créditos por la formalización de las micro y pequeña empresa: el 94% indicó que si ha recibido acceso a

financiamiento por la formalización. Con respecto a los resultados sobre el régimen tributario de las micro y pequeña empresa: el 59% indico que se encuentra en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS). Con respecto a los resultados sobre si logra cubrir los egresos con los ingresos mensuales de las micro y pequeña empresa: el 81% indicó que si cubre los egresos de la empresa con los ingresos mensuales. Con respecto a los resultados de la solicitud de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las micro y pequeña empresa: el 94% indicó que si ha solicitado financiamiento para mejorar la rentabilidad. Con respecto a los resultados de mejorar la rentabilidad con el crédito solicitado de las micro y pequeña empresa: el 88% indicó que si ha mejorado su rentabilidad con el crédito solicitado.

La presente tesis tiene las siguientes partes: I Introducción: en donde se precisa el problema, objetivos, justificación de la investigación. II Revisión de la literatura: en donde se precisa los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual. III Hipótesis: en donde se indica cual es la hipótesis de la investigación. IV Metodología: en donde se precisa el diseño de la investigación, la población y la muestra. V Resultados: en donde se muestra los resultados de la investigación. VI Conclusiones: en donde se muestra las conclusiones de la investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Cepeda (2018) en su tesis titulada: *factores que impiden la formalización y desarrollo del sector productivo en el Ecuador período 2012 – 2016*. Su objetivo de investigación fue: analizar los factores determinantes por las cuales los negocios informales no toman un rol de formalizarse y cuál es la transición a una formalidad. La investigación utilizada para el desarrollo del trabajo será de tipo cuantitativo y cualitativo. Obtuvo los siguientes resultados: Para el año 2009 se registró una tasa de empleo informal en América Latina del 50.1%, la cual ha se ha observado una disminución año a año hasta el 2014 llegando a una tasa de 46.55%, no obstante, para el 2015 se ha observado un leve incremento en la tasa de empleo informal pasando a 46.8%. La mayor concentración de negocios adheridos a este tipo de organizaciones del sector no financiero de las EPS tenemos, las cooperativas de transporte con un 60%, las cooperativas de vivienda con un 20% y las cooperativas de producción con un 11%. En conclusión: se debe fortalecer la organización y conocer los mecanismos de formalización, debe ser parte fundamental de las políticas públicas del Estado, por lo tanto, identificar estos factores contribuye a dinamizar la formalidad. Por otra parte, también tenemos el tema de la educación, según la Organización Internacional de Trabajo la mayor parte de quienes pertenecen al sector informal son aquellas quienes poseen una educación básica mínima, lo cual genera dependencia de terceras personas para realizar trámites formales, generando así costos extras, donde algunos deciden seguir perteneciendo al sector informal.

Chacón (2017) en su tesis denominada: *determinación de costos y análisis de la rentabilidad de una empresa de alimentos caso: casa de la humita y tamal lojano*, tiene el siguiente problema: el restaurante radica no cuenta con información contable de los costos incurridos en la preparación de la comida, esto ha provocado el desconocimiento de los resultados (utilidad o pérdida) en cada periodo. Siendo el objetivo principal de este proyecto de tesis: ser una herramienta de apoyo para la administración en la toma de decisiones, con el fin de controlar, organizar y manejar los recursos humanos y económicos. Los resultados fueron: La empresa “La Casa de la Humita y Tamal Lojano” ha tenido un crecimiento considerable desde el inicio de sus actividades y a través del tiempo ha buscado adaptarse de mejor manera a los cambios que se han generado. Los métodos y técnicas de administración como contables han sido encaminadas por las buenas decisiones del administrador. Sin embargo, la falta de un sistema de costos impide un conocimiento exacto del costo final del producto. En el rubro de rentabilidad sobre ingreso, se pudo determinar que existen varias estrategias que la empresa debe implementar para mejorar sus índices financieros. Los resultados fueron: No se cuenta con un control o estudio de compras de mercadería, no tiene stock de seguridad, al no tener stock de seguridad puede tener quiebras de inventario paulatinas en el transcurso de un año. Después de a ver analizado los tipos de sistemas de asignación de costos, se puede determinar que el sistema más adecuado para la implementación es el sistema de ordenes por producción.

Sanca (2016) en su tesis titulada: *caracterización del financiamiento y la formalización de las Mypes del sector comercio rubro venta de equipos computacionales del Distrito de Juliaca periodo, 2015*. Tuvo por objetivo general: describir las principales características del financiamiento y la formalización de las Mypes del sector comercio rubro venta de equipos computacionales del Distrito de Juliaca, periodo 2015. Para el diseño de la investigación se ha empleado el esquema: no experimental, transversal y cuantitativo de nivel descriptivo, para llevarla a cabo se tomó una muestra poblacional de 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados el 70% son jóvenes el 75%, el 90% son de sexo masculino y el 85% tienen grado de instrucción superior universitario Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% se desempeñan como administradores, el 70% afirman tener 3 años de permanencia en el rubro, el 65% tienen en la actividad de 3 años en rubro, el 85% manifestaron ser formales, el 75% emprendieron para generar ganancias. Respecto al financiamiento: el 65% solito crédito bancarios, el 45% obtuvieron su crédito con una tasa de interés del 20% anual, 40% lo invirtió en compra de activos. Respecto a la formalización: el 65% reciben ventajas de la formalización (aumento de ventas, acceso a crédito, participaciones en licitaciones), el 65% están constituido en régimen general, el 35% emiten boletas, facturas, el 80% manifestaron que la formalización ayuda a crecer en el mercado.

Gómez (2018) en su tesis denominada: *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro construcción - Huaraz, 2016*, cuyo problema planteado fue: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro construcción - Huaraz, 2016? La investigación fue descriptiva y se seleccionó una muestra poblacional de 19 de un total de 32 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. El tipo de investigación fue de tipo cuantitativo y el nivel de la investigación fue descriptivo. Se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a las características del financiamiento, más de la mitad recurren al financiamiento de terceros, el 47% solicitó créditos de terceros, monto ascendente entre S/. 10 000.00 a S/. 20 000.00. El 53% obtuvo el microcrédito en Banca No comercial. El 47% utilizó los créditos recibidos de terceros como capital de trabajo. El 42% de las Mypes encuestadas solicitó crédito dos veces. Respecto a las características de la rentabilidad: El 79% señalan que mejoró su rentabilidad. El 68% percibió la rentabilidad con el incremento de capital. El 53% dice que mejora de rentabilidad fue por financiamiento oportuno. El 68% determinan el margen de utilidad. El 47% obtuvo una rentabilidad del 30 por ciento. Se llegó a la conclusión respecto a las variables de estudio, el financiamiento y la rentabilidad: El financiamiento oportuno obtenido ya sea de fuentes propio o de terceros, para emprender el negocio en el sector de la construcción es de vital importancia y se pretende obtener una notoria rentabilidad que se alinee a las metas y objetivos determinados por los dueños o gerentes de las Mype.

Peña (2015) en su investigación titulada: *caracterización de la formalización y el financiamiento en las Mypes rubro restaurantes (Sullana), 2012*, estableció como objetivo determinar las características de la formalización y el Financiamiento de las Mypes, Rubro Restaurantes de Sullana, año 2012. Para su desarrollo se ha utilizado el tipo de investigación descriptivo, nivel cuantitativo y diseño no experimental – descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 propietarios de las Mypes siendo toda la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas estructuradas a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a la formalización variable podemos decir que el 95% de la Mypes se encuentran formalizada, el 50% se encuentran en el RUS (Registro Único Simplificado), el 50% tiene de 10 a más formalizada y los beneficios que le han generado estando formalizadas son: obtención de créditos y nuevos clientes. Así mismo Respecto al financiamiento poder mencionar que estas Mypes el 50% si solicitan financiamiento, el 55% el tipo de financiamiento es ajeno y el 50% invirtió el crédito en su capital de trabajo. Además, consideran que el financiamiento los ayudo a ampliar sus negocios, y a comprar activos para el mejoramiento de los mismos. Se llegó a la conclusión: Las características de las Mypes, rubro restaurantes son de 10 años a más y sus trabajadores son eventuales. Los beneficios de la Formalización de las Mypes, rubro restaurantes son obtención de créditos y nuevos clientes. Los elementos de la Formalización de las Mypes, rubro restaurantes son capital de trabajo y recursos materiales. Las fuentes de Financiamiento de las Mypes, rubro restaurantes son corto plazo y largo plazo. El tipo de Financiamiento de las Mypes, rubro restaurantes es ajeno.

Angulo (2016) en su tesis titulada: *caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas Sector Comercio - Rubro compra/venta de Ropa para Damas-Trujillo, periodo 2014 – 2015*. tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de ropa para damas en Trujillo período 2014-2015. La investigación fue no experimental, descriptiva, cuantitativa y transversal; con una población muestral de 35 Mypes, se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: En cuanto a empresarios y Mypes: los encuestados manifestaron que el 71% son adultos de los cuales el 34% tienen Superior no universitario completo y el 28% no concluyeron sus estudios superiores. De igual manera, las principales características de las Mypes afirman que el 40% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. En cuanto al Financiamiento: manifestaron que el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas y el 89% lo invierte en capital de trabajo. En cuanto a capacitación: manifestaron que el 80% no recibió capacitación sobre créditos brindados por el sector financiero. En cuanto a Rentabilidad: el 60% afirma que el financiamiento ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también el 60% afirmó que los últimos dos años no se ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores. Finalmente, las Mypes financian sus empresas, tienen deficiencias en temas de capacitación y financiamiento por ello no obtienen un incremento significativo en su rentabilidad.

Botton (2015) en su tesis titulada: *caracterización y formalización de las Mypes del sector comercio rubro venta de calzado Distrito el porvenir– Trujillo. 2014*. La investigación es de tipo Aplicada Cuantitativo Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 135 Mypes del sector comercio – rubro venta de calzado del Distrito El Porvenir. En Trujillo hay una población de 1,300 Mypes y el Distrito El Porvenir representa el 53%, un aproximado de 689 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta, para dar solución al problema presentado ¿Cuáles son las características y la formalización de las Mypes del sector comercio - rubro venta de zapatos del Distrito El Porvenir, año 2014? Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizará el diseño no experimental-corte transversal - descriptivo. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a las características de las Mypes observamos que la antigüedad de las Mypes es mayor de 5 años. El 35% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción técnica. El 50% de las Mypes encuestadas tienen una administración independiente, dirigidas y operadas por sus propios dueños. En cuanto se refiere a la formalización de las Mypes: el 40% Informales, el 35% son formales y el 25% en trámite de formalización. Se llegó a la conclusión: Se puede observar que las Mypes tienen condición de registro informal probablemente, debido a no realizar sus trámites correspondientes y a negarse a pagar impuestos u otros factores que los condicionan para no llegar a la formalización. En las Mypes del Distrito El Porvenir el 60% laboran sin contrato por ser mayormente empresas familiares y se encuentran funcionando con poco capital.

