



## **ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO**

EFFECTOS DE LA FORMALIDAD EMPRESARIAL EN LA GENERACION DE  
VENTAJAS COMPETITIVAS EN LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL DEL  
EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA

**Línea de investigación:**

**Desarrollo empresarial**

Tesis para optar el Grado Académico de Maestra en Administración

### **Autora**

Nishida Donayre, Gladys Cecilia

### **Asesor**

Ochoa Paredes, Filiberto Fernando

ORCID: 0000-0001-8343-9008

### **Jurado**

Pajuelo Camones, Carlos Heraclides

Rojas García, José Domingo

Nuñez Roman, Nestor

**Lima - Perú**

**2024**



## Reporte de Análisis de Similitud

Archivo:

Fecha del Análisis:

9/02/2021

Analizado por:

Namo Garcia, Robert Leonel

Correo del analista:

rnamo@unfv.edu.pe

Porcentaje:

03%

Título:

**“EFECTOS DE LA FORMALIDAD EMPRESARIAL EN LA GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS EN LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA”**

Enlace:

<https://secure.arkund.com/view/91147337-531839-531004>



DRA. MIRIAM LILIANA FLORES CORONADO  
JEFA DE GRADOS Y GESTIÓN DEL EGRESADO



## **ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO**

EFFECTOS DE LA FORMALIDAD EMPRESARIAL EN LA GENERACION DE  
VENTAJAS COMPETITIVAS EN LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL DEL EMPORIO  
COMERCIAL GAMARRA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA

**Línea de Investigación:  
Desarrollo Empresarial**

Tesis para optar el Grado Académico de Maestra en Administración

**Autora:**

Nishida Donayre, Gladys Cecilia

**Asesor:**

Ochoa Paredes, Filiberto Fernando

ORCID: 0000-0001-8343-9008

**Jurado:**

Pajuelo Camones, Carlos Heraclides

Rojas García, José Domingo

Nuñez Roman, Nestor

Lima – Perú

2024

### **Dedicatoria**

A los emprendedores de las Mypes que buscan mejorar la competitividad de sus negocios y contribuir con el desarrollo económico de nuestro país.

### **Agradecimiento**

A mi asesor de tesis Fernando Ochoa Paredes por su constante apoyo en el desarrollo de la presente investigación.

## Índice

Resumen .....	1
Abstract .....	2
I. Introducción.....	3
1.1 Planteamiento del problema .....	4
1.2 Descripción del problema.....	5
1.2.1 Delimitación del problema .....	8
1.3 Formulación del problema .....	9
1.3.1 Problema General .....	9
1.3.2 Problemas Específicos.....	9
1.4 Antecedentes de la investigación .....	10
1.5 Justificación e importancia de la investigación.....	12
1.6 Limitaciones de la investigación.....	14
1.7 Objetivos .....	14
1.7.1 Objetivo General.....	14
1.7.2 Objetivos Específicos .....	14
1.8 Hipótesis.....	15
1.8.1 Hipótesis General .....	15
1.8.2 Hipótesis Especificas .....	15
II. Marco Teórico .....	16
2.1 Marco conceptual .....	16
2.1.1 Las Mypes en el Perú.....	16
2.1.1.1 Definición.....	16
2.1.1.2 Clasificación.....	16

2.1.1.3	Características. ....	17
2.1.1.4	Marco Normativo. ....	18
2.1.1.5	Importancia económica de las Mypes en el sector textil.....	19
2.1.1.6	El Emporio Comercial de Gamarra. ....	20
2.1.2	La Formalidad Empresarial .....	21
2.1.2.1	Definición.....	22
2.1.2.2	Requisitos para tener un negocio formal en el Perú.....	22
2.1.2.3	Dimensiones de la formalidad empresarial. ....	23
2.1.2.4	Programas, políticas e instrumentos de apoyo del Estado que promueven la formalidad empresarial y la competitividad de las Mypes .....	25
2.1.3	Ventajas Competitivas.....	37
2.1.3.1	Definición.....	37
2.1.3.2	Generación de ventajas competitivas. ....	40
2.1.3.3	Dimensiones de la generación de ventajas competitivas. ....	41
2.1.3.4	Modelo teórico de la visión de la empresa basada en recursos.....	44
2.1.3.5	Estrategia de diferenciación de Michael Porter.....	54
2.1.4	Efectos de la Formalidad Empresarial en la Generación de Ventajas Competitivas de las Mypes .....	56
2.1.5	Definición conceptual de términos .....	60
III.	Método.....	64
3.1	Tipo de investigación .....	64
3.2	Población y muestra .....	64
3.3	Operacionalización de variables.....	66
3.4	Instrumento.....	67
3.5	Procedimientos .....	68

3.6	Análisis de datos.....	68
IV.	Resultados.....	70
4.1	Contrastación de Hipótesis.....	70
4.2	Análisis e interpretación.....	74
V.	Discusión de resultados .....	102
VI.	Conclusiones.....	107
VII.	Recomendaciones .....	109
VIII.	Referencias.....	111
IX.	Anexos .....	114
	Anexo 1 Matriz de consistencia.....	115
	Anexo 2 Encuesta .....	119
	Anexo 3 Validez del instrumento .....	125
	Anexo 4 Confiabilidad del instrumento de recolección de datos por test-retest.....	146
	Anexo 5 Matriz de tabulación de datos.....	148
	Anexo 6 Libro de códigos de la matriz de tabulación de datos .....	151

## Índice de tablas

Tabla 1	Mypes Formales por Tipo de Contribuyente .....	17
Tabla 2	Empresas Formales según Estrato Empresarial .....	17
Tabla 3	Empresas formales según el tiempo en el mercado .....	18
Tabla 4	Participación (%)Mipyme en el sector manufacturero .....	20
Tabla 5	Número de Mypes del sector manufacturero según CIIU, 2017- 2016 del distrito de La Victoria. Lima-Perú .....	21
Tabla 6	Número de Mypes según CIIU 1810 Fabricación de prendas de vestir, 2017 del Distrito de La Victoria .....	21
Tabla 7	Tipo de organización de la empresa .....	76
Tabla 8	Sexo .....	77
Tabla 9	Rango de Edad .....	77
Tabla 10	Nivel de educación.....	78
Tabla 11	Cantidad de trabajadores.....	79
Tabla 12	Tiempo de permanencia del negocio .....	80
Tabla 13	¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?.....	81
Tabla 14	¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?...	82
Tabla 15	¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?.....	83
Tabla 16	¿Cuáles son tus principales clientes? .....	84
Tabla 17	¿Cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring? .....	85
Tabla 18	¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?.....	86
Tabla 19	¿Sus trabajadores dependientes están afiliados a algún tipo de seguro social? .....	87
Tabla 20	¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?.....	88
Tabla 21	¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?.....	89
Tabla 22	¿Está inscrito en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE?.....	90
Tabla 23	¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?.....	91
Tabla 24	¿Cuáles son los impuestos que pagas?.....	92
Tabla 25	¿A qué régimen tributario pertenece? .....	93
Tabla 26	¿Qué opinas de la competencia? .....	95

Tabla 27 En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad? .....	96
Tabla 28 ¿Por qué paga tus impuestos? .....	97
Tabla 29 En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?.....	98
Tabla 30 ¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?.....	99
Tabla 31 De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país? .....	100

## Índice de figuras

Figura 1 Pregunta de la encuesta: Tipo de organización de la empresa .....	76
Figura 2 Pregunta de la encuesta: Sexo .....	77
Figura 3 Pregunta de la encuesta: Rango de Edad.....	78
Figura 4 Pregunta de la encuesta: Nivel de educación .....	79
Figura 5 Pregunta de la encuesta: Cantidad de trabajadores.....	80
Figura 6 Pregunta de la encuesta: Tiempo de permanencia del negocio .....	81
Figura 7 Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de .....	
financiamiento?.....	82
Figura 8 Pregunta de la encuesta: ¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud	
de financiamiento? .....	83
Figura 9 Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?.....	84
Figura 10 Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles son tus principales clientes?.....	85
Figura 11 Pregunta de la encuesta: ¿Cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento	
mediante facturas negociables o factoring? .....	86
Figura 12 Pregunta de la encuesta: ¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que	
permiten emitir facturas comerciales? .....	87
Figura 13 Pregunta de la encuesta: ¿Sus trabajadores dependientes están afiliados a algún tipo	
de seguro social? .....	88
Figura 14 Pregunta de la encuesta: ¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el	
tiempo que les toma concluirlo? .....	89
Figura 15 Pregunta de la encuesta: ¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores	
cuando cumplen con sus objetivos o metas?.....	90
Figura 16 Pregunta de la encuesta: ¿Está inscrito en el Registro de la Micro y Pequeña	
Empresa – REMYPE?.....	91

Figura 17 Pregunta de la encuesta: ¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?.....	92
Figura 18 Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles son los impuestos que pagas?.....	93
Figura 19 Pregunta de la encuesta: ¿A qué régimen tributario pertenece? .....	94
Figura 20 Pregunta de la encuesta: ¿Qué opinas de la competencia?.....	95
Figura 21 Pregunta de la encuesta: En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad? .....	96
Figura 22 Pregunta de la encuesta: ¿Por qué paga tus impuestos? .....	98
Figura 23 Pregunta de la encuesta: En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia? .....	99
Figura 24 Pregunta de la encuesta: ¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?....	100
Figura 25 Pregunta de la encuesta: ¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país? .....	101

## Resumen

Las Mypes en el Perú generan un gran aporte en la economía del país debido a que representan el 99.4% del empresariado y concentran el 86.4% del empleo del 66.7% de la PEA ocupada del sector privado, sin embargo, presentan serias limitaciones de crecimiento y competitividad que no les permiten permanecer por más de 5 años en el mercado. Al respecto, la presente investigación determinó que la formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes con las cuales pueden revertir dichas limitaciones. Se identificó como principales limitaciones: la escasa capacidad financiera, la baja productividad de sus trabajadores y la competencia desleal de precios por la informalidad asimismo elementos de la formalidad empresarial que en combinación estratégica con el método de dirección estratégica de visión basada en recursos permiten generar ventajas competitivas y la estrategia de diferenciación de Michael Porter para mantenerlas en el tiempo. Se utilizó un diseño no experimental, el alcance fue mixto: descriptivo- correlacional. La muestra fue de 67 conductores de las Mypes del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra del distrito de La Victoria a quienes se les sometió a una encuesta. Como resultado, se demostró que la formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra por lo cual se busca su difusión a nivel nacional debido a que contribuye con el crecimiento y competitividad de las Mypes y a reducir su alto índice de informalidad en el país.

*Palabras claves:* Mypes, formalidad empresarial, ventajas competitivas, crecimiento, competitividad.

### **Abstract**

The micro and small enterprises (MSEs) in Peru generate a great contribution on the country's economy because they represent the 99.4% of the companies and concentrate 86.4% of the employment from the 66.7% of the EAP employed in the private sector, however they present serious limitations on growth and competitiveness that do not allow them to remain for more than 5 years in the market. In this regard, the present investigation determined that entrepreneurial formality generates competitive advantages in MSEs so that these limitations can be reversed. The main limitations were identified: the low financial capacity, the low productivity of the employees and the unfair price competition from the informality as well as elements of entrepreneurial formality that in a strategic combination with the Resource based view theory of strategic management can generate competitive advantages and Michael Porter's differentiation strategy to maintain them over time. A non-experimental design was used, the scope was mixed: descriptive-correlational. The sample was 67 MSEs textile sector owners from the Commercial Emporium Gamarra in the La Victoria district who were subjected to a survey. As a result, it was shown that entrepreneurial formality generates competitive advantages in the MSEs from the textile sector of the Emporio Comercial de Gamarra, so that its dissemination is sought in the nationwide because it contributes with the growth and competitiveness of the MSEs and reduces their high rate of entrepreneurial informality in the country.

*Keywords:* MSEs, entrepreneurial formality, competitive advantages, growth, competitiveness.

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las Mypes en el Perú generan un gran aporte en la economía del país debido a que representan el 99.4% del empresariado y concentran el 86.4% del empleo del 66.7% de la PEA ocupada del sector privado, sin embargo, la mayoría presentan serias limitaciones de crecimiento y competitividad las cuales no les permiten permanecer por más de 5 años en el mercado.

Entre las principales limitaciones se identificó: la escasa capacidad financiera, la baja productividad de sus trabajadores y la competencia desleal de precios originadas por la informalidad en la que operan y por los escasos conocimientos de sus conductores en gestión empresarial.

Al respecto, la presente investigación pretende dar a conocer a la formalidad empresarial como un medio de generación de ventajas competitivas que permite a las Mypes revertir dichas limitaciones por lo cual se busca incentivar su aplicación.

Esto mediante la aplicación del método de análisis de dirección estratégica de la visión basada en recursos el cual permite a las Mypes generar ventajas competitivas desde sus propios recursos y capacidades con el uso estratégico de elementos de la formalidad empresarial y la estrategia de diferenciación de Michael Porter para mantenerlas en el tiempo.

Se seleccionó a las Mypes del sector de Confecciones del Emporio Comercial de Gamarra como materia de investigación por su importante participación en el sector manufacturero del país.

En este contexto, se planteó la siguiente pregunta de investigación: ¿La formalidad empresarial influye en la generación de ventajas competitivas para las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de La Victoria?

El objetivo general de la investigación es demostrar que la formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de La Victoria.

La presente investigación es importante porque contribuye con la mejora de competitividad y el crecimiento de las Mypes asimismo a reducir el alto índice de informalidad empresarial existente en el país.

En el capítulo I se plantea el problema de investigación, antecedentes, la justificación e importancia de la misma, los objetivos y las hipótesis.

En el capítulo II se presentan el marco conceptual que incluye bases teóricas y definición de términos conceptuales.

En el capítulo III se desarrolla la metodología, presentando el tipo de investigación, la población y muestra, la operacionalización de las variables, el instrumento utilizado, los procedimientos que se siguió y las técnicas para el procesamiento y análisis de datos empleados.

En el capítulo IV se contrasta la hipótesis con los resultados de la investigación y se presenta el análisis e interpretación de resultados.

En el capítulo V se discuten los resultados de la investigación.

En el capítulo VI se presentan las conclusiones de la investigación.

Finalmente, en el capítulo VII, se presentan las recomendaciones de la investigación.

## **1.1 Planteamiento del problema**

Las Mypes en el Perú representan un gran aporte en la economía del país, el 99.4% del empresariado del país está representado por las micro y pequeñas empresas, sin embargo, presentan serias limitaciones de crecimiento y competitividad que no les permiten permanecer en el mercado por más de 5 años debido principalmente a la informalidad en la que operan y por el escaso conocimiento en gestión empresarial de sus conductores por lo

cual la presente investigación busca revertir dichas limitaciones mediante la formalidad empresarial en el Perú como un medio de generación de ventajas competitivas para las Mypes.

## **1.2 Descripción del problema**

Las Mypes en el Perú representan un gran aporte en la economía del país. De acuerdo al Informe Anual “Las Mipymes en cifras 2017” publicado por el Ministerio de Producción, el 99.4% de las empresas en el país son micro y pequeñas empresas y del 66.7% de la PEA ocupada del sector privado, el 86.4% del empleo se concentran en las Mypes, constituyéndose como las principales generadoras de empleo del país.

Una de las principales características de las Mypes es que fueron creadas por personas que decidieron ser empresarios como una forma de supervivencia ante la falta de empleo así lo confirman las cifras del Ministerio de Producción en las cuales indican que el 80% de las Mypes están compuestas por personas naturales con negocio propio.

De lo dicho, Becerra y García (2008) afirman: los conductores de las Mypes en el Perú por su estado de supervivencia solo se limitan al corto plazo a atender sus necesidades básicas, debido a su falta de capacitación a nivel empresarial, no tienen una visión a largo plazo sobre su negocio, no tienen ninguna idea del mercado y del entorno, del diseño y desarrollo de estrategias que le permitan ser más eficientes y competitivos.

Como consecuencia de lo antes indicado, las Mypes afrontan serias limitaciones de crecimiento y competitividad. Así lo confirma, Mathews (2016), viceministro de Mype e Industria del Ministerio de Producción, en la IX Cumbre Pyme de APEC 2016 (Foro de Cooperación Económica Asia Pacifico) Lima- Perú del 17 de noviembre 2016, en la cual destaco: “Las empresas que han sido creadas en los últimos 10 años no han cambiado, más del 90% de ellas no han dado el salto” (p.8), refiriendo a que las empresas no han pasado de

microempresas a pequeñas en empresas, de pequeñas a medianas empresas y así sucesivamente.

Asimismo, Mathews (2016) recalco: “que los niveles de mortandad de los negocios siguen siendo altos ya que mientras 205 mil abren, 85 mil negocios cierran al año” (p.8), haciendo una proporción que de cada 10 Mypes que abren, 4 cierran al año.

Confirmando de esta forma, los índices de mortandad del Ministerio de Producción, los cuales indican que la mayoría de las Mypes no superan los 5 años de permanencia en el mercado. (Ministerio de la Producción, 2017)

Existen estudios previos, como de Avolio et al. (2011), en el cual destacan que los principales factores que han limitado el crecimiento y desarrollo de la Mypes en el Perú son los siguientes: administrativos: por sus escasos conocimientos en gestión de recursos humanos, administración, contabilidad y finanzas; estratégicos: la falta de acceso a capital, de visión a largo plazo, planeamiento e investigación de mercados; y externos: la informalidad, corrupción y tecnología, mencionando que la informalidad/corrupción se debe a la competencia desleal en los precios generada por los empresarios que operan sin pagar impuestos y a la percepción que tiene los empresarios de la actuación pasiva del Estado en cuanto a su promoción, capacitación y formalización.

Con respecto a la informalidad, existe un alto porcentaje de microempresas informales en Perú, de acuerdo a cifras del Ministerio de Producción existen 3,097,969 microempresas de las cuales el 40.7% de ellas son informales, las cuales representan el 96.8% de las Mypes. (Ministerio de la Producción, 2017)

Según Juan Carlos Mathews, viceministro de Mype e Industria del Ministerