



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD Y
FORMALIZACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA/VENTA DE
CALZADO DEL DISTRITO EL PORVENIR AÑO, 2014.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA
EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

BACH. AURAZO RAMIREZ NAYSHA STEFANY

ASESOR:

MGTR. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO

TRUJILLO – PERÚ

2019

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Dr. José German Salinas Gamboa

Presidente

Dra. Gisela Benites Pacheres de Soto

Miembro

Mgtr. Carolina Esther Castellares Jhonson

Miembro

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

Asesor

AGRADECIMIENTO

*A **DIOS**, quien ha forjado mi camino y me ha dirigido por el sendero correcto, por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad. Te lo agradezco, padre celestial.*

*A mis **PADRES**, Edgar y Anita por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida.*

*A mis **HERMANOS**, por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar. A Threacy por ser un ejemplo de desarrollo a seguir y a Jesús por llenar mi vida de alegrías y amor cuando más lo he necesitado.*

*A mis **DOCENTES**, que me han acompañado durante el largo camino, brindándome siempre su orientación con profesionalismo ético.*

DEDICATORIA

A mi madre Anita.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre Edgar.

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mis hermanos:

Threacy y Jesús, por estar conmigo y apoyarme siempre, los amo mucho. Son mi mayor bendición.

En la vida hay algo peor que el fracaso: el no haber intentado nada.

Peter Drucker

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, “Determinar las principales características de la rentabilidad y formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de calzado del distrito El Porvenir, 2014”. Para llevar a cabo esta investigación se utilizó un diseño tipo cuantitativo - no experimental – transversal – descriptivo. Se determinó una muestra de 185 Micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de calzado del distrito del Porvenir, a quienes se le aplicó un cuestionario que consta de 10 preguntas. Con respecto a los resultados de los representantes de las Micro y pequeñas empresas el 46% estudiaron secundaria completa. Con respecto a los resultados de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas el 75% considera que su empresa es rentable y el 52% sostiene que a través de sus mayores ganancias la empresa llegó a ser rentable. Con respecto a los resultados de formalización de las Micro y pequeñas empresas el 79% considera que la informalidad es un problema para el crecimiento de la empresa, el 46% considera que un determinante para la formalización son los trámites engorrosos.

Palabras claves: Formalización y rentabilidad

ABSTRACT

The main objective of this research was "To determine the main characteristics of the profitability and formalization of the Micro and small companies in the commerce sector, the purchase / sale of footwear sector in the district of Porvenir, 2014". To carry out this research, a descriptive level quantitative design was used and a non - experimental - transversal - descriptive design was applied. A sample of 185 Micro and small businesses of the purchase / sale of footwear sector of the Porvenir district was determined, to whom a questionnaire consisting of 10 questions was applied. With respect to the results of the representatives of the Micro and small companies 46% studied full secondary With respect to the profitability results of the Micro and small companies 75% consider that their company is profitable and 52% maintain that through from his greater profits, the company became profitable. With respect to the formalization results of Micro and small companies, 79% consider that informality is a problem for the growth of the company, 46% consider that a determinant for the formalization is cumbersome procedures

Keywords: Formalization and Profitability

CONTENIDO

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	ii
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	26
IV. METODOLOGÍA.....	27
4.1. El tipo de investigación	27
4.2. Población y muestra	27
4.3. Definición y operacionalización de las variables.....	28
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
4.5. Plan de análisis.....	30
4.6. Matriz de consistencia.....	31
4.7. Principios éticos:	32
V. RESULTADOS	33
5.1. Resultados	33
5.2. Análisis de Resultados	36
VI. CONCLUSIONES	40
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43
ANEXOS	48

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

TABLAS

Tabla 1. Características de los Representantes de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio – rubro compra/venta de calzado del Distrito del Porvenir, 2014.	33
Tabla 2. Características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro compra/venta de calzado del Distrito del Porvenir, 2014	34
Tabla 3. Características de la Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro compra/venta de calzado del Distrito del Porvenir, 2014	35

FIGURAS

Figura 1: Grado de Instrucción.....	50
Figura 2: Trabajadores.....	50
Figura 3: Años de experiencia	51
Figura 4: Rentabilidad Empresarial	51
Figura 5: Mejorar su rentabilidad	52
Figura 6: Incremento de la rentabilidad.....	52
Figura 7: Informalidad.....	53
Figura 8: Causantes de la informalidad	53
Figura 9: Norma Legal de la formalización	54
Figura 10: Ventajas de la formalización.....	54

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las micro y pequeñas empresas más adelante llamaremos Mypes mayormente representan una gran importancia en la economía de nuestro país ya que tiene el mayor porcentaje a nivel de las micro empresas.

Las Mypes brindan actualmente en la población un mayor porcentaje de empleo ya que es un generador para el desarrollo económico.

Es importante porque ayuda aumentar el trabajo en la sociedad y así mismo genera menos pobreza mediante ingresos y egresos según empresa a que se dedique.

Es indudable que las Mypes abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, como se mencionó anteriormente; entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país; de la misma manera en la comercialización de una empresa, que muchas veces no cuentan con una administración y formalización adecuada, lo que impide tener un buen crecimiento constante, lo cual impide que los microempresarios crezcan en el mercado tanto nacionales como internacionales.

Rivero (2014) las Mypes son una gran ayuda para enfrentarnos al desempleo tanto nacional como internacionales, pero afrontamos un problema como es el caso de la informalidad, donde las empresas no le toman importancia a la formalización ya que tenemos un sistema legal muchas veces confuso, burocrático e inestable; hoy en día lo que se requiere es un sistema mucho más organizado. Dicho problema ocasiona grandes

pérdidas y desventajas, una micro y pequeña empresa que no está reconocida por la ley no puede realizar ningún tipo de trámite y es por ello que muchas veces terminan perdiendo oportunidades que pueden hacerlas crecer y llegar a tener mucho éxito.

Flores (2013) las decisiones financieras en las Mypes es un tema restringido a pesar de su importancia y de la misma manera adecuar las estrategias financieras ya que ayuda mucho a la organización y a la toma de decisiones. Para establecer la salud integral de la empresas existe un factor muy importante como es la rentabilidad y de ahí la importancia de su análisis derivado de las dimensiones y proporciones del Balance y el Estado de Resultados obteniéndose la rentabilidad operativa mediante el cálculo de las razones tanto financiera como económica que aprecian la capacidad de la organización para formar utilidades, que conjugada con sus costos asociados, brinda la capacidad de creación de valor permitiendo constituir un análisis y valoración de la empresa en el corto plazo y representar el éxito a futuro de ella.

Las Micro y pequeñas empresas favorecen un rol muy importante en la economía tanto en el Perú como en el resto de países del mundo, sin embargo la justa informalidad y baja rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas, es un impedimento para el desarrollo en diferentes actividades del mercado, lo que significan en ellas un fracaso y desaparición. Como lo indica Regalado (2007):

Las Mypes son una generación de empleo, las cuales deben ser apoyadas por el gobierno para así enderezar de manera formal dichas micro y pequeñas empresas.

El gobierno bolivariano encara acciones para fortalecer las Micro y pequeñas empresas:

- Ampliación del financiamiento.
- Aprobar el proyecto de Ley de las Mypes
- Fortalecimiento de mercados.
- Acceso a crédito con bajas tasas de intereses.

Es importante el apoyo que se les pueda brindar a las micro y pequeñas empresas, sin ese apoyo sería muy difícil que logren sobrevivir en un mundo competitivo (p.44).

En Colombia, las Micro y pequeñas empresas enfrentan varios retos, se considera que las MiPymes influye la escasa sofisticación de la informalidad laboral y baja productividad. La incidencia de la informalidad ha tenido numerosas consecuencias en materia económica en los mercados laborales de la región latinoamericana. Según el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), el mercado informal corresponde a un 60% del mercado de trabajo. Asimismo para fortalecer dicha cultura y crear competencias se debe mejorar la productividad y a la vez los haga más competitivos, por eso mismo se crea el programa “Encadenamientos Productivos Formales” (Dinero, 2017).

En México las MiPymes se enfrentan a situaciones complejas, se destaca un problema que es la informalidad, ya que solo un 43.3% son formales mientras que un 56.7% son informales, sobre todo las familiares ya que en su mayoría no cuentan con información suficiente para llegar hacerlo, dichas micro y pequeñas empresas desconocen los fondos de inversión o programas de apoyo para hacer crecer sus negocios e incorporarse al mundo de la formalidad (Espinoza, 2018).

El sector de las Micro y pequeñas empresas en la Región Arequipa, son efectivamente de carácter familiar, son informales y que se mantienen a nivel de economías de sustento. La inversión que realizan dichas Micro y pequeñas empresas en

recursos humanos calificados, así como la actualización de los mismos, aún sigue siendo en el sector moderada. Quedando aun Mypes que no invierten en el personal así como la capacitación. Este hecho afecta negativamente ya que nos encontramos vulnerables ante el ingreso de nueva competencia y la apertura de nuestra economía al mundo (Centty, 2011, p.6).

En consecuencia apoyar a las micro y pequeñas empresas han ido cobrando importancia no solo con el tiempo sino también en el espacio, pues se llega a reconocer que algunos países han comenzado a considerar que las pequeñas empresas son más eficientes para reactivar la economía de una región, favoreciendo así el desarrollo empresarial y los niveles de bienestar de la población (Mungaray, 2010, p.13).

En Trujillo en donde se ha desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidos como Micro y pequeñas empresas dedicadas a la compra/venta de calzado, sin embargo se desconoce si estas Mypes cuentan con una buena gestión de formalización y a la misma si alcanzan la rentabilidad deseada.

El enunciado del problema fue cuales son las principales características de la rentabilidad y la formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de calzado del distrito El Porvenir, 2014.

Se determinó el siguiente Objetivo General: Determinar las principales características de la rentabilidad y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de calzado El Porvenir, 2014.

Para lograr el objetivo general, se determinó los siguientes Objetivos Específicos:

1. Determinar las principales características de los representantes de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de calzado del distrito El Porvenir, año 2014.
2. Determinar las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de calzado del distrito El Porvenir, año 2014.
3. Determinar las principales características de la formalización de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de calzado del distrito El Porvenir, año 2014.

El presente proyecto se justifica puesto que es un tema de beneficio nacional, regional y local; y porque nos ayudará a tener más conocimientos sobre un entorno actualizado de las Micro y pequeñas empresas de nuestro país y cuáles son los inconvenientes más habituales que vienen atravesando; tal como lo que les impide permanecer en el mercado o seguir creciendo.

Además, dicho tema de investigación se justifica porque nos permitirá obtener aspectos teóricos sobre la rentabilidad y formalización que deben tener en cuenta las Micro y pequeñas empresas para su crecimiento y desarrollo.

Asimismo se justifica porque permitirá tener opiniones más concretas y prácticas como futuros profesionales y poder contribuir algo a los emprendedores de la comunidad empresarial mediante conocimientos e información sobre los beneficios que tiene formalizar las micro y pequeñas empresas.

Finalmente se justifica porque esta investigación servirá como plataforma para ejecutar otros estudios similares sobre rentabilidad y formalización de las Micro y pequeñas empresas de la ciudad de Trujillo.

La metodología de la investigación fue cuantitativa, con un nivel de investigación cuantitativo, con diseño no experimental – transversal y descriptivo.

La población muestral estuvo conformada por 185 Mypes de calzado en el distrito El Porvenir.

Los principales resultados fueron:

La presente tesis tiene las siguientes partes:

- I. Introducción: Donde se precisa el problema, objetivos, justificación de la investigación.
- II. Revisión de la literatura: Donde se precisa los antecedentes, bases teóricas y marco conceptual.
- III. Hipótesis: Donde se precisa la hipótesis de la investigación.
- IV. Metodología: Donde se precisa el diseño de la investigación, la población y la muestra.
- V. Resultados: Donde se muestra los resultados de la investigación.
- VI. Conclusiones: Donde se muestra las conclusiones de la investigación.

I. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Jaramillo (2008) en su tesis denominada “*Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las Mypes exportadoras en Monterrey, Nuevo León, México*” trabajo hecho como exigencia para conseguir el grado de doctor en Administración estratégica internacional, realizado en la Universidad Autónoma de Tamaulipas, en dicho proyecto el autor examina, resume e descifra a fondo el contorno financiero de las empresas, así tener una mejor toma de decisiones que desarrollen la rentabilidad financiera de la empresa.

Es por ello, y de acuerdo con su objetivo general, que Juvencio Jaramillo ha llegado a las siguientes conclusiones:

- El tradicionalismo financiero ha reconocido a través de un periodo; que las Mypes posean una rentabilidad financiera que les ha reconocido combatir a nivel local, regional, nacional e internacional.
- Los principios de financiamiento de corto y largo plazo para las Mypes son opciones de financiamiento que con una distribución de capital, con una mezcla apropiada de financiamiento de deuda y capital accede la viabilidad de organizar una rentabilidad financiera admisible para la organización.
- En las Mypes negociantes debido al racionamiento de los créditos se comprimen las contingencias de poder permitir a la Bolsa Mexicana de Valores y por lo tanto no utiliza un gran aumento de los instrumentos financieros de largo plazo, lo cual les comprime el margen de maniobra para una rentabilidad financiera aceptable.

- El nivel de movimiento de la organización con un excelente planeación presupuestal accede a las Mypes tanto en el corto y largo plazo informar en los mercados nacionales e internacionales con una rentabilidad financiera positiva.
- El liderazgo en costos son elementos exactos que les permitirá a las Mypes exportadoras tener ventaja competitiva y así tal vez desarrollar en forma positiva la rentabilidad financiera.

Lima (2012) en su tesis denominada “*Estrategias administrativas para mejorar la rentabilidad de las pymes.*” trabajo hecho con exigencia para obtener el título de ingeniero industrial en la Universidad Autónoma de México. Explica las siguientes conclusiones:

La creación de redes de negocio es necesario para que las empresas sean más competitivas y por tanto más rentables.

Al realizar alianzas estratégicas para compras, ventas, outsourcing, las empresas pueden reducir costos, asegurar ingresos, aumentar el número y la calidad de productos y servicios; comparar las relaciones financieras de otras empresas del mismo ramo con el fin de conocer el desempeño en comparación con la competencia.

El servicio al cliente y garantía del producto aumentan el valor del mismo y representan argumentos importantes al momento de decidir comprar.

El contacto constante con los clientes, el pedir sus opiniones y sugerencias referentes a modelos nuevos, facilita a la empresa información extremadamente ventajosa para el futuro de diseño y las tendencias de los productos.

El aporte formula que es necesario que la administración cree redes de negocio a fin de garantizar el acuerdo y las alianzas estratégicas con otras empresas esto ayudaría a que la empresa reduzca gastos en la organización y que incremente la calidad de producto y servicio.

Cepeda (2018) en su tesis denominada “*Factores que impiden la formalización y desarrollo del sector productivo en el Ecuador periodo 2012 – 2016*” trabajo hecho con exigencia para obtener el título de Economista en la Universidad de Guayaquil. Donde 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. Obtuvo los siguientes resultados: Para el periodo del 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 la 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 tercera personas para realizar trámites formales, generando así costos extras, donde algunos deciden seguir perteneciendo al sector informal.

Sánchez (2017) en su tesis denominada: “*Diagnostico y propuesta de planes de mejora del comercio formal de Mypes del sector calzado y de la recaudación tributaria de Huánuco periodo 2017*”, trabajo para obtener el título de Ingeniero Industrial, resume e descifra la informalidad de las micro y pequeñas empresas. Es por ello que referente a los objetivos indica: Las Mypes han sobrepasado abrirse camino sin ningún patronicio del estado, sin privilegios de ninguna clase, como si lo disfrutaran las empresas transnacionales. Formalizar a las MYPES forjará que estén inscritas por el sistema y dejen de ser ilegítimas dándole la conformidad de abrirse y llegar a ser competitivas. El contrabando, la competencia desleal, la dificultad para llegar adquirir a créditos bancarios y/o la gran tecnología que tenemos hoy en día; son las causas por el cual las empresas no llegan a formalizarse, los inconvenientes que desafían las Mypes es resultado de la ausencia de políticas estatales que ayuden al desarrollo, formalización y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas. Las Mype del sector servicio, son gestionadas por sus mismos propietarios; sin embargo ellos en su totalidad no cuentan con estudios superiores, mucho menos con ninguna especialización en dicho rubro; esta es una de las razones que revelan su bajo nivel de formalización y financiamiento, pues para direccionar dichos aspectos se requieren capacidades analíticas y técnicas. Los niveles de informalidad en las Mypes, son muy altos y en todos los aspectos; tanto en lo jurídico, tributario, laboral, municipal y sectorial.

Botton (2014) en su tesis denominada: “*Caracterización y formalización de las Mypes del sector comercio rubro venta de calzado del distrito el Porvenir – Trujillo, periodo 2014*”, trabajo para obtener el título de Licenciado en Administración, Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, en este trabajo, el autor examina, resume e descifra con relación a los rasgos de las Mypes, que la antigüedad de las Mypes es mayor de 5 años. El 45% los empresarios encuestados tiene grado de instrucción técnica. El 60% de las Mypes encuestadas tiene una administración independiente, dirigidas y operadas por propios dueños. En cuanto se relata a la formalización de las Mypes: el 35% son formales, el 40% son informales y el 25% se encuentran en trámite de formalización. Por tanto llega a las siguientes conclusiones: Se pudo observar que las MYPES tienen condición de registro informal 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.

Pinedo (2010) en su tesis denominada: “*Caracterización del financiamientos, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro renovadoras de calzado del distrito de Callería – provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010*”, trabajo para optar el título profesional de licenciado en Administración, Facultad de Ciencias contables financieras y administrativas; estableció como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las Mypes rubro renovadoras de calzado del distrito de Calleria. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo con una muestra de 8, a quien se le aplico un cuestionario de 32 preguntas. Los resultados obtenidos fueron:

Respecto a los representantes el 50% cuentan con grado de instrucción secundaria completa, el 100% de las Mypes estudiadas tienen más de tres años en el rubro empresarial. Respecto al financiamiento: El 100% del financiamiento que obtuvieron fue de usureros y el 33% de dichos créditos fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 80% no fueron capacitados y el 88% considera que la capacitación es una inversión. Respecto a la competitividad: El 100% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden y el 88% compran por el buen servicio que brindan. Respecto a la rentabilidad: El 88% de los empresarios encuestados manifiestan que financiar mejora la rentabilidad.

Hualcas (2012) en su tesis denominada: “*Caracterización de la formalización y la rentabilidad de las Mypes del Sector Servicio – rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2011 – 2012*”, trabajo para optar el título profesional de licenciado en Administración, Facultad de Ciencias contables financieras y administrativas; estableció como objetivo general determinar las principales características de la formalización y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro de pollerías del distrito Chimbote. La investigación fue no experimental, transversal, cuantitativa – descriptiva, se realizó con una muestra de 14 Mypes y un cuestionario de 17 preguntas. Los resultados fueron: el 75% de Mypes tienen más de 3 años de antigüedad. Respecto a la formalización indica que el 100% de las Micro y pequeña empresa son formales. Y respecto a la rentabilidad el 100% de Mypes son rentables y para mejorarla se enfocan en brindar un buen servicio.

2.2. Bases teóricas de la investigación

Definición de Micro y pequeñas empresas

Según la Ley N°. 28015, “Ley de Promoción y Formalización de las Mypes”, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice: “Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Con las modificaciones de la ley N° 30056, se categoriza a las empresas solo por sus ventas y se crea un nuevo nivel de empresas.

- Micro empresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- Mediana empresa: Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta un máximo de 2300 UIT.

Importancia de las Micro y pequeñas empresas

Las Mypes en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Sánchez (2014) afirma:

Las micro y pequeñas empresas son el motor de la nuestra economía, ya que brindan empleo a la mayoría de la población, teniendo en cuenta que en muchas oportunidades no se generan en condiciones adecuadas de realización personal, por el tema de la informalidad, igual contribuyen a que el desempleo en nuestro país pase a bajo índice.

Haan (2009) indica:

Las Mypes predominantes son las que involucran actividades generadoras de ingresos, especialmente en zonas rurales. Son básicamente del tipo pre – empresarial, fuente importante de ingresos para los hogares, al reunir a varios integrantes de la familia, aprendices y a veces trabajadores permanentes. (p. 185)

Se dice en sí que por ser micro empresas, no hacen un buen uso de la tecnología, ya que en caso llegaran a usarla, la falta de personal experimentado no genera el resultado esperado. Como lo indica Haan: “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)

Problemática del desarrollo de las Micro y pequeñas empresas

Tello (2014) considera:

En las Mypes como problema primordial tenemos la informalidad. ¿Por qué el microempresario informal no se formaliza? El costo de ser formal es alto, el microempresario tiene temor que al formalizarse pueda desaparecer por el alto costo de ser formal.

Detrás del problema de la informalidad de la microempresa hemos identificado varios problemas secundarios; que no por ser secundarios son menos importantes, como son ineficacia de los instrumentos de formalización para el desarrollo y la competitividad, ineficacia del acceso a las compras del Estado, restricción de créditos, carencia de servicios tecnológicos. (p. 206)

Pastor (2010) tenemos un bajo índice de formalización; la informalidad es una complicación que aqueja a diferentes países, sobre todo aquellos en desarrollo, involucrado a un numeroso grupo de empresas, trabajadores y actividades que maniobran fuera de los marcos legales y normativos que presiden la actividad económica. El Perú tampoco es impropio a este inconveniente, ya que el nivel de informalidad aun es alto a pesar de los progresos rebasados debido a las reformas aplicadas y los intentos de reforma posteriores.

Informalidad de las Mypes

Arbaiza (2011) las Mypes que no tienen personería jurídica son conocidos como informales, los mismos que ejecutan actividades productoras de rentas de tercera categoría, que no cuentan con ficha RUC y no contribuyen por sus rentas ante el estado.

Las Micro y pequeñas empresas informales se pueden clasificar en los siguientes:

Los ambulantes que practican actividades de comercio, son los mismos que desarrollan sus labores en las calles de la ciudad.

Los productores de bienes y servicios que practican sus actividades clandestinamente, son los que elaboran bienes y servicios para ser consumidos por terceros, son los que producen caramelos, galletas, ambientadores. Tanto los que elaboran como los que distribuyen.

Los agricultores, criadores de ganados, etc.; ejercen sus actividades de manera informal o clandestina, ya que sus productos finales los venden en mercados, restaurantes o consumidores finales.

Dentro de las Micro y pequeñas empresas informales, podemos indicar que carecen de poder obtener préstamos en entidades financieras, así como obtener beneficios que ofrecen la mayoría de entidades del estado como bonos Mypes, etc.

Ventajas y Desventajas de las Mypes

Sánchez (2014) indica lo siguiente:

Ventajas

- Es una fuente generadora de empleos.
- Son flexibles, adecuando sus productos a los cambios del mercado.

Desventajas

- No cuentan con una tecnología altamente superada.
- Dificultad para llegar alcanzar créditos financieros.
- Sus colaboradores poseen una falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.

Formalización

Arbaiza (2011) la formalización no es un concepto claro. Si la empresa esta formalizada significa que las personas que toman decisiones en la empresa tienen buenas perspectivas para llegar claro al éxito.

Las políticas y formas diseñadas para mejorar las contingencias que enfrentan las organizaciones, forman parte de lo que se llama formalización. “Una empresa legalizada de la identidad y seriedad que se requiere para hacer negocios, refleja cumplimiento de sus obligaciones y confianza hacia sus clientes.”

Importancia de la Formalización

Zamora (2011) para llegar a tener una buena efectividad organizacional es importante tener un alto grado de formalización. No puede considerarse a la formalización como buena o mala, sino como un elemento esencial que varía de una situación a otra.

Razón de formalizar una empresa

Chimoy (2011) dice que mediante la formalización los empresarios adquieren incomparables servicios que causan su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que permitirá a su vez insertarse en nuevos mercados. Hoy en día se considera que la formalización fuera de que sea obligatoria del mercado también es una obligación legal.

Ventajas de formalizar una empresa

- Mayores posibilidades de posicionarse en el mercado.
- Lograr asociarse con otras empresas para lograr mayor competitividad.
- Mayor confianza por parte de los clientes.
- Acceso a créditos y préstamos de diferentes instituciones financieras.
- Contribuir con el desarrollo social y económico con el pago de impuestos.

Formalización legal de las Mypes

Bernilla (2009) el proceso de formalización legal de las Mypes en el Perú es un tema muy engorroso. Empecemos con la constitución de una microempresa.

El recorrido inicia en la Sunat donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se requiere el DNI y los recibos de servicios de la empresa. Luego debemos elegir el régimen tributario de la empresa en los cuales tenemos.

- Régimen Único Simplificado.

- Régimen Especial.
- Régimen General.

Elaborado lo anterior procedemos a imprimir los comprobantes de pago.

Posteriormente obtenemos los permisos especiales referentes al giro de la empresa.

A continuación tramitamos la licencia de funcionamiento municipal.

Y finalmente el trámite con Indecopi la cual realiza el registro de marcas y patentes de la empresa.

Informalidad

La informalidad es el no apego a la ley, basado en diversos factores influyentes que determinan que un sujeto realice actividades económicas clandestinamente, su actividad es considerada informal, trayendo consecuencias que influirán en sus resultados (Cárdenas, 2010).

Factores determinantes de la informalidad

Cárdenas (2010) estas causas pueden ser variadas, pudiendo señalar como las causas más generales, las siguientes:

a) Falta de información:

- Falta de conocimiento que tiene tanto el microempresario como los colaboradores para poder ser formales, pudiendo señalar las siguientes causas:
- Inexperiencia de los requisitos y trámites para la formalización empresarial.
- Desconoce los incentivos, ventajas, oportunidades y facilidades para la formalización.

- Supone que el tiempo y costos a invertir en la formalización son excesivos.

b) Trámites Burocráticos:

- Inversión de tiempo y dinero, sin gratificación directa e inmediata.
- Trámites engorrosos y fastidiosos que malgastan tiempo y gastos.
- Variedad de trámites ante diversos organismos, los cuales muchas veces resultan innecesarios y demandan costos.

c) Temor de perder sus ingresos:

- Temor a no obtener adecuadamente los procedimientos de formalización y que esto en vez de generarnos ganancias nos genere pérdidas.
- Temor a la fiscalización.

Por ello prefieren permanecer en el campo informal, esto es a la falta de información sobre el tema de la formalización y las ventajas de puede obtener al ser formales.

Empleo Informal

El empleo informal es un indicador muy utilizado pero sin una definición única. Se considera que los empleos son informales porque no cumplen o no están sujetas a la legislación laboral nacional (Cárdenas, 2010).

Consecuencias de ser informal

Cárdenas (2010) indica las siguientes consecuencias:

- Baja productividad y competitividad:

Al contar con un negocio informal obtendremos problemas para contratar personal competente que persista más tiempo en la empresa y ayude a mejorar los procesos, forjando el negocio más competitivo.

- Incertidumbre:

El negocio informal no permite proyectar metas a futuro, ya que estamos expuestos a sanciones de las entidades del Estado, incluso al cierre del establecimiento.

- Certificaciones de calidad

Las actividades comerciales no obtendrán registros que garanticen la calidad de mis productos o servicios, lo cual pone en riesgo el buen nombre del negocio.

- Dificultades para financiarse:

Las opciones de tomar algún crédito financiero son nula.

Rentabilidad

Sánchez (2002) la rentabilidad es un elemento que se emplea a toda operación económica en la que se reúnen unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de lograr resultados. En sentido general se denomina rentabilidad a la medida de rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. (p.2)

Díaz (2012) indica que la rentabilidad es la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios con el uso de sus bienes y derechos. (p.7)

Importancia de la Rentabilidad

Sánchez (2002) la rentabilidad es de gran importancia para la empresa. La importancia viene fija, partiendo aun del gran número de objetivos que desafía una empresa, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y solvencia como variables esenciales de toda actividad económica. (p.2)

¿Cómo se puede mejorar la rentabilidad?

Moreno (2011) considera que se puede mejorar la rentabilidad de las empresas mediante:

- Un control de gastos y su vez lograr optimizar los ingresos.
- Mejorar los estándares del producto, conforme a lo que vendría ocurriendo en el mercado.
- Aumentar la frecuencia de ventas, ya que así mismo generamos mayores ventas, con la misma estructura.

Formas para medir y mejorar la rentabilidad

Lehmann (2011) la empresa cuenta con diferentes caminos para mejorar su rentabilidad:

1. Gestionar un preciso registro de los gastos:

Involucra tener en cuenta que las empresas viven de lo que producen, no de lo que ahorran. Así mismo optimizamos los ingresos.

2. Corregir los márgenes por producto:

Debemos medir de manera constante lo que ocurre en el mercado referente a la competencia, esta cuenta como alternativa ideal.

3. Aumentar la frecuencia de ventas:

Esta alternativa nos indica el vender más en el mismo tiempo, con la misma estructura y la misma inversión.

Tipos de rentabilidad

Díaz (2012) existen muchas formas de calcular la rentabilidad. En este caso tenemos Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera. (p.52)

1. Rentabilidad Económica

Ccaccya (2015) afirma:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Así, esta se constituye como un indicador básico para juzgar la eficiencia empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver tan eficiente. La rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación. (p.1)

Aldana (2014) afirma:

La rentabilidad económica se preside así en un indicador básico para considerar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es indispensable la actuación de los activos, con independencia financiera, el cual establece si una empresa es rentable o no en términos económicos.

2. Rentabilidad Financiera

Ccaccya (2015) afirma:

La rentabilidad Financiera suele considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, según la opinión más extensa, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan 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 costos y remunerar

a sus propietarios. Todos trabajan en conjunto para examinar las oportunidades de ganancia de la empresa referente a sus ventas, activos e inversiones. Entre los más importantes indicadores tenemos:

- Retorno de la inversión (ROA)

Dicho indicador investiga 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 productividad con la que utilizaron los activos totales de la empresa, sin tener en cuenta los efectos de 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 renumeran 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

Dicho indicador mide el éxito del negocio y considera los componentes que poseen un impacto positivo o negativo en la creación de valor de la empresa.

- Utilidad bruta

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

- Beneficio neto sobre ventas

Es una medida del rendimiento de las ventas netas que tiene en cuenta los costos operativos, financieros, fiscales y laborales de la empresa.

- Rotación de activos

Este indicador refleja la capacidad de la entidad para generar ingresos a partir de un determinado volumen de activos. Mide la eficacia con la que se utilizan los activos de la empresa generalmente fijo o corriente.

- Rentabilidad de fondos propios (ROE)

El ROE es la rentabilidad alcanzada por los propietarios de la empresa, también denominada rentabilidad financiera. Para los accionistas este es el indicador más importante, ya que se les muestra cómo se remunera su aportación de capital (Ccaccya, 2015, p.2).

MARCO CONCEPTUAL

Conceptos de Empresario

Andrade (2005) es aquella persona natural o jurídica que habitualmente es titular de una entidad de producción o servicio, y como tal, este asume el riesgo principal de dicha entidad (p.258).

Ferrel, Hirt, Adriaenssens, Flores y Ramos. (2004) es aquella persona que arriesga su dinero, tiempo y esfuerzo para desarrollar un producto o forma de hacer algo innovador (p. 24).

Otros conceptos de Rentabilidad

La rentabilidad es el rendimiento que produce una empresa. Se le llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza (Borisov, s.f).

La rentabilidad es un ratio económico que compara los beneficios conseguidos en dependencia con recursos propios de la empresa, es decir, alcanzar más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa (Cuesta, 2011).

II. HIPÓTESIS

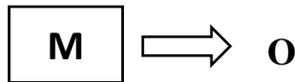
En el presente estudio de investigación “Caracterización de la Rentabilidad y la Formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado del distrito del Porvenir año 2014” no se plantea hipótesis por tratarse de una investigación de tipo descriptivo y cuantitativo.

III. METODOLOGÍA

4.1. El tipo de investigación

El tipo de investigación es cuantitativo, ya que se aplicó la técnica para la recolección de datos, se procesó y analizó las características de los resultados de las personas encuestadas

El nivel de la investigación es descriptivo, porque solamente se describe las características más importantes de las variables, la Mype y la realidad como se presenta.



Donde:

M: Muestra

O: Representación lo que observamos

El diseño de la investigación es no experimental, transversal ya que no se manipula las variables y se observaran los fenómenos tal y como se dan, para después analizarlos y describir sus características para próximas investigaciones.

4.2. Población y muestra

Población: Está conformada por 2066 Micro y pequeñas empresas de calzado en el Distrito del Porvenir.

Muestra: Se aplicó dicha fórmula:

$$N = \frac{N * Z^2 (P * q)}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * P * q}$$

$$N = \frac{2066 * 1.96^2 (0.05 * 0.95)}{0.03^2 * (2066 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$N = 184.71$

$N = 185$

La muestra está conformada por 185 Micro y pequeñas empresas de calzado en el distrito el Porvenir.

4.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable principal	Definición conceptual	Definición operaciones	Dimensiones	Escala de medición e indicadores
Rentabilidad	Sánchez (2002). La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados.	División de la Rentabilidad en los subtemas que permiten la medición de las características de la Rentabilidad.	Rentabilidad Empresarial	Nominal: -Si -No
			Mejora para la rentabilidad	Nominal: -Ventas -Calidad del Producto -Mayores Ganancias -Diseño del Producto
			Incrementar mi rentabilidad	Nominal: Reducción de costo de ventas Benchmarking Estudio de competidores

Fuente: Elaboración Propia

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Escala de medición e indicadores
Formalización	Arbaiza (2011). La formalización es un proceso que hoy en día subsiste en muchas empresas.	División de la Formalización en los subtemas que permiten la medición de las características de la Formalización.	La informalidad	Nominal: -Si -No
			Causantes de la Formalización	Nominal: -Trámites Engorrosos -Pérdida de Tiempo -Muchos Requisitos
			Norma legal de la Formalización	Nominal: -Si -No
			Ventajas de la formalización	Nominal: -Aumento de ventas -Más Rentabilidad -Crecimiento Empresarial

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, al empresario y a las variables Formalización y Rentabilidad en estudio.

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 las variables de estudio y los resultados se presentaron en tablas y figuras.

4.5. Plan de análisis

Los datos obtenidos mediante la investigación se usó de la estadística descriptiva; los resultados vendrán presentados en tablas de distribución de frecuencia absoluta y relativa porcentualmente. El procesamiento de los datos se realizó en un programa de Microsoft.

4.6. Matriz de consistencia

TITULO: “Características de la Rentabilidad y Formalización de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro compra/venta de calzado del distrito del Porvenir año 2014”					
Problema	Objetivos	Metodología Diseño de investigación	VARIABLES	Dimensiones	Instrumento utilizado
Identificar las principales características de la rentabilidad y formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de calzado El Porvenir, 2014.	<p>Objetivo general: Determinar las principales características de la rentabilidad y formalización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de calzado El Porvenir, 2014.</p> <p>Objetivos específicos: Identificar cuáles son los elementos que contribuyen la formalización. Identificar cuáles son los indicadores de la rentabilidad.</p>	<p>Se toma en cuenta una investigación cuantitativa de nivel descriptivo y se aplicó un diseño no experimental, transversal y descriptivo.</p> <p>Población: La población consta por 2066 Mypes de calzado.</p> <p>Muestra: Conformada por 185 Mypes de calzado del distrito El Porvenir.</p>	<p>Formalización</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>La población se encuentra determinada por todas las Micro y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de calzado en el distrito El Porvenir, en los cuales identificaremos las características de la Rentabilidad y Formalización de dichas Mypes.</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

4.7.Principios éticos:

En el presente estudio de investigación: “Caracterización de Rentabilidad y Formalización de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de calzado de distrito El Porvenir, año 2014”. Se tomó en cuenta los siguientes principios:

Confidencialidad: La información brindada por los representantes de las micro y pequeñas empresas serán publicadas si ellos desean.

Respeto a las personas: Se respeta las opiniones, costumbres, religiones de las personas que participaran en el trabajo de investigación para el bien común.

Confiabledad: La información y datos que se presentaron son reales, recopilados mediante una encuesta, tesis relacionadas al tema, libros, internet.

Lealtad: La información es de uso reservado para que no perjudique de ninguna manera a los representantes de dichas Mypes, serán utilizadas solo para fines académicos sin perjudicar a ningún autor.

IV. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla 1. Características de los Representantes de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio – rubro compra/venta de calzado del Distrito El Porvenir, 2014.

Representantes	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Grado de Instrucción		
Técnica Inconclusa	10	5%
Técnica Completa	50	28%
Secundaria Completa	85	46%
Universitarios Completa	0	0%
Universitarios Incompleta	40	21%
Total	185	100%
Trabajadores		
1 – 3 trabajadores	83	45%
4 – 6 trabajadores	79	43%
7 – 10 trabajadores	23	12%
Total	185	100%
Años de experiencia		
1 – 5 años	73	39%
6 – 10 años	86	47%
11 – más años	26	14%
Total	185	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeñas Empresa del Sector Comercio – rubro compra/venta de calzado del Distrito El Porvenir, 2014.

Tabla 2. Características de la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro compra/venta de calzado del Distrito El Porvenir, 2014.

Rentabilidad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Rentabilidad Empresarial		
Si	138	75%
No	47	25%
Total	185	100%
Mejorar su rentabilidad		
Ventas	53	29%
Calidad del Producto	21	11%
Mayores Ganancias	14	52%
Diseño del Producto	97	8%
Otros	0	0%
Total	185	100%
Incremento de la rentabilidad		
Reducción de costo de ventas	106	58%
Benchmarking	34	18%
Estudios de competidores	45	24%
Otros	0	0%
Total	185	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeñas Empresa del Sector Comercio – rubro compra/venta del Distrito El Porvenir, 2014.

Tabla 3. Características de la Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro compra/venta de calzado del Distrito El Porvenir, 2014.

Formalización	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Informalidad		
Si	146	79%
No	39	21%
Total	185	100%
Causantes de la informalidad		
Trámites Engorrosos	86	47%
Pérdida de Tiempo	45	24%
Muchos Requisitos	54	29%
Otros	0	0%
Total	185	100%
Norma legal de la formalización		
Si	162	88%
No	23	12%
Total	185	100%
Ventajas de la formalización		
Aumento de Ventas	140	76%
Más Rentabilidad	24	13%
Crecimiento Empresarial	21	11%
Otros	0	0%
Total	185	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Comercio – rubro compra/venta de calzado del Distrito El Porvenir, 2014.

5.2. Análisis de Resultados

Tabla 1

Grado de instrucción

Con respecto al grado de instrucción de los representantes de las Micro y pequeña empresa: el 46% de los representantes tienen secundaria completa. Estos resultados discrepan con los resultados encontrados por Botton (2014) quien afirma que el 35% tiene estudios Técnicos completos. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeñas empresa del Sector Comercio – rubro compra/venta de calzado, cuentan con estudios de secundaria completa.

Trabajadores

Con respecto a la cantidad de trabajadores de las Micro y Pequeña empresa: el 45% cuentan con una cantidad de 1 – 3 trabajadores. Dicha información coinciden con Pinedo (2010) quien afirma que el 75% tiene dos trabajadores. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeñas empresa del sector Comercio – rubro compra/venta de calzado, contratan entre 1 a 3 trabajadores.

Años de experiencia

Con respecto a los años de experiencia en el rubro de las Micro y Pequeña empresa: el 47% de los representantes tiene de 6 – 10 años de experiencia en dicho rubro. Estos resultados coinciden con Botton (2014) quien menciona que el 60% de los representantes tienen experiencia de 6 años a más en dicho rubro. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Servicio – rubro compra/venta de calzado, cuentan con una cantidad de años de experiencia entre 6 a más años.

Tabla 2

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

Rentabilidad Empresarial

Con respecto a los resultados sobre la rentabilidad empresarial de las Mypes: el 75% indicó que si son rentables. Estos resultados coinciden con Hualcas (2012) que indica que el 100% si son rentables. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña empresa sector Comercio – rubro compra/venta de calzado indica que si son rentables.

Mejorar su rentabilidad

Con respecto a los resultados de la mejora para la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas: el 52% indica que logro una mejora de rentabilidad a través de las mayores ganancias que se obtuvo. Estos resultados discrepan con Hualcas (2012) donde indica que el 100% mejora la rentabilidad brindando un buen servicio. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña empresa sector Comercio – rubro compra/venta de calzado mejora su rentabilidad brindando un buen servicio.

Incremento de la Rentabilidad

Con respecto a los resultados de la manera de incrementar la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas: el 58% indica que la reducción de costos de ventas es bueno para incrementar la rentabilidad. Estos resultados coinciden con Hualcas (2012) quien afirma que el 58% mediante la reducción de sus costos incrementa la rentabilidad. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña empresa sector Comercio – rubro compra/venta de calzado incrementa su rentabilidad reduciendo sus costos de ventas.

Tabla 3

La informalidad

Con respecto a los resultados sobre la informalidad es un problema de crecimiento de las micro y pequeñas empresas: el 79% indica que la informalidad si es un problema de crecimiento. Estos resultados coinciden con Botton (2014) quien indica que el 54% confirma que la informalidad es un problema para el crecimiento. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeñas empresa del sector Comercio – rubro compra/venta de calzado indica que la informalidad es un impedimento para el crecimiento.

Causantes de la informalidad

Con respecto a los resultados sobre determinantes para limitar la formalización de las Micro y pequeñas empresas: el 47% indica que el mayor determinante para limitar la formalización son los trámites engorrosos. Estos resultados coinciden con Botton (2014) quien indicia que el 50% no se formalizan por los trámites engorrosos. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña empresa del sector Comercio – rubro compra/venta de calzado no se formalizan por los trámites engorrosos.

Norma legal de la Formalización

Con respecto a los resultados sobre si tienen conocimiento de la norma legal para la formalización de las Micro y pequeñas empresas: el 88% si tiene conocimiento de la norma legal para la formalización. Estos resultados discrepan con Botton (2014) quien afirma que el 80% no tiene conocimiento de la ley sobre la formalización. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y Pequeña Empresa del sector Comercio – rubro compra/venta de calzado si tienen conocimiento de la ley para formalizarse.

Ventajas de la formalización

Con respecto a los resultados sobre qué ventajas cree que alcanza la formalización de las Micro y pequeñas empresas: el 76% sostiene que una de las ventajas de la formalización es el aumento de ventas. Estos resultados discrepan con Hualcas (2012) el 46% indica que una de las ventajas de la formalización es el crecimiento empresarial. Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las Micro y pequeña empresa del sector Comercio – rubro compra/venta de calzado, la ventaja de la formalización es el aumento de ventas.

V. CONCLUSIONES

La mayoría de (85%) de representantes de las micro y pequeñas empresas de sector comercio, rubro compra/venta de calzado, han estudiado secundaria completa, la mayoría (45%) cuenta entre 1 – 3 trabajadores y la mayoría (46%) tienen entre 6 – 10 años en el rubro, la mayoría (75%) de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro compra/venta de calzado, considera que su empresa es rentable, la mayoría (52%) sostiene que a través de sus mayores ganancias la empresa llegó a ser rentable y la mayoría (57%) considera que la medida que adoptó para incrementar la rentabilidad fue la reducción de sus costos de venta, la mayoría (79%) de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro compra/venta de calzado, considera que la informalidad es un problema para el crecimiento de la empresa, La mayoría (46%) considera que un determinante para la formalización son los trámites engorrosos. La mayoría (88%) tiene conocimiento de la norma legal para formalizarse y la mayoría (76%) considera que una de las ventajas de la formalización es el aumento de ventas.

La mayoría (85%) de representantes de las micro y pequeñas empresas de sector comercio, rubro compra/venta de calzado, han estudiado secundaria completa. La mayoría (45%) cuenta entre 1 – 3 trabajadores y la mayoría (46%) tienen entre 6 – 10 años en el rubro. Se puede decir entonces que son personas emprendedoras que tienen conocimiento en el rubro que buscan seguir creciendo.

La mayoría (75%) de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro compra/venta de calzado, considera que su empresa es rentable. La mayoría (52%) sostiene que a través de sus mayores ganancias la empresa llegó a ser

rentable y la mayoría (57%) considera que la medida que adopto la incrementar la rentabilidad fue la reducción de sus costos de venta. Se puede decir que las empresas son rentables, ya que implementaron la reducción de costos para así generar mayores ganancias.

La mayoría (79%) de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro compra/venta de calzado, considera que la informalidad es un problema para el crecimiento de la empresa, La mayoría (46%) considera que un determinante para la formalización son los trámites engorrosos. La mayoría (88%) tiene conocimiento de la norma legal para formalizarse y la mayoría (76%) considera que una de las ventajas de la formalización es el aumento de ventas. Se puede decir que los representantes a pesar de tener conocimiento de la ley de formalización y sabiendo dichas ventajas que llegarían al formalizarse, no toman un hecho la formalización por los trámites engorrosos que genera dicha gestión.

RECOMENDACIONES

- Capacitar al personal de dichas Mypes tanto para contar con la experiencia adecuada referente al rubro, sobre el producto y la atención al cliente.
- Promover la formalización de las Micro y pequeñas empresas con la disminución de trámites y papeleos, asesorando a los representantes de una manera fácil y entendible, de tal manera que conciban que la formalización es la principal oportunidad para que la empresa progrese.
- Asesorar a los representantes como llegar a un alto nivel de rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, S. (2005). *Diccionario de la Economía*. Recuperado de:
<https://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html>
- Arbaiza, L. (2011). *Economía informal y capital humano en el Perú*. Recuperado de:
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/viewFile/3850/3824>
- Bernilla, M. (2009). *Micro y pequeña empresa oportunidad de crecimiento*. Recuperado de:
<https://www.slideshare.net/Lordkoky/formalizacion-de-MYPES>
- Borisov, Z. (s.f). *Diccionario de Economía Política*. Recuperado de:
<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Botton, F. (2015). *Caracterización y Formalización de las Mypes de sector comercio rubro venta de calzado*. Tesis pregrado. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/697/CARACTERIZACION_FORMALIZACION_DE_MYPES_BOTTON ESTRADA_FABIOLA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Cárdenas, N. (2011). *Influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa*. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/informalidad.html>
- Ccaccya, D. (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa: Actualidad Empresarial*. Recuperado de:
http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_kaqkikgskpbxjowncbawutxoezpinlaymrjucpnmepjodgcghc.pdf
- Centty, V. D. B. (2011). *La inversión en recursos humanos y la competitividad de las Micro y pequeñas empresas de la región Arequipa*. Recuperado de:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3201636&query=+La+inversi%C3%B3n+en+recursos+humanos+y+la+competitividad+de+las+micro+y+peque%C3%B1as+empresas+de+la+regi%C3%B3n+Arequipa>

Cuesta, P. (2011). *Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial*.

Recuperado de:

<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/3f.htm>

Diario El Dinero (4/14/2917), 2018. *Los retos que enfrentan las Mipymes en Colombia*.

Recuperado de:

<https://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/los-retos-que-enfrentan-las-mipymes-en-colombia/241586>

Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>

Espinoza, L. (2014). *Caracterización de formalización y gestión de calidad de las Mypes comerciales rubro calzado*. Tesis pregrado. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034225>

Espinoza, J. (2018). *Competencia desleal e informalidad frenan crecimiento de Mypes en México*. Recuperado de:

<http://elempresario.mx/emprendedores/competencia-desleal-informalidad-frenan-crecimiento-mipymes>

Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Recuperado de:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3199662&query=mypes+en+america+latina>

Ferrel, O., Hirt, G., Ramos, L., Adriaenséns, M., & Flores, M. (2004). *Introducción a los Negocios en un mundo cambiante*. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html>

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

Hualcas, L. (2012). *Caracterización de la Formalización y la Rentabilidad de las Mypes del sector Servicio – rubro pollerías*. Tesis pregrado. Recuperado de: [file:///C:/Users/naysha%20A.r/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(66\).pdf](file:///C:/Users/naysha%20A.r/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(66).pdf)

Jaramillo, J. (2008). *Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las PYMES exportadoras en Monterrey, Nuevo León, México*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2008/jjg/MODELO%20TEORICO%20DE%20RENTABILIDAD%20FINANCIERA%20PARA%20LAS%20PYMES%20EXPORTADORAS%20EN%20MONTERREY.htm>

Lehmann, F. (2011). *Tres formas para medir y mejorar la rentabilidad*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/3-formas-medir-mejorar-rentabilidad/>

Lima, C. (2012). *Estrategias de competitividad para mejorar la rentabilidad de las pymes.*

Tesis pregrado. Recuperado de:

<http://132.248.9.195/ptd2013/enero/0687030/Index.html>

Mungaray, A., Ramírez, N., & Ramírez, M. (2010). *Aprendizaje empresarial en microempresas de subsistencia.* Recuperado de:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3229063&query=mypes>

Pinedo, E. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y a rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro renovadoras de calzado.* Tesis Pregrado. Recuperado de:

[file:///C:/Users/naysha%20A.r/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(63\).pdf](file:///C:/Users/naysha%20A.r/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(63).pdf)

Regalado, H. R. (2007). *Las Mipymes en Latinoamérica.* Recuperado de:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3200430&query=mypes>

Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa.* Recuperado de:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Sánchez, B. (2014). *Las Mypes en Perú Su Importancia y Propuesta Tributaria.*

Recuperado de:

<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5433/46>

65

Sánchez, I. (2017). *Diagnóstico y propuesta de planes de mejora del comercio formal de Mypes del sector calzado y de la recaudación tributaria*. Tesis pregrado.

Recuperado de:

<http://repositorio.unheval.edu.pe/handle/UNHEVAL/2721>

Tello, S. (2014). *Importancia de las Micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. Recuperado de:

<http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623/852>

Vivanco, F. J. S. (2010). *La cultura organizacional: una oportunidad de éxito para las Micro y pequeñas empresas de la confección, el caso de Aguascalientes*.

Recuperado de:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3202318&query=mypes>

ANEXOS
Anexo 01

Encuesta



**CUESTIONARIO APLICADO A LOS EMPRESARIOS REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO
COMPRA/VENTA DE CALZADO DEL DISTRITO PORVENIR**

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

Marque con una X su respuesta:

I. DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es su grado de instrucción?

- a. Técnica Inconclusa
- b. Técnica Completa
- c. Secundaria Completa
- d. Universitaria Completa
- e. Universitario Inconclusa

2. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?

- a. 1 – 3 trabajadores
- b. 4 – 6 trabajadores
- c. 7 – 10 trabajadores

3. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el rubro?

- a. 1- 5 años
- b. 6 – 10 años
- c. 11 años a más

II. RENTABILIDAD

4. ¿Observa usted que la empresa es rentable?

- a. Si
- b. No

5. ¿A través de qué plan de mejoramiento cree que la empresa llego a ser rentable?
- a. A través de las ventas
 - b. Calidad del producto
 - c. Diseño de su producto
 - d. Mayores Ganancias
 - e. Otros
6. ¿Cuál de las siguientes medidas han adoptado para incrementar su rentabilidad?
- a. Reducción de costo de ventas
 - b. Estudio de competidores
 - c. Benchmarking
 - d. Otros

III. FORMALIZACIÓN

7. ¿Es consciente que la informalidad es un problema para llegar a su alto nivel de crecimiento?
- a. Si
 - b. No
8. ¿Cuál cree que sea la determinante para limitar la formalización?
- a. Trámites Engorrosos
 - b. Pérdida de Tiempo
 - c. Muchos Requisitos
 - d. Otros
9. ¿Usted tiene conocimiento de la normal legar para formalizarse?
- a. Si
 - b. No
10. ¿Qué ventajas alcanza la formalización?
- a. Aumento de Ventas
 - b. Más Rentabilidad
 - c. Crecimiento Empresarial
 - d. Otros

¡Gracias por su apoyo!

Anexo 02

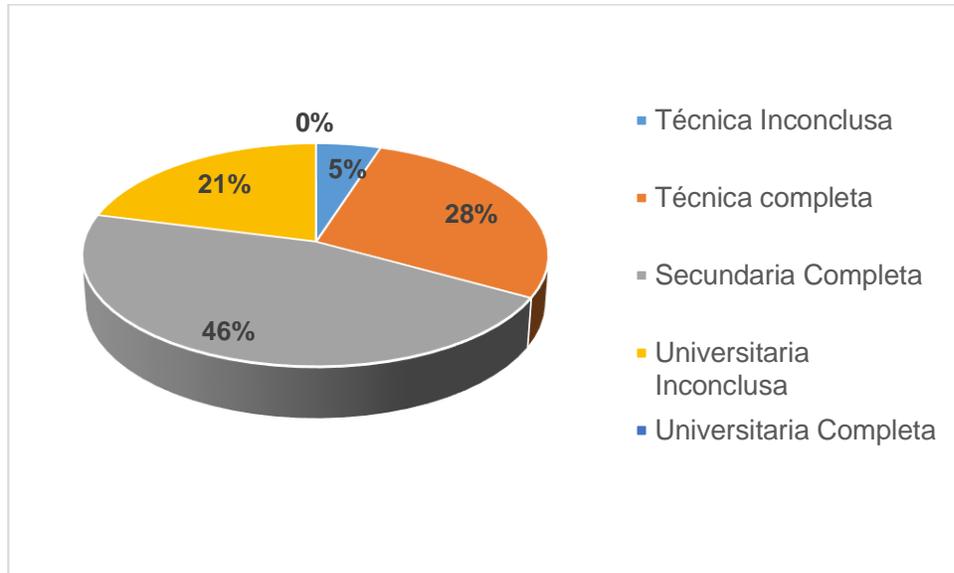


Figura 1: Grado de Instrucción

Fuente: Tabla 1

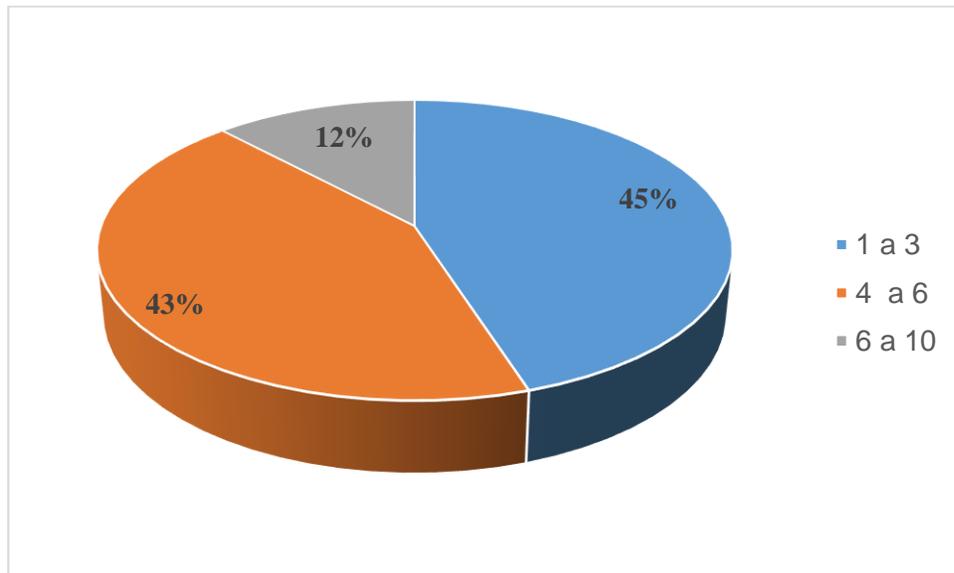


Figura 2: Trabajadores

Fuente: Tabla 1

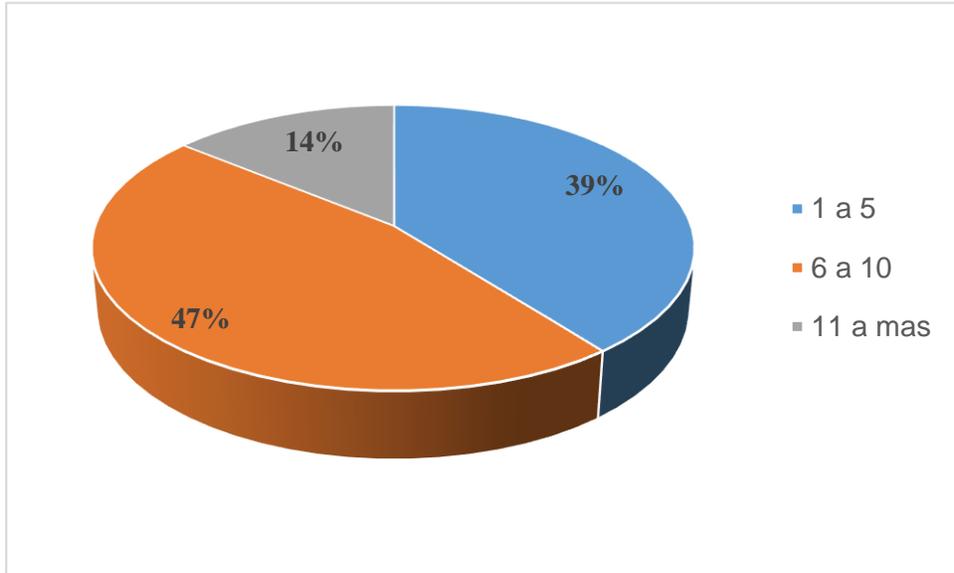


Figura 3: Años de experiencia

Fuente: Tabla 1

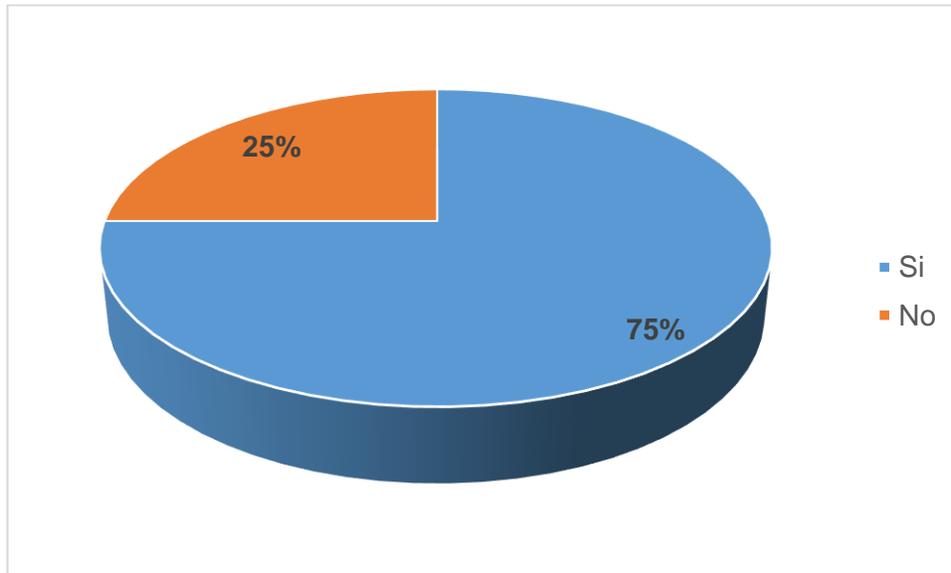


Figura 4: Rentabilidad Empresarial

Fuente: Tabla 2

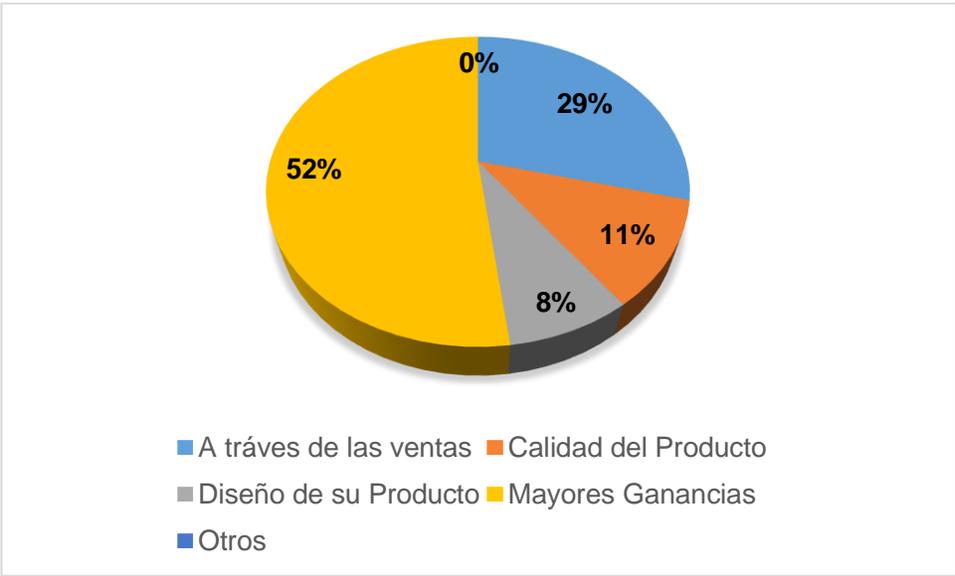


Figura 5: Mejora de rentabilidad

Fuente: Tabla 2

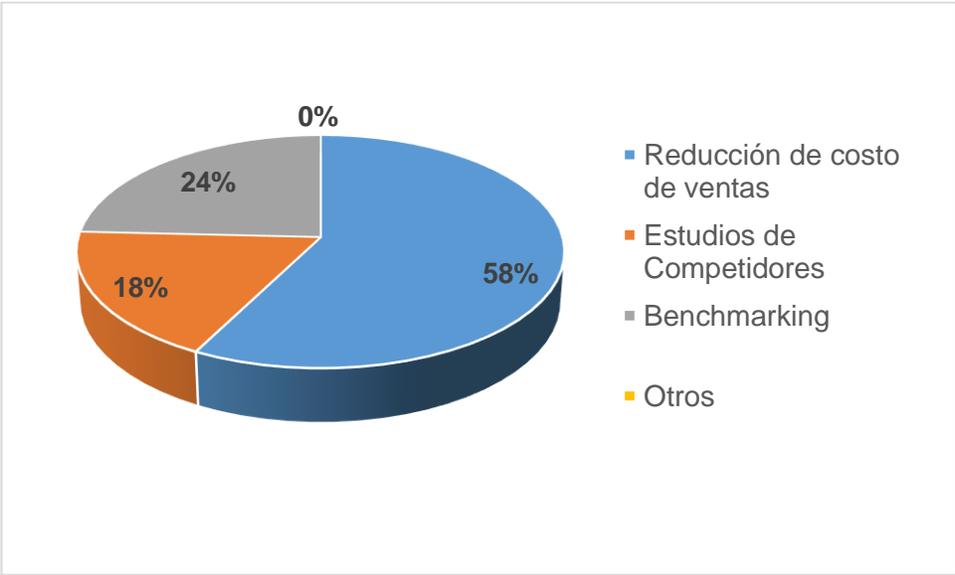


Figura 6: Incremento de la rentabilidad

Fuente: Tabla 2

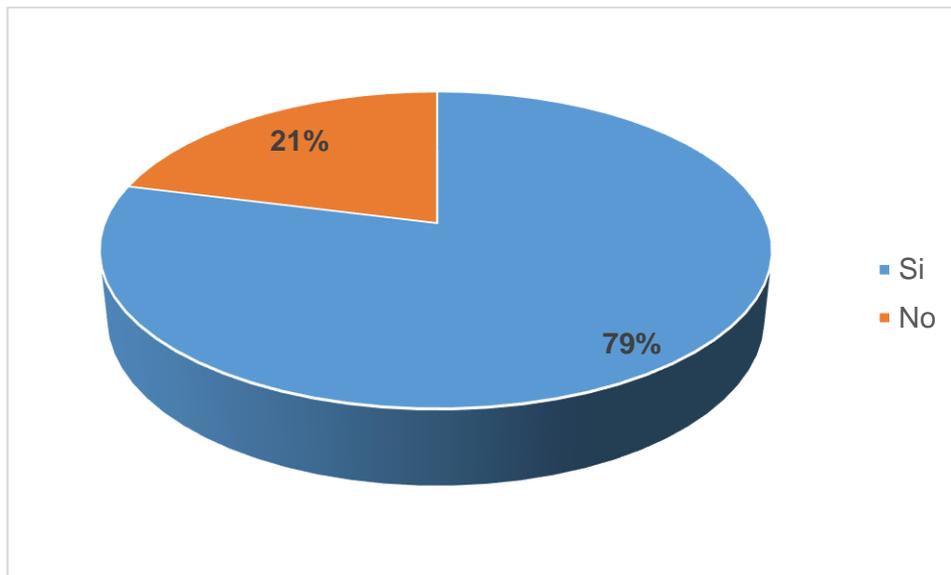


Figura 7: La informalidad

Fuente: Tabla 3

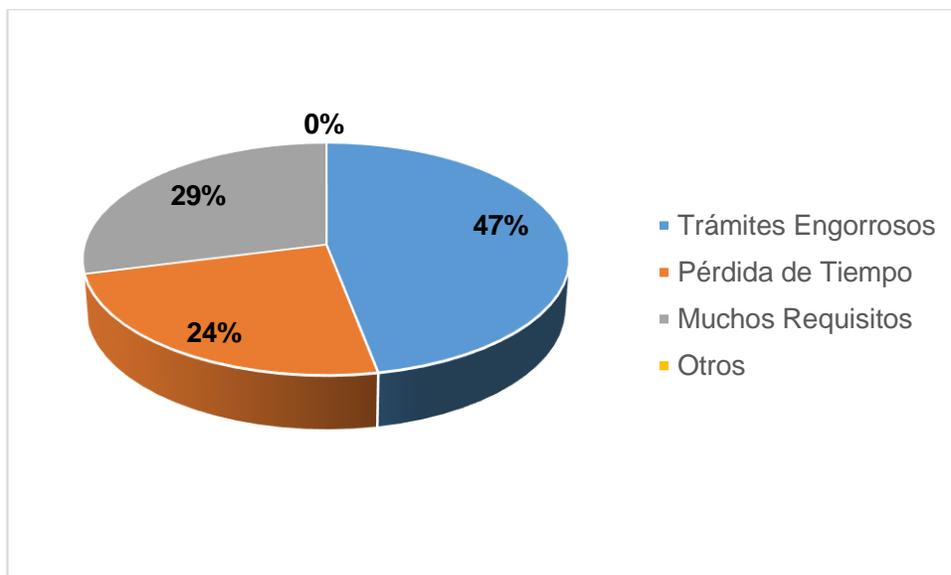


Figura 8: Causantes de la informalidad

Fuente: Tabla 3

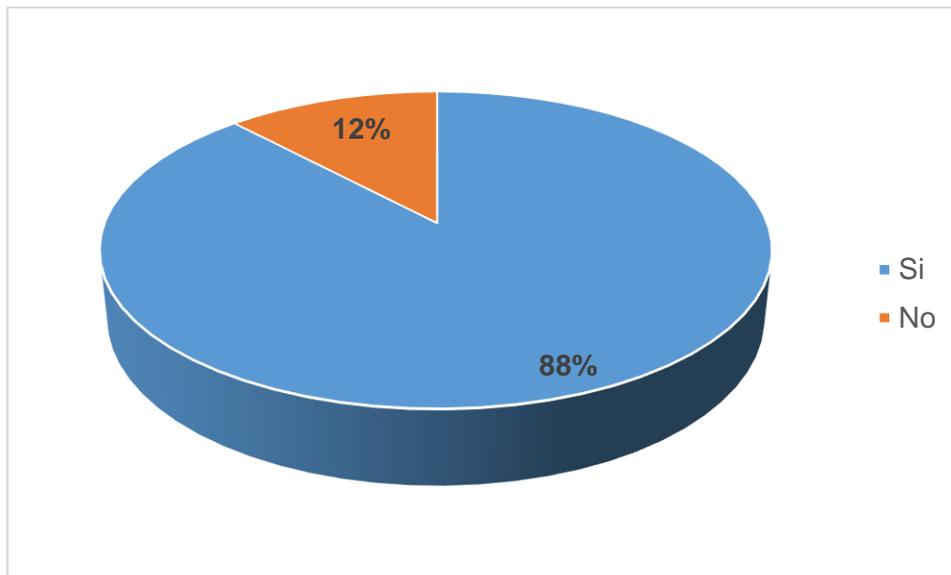


Figura 9: Norma legal de la formalización

Fuente: Tabla 3

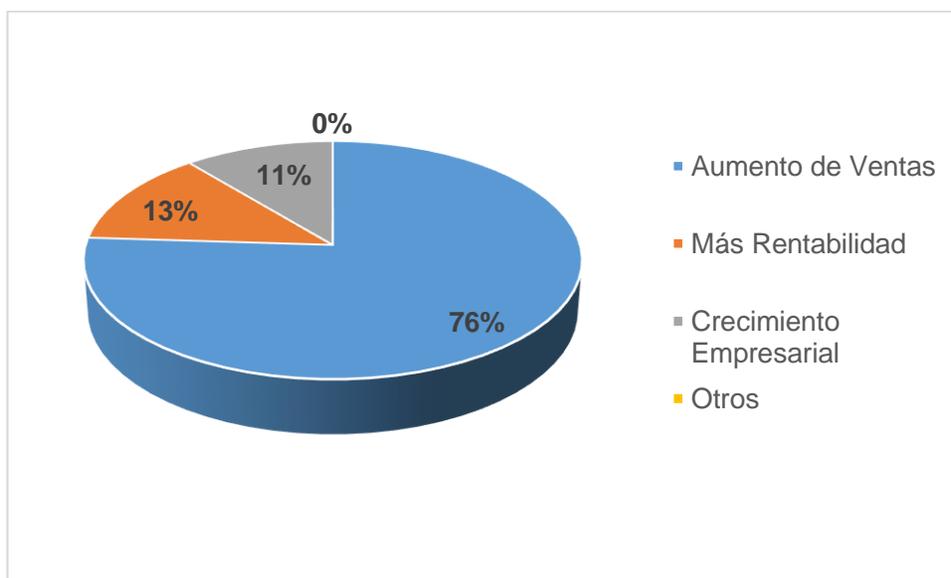


Figura 10: Ventajas de la formalización

Fuente: Tabla 3

Anexo 03

Actividades Programadas	Noviembre		Diciembre				Enero	
	1	2	3	4	5	6	7	8
Elaboración del proyecto de investigación.	x	x						
Presentación y aprobación del Proyecto de investigación.			x	x				
Revisión del trabajo de campo.					x	x		
Elaboración del informe de tesis.						x		
Revisión y corrección del informe de tesis.						x		
Aprobación del Informe de Tesis.							x	
Preparación de la sustentación de la tesis.								x

Anexo 04

Presupuesto

Concepto	Valor
Pasajes para las Clases del Taller de Tesis	S/. 100.00
Impresión de la encuesta	S/. 5.00
Copias de la encuesta	S/. 3.00
Pasajes para realizar las encuestas	S/. 50.00
Impresión Del Informe de Tesis	S/.80.00
Curso de Titulación	S/.2100.00
Total	S/. 2338.00