Robles y Zegarra (2015) en su tesis denominada: *plan promocional para incrementar las ventas de inversiones coquito SAC del Distrito Trujillo, año 2015*. El enunciado del problema fue ¿Un plan promocional basado en el diagnóstico situacional de mercado contribuirá a incrementar las ventas de Inversiones Coquito SAC del Distrito de Trujillo? El objetivo fue demostrar que la aplicación de un plan promocional basado en el diagnóstico de la situación de mercado contribuirá a incrementar las ventas de Inversiones Coquito S.A.C. del Distrito de Trujillo. Se utilizó el diseño lineal de resultados con observación antes y después, empleando la técnica de la encuesta, utilizando un solo cuestionario antes de la aplicación del plan promocional para la recolección de datos y el análisis de las ventas. Los resultados fueron: De las personas encuestadas consumidoras de cebiche, el 46% se enteraron de la Cebichería preferida por recomendaciones, el 32% a través de las redes sociales. Mientras que el 14% se enteraron a través de la televisión, 7% volantes y 2% radio y el atributo más valorado es atención rápida con un 30%, luego le sigue variedad de platos con un 20%. Mientras que encontramos con 7% el precio y 3% buena ubicación. Estos atributos se eligieron a través de una encuesta exploratoria. La aplicación del plan promocional ha contribuido al incremento de las ventas en el mes de mayo del 2015 con relación al mes de mayo 2014, de acuerdo a la recopilación de datos de enero y febrero del 2014-2015 son meses con mayor consumo de cebiche, ya que según los resultados de las encuestas las personas consumen con frecuencia en el verano, es por eso que en esos meses hay un mayor incremento de ventas. A partir del mes de marzo las ventas disminuyen. Según el diagnóstico situacional de mercado, la Cebichería El paisa es el líder seguido Mar picante, Marisco del amor y Cebichería Coquito lo cual denota su bajo nivel de posicionamiento.

2.2. Bases teóricas de la investigación

Definición de Micro y pequeña empresa

Según la Ley N.º 28015, “Ley de Promoción y Formalización de las Mypes”, la Mypes es la unidad económica que se constituye por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma o servicio de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de producción, transformación, mercantilización de bienes o prestación de servicios. Se concluye que la Ley, nos permite formalizar una microempresa con un fin de brindar servicios, la venta de productos entre otros. Como indica dicha ley puede ser quien la constituya una Mypes puede ser una persona jurídica o natural, de este modo se inicia el proceso de formalización.

Las Mypes se pueden clasificar por tamaño y tipo, por la actividad que realizan, ya que sin bien pueden ser pequeñas, el servicio prestado puede llegar a ser mucho más amplio. Las Mypes conforman un grupo que se diferencian en tamaño y complejidad en su formación, produciendo una diversidad de artículos para diferentes monopolios, Martínez (2014) indica que las pequeñas empresas forman un grupo de empresas muy diferenciado. No sólo varían en la dimensión y complejidad de su estructura. También producen una amplia gama de artículos para una gran variedad de mercados. De hecho, son las diversas condiciones de producción las que llevan a la llamada heterogeneidad estructural industrial.

La importancia de las Micro y pequeñas empresas

Muchos países del mundo consideran a las Mypes como una unidad económica importante, ya que brindan ingresos y trabajado a mucha población nacional. Martínez (2014) también afirma que, en casi todos los países en desarrollo, las pequeñas empresas desempeñan un papel muy importante en términos de producción y empleo. Pero su importancia no es sólo cuantitativa. Puede ser el tejido industrial más importante en determinados sectores y regiones de producción. Las Mypes son nombradas cunas de empleabilidad y nacimiento de emprendedores, para diferentes sectores de una localidad. Martínez (2014) además indica que una Mypes “Provee empleo e ingresos a los estratos más desfavorecidos de la sociedad y, en términos del desarrollo industrial de largo plazo, se le ha considerado como el “semillero” de empresarios” (p.7). Otra de las importancias es que, en nuestro país, las Mypes existen en su mayoría a zona rural ya que generan ingresos que les permiten subsistir a los pobladores. Haan (2009) afirma:

Las Mypes predominantes son las que involucran actividades generadoras de ingresos, especialmente en zonas rurales. Son básicamente del tipo pre-empresarial de subsistencia y autoempleo y operan como “empleador de última instancia”, fuente importante de ingresos para los hogares como suplemento de lo agrario. Comprenden por lo común actividades de tiempos parciales o estacionales, basadas en tecnologías tradicionales, insumos y mercados locales a veces trabajadores permanentes (p.185).

Se dice además que, por ser empresas pequeñas, no hacen uso de la tecnología y que, si en caso llegan a usarla, la falta de personal experimentado no genera el resultado esperado. Haan (2009) afirma: “Son una mezcla de tecnología adicional con prácticas más

modernas, pero aun así obsoletas. Carecen de acceso al capital, disponen de algunas destrezas técnicas pero ninguna administrativa y están más estrechamente vinculadas a los mercados” (p.185).

Las Mypes se encuentran en diferentes ciudades, pueblos, caseríos y hasta la ciudades más grandes y cosmopolitas, por ello Haan (2009) menciona que:

Se hallan a menudo en las aldeas más grandes, ciudades rurales y centros regionales (ejemplo: pequeñas tiendas o talleres en metalurgia, carpintería, sastrería y diversos servicios de reparación). Las microempresas son algo más grande que las actividades generadoras de ingresos, al reunir a varios integrantes de la familia, aprendices y Las pequeñas empresas pueden tener entre 10 y 20 trabajadores (a veces hasta 50). Utilizan tecnologías no tradicionales o “modernas” y sus productos y servicios fluctúan desde lo sencillo a lo complejo. Estas pequeñas empresas (p.ej. aserraderos, talleres de confección de ropas, compañías de transporte automotor) son con frecuencia limítrofes de lo formal, están registradas con las autoridades locales y pagan algunos impuestos (p.186).

Las Mypes para su crecimiento necesitan apoyarse estrategias tanto empresariales, crediticias para cumplir sus objetivos de desarrollo con el único fin de erradicar la pobreza de un sector determinado de tal modo generar ganancias. Haan (2009) además afirma: “Una justificación importante para dividir al sector en estas porciones son los distintos apoyos que requieren dichos segmentos, que deben reflejarse en las intervenciones y estrategias”. Unos ejemplos claros son “las actividades generadoras de ingresos deben abordarse con un enfoque de combate a la pobreza y/o al desarrollo comunitario, prestando mucha atención a aspectos sociales como la orientación empresarial y la administración del crédito, etc.” (p.186).

Características de las Micro y pequeñas empresas

Las Mypes presentan características que ninguna otra empresa tiene, cada una es particular en tamaño y tipo de producción que genera, algunas pueden llegar a realizar trabajos metalúrgicos hasta la venta de comida. La variedad de características que muestran las Mypes, logrando así muchas clasificaciones y diferentes tipos, Martínez (2014) también menciona que la extraordinaria variedad de características que ofrecen las pequeñas empresas ha dado lugar a numerosas clasificaciones. En general, las tipologías son muy amplias, en particular en lo que respecta al diseño de la política de financiación.

Una de las principales características de las Mypes es la conformación de sus miembros, ya que en su mayoría se han conformado por familiares, los pequeños negocios no cuentan con activos fijos, siendo así su producción muy simple, sin procesos, controles, técnicas y personal no calificado. El propietario no cuenta con la capacitación de lo que es administración y monopolios lo cual es nula la adaptación en mejoramientos de productos o servicios con esa capacidad limitada por ello Martínez (2014) nos menciona que los negocios domésticos son muy pequeños y tienen poco capital de inversión (maquinaria y equipo). Las técnicas de producción son simples, sin tareas especiales y los productos suelen ser de baja calidad. También muestra que el proceso suele ser laborioso y con pocas calificaciones. El propietario generalmente tiene poca o ninguna capacitación en administración y marketing, así como una capacidad limitada para personalizar, modificar o mejorar productos.

Los empresarios de las micro y pequeña empresa, por lo general suelen cambiar conforme cambien el mercado, por ello también, suelen renovar su personal conforme a

la campaña que se encuentre vigente en el mercado, por ello es más común que no contraten al personal por más de 3 meses. Una de las varias características de las que presentan las pequeñas empresas es que utilizan la variable trabajo de una forma intensa y variable, como respuesta a cambios en el mercado laboral, Martínez (2014) indica que una de las características más comunes de las pequeñas empresas es el uso intensivo y flexible del factor trabajo, en respuesta a cambios en la demanda o cambios en el mercado laboral. La rotación es la cantidad de personal que deja la empresa y la misma cantidad que va ingresando, una empresa con alta rotación no llega a ser rentable porque tendrá que desembolsar las liquidaciones del personal en menos de 3 meses, el hecho de que estas empresas no influyan en la misma medida en los factores que influyen en la determinación de los salarios en las grandes empresas: Sindicatos, presión estatal, legislación laboral, etc.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), ha presentado la definición de las Micro y pequeñas empresas de la siguiente manera: Define de manera amplia a las Mypes pues considera como tales a las empresas modernas con no más de 50 trabajadores, a empresas familiares en las cuales laboren entre 3 y 4 de sus miembros e inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales). A su vez, la CEPAL define a la microempresa como la unidad productora con menos de 10 personas ocupadas, incluyendo el propietario, sus familiares y sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Ley de las Micro y pequeña empresa

En nuestro país la Ley de las Micro y pequeña empresa, está dedicada a reglamentar la promoción de las Mypes, por ello Castillo (2016) indica que, respecto al objeto promotor de la ley, el artículo 1° de la Ley Mypes señalaba que:

Artículo 1.- Objeto: La presente Ley tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia (p.1).

Además, Castillo (2016) nos indica que, el artículo 11° de la Ley N° 30056 (02-07-2013) modifica el artículo 1° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, quedando el artículo 1° de la Ley MIPYME redactado en los términos siguientes:

Artículo 1.- Objeto de la Ley: La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas” (p.1)

La ley genera promoción a la Mypes para lograr la formalización de los empresarios informales, haciendo que los procesos de formalización y de creación de la Mypes sean mucho más sencillos y en el menor tiempo. Castillo (2016) también afirma:

Así pues, se amplía el objeto de la Ley, incluyendo a las medianas empresas como una nueva categoría empresarial comprendida en el marco legal promotor. Los instrumentos para alcanzar este objetivo van desde la simplificación de trámites y la reducción de costos de trámites y procedimientos administrativos, la capacitación y asistencia técnica, el acceso al financiamiento, a la investigación, innovación y servicios tecnológicos y a los mercados y la información, hasta el establecimiento de un Régimen Laboral Especial dirigido a la Mypes, y la concesión de una amnistía laboral y de seguridad social (p.1).

Micro y pequeñas empresas e informalidad

La informalidad también se puede definir como la evasión de ponerse en regla y de cumplir con los regímenes tributarios que los países han establecido, por ello las facilidades de la creación de Micro empresas, ya que es la mejor opción para que un empresario informal logre la formalización. Deelen (2015) menciona que, según estimaciones de la OIT, en 2009 había 59 millones de unidades productivas o empresas en América Latina, de las cuales 48 millones eran empresas de propiedad independiente y alrededor de 7 millones eran empresas de hasta cinco empleados. La informalidad esta presenta en la mayor parte del mundo, muchas empresas que se han creado, como las familiares, deciden no formalizarse por temor a que los impuestos generan más gastos que ganancias, por ello prefieren mantenerse de manera informal, sin saber que eso también los puede perjudicar.

Deelen (2015) indica que la mayor parte del empleo, en la región, es generado por el autoempleo o por empresas más pequeñas. Lamentablemente, una alta proporción del empleo generado por este tipo de unidades es informal: hasta 2013, la tasa de empleo informal entre las personas independientes era del 82% y entre las pequeñas empresas del

59%. Según la OIT (2013), el 70% del empleo informal en la región corresponde a trabajadores independientes y a empresas con hasta diez empleados.

Formalización

La formalización en el sector empresarial, define a una empresa en el mercado, se dice que para que una empresa pueda realizar todo tipo de ventas debe encontrarse formalizada, esto le permitirá generar más ventas a nivel nacional e internacional, sin embargo, la mayoría de empresas pequeñas prefieren mantenerse en la informalidad, ya que sus ventas no sobrepasan a la localidad donde se encuentran. Tokman (2009) afirma:

Una de las interpretaciones comúnmente aceptadas sobre la existencia de actividades informales se refiere al desarrollo de éstas al margen del sistema regulatorio vigente. Es decir, se trata de labores que desarrollan sin cumplir con los requisitos establecidos en las regulaciones, sean estas leyes ni sus procedimientos. Así moderno, mismo, y en una visión una positiva, la exclusión se asocia con su falta de acceso a las políticas de fomento y, en particular, al crédito, la capacitación y los mercados (p.16).

Tokman (2009) también firma: “Esta aproximación al sector informal enfatiza su ilegalidad como característica primordial y tiende a visualizarlo como un conjunto de actividades encubiertas o sumergidas de la economía” (p.16).

Se puede decir que existen empresas que logran formalizarse pero que no cumplen con todas las acciones que significan la formalización, entonces tendremos empresa formalizadas legalmente pero no moralmente. En efecto Tokman (2009) afirma:

Ni el sector informal opera absolutamente en ese ni su opuesto, el sector moderno, lo hace un irrestricto apego a la legalidad. Predominan en cambio las llamadas

áreas grises que, en trabajos anteriores se han caracterizado como el cumplimiento parcial de ciertos requisitos legales o procesales, incluyendo la ilegalidad absoluta, pero también la legalidad plena. Sin embargo, el panorama prevaleciente en la informalidad es un área intermedia entre estas últimas: se cumple con ciertos requisitos de registro, pero no se pagan los impuestos; se observa parte de las regulaciones laborales, pero no todas (p.16).

Asimismo, Tokman (2009) afirma: “Tal situación es extensiva a las actividades modernas, particularmente en países con escasa disciplina fiscal y reducida capacidad de fiscalización; obviamente, en ellas la ilegalidad absoluta es casi inexistente, pero la legalidad parcial es también significativa” (p.17).

Además, muchas personas consideran que la formalización significa pagar impuestos, sin embargo, eso no es totalmente cierto. El pago de impuestos es una parte de la formalización, ya que trae más beneficios, como ventas internacionales, créditos bancarios, etc. El pago de impuesto es también uno de los objetivos de la formalización, pero no todos cumplen con ello. Tokman (2009) además menciona que el porcentaje de microempresas que pagan parte de los impuestos realmente pagados es significativamente mayor. En Perú, por ejemplo, el 94% de los microempresarios pagaron impuestos en 1996. En Chile, cerca del 70 por ciento de las microempresas con cinco o menos empleados y el 96 por ciento de las empresas con más de cinco empleados pagaron ingresos e IVA en 1990. En Ecuador, el impuesto sobre la renta fue pagado por el 78 por ciento de las pequeñas microempresas y el 94 por ciento de las grandes empresas, mientras que el 54 por ciento y el 81 por ciento, respectivamente, pagaron el IVA. En este último país, casi el 80% de las microempresas pagaron parte de sus impuestos municipales. Existe entonces

una proporción significativa de microempresas, sobre todo en varios países, que sólo cumplen parcialmente con las leyes laborales y fiscales.

Obstáculos al acceso a la legalidad

Se dice que existen barreras que impiden a los empresarios lograr la formalización, por ello Tokman (2009) afirma que estudios recientes de la OIT también confirman el alto costo de la formalidad. Para legalizar la operación de la microempresa, sus propietarios deben realizar al menos once trámites administrativos diferentes en Brasil, nueve en Perú, seis en Colombia y cuatro en Chile. Es obvio que cada una de estas operaciones (por ejemplo, la obtención de una licencia comercial o sanitaria) implica un gran número de procedimientos y trámites administrativos. Además, los microempresarios en Brasil tienen que pagar al menos diez impuestos y cargas de trabajo diferentes, siete en Colombia y ocho en Perú. El número de procedimientos y días laborables que se dedicarán a esta tarea varía de un país a otro. Son el resultado del número de regulaciones, la eficacia de la burocracia y la naturaleza de la organización administrativa institucional del país.

Opciones estratégicas para regular lo informal

La no formalización puede llegar a perjudicar a las empresas, ya que perderán gran cantidad de beneficios como créditos, ventas internacionales, compras del extranjero, etc. Al no tener esos beneficios, la rentabilidad de la empresa puede ser negativa. En efecto Tokman (2009) afirma:

El sector informal opera, entonces, más allá de la regulación. De esta manera evita los costos, pero también pierde las oportunidades de incorporarse plenamente al proceso de modernización. Esta exclusión, como se analizó, no es plena, sino que

prevalece una integración a medias en la que predominan las tonalidades grises, como resultado de una estrategia de minimizar los costos de las sanciones eventuales, sean éstas multas o coimas, al cumplir con algunos de los requisitos exigidos por las leyes y procedimientos, pero no con todos, o en otros casos, al recurrir a adecuaciones de los requisitos. Así lo indican numerosos estudios de casos realizados: las microempresas se inscriben como sujeto de pero no pagan los impuestos; recurren a permisos de funcionamiento para actividades comerciales, pero realizan actividades industriales, generalmente asociadas a un nivel de exigencia mayor por disposiciones de seguridad, ambientales, de ubicación y otras; funcionan en un nivel de equilibrio a bajo ingreso y con escasas posibilidades de crecer; carecen de credenciales aceptables para desarrollar sus actividades como empresarios y como trabajadores (p.22).

Para lograr la formalización, se han creado estrategias que se pueden usar para que los empresarios tomen la decisión, pero es trabajo del gobierno informar sobre los beneficios de la formalización y ofrecerles opciones para finalmente formalizarse. Por ello Tokman (2009) indica que, dada la situación de este sector excluido, que en realidad carece de ciudadanía económica plena, las políticas aplicadas tradicionalmente son tres tipos diferentes de ignorar, perseguir o lavar.

La primera estrategia se aplicó durante muchas décadas, con la creencia generalizada de que el crecimiento y la modernización crearían puestos de trabajo estables y protegidos para todos. La "gota" sólo requería tolerancia. Esta política contemplativa se desarrolló, como ya se ha mencionado, sin perjuicio de que los informantes estuvieran expuestos a los riesgos de las sanciones y a una realidad de supervivencia de bajos ingresos.

La segunda manera de perseguir el problema, de perseguir lo informal, se ha asociado a menudo con gobiernos autoritarios, pero también con aquellos que aspiran al paradigma de la eficiencia. En cada uno de estos casos, se promueve la percepción de que los trabajadores informales son "infracciones del sistema" y actúan en su contra, justificando así la persecución en determinadas ocasiones por motivos de mayor carga fiscal, laboral o medioambiental y en otras por motivos ajenos, sólo con fines policiales para un mejor aprovechamiento del espacio público, principalmente en los centros urbanos.

Por último, la tercera política que se ha aplicado con frecuencia en la región ha sido la de facilitar el "blanqueo" del sector informal a través de medidas excepcionales, derogar compromisos anteriores y reducir el coste de su actualización. Sin embargo, estos tres enfoques de la informalidad representan respuestas parciales a un problema mayor, a saber, facilitar la transición de la informalidad a la modernidad, proceso al que se hace referencia en esta sección.

Una vez que el empresario toma la decisión de formalizarse, debe de seguir diferentes pasos para lograrlo, los tramites y procesos son diferentes para cada país, muchos empresarios se han quejado, ya que en Perú se tiene un proceso muy largo para formalizarse. Henríquez (2015) indica que las empresas formales en su ciclo de vida tienen que enfrentarse a una serie de procedimientos burocráticos que requieren un cierto número de procedimientos, su duración y los costes asociados. La complejidad de los procedimientos, sus condiciones y costos en comparación con el ingreso per cápita varían

considerablemente de un país a otro. Esto afecta tanto a la competitividad de las empresas como a la formalización.

Una unidad productiva que inicia operaciones formales debe llevar a cabo varios procedimientos de registro y aprobación ante varios interlocutores que a menudo no están coordinados. Los procedimientos burocráticos en el registro de la propiedad también dificultan la creación de empresas formales, especialmente para las microempresas, que normalmente no son propietarias de los bienes inmuebles. Las restricciones anteriores restringen el acceso a la financiación y a servicios básicos como la electricidad y el agua.

En la fase operativa, el régimen fiscal requiere un nivel de información que la pequeña empresa normalmente no mantiene, lo que requiere una contabilidad completa. Además, el sistema tributario y de seguridad social requiere muchos pagos diferentes a diferentes empresas, con diferentes formas disponibles, lo que le cuesta al empleador un tiempo valioso. Las pequeñas empresas suelen tener una baja capacidad de gestión y una estructura administrativa precaria que no responde a la complejidad del aparato institucional.

En la fase de cierre de la empresa -aunque esto vaya acompañado de un problema de insolvencia- los procesos pueden ser muy largos y en algunos países duran más de cuatro años, mientras que las partes implicadas sólo disponen de recursos limitados. Para los empresarios participantes, los largos y costosos procedimientos de insolvencia representan una grave limitación para reanudar otras actividades económicas en un momento reglamentario y obligarles a actuar de manera informal.

Según comenta Hidalgo (2012) menciona: “indica que los intentos por formalizar las empresas en el país no han dado los resultados que se esperaban. Tal es el caso de la ley de promoción y formalización de las Mypes” (p.1).

Uno de los motivos por los cuales se mantiene la informalidad, es porque los empresarios prefieren evitar el pago de beneficios sociales, impuestos, contratos formales y mantenerse en la total clandestinidad, por eso Hidalgo (2012) afirma:

La razón probablemente esté en que los incentivos que le otorgan a las Mypes no son vistos como tales por los mismos micro y pequeños empresarios, frente a las ventajas que consiguen siendo informales: no pagan ningún tipo de impuesto ni beneficios sociales (o muy pocos)” (p.1).

Por ello Hidalgo (2012) afirma: “Se concluye que los empresarios o dueños de las Mypes estiman que no obtienen sus beneficios deseados, las Mypes muestran incentivos para todos estos empresarios, pero muchos de ellos indican que prefieren seguir siendo informales y seguir evadiendo impuestos, expuestos a pagar multas o sanciones” (p.1).

La formalización se puede decir que es el registro de la empresa en los organismos que el estado tiene para regular los sectores productivos, sin embargo, la formalización va más allá de un registro o un documento que indique que están formalizados, depende también de la forma de trabajar del empresario y de cómo tome las decisiones. Según manifiesta Arbaiza (2011):

La formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual es una empresa está formalizada una organización es un indicador de las perspectivas de quienes toman decisiones en ella respecto de los miembros de la misma. Las

reglas y procedimientos diseñados para mejorar las contingencias que enfrentan las organizaciones, forman parte de lo que se llama formalización (p.21).

Arbaiza (2011) también afirma: “Establecer objetivos e ir por ellos”; “organizar racionalmente, claramente y eficientemente”; mostrar cada detalle para cada uno esté seguro de la tarea que debe realizar”; “planear, organizar y controlar” (p.21).

Asimismo, la formalización se tiene que ver reflejada en todos los procesos que la empresa tenga, desde el envío de un documento hasta la entrega del producto, Arbaiza (2011) afirma:

Entre otras ideas parecidas se unen normalmente en nuestra forma de pensar sobre una entidad o del modo que valoramos y comprendemos la temática organizacional. Para muchas personas es casi una segunda naturaleza el distribuir una estructura de postura claramente definidas empalmadas por las líneas de órdenes, comunicaciones, acoplamiento y control. Las políticas, programas, planes y procesos normalizados solucionan de nuevo a reducir la organización real. Estas ayudas explican el por qué las entidades son diferentes situaciones en varias el énfasis sobre las normas, programas, niveles, metas y objetivos como una forma de actividad controlada e interesada. La formalización es un proceso que hoy en día subsiste en muchas entidades (p.21).

Por ello, Arbaiza (2011) indica: “la formalización de una empresa contiene muchas fases ya sea desde su creación, de rubro hasta beneficios de los empleados formatos diseñados para el cumplimiento de sus objetivo y metas y seguir valorando la práctica de la entidad” (p.22).

Rentabilidad

Díaz (2012) indica que el análisis contable se centra en tres aspectos principales: Liquidez, solvencia y rentabilidad.

- La liquidez es la capacidad de una empresa o institución para pagar sus deudas inmediatas. Los elementos que lo permiten son el efectivo y los bancos. Y también a largo plazo (clientes y acciones). A efectos de cálculo alcanza hasta el año.
- La solvencia es la capacidad de una empresa o institución para pagar sus deudas a largo plazo (más de un año). Los elementos que lo hacen posible se consideran activos no corrientes. Sin embargo, también podemos utilizar los activos actuales.
- La rentabilidad es la capacidad de una empresa de obtener beneficios utilizando sus activos y derechos.

Ahora llega el momento de cumplir con la precisión. La primera es que la liquidez es la solvencia a corto plazo. Además de la disponibilidad de efectivo, existen determinados activos financieros que, gracias a las facilidades que ofrece Internet y a la competencia entre las entidades financieras, permiten la disposición inmediata (fondos, certificados...).

En cuanto a la capacidad de los activos circulantes para pagar deudas a corto plazo, hay que dejar claro que parte de los activos a corto plazo son realmente largos (clientes, inventarios...), con los que hay que depurarlos y ajustarlos. Por otra parte, el pasivo a corto plazo debe pagarse siempre antes del año, pero existe la posibilidad de renegociación.

En cuanto a la rentabilidad, tenemos que decir que se trata de un concepto extraño porque la idea puede ser entendida por todos. Sin embargo, debemos declararlos, declararlos y proporcionarles apellidos. Eficiencia económica de qué, para qué, para qué, cuándo y dónde. Todo esto nos dará la oportunidad de medir la rentabilidad. Además, los datos son siempre relativos. La rentabilidad no es volumen (el volumen es ganancia), es una comparación. Le damos el apellido cuando sabemos qué tipo de rentabilidad necesitamos saber.

Porque, aunque el beneficio esté definido por la diferencia entre los ingresos y los gastos necesarios para ello, la situación cambiará mucho. Porque la rentabilidad es una idea: Beneficio, pero con qué medios y sobre todo con cuántos medios. En este momento presentamos los diferentes tipos de devoluciones y su cálculo.

No es lo mismo obtener un beneficio de 1.000 con 500 recursos propios que con 50.000. No es lo mismo obtener un beneficio de 1.000 con 2.000 activos de 1.000 que con 100.000. No es lo mismo obtener un beneficio de 1.000 con un volumen de negocios de 200 que con un volumen de negocios de 1.000.000. No es lo mismo obtener un beneficio de 1.000 con un volumen de negocios de 1.000. No es lo mismo recibir beneficios de 1,000 hoy o dentro de 2 años. No es lo mismo obtener 1.000 beneficios en tiempos de crisis que en tiempos de bonanza. No es lo mismo obtener beneficios de 1.000 en Vietnam que en España.

Incidencia en la rentabilidad

Díaz (2012) también nos menciona que se puede definir la rentabilidad como la capacidad de la empresa para generar beneficios que conduzcan a una inversión futura, a una reducción de la deuda, a más producción, a más ventas, a más beneficios y a más crecimiento.

Hay muchas maneras de calcular la rentabilidad. En lo que nos estamos centrando: Rentabilidad económica y rentabilidad financiera. La primera se obtiene relacionando los beneficios obtenidos con los recursos materiales (económicos) de que dispongo, es decir, el activo real.

Ventajas antes de impuestos e intereses / Bienes inmuebles

Es conocido por sus iniciales en inglés. R.O.A. (devolución de activos). Si el activo en cuestión fluctúa o se recupera al final del año, sería más preciso y correcto utilizar el Activo Total Promedio (ATM) ampliamente utilizado por las instituciones financieras. El ROA mide las actividades operativas y de inversión de forma separada de las actividades de financiación. De esta manera puedo comparar dos o más compañías con diferentes pasivos y diferentes estructuras de responsabilidad con ROA. La fórmula general del ROA: Beneficios / Activos medios

Beneficio / volumen de negocios y volumen de negocios / activo.

Este desglose me da información adicional, ya que puedo determinar dónde se encuentra la mejora o el deterioro de la proporción. La primera ocupa el margen de mi actividad. La segunda es la rotación de mis ventas.

Para un cálculo del ROA adaptado a la realidad, hay que tener en cuenta las consideraciones realizadas en las páginas anteriores sobre activos intangibles, activos tangibles. Las inversiones en empresas con pérdidas, la dependencia de los clientes, el exceso de instalaciones con respecto a los clientes, las subvenciones fueron mal consideradas y a largo plazo los aspectos asociados a la fusión con algunos clientes y/o pocos proveedores.

En cuanto a la rentabilidad financiera, la calculamos a partir de la relación entre el patrimonio neto y el patrimonio neto.

Servicios antes de impuestos / valor neto

Es conocido por sus siglas en inglés, ROE (Return On Equity). Es un clásico en el análisis de empresas y ampliamente utilizado en la información de analistas bursátiles.

Al calcular la tasa de rendimiento financiero real, consideramos los aspectos relacionados con las subvenciones mal contabilizadas y, en términos más generales, los ingresos que pueden ser inflados por inversiones excesivas de los clientes.

Rentabilidad Neta

Díez (2010) menciona que el beneficio neto se utiliza para pagar dividendos a los accionistas o para aumentar las reservas (lo que en la práctica sería una reinversión de los beneficios en la propia empresa).

Algunas empresas indican aumentos de capital anunciados (es decir, acciones gratuitas) para sustituir el dividendo, pero la maniobra es irrelevante porque no cambia el

valor de las acciones de la empresa, sino que sólo distribuye el mismo valor entre varias acciones. Para el accionista, no es más que una ilusión óptica.

Nos dice que el beneficio neto se utiliza para pagar dividendos a los accionistas o para aumentar las reservas (que en la práctica serían reinvertir los beneficios en la propia empresa). Cabe señalar aquí que algunas empresas anuncian aumentos de capital liberalizados (es decir, acciones gratuitas) para sustituir al dividendo. Sin embargo, la maniobra es irrelevante, ya que no modifica el valor de los fondos propios de la empresa, sino que sólo comparte el mismo valor entre varias acciones. Para el accionista, no es más que una ilusión óptica.

Rentabilidad Bruta

Además, Díez (2010) menciona que la rentabilidad bruta se calcula a partir de una diferencia y la define de la siguiente manera: Es el margen resultante de la diferencia entre el precio de venta del producto/servicio y su coste. Es el beneficio que muestra la actividad básica de la empresa. Por lo tanto, el margen bruto mide la rentabilidad derivada de la venta del servicio/producto.

En otras palabras, esto muestra la eficiencia de las empresas con perspectivas de futuro y la mejora de los costes de inversión, así como un análisis exhaustivo para mejorar y generar un mayor margen y menores costes.

El margen resultante de la diferencia entre el precio de venta del producto/servicio y su coste. Es el beneficio que muestra la actividad básica de la empresa. Por lo tanto, el margen bruto mide la rentabilidad derivada de la venta del servicio/producto.

2.3. Marco Conceptual

Definición de Cebichería

Zamora (2016) muestra que hay diferentes maneras de preparar y presentar el ceviche en América Latina, y que el peruano sin duda tiene muchas peculiaridades. Aquí estamos muy orgullosos de nuestra receta y en cada rincón hay Cevicherías, estos templos dedicados a uno de nuestros platos simbólicos.

Las Cevicherías son lugares de encuentro sencillos y de música viva donde todo gira en torno a la cocina marítima. Las cartas nunca dejan de tener opciones como arroz con mariscos, ceviches en diferentes variedades, chufa con mariscos, jaleas, chilcanos y otros platos famosos y bien servidos.

Definición de Restaurante

Vaquero (2013) afirma: “Según la definición que establece la RAE, restaurante es el establecimiento público donde se sirven comidas y bebidas, mediante precio, para ser consumidas en el mismo local” (p.17).

En el mundo podemos encontrar todo tipo de restaurantes, en la ciudad de Trujillo los restaurantes son también de todo tipo, pero en su mayoría son pequeños, con pocos procesos de producción, calidad e infraestructura. Por ello, Vaquero (2013) afirma:

En cualquier caso, las categorías de los restaurantes vienen representadas por tenedores, y deben figurar tanto en el exterior del establecimiento como en toda la documentación del restaurante. La máxima categoría viene representada por cinco tenedores y la mínima categoría por un solo tenedor. Se entiende por Restaurantes los establecimientos con cocina equipada y zona de comedor, que sirven al público

mediante precio, comidas y bebidas para ser consumidas en el propio local. Sirven básicamente almuerzos y cenas, aunque podrán ofrecer cualquier otro servicio que de forma habitual se preste en bares y cafeterías, incluido la venta de comida y bebida para llevar. Se entiende por Bar-cafetería, el establecimiento que, de forma ininterrumpida durante su horario de apertura, sirve bebidas acompañadas o no de comidas. La elaboración de esta comida es rápida, precocinada y sencilla, para consumir dentro del establecimiento o fuera de él (p.18).

Definición de Sector Servicios

El sector servicios es el encargado de brindar lo que los demás servicios han creado, por ello también es llamado sector terciario, ya que es el tercer nivel de los sectores económicos y utiliza los resultados del primer y segundo sector para ofrecer un servicio.

Galindo (2009) afirma:

El sector servicios ha venido siendo considerado en las últimas décadas como esencial a la hora de potenciar el crecimiento económico. Pero también hay que tener presente que dentro del mismo se incluye un conjunto muy heterogéneo de actividades que sirven de apoyo a la actividad empresarial. Desde esta perspectiva, por tanto, cabe plantearse la postura tradicional respecto a los efectos directos que genera el sector servicios sobre el crecimiento, teniendo en cuenta también los efectos indirectos que producen sobre este objetivo importante de política económica a través de ese apoyo al que nos acabamos de referir (p.16).

Tipos de rentabilidad

Ccaccya (2015) nos comenta sobre la rentabilidad económica y financiera, además de los ratios que se utilizan para obtener la rentabilidad de una empresa.

Rentabilidad económica

El rendimiento económico o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa, independientemente de su financiación durante un período determinado. Es, por tanto, un indicador fundamental para evaluar la eficiencia empresarial, ya que no se puede tener en cuenta el impacto de la financiación para ver si ha sido eficiente o rentable en el desarrollo de su actividad económica o en la gestión productiva. En otras palabras, la viabilidad económica reflejaría el ritmo al que se remuneran todos los recursos utilizados en la empresa.

Los ratios más utilizados en la valoración se refieren a cuatro variables de control que son muy importantes para el espíritu empresarial: Volumen de negocios, activos, capital y resultados (beneficios) que se requieren posteriormente.

Rentabilidad financiera

Se trata de un indicador que se refiere a un período de tiempo específico, es decir, a la rentabilidad que se obtiene de los recursos propios, generalmente independientemente de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse como una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica. Por lo tanto, es, teórica y generalmente hablando, el indicador de rentabilidad que los gestores desean maximizar en interés de los propietarios.

Indicadores de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad son un conjunto de indicadores y ratios cuyo objetivo es diagnosticar si una empresa genera ingresos suficientes para cubrir sus costes y remunerar

a sus propietarios. En resumen, se trata de métricas que trabajan conjuntamente para examinar las oportunidades de ganancias de la empresa en función de sus ventas, activos e inversiones.

Los indicadores de rentabilidad son diferentes, entre los más importantes se presentan a continuación:

- Retorno de la inversión (ROA)

Este indicador analiza la rentabilidad de la estructura económica, es decir, de los activos. Se refiere al resultado operativo neto de la inversión total en el activo. De esta manera, se indica la eficiencia o productividad con la que se utilizaron los activos totales de la empresa, sin tener en cuenta los efectos de la financiación. Por lo tanto, se interpreta como el rendimiento logrado por la empresa por cada unidad invertida en su actividad, es decir, la tasa a la que se remuneran los activos de la empresa. Si esta relación crece, significa que la empresa está generando un mayor retorno de la inversión.

- Rentabilidad operativa del activo

Es el indicador que mide el éxito del negocio y considera los factores que tienen un impacto positivo o desfavorable en la creación de valor de la empresa.

- Utilidad bruta

Determinar la rentabilidad de la facturación de la empresa, teniendo en cuenta los costes de producción.

- Beneficio neto sobre ventas

Es una medida del rendimiento de las ventas netas que tiene en cuenta los costes operativos, financieros, fiscales y laborales de la empresa. Indica cuántos centavos gana la compañía por cada quemadura de sol vendida.

- Rotación de activos

Es un indicador que refleja la capacidad de la entidad para generar ingresos a partir de un determinado volumen de activos. Es decir, mide la eficacia con la que se utilizan los activos de la empresa. Puede referirse a cualquier tipo de activo, generalmente fijo o corriente.

- Rentabilidad de los fondos propios (ROE)

El ROE es la rentabilidad alcanzada por los propietarios de la empresa y también se denomina rentabilidad financiera. Para los accionistas, este es el indicador más importante, ya que se les muestra cómo se remunera su aportación de capital.

Definición de Informalidad

La informalidad se puede decir que es lo que no debe hacer un empresario, antes de crear una empresa se debe planificar que deberá estar formalizada y los administradores son los responsables de crear empresas formales. Tokman (2009) afirma:

Una de las interpretaciones comúnmente aceptadas sobre la existencia de actividades informales se refiere al desarrollo de estas al margen del sistema regulatorio vigente, es decir, se trata de labores que se desarrollan sin cumplir con los requisitos establecidos en las regulaciones, sean estas leyes o procedimientos.

Así mismo, y en una visión más positiva, la exclusión se asocia con su falta de acceso a las políticas de fomento y, en particular, al crédito, la capacitación y los mercados. Esta aproximación al sector informal enfatiza su ilegalidad como característica primordial y tiende a visualizarlo como un conjunto de actividades encubiertas o sumergidas de la economía (p.16).

Políticas de formalización de micro y pequeñas empresas

Deelen (2015) menciona que, por razones políticas, es importante considerar la diferencia entre formalizar la unidad productiva y formalizar el empleo en la empresa. Existe una estrecha relación entre los dos objetivos, pero está claro que las directivas para formalizar la unidad productiva no conducen a una formalización necesaria o automática del empleo y al respeto de los derechos laborales. Por lo tanto, se necesitan directrices que tengan en cuenta ambos aspectos.

III. HIPÓTESIS

En el presente estudio de investigación denominado: Características de la formalización y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016 no se plantea hipótesis por tratarse de una investigación de tipo descriptiva, según Hernández y Baptista (2014) “estas hipótesis se utilizan a veces en estudios descriptivos, para intentar predecir un dato o valor en una o más variables que se van a medir u observar”. Pero cabe comentar que no en todas las investigaciones descriptivas se formulan hipótesis de esta clase o que sean afirmaciones más generales.

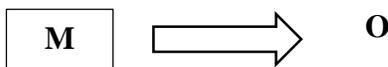
IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

El tipo de investigación será cuantitativo, ya que se utilizó una técnica para la recolección de datos, se procesaron y analizaron las características de los resultados de las personas encuestadas del ámbito en estudio, según Hernández, Fernández, Baptista, (2014) “en una investigación cuantitativa se intenta generalizar los resultados encontrados en un grupo o segmento (muestra) a una colectividad mayor (universo o población). También se busca que los estudios efectuados puedan replicarse” (p.14).

El nivel de investigación fue descriptivo, ya que se buscó especificar las propiedades y características de las variables de estudio, es este caso la Formalización y la Rentabilidad. Se describieron ambas variables para explicar la importancia de cada una en el sector de estudio. Según Hernández, Fernández, Baptista “definen y describen un evento, fenómeno, hecho, programa, proceso, caso (individuo, objeto, organización, comunidad, etcétera)” (p.66).

El diseño descriptivo se representa con el siguiente ideograma:



Donde:

M: Representa la muestra

O: Representa lo que observamos

Se aplicó un diseño no experimental, transversal y descriptivo, porque el diseño de investigación no varió a la realidad y porqué se recolectó datos en un solo momento y en un tiempo determinado, ya que no se manipulará las variables y se observaran los fenómenos tal y como se dan, para después analizarlos y describir sus características para próximas investigaciones. Según Hernández, Fernández, Baptista “la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p.14).

4.2. Población y muestra

Población muestral: Estuvo conformada por 32 cebicherías que solo venden platos a base de pescado y mariscos en el Distrito de Trujillo.

4.3. Definición y operacionalización de variables

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Escala de medición e indicadores
Formalización	Tokman (2009) una de las interpretaciones comúnmente aceptadas sobre la existencia de actividades informales se refiere al desarrollo de éstas al margen del sistema regulatorio vigente.	División de la Formalización en los subtemas que permiten la medición de las características de la Formalización	Formalización de la Cebicheria	Nominal: -Si -No
			Acceso a Créditos	Nominal: -Si -No
			Régimen tributario	Nominal: -Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) -Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER) Régimen General (RG)
			Tiempo de Formalización	Nominal: - Ninguno -1 año -5 años -10 a más
			Beneficios de formalización	Nominal: - Obtención de crédito -Nuevos clientes -Competitividad en el mercado -Otros

Fuente: Elaboración Propia.

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Escala de medición e indicadores
Rentabilidad	Díaz (2012) la rentabilidad es la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios con el uso de sus bienes y derechos.	División de la Rentabilidad en subtemas que permiten la medición de las características de la Rentabilidad	Rentabilidad empresarial	Nominal: -Si -No
			Financiamiento para la rentabilidad	Nominal: -Si -No
			Mejoramiento de la rentabilidad	Nominal: -Si -No
			Percepción a la rentabilidad de la Cebicheria	Nominal: -La alta demanda del producto -La promoción en medios de comunicación -Por Gastar menos en la producción
			Satisfacción con los ingresos	Nominal: -Si -No

Fuente: Elaboración propia.

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En el presente trabajo de investigación se aplicó una encuesta (técnica), mediante un cuestionario (instrumento) estructurado por 10 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa y al empresario y a las variables en estudio: formalización (5) y rentabilidad (5).

Procedimiento: El análisis de la información cuantitativa se realizó a través del cuestionario aplicado al representante de la Micro y pequeña empresa el análisis de los datos se aplicó medidas estadísticas de acuerdo a la naturaleza de las variables en estudio y los resultados se presentaron en cuadros y gráficos estadísticos.

4.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se usó de la estadística descriptiva; los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencia absoluta y relativas porcentuales. El procesamiento de los datos se realizó con el programa informático Microsoft.

4.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variables	Metodología		
			Población - Muestra	Método	Instrumento
¿Cuáles son las principales características de la formalización y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016?	<p>Objetivo General: Determinar las principales características de la formalización y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016.</p> <p>Objetivos específicos: 1. Determinar las características de la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016. 2. Determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016.</p>	<p>Formalización</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Población muestral: Estuvo conformada por 32 cebicherías que solo venden platos a base de pescado y mariscos en el Distrito de Trujillo.</p>	<p>El tipo de investigación fue cuantitativa.</p> <p>El nivel de investigación fue descriptivo.</p> <p>El diseño de investigación fue transversal - Descriptivo.</p>	<p>Técnicas: Encuestas</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p>

Fuente: Elaboración Propia.

4.7. Principios éticos

La información contenida en el presente trabajo de investigación se rige bajo los principios éticos de confidencialidad, confiabilidad y respecto a las personas humanas, beneficencia; toda vez que la misma no pretende generar conflictos de investigación. Así mismo no tiene fines lucrativos, sino que es de uso estrictamente académico; aclarando que la información recolectada mediante la encuesta, es información de uso reservado, para que no perjudique de ninguna manera a los representantes legales que muy amablemente proporcionaron su apoyo para la elaboración de este informe.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla 1. Características de la Formalización de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio – Rubro Cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016

Formalización	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Formalización de la Cebichería		
Si	32	100%
No	0	0%
Total	32	100%
Acceso a Créditos		
Si	30	94%
No	2	6%
Total	32	100%
Régimen tributario		
Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	19	59%
Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	11	34%
Régimen General (RG)	2	6%
Total	32	100%
Tiempo de Formalización		
De 0 a 1 año	3	0%
De 1 a 4 años	29	91%
De 5 a 9 años	3	9%
10 a más	0	0%
Total	32	100%
Beneficios de formalización		
Obtención de crédito	30	94%
Nuevos clientes	1	3%
Competitividad en el mercado	1	3%
Otros	0	0%
Total	32	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio – Rubro Cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016.

Tabla 2. Características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio – Rubro Cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016

Rentabilidad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Rentabilidad empresarial		
Si	26	81%
No	6	19%
Total	32	100%
Financiamiento para la rentabilidad		
Si	30	94%
No	2	6%
Total	32	100%
Mejoramiento de la rentabilidad		
Si	28	88%
No	4	13%
Total	32	100%
Percepción a la rentabilidad de la Cebichería		
La alta demanda del producto	27	84%
La promoción en medios de comunicación	1	3%
Por Gastar menos en la producción	4	13%
Total	32	100%
Satisfacción con los ingresos		
Si	32	100%
No	0	0%
Total	32	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio – Rubro Cebicherías del Distrito de Trujillo, 2016.

5.2. Análisis de resultados

Tabla 1

Referente a las características de la Formalización de las micro y pequeñas.

Formalización de la Cebicheria

Con respecto a los resultados sobre la formalización de las Cebicheria de las micro y pequeña empresa: el 100% indicó que si se encuentran formalizados. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Sanca (2016) quien determina que el 85% de los empresarios encuestados son formales. Asimismo, con Peña (2015) quien indicó que el 95% de la Mypes se encuentran formalizada. Sin embargo, coincide ligeramente con Botton (2015) quien demuestra que solo el 35% son formales. Este resultado contradice lo mencionado por la teoría de Tokman (2009) quien indica que “el sector informal opera, entonces, más allá de la regulación. De esta manera evita los costos, pero también pierde las oportunidades de incorporarse plenamente al proceso de modernización”, sin embargo, como se puede apreciar todos los encuestados son formales. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherias, han formalizado su Cebicheria.

Acceso a Créditos

Con respecto a los resultados el acceso a créditos por la formalización de las micro y pequeña empresa: el 94% indicó que si ha recibido acceso a financiamiento por la formalización. Estos resultados coinciden con Peña (2015) quien indicó que el 50% si solicitan financiamiento y con Sanca (2016) quien indicó que el 65% solicitó créditos

bancarios. En la teoría de Hidalgo (2012) se afirma: “los empresarios o dueños de las Mypes estiman que no obtienen sus beneficios deseados, las Mypes muestran incentivos para todos estos empresarios, pero muchos de ellos indican que prefieren seguir siendo informales y seguir evadiendo impuestos, expuestos a pagar multas o sanciones”. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, han recibido créditos financieros por la formalización.

Régimen tributario

Con respecto a los resultados sobre el régimen tributario de las micro y pequeña empresa: el 59% indicó que se encuentra en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS). Estos resultados coinciden con Peña (2015) quien indicó que el 50% se están registrados con RUS (Registro Único Simplificado) pero difiere con los resultados encontrados por Sanca (2016) quien indica que el 65% están constituido en régimen general. Además, según la teoría de Castillo (2016) “los instrumentos para alcanzar este objetivo van desde la simplificación de trámites y la reducción de costos de trámites y procedimientos administrativos, hasta el establecimiento de un Régimen Laboral Especial dirigido a la Mypes, y la concesión de una amnistía laboral y de seguridad social”. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, están formalizadas y cuentan con RUS.

Tiempo de Formalización

Con respecto a los resultados sobre el tiempo de formalización de las micro y pequeña empresa: el 91% indicó que esta formalizada de 1 a 4 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Sanca (2016) quien indica que el 70% afirman tener 3 años de permanencia en el rubro. Este resultado tiene que ver con lo indicado en la teoría de Henríquez (2015) donde menciona que “las empresas formales en su ciclo de vida tienen que enfrentarse a una serie de procedimientos burocráticos que requieren un cierto número de procedimientos, su duración y los costes asociados”. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, tienen entre 1 año a 4 años formalizados.

Beneficios de formalización

Con respecto a los resultados sobre los beneficios de la formalización de las micro y pequeña empresa: el 94% indicó que la formalización le brinda beneficios por la obtención de créditos. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Sanca (2016) quien indica que el 65% reciben ventajas de la formalización (aumento de ventas, acceso a crédito, participaciones en licitaciones). Por ello, en la teoría de Arbaiza (2011) indica: “la formalización de una empresa contiene muchas fases ya sea desde su creación, de rubro hasta beneficios de los empleados formatos diseñados para el cumplimiento de sus objetivos y metas y seguir valorando la práctica de la entidad”. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, tienen como beneficio la obtención de créditos.

Tabla 2

Referente a las características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas.

Rentabilidad empresarial

Con respecto a los resultados sobre si logra cubrir los egresos con los ingresos mensuales de las micro y pequeña empresa: el 81% indicó que si cubre los egresos de la empresa con los ingresos mensuales. Esta información coincide con Gómez (2018) quien demuestra que el 68% cuentan con margen de utilidad. Por ello, en la teoría de Díaz (2012) indica que la rentabilidad es la capacidad de una empresa de obtener beneficios utilizando sus activos. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, cubre los egresos mensuales con los ingresos mensuales.

Financiamiento para la rentabilidad

Con respecto a los resultados de la solicitud de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las micro y pequeña empresa: el 94% indicó que si ha solicitado financiamiento para mejorar la rentabilidad. Esta información coincide con Gómez (2018) quien indicó que el 53% evidenció mejora de rentabilidad por el financiamiento oportuno. Por otro lado, en la teoría de Ccaccya (2015) indica que “el rendimiento económico o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa, independientemente de su financiación durante un período determinado”. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio,

Rubro Cebicherías, han solicitado financiamiento para mejorar la rentabilidad de su Cebichería.

Mejoramiento de la rentabilidad

Con respecto a los resultados de mejorar la rentabilidad con el crédito solicitado de las micro y pequeña empresa: el 88% indicó que si ha mejorado su rentabilidad con el crédito solicitado. Estos resultados coinciden con Gómez (2018) quien indicó que el 79% señalan que mejoró su rentabilidad. El 68% percibió la rentabilidad con el incremento de capital. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, han mejorado su rentabilidad con el financiamiento obtenido.

Percepción a la rentabilidad de la Cebichería

Con respecto a los resultados sobre el motivo de la rentabilidad de la Cebichería de las micro y pequeña empresa: el 84% de los encuestados indicó que la Cebichería es rentable por la alta demanda del producto que ofrecen. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, consideran que son rentables por la alta demanda de los platillos a base de pescado.

Satisfacción con los ingresos

Con respecto a los resultados de la satisfacción de los ingresos que generan las micro y pequeñas empresas: el 100% indicó que si está satisfecho con la rentabilidad de la empresa. Estos resultados coinciden con Angulo (2016) quien demuestra que el 60%

afirma que el financiamiento ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también el 60% afirmó que los últimos dos años no se ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores. Asimismo, en la teoría de Díaz (2012) también nos menciona que se puede definir la rentabilidad como la capacidad de la empresa para generar beneficios que conduzcan a una inversión futura, a una reducción de la deuda, a más producción, a más ventas, a más beneficios y a más crecimiento. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, se encuentra satisfecho con los ingresos que tiene la Cebichería.

VI. CONCLUSIONES

Con respecto a las características de la formalización y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del rubro Cevicherías en el Distrito de Trujillo, se puede decir todas se encuentran formalizadas y que son rentables, ya que el producto que ofrecen es de alta demanda y las ganancias logran superar a los gastos.

La totalidad (100%) de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, han formalizado su Cebichería, la mayoría (94%) accedió a créditos para su Cebichería, ya que es un beneficio de estar formalizado. La mayoría (59%) se encuentran dentro del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS). La mayoría (91%) tienen entre 1 año a 4 años formalizados y la mayoría (94%) tienen como beneficio la obtención de créditos. Los empresarios deberían ahorrar sus ganancias para dejar de solicitar créditos para obtener más rentabilidad, asimismo podrían escoger otros regímenes tributarios conforme vaya creciendo su negocio.

La mayoría (81%) de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, Rubro Cebicherías, cubren los egresos mensuales con los ingresos mensuales, la mayoría (94%) han solicitado financiamiento para mejorar la rentabilidad de su Cebichería, la mayoría (88%) han mejorado su rentabilidad con el financiamiento obtenido, la mayoría (84%) consideran que son rentables por la alta demanda de los platillos a base de pescado y la totalidad (100%) se encuentra satisfecho con los ingresos que tiene la Cebichería. Entonces se puede decir que las Mypes del rubro Cebichería sí son rentables porque los empresarios ganan más de lo que gastan, además han solicitado préstamos que han aumentado su rentabilidad y han quedado totalmente satisfechos con

sus ganancias. Los empresarios podrían tener mayor rentabilidad si ofrecen platillos a base de pescado en la noche, además deberían aprender a calcular su rentabilidad mediante otras técnicas.

RECOMENDACIONES

- Fortalecer la continuidad de la formalización de todas las empresas del Distrito de Trujillo, implementando un programa que ofrezca las facilidades para reducir los trámites de formalización.
- Ofrecer mediante las entidades financieras, ofertas con mayor preferencia a las empresas que se han formalizado recientemente para que demostren que la formalización es un beneficio para la rentabilidad del empresario.
- Fomentar la creación de un sistema que permita a los empresarios calcular su rentabilidad de manera gratuita y que se encuentre en línea, así podrían ingresar sus ganancias y sus gastos para calcular su rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araujo, A. (2008). *Política fiscal: golpe mortal a las Mipymes. A Fondo Análisis y Expresión*, No. 60, p. 22, México
- Arbaiza, L. (2011). *Economía informal y capital humano en el Perú*. Lima, Perú: Universidad ESAN.
- Botton, F. (2015). *Caracterización y formalización de las Mypes del sector comercio rubro venta de calzado Distrito el porvenir– Trujillo. 2014*. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los ángeles de Chimbote. Trujillo, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/697/caracterizacion_formalizacion_de_Mypes_botton_estrada_fabiola.pdf?sequence=4&isallowed=y
- Castillo, A. (2016). *Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE*. Recuperado de: http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/2016/10/09/regimen-laboral-especial-de-la-micro-y-pequena-empresa-apuntes-iniciales-a-proposito-de-las-modificaciones-introducidas-por-la-ley-no-30056-y-la-aprobacion-del-t-u-o-de-la-ley-mipyme-mediante-decre-2/#_ftnref2
- Ccaccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*. Recuperado de:

[http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_kaqkikgskpbxjowncbawutxoezpi
nlaymrjucpnmepjodgcghc.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_kaqkikgskpbxjowncbawutxoezpi
nlaymrjucpnmepjodgcghc.pdf)

Cepeda, M. (2018). *Factores que impiden la formalización y desarrollo del Sector productivo en el Ecuador período 2012*. (Tesis de Pregrado). Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/28427/1/Titulaci%C3%B3n-Miguel%20Cepeda.pdf>

Chacón, N. (2017). *Determinación de costos y análisis de la rentabilidad de una empresa de alimentos caso: casa de la humita y tamal lojano*. (Tesis de Pregrado). Pontificia universidad católica del Ecuador - matriz. Quito, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14521/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20PUCE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cortez, S. (2011). *La aplicación de los procesos de formalización de las Mypes como política laboral de gobierno y su incidencia en la generación de empleo en la ciudad de Trujillo*. (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú.

Deelen, L. (2015). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en américa latina*. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf

Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>

Díez, I. (2010). *Cómo Entender las Finanzas de Hoy, Bienes, inmuebles, acciones, bonos, Productos Estructurados, private equity, hedge funds*. España: Antoni Bosch editor SA.

Galindo, M. (2009). *La importancia del sector servicios en el ámbito industrial*. Recuperado de: <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/374/15.pdf>

Gómez, V. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro construcción - Huaraz, 2016*. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Huaraz, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3673>

Haan, H. (2009). *Formación para el trabajo en el sector informal: nuevos ejemplos de Kenia, Tanzania y Uganda, Organización Internacional del Trabajo, 2009*. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3184993yquery=Mypes#>

Henríquez, L. (2015). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en américa latina*. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf

Hernández, Fernández y Baptista, (2014). *Metodología de la investigación*. Recuperado de:

https://trabajosocialudocpno.files.wordpress.com/2017/07/metodologc3a3c2ada_de_la_investigac3a3c2b3n_-sampieri-_6ta_edicion1.pdf

Hidalgo, L. (2012). *Controversia económica*. Gestión. Recuperado de:

<http://blogs.gestion.pe/controversiaeconomica/2012/01/formalizacion-de-las-Mypes-la.html>

Linares, K. y Santos, J. (2010). *La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque - 2010*. (Tesis de Pregrado). Universidad Señor de Sipán, Lambayeque, Perú.

Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Recuperado de:

http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/finanzas_financiamiento.pdf

Martínez, J. (2014). *Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas*.

In Calvo, T., y Méndez, B. (Eds.), *Micro y pequeña empresa en México: Frente a los retos de la globalización*. Centro de estudios mexicanos y centroamericanos.

Recuperado de: <https://books.openedition.org/cemca/2652>

- Muñoz, Á. y Mayor, M. (2015). *La pyme en América Latina, Japón, la Unión Europea, Estados Unidos y los clúster en Colombia*. *Administración y Desarrollo*, 45(1), pp. 7-24. Recuperado de: <http://esapvirtual.esap.edu.co/ojs/index.php/a/article/view/1>
- Peña, C. (2015). *Caracterización de la formalización y el financiamiento en las Mypes rubro restaurantes (Sullana), 2012*. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los ángeles de Chimbote. Piura, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4081/FORMALIZACION_Mypes_%20PE%C3%91A%20_ALVARADO_CIRLY_LUZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Robles, C. y Zegarra, G. (2015). *Plan promocional para incrementar las ventas de inversiones coquito SAC. del Distrito Trujillo, año 2015*. (Tesis de Pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1385/1/Robles_Claudia_Incrementar_Ventas_Coquito.doc
- Sanca, A. (2016). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mypes del sector comercio rubro venta de equipos computacionales del Distrito de Juliaca periodo, 2015*. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica los ángeles de Chimbote. Juliaca, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/526/FORMALIZACION_FINANCIAMIENTO_SANCA_COILA_AMELIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Schmidt, K. (2014). *PyMEs y la Política Comercial de Alemania*. Recuperado de:
<http://www.senado.gov.ar/upload/14212.pdf>

Subrahmanya, B. M. (2009). *Nature and strategy of product innovations in SMEs: A case study-based comparative perspective of Japan and India*. *Innovation: managment, policy y practice*, XI (1), 104-113.

Tokman, V. (2009). *De la informalidad a la modernidad*. Recuperado de:
<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10345606yppg>
=3

Vaquero, J. (2013). *Servicio en restaurante*, Editorial CEP, S.L., 2013. ProQuest Ebook Central. Recuperado de:
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=3217>
195

Zamora, E. (2016). *12 detalles que son únicos de las cevicherías del Perú*. Matador Network. Recuperado de: <https://matadornetwork.com/es/detalles-unicos-cevicherias-del-peru/>

ANEXOS

Anexo 1

Encuesta



CUESTIONARIO APLICADO A LOS EMPRESARIOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO CEBICHERIAS DEL DISTRITO DE TRUJILLO

La información que usted proporcionada será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se agradece anticipadamente.

Marque con una X su respuesta:

I. FORMALIZACIÓN:

1. ¿Su Cebicheria está formalizada?

a. Si

b. No

2. ¿Cree usted que con la formalización da facilidad para acceder a un crédito?

a. Si

b. No

3. ¿En qué régimen tributario se encuentra?

a. Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)

b. Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)

c. Régimen General (RG)

4. ¿Qué tiempo lleva formalizada su Cebicheria?

a. 0 a 1 año

b. 1 año

c. 5 años

d. 10 a más

5. ¿Qué beneficios le ha generado estando formalizada la Mypes?

a. Obtención de crédito

b. Nuevos clientes

c. Competitividad en el mercado

II. RENTABILIDAD

6. ¿Sus ingresos mensuales cubren sus egresos mensuales?
- a. Si
- b. No
7. ¿Ha solicitado algún financiamiento para mejorar su rentabilidad?
- a. Si
- b. No
8. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?
- a. Si
- b. No
9. ¿Qué es lo que hace rentable a su Cebichería?
- a. La alta demanda del producto
- b. La promoción en medios de comunicación
- c. Por Gastar menos en la producción
10. Usted está satisfecho con los ingresos de la actividad que realiza.
- a. Si
- b. No

¡Gracias por su apoyo!

Anexo 2
Población

Nro.	Razón Social	Dirección
1	Cebicherías Jr.	Bolivia 337 - Urb. El Recreo
2	Norte Marino S.A.C.	Av. Jesus De Nazaret 510 - Urb. San Nicolas
3	Moi's Ceviche De Noche,	Praga 478, Trujillo
4	Restaurant Cevichera Raíces	Huayna Cápac 784, Trujillo 13006
5	Cubichería Marisquería Puerto Mori	Jirón Estete 482, Trujillo 13007
6	Dsumare	Cristóbal Molina 246, Trujillo 13007
7	La Tronca	Jirón Diego De Almagro 171,
8	Regova Cevichería	Av. Carlos Valderrama, 526_ 530
9	Cevichelas	Av. Salvador Lara 697,
10	7 Mares Cevichería De Don Milo	Jirón Zepita 678, Trujillo
11	Cevichería Toñito	Centro Cívico, Jirón Zepita 351, Trujillo
12	Cevichería El Chito	Centro Cívico, Pje San Agustín 166, Trujillo
13	Cevichería Cali	Av. Mansiche 371, Trujillo
14	Cevichería Ya Pez	Ballón Farfán 670, Trujillo
15	Mr. Pesca'o	Av. Antenor Orrego Mz. G Lote 41 Urb. Trupal
16	Cevichería Restaurant Karaoke La Sirenita	Av. Teodoro Valcárcel N° 342 Urb. Primavera
17	Wilito'S Cevichería	Mz. K Lt. 18, Urb. San Isidro, Trujillo
18	Freschissimo	Avenida Manuel Vera Enríquez 630, Trujillo
19	Marynera Restaurant Cevichería	Alcides Carrión 546, Trujillo
20	Cevichería Don Jaime	Nicolás Rebaza 320, Trujillo 13001
21	Cevichería La Ramada De Toto	Jr. Zepita 383 Trujillo
22	Cevichería San Gregorio	Rímac 368, Trujillo
23	Cardumen	Av. Perú 1010, Trujillo
24	Cevichería Truper	Mz N3 Lte 1a, Covicorti - Mz. L, Trujillo
25	Gold Fish Cevichería	Jr. Orbegoso 297 - Esquina Jr. San Martin
26	El Faro: Ceviche De Noche	Av. América Nte. 2333
27	Pez.Limon	Av. Juan Pablo II (Frente A Ittsa)
28	Cevichería Morena De Oro	Túpac Yupanqui 299
29	Cevichería Challwa	Calle Las Esmeraldas 447. Urb. Santa Inés
30	El Pescadito Afrodisiaco	Av. Jesús De Nazaret Cuadra 13 - Mz U Lt 8 - Urb. Covicorti
31	Puro Mar	Calle Estados Unidos 182 Urb. El Recreo
32	Restaurante Gold Marino	Av. Jesus De Nazaret 770

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3

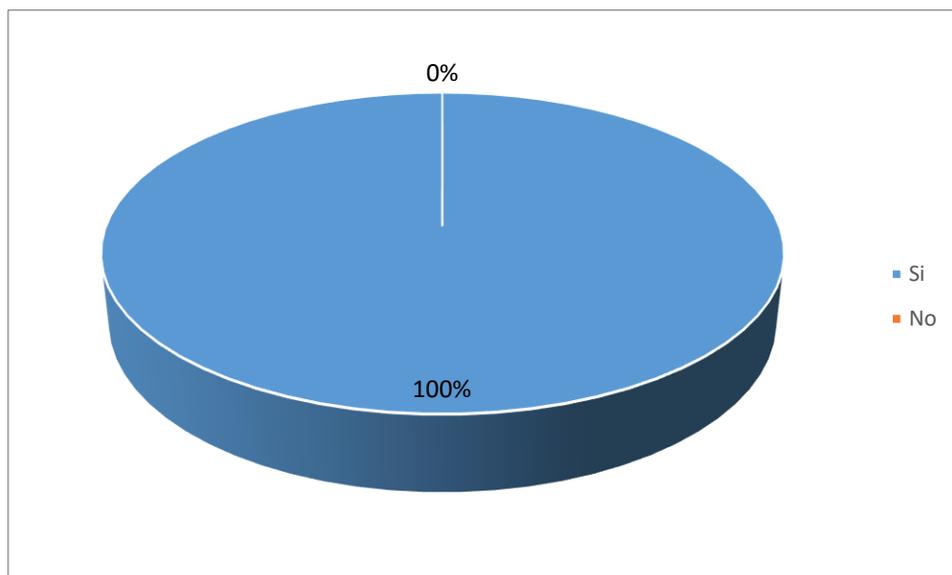


Figura 1: Formalización de la Cebicheria

Fuente: Tabla 1

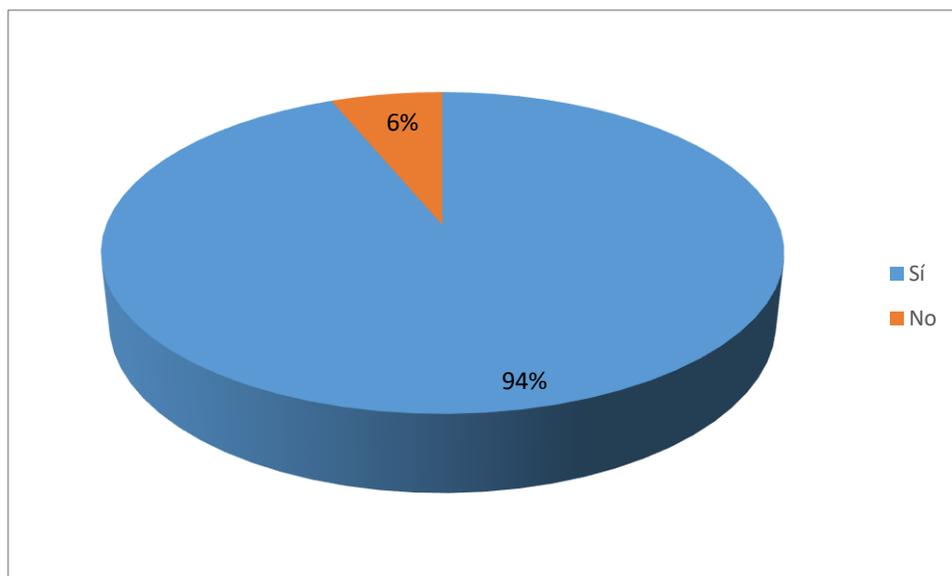


Figura 2: Acceso a Créditos

Fuente: Tabla 1

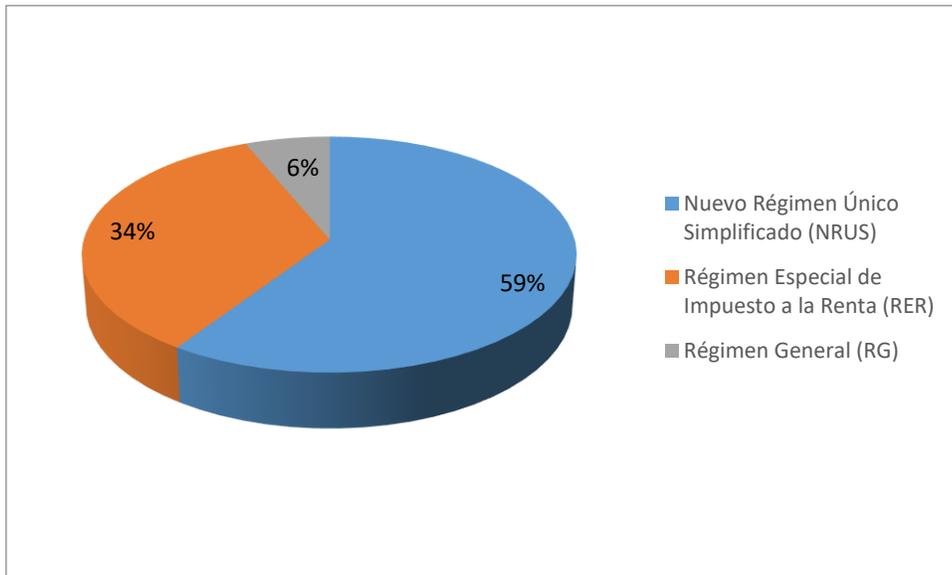


Figura 3: Régimen tributario

Fuente: Tabla 1

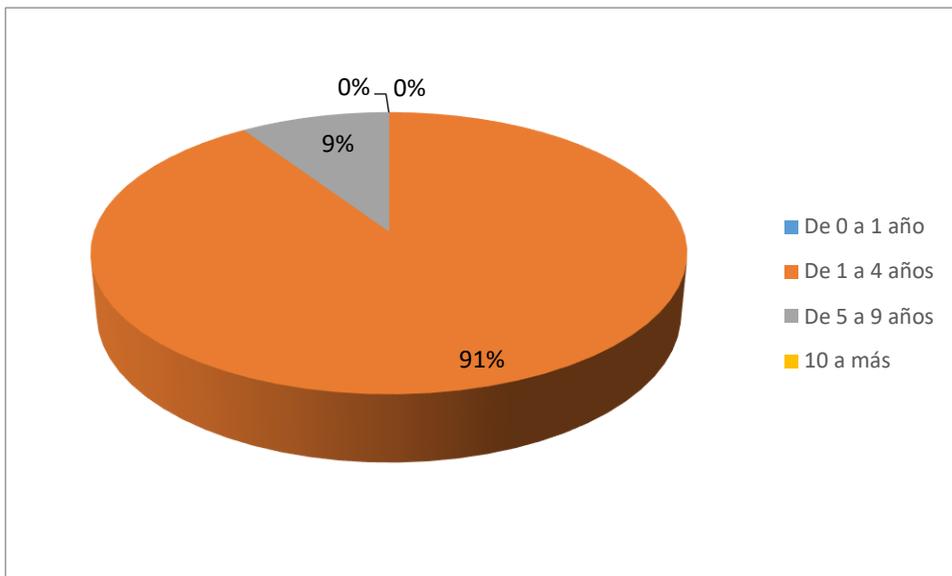


Figura 4: Tiempo de Formalización

Fuente: Tabla 1

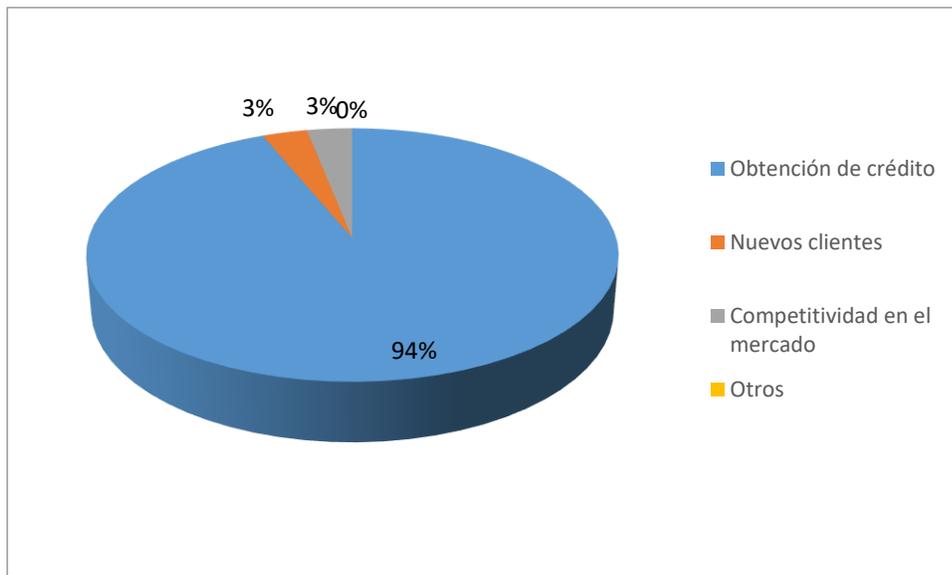


Figura 5: Beneficios de formalización

Fuente: Tabla 1

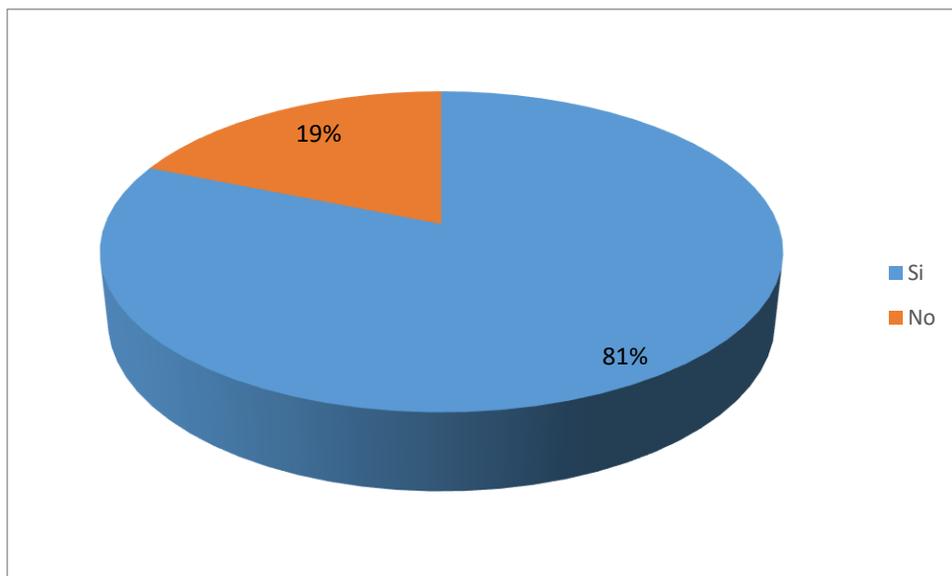


Figura 6: Rentabilidad empresarial

Fuente: Tabla 2

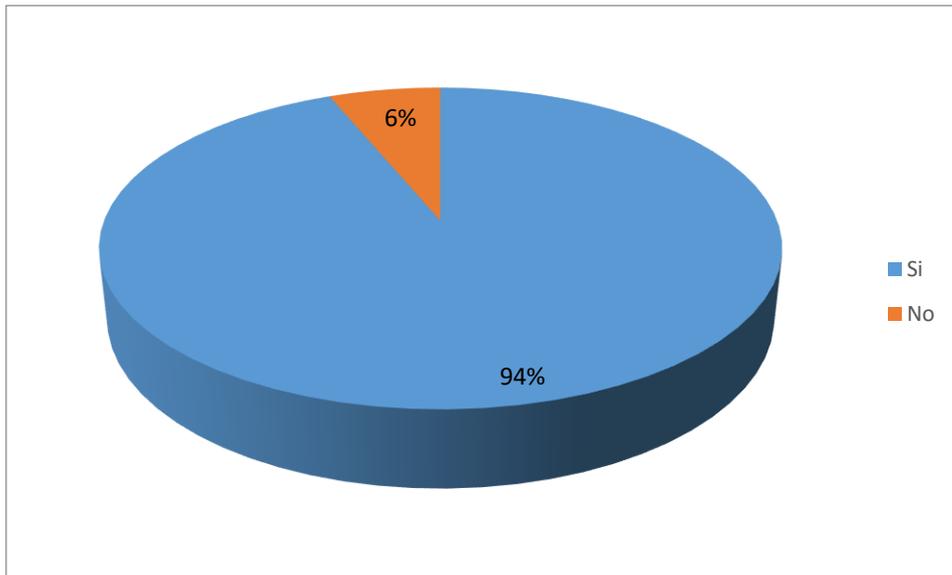


Figura 7: Financiamiento para la rentabilidad

Fuente: Tabla 2

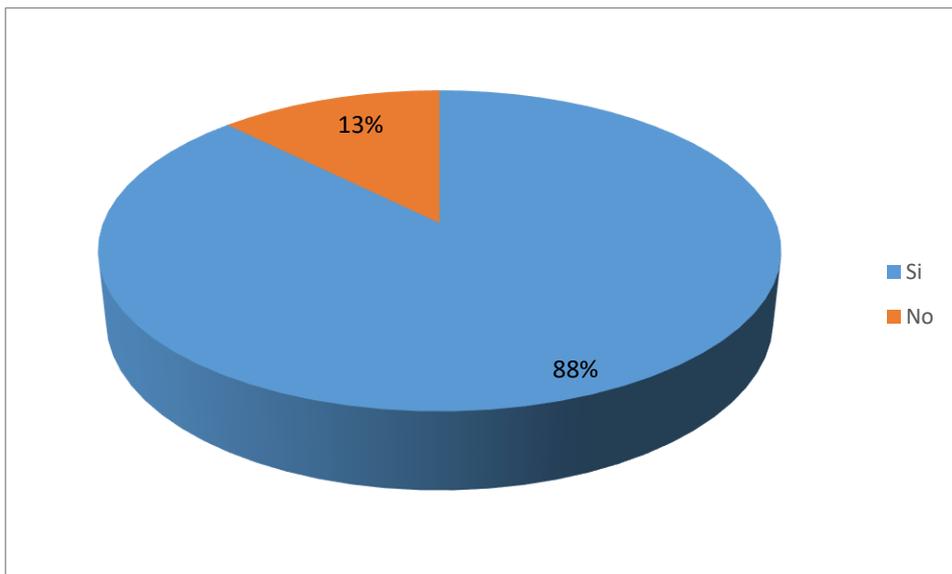


Figura 8: Mejoramiento de la rentabilidad

Fuente: Tabla 2

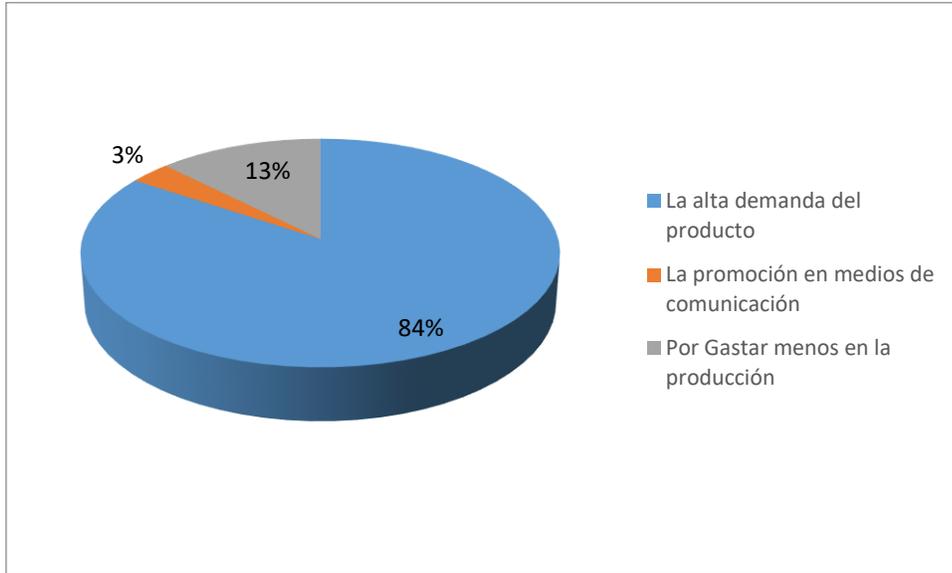


Figura 9: Percepción a la rentabilidad de la Cebichería

Fuente: Tabla 2

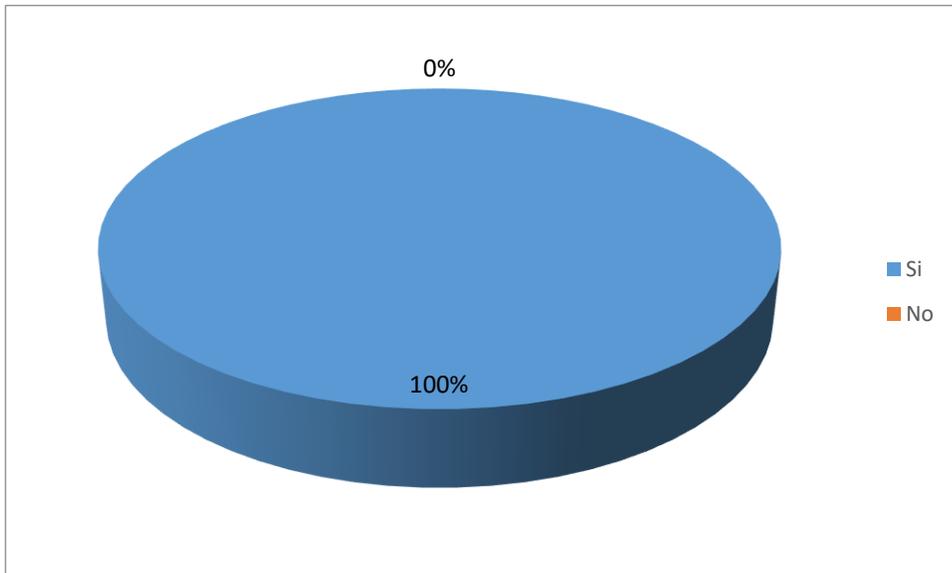


Figura 10: Satisfacción con los ingresos

Fuente: Tabla 2

Anexo 4

Presupuesto

Bienes de Consumo			
Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Papel Bond	380 Unidades	S/ 0.10	S/ 38.00
Lapiceros	3 Unidades	S/ 0.50	S/ 1.50
USB	1 Unidad	S/ 25.00	S/ 25.00
Folder y FASTER	6 Unidades	S/ 0.50	S/ 3.00
Cuaderno	1 Unidad	S/ 4.00	S/ 4.00
Total		S/ 30.10	S/ 71.50
Servicios			
Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Pasaje	15 Unidades	S/ 1.40	S/ 21.00
Impresiones	380 Unidades	S/ 0.10	S/ 38.00
Copias	35 Unidades	S/ 0.10	S/ 3.50
Anillado	3 Unidades	S/ 15.00	S/ 45.00
Matricula	1 Pago	S/ 500.00	S/ 500.00
Cuotas de curso de Titulación	2 Pagos	S/ 750.00	S/ 1,500.00
Turnitin	1 Pago	S/ 100.00	S/ 100.00
Total		S/ 1,366.60	S/ 2,207.50
Total General		S/ 1,396.70	S/ 2,279.00

Anexo 5

Cronograma de actividades

Actividades Programadas	Semanas							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Elaboración de proyecto de investigación								
Presentación y aprobación del proyecto de investigación								
Revisión de trabajo de campo								
Elaboración del informe de tesis								
Revisión y corrección del informe de tesis								
Aprobación del informe de tesis								
Sustentación								

Anexo 6

Recursos Necesarios

- Recurso humano.
- Recurso económico.
- Computadora.
- Unidades de almacenamiento (USB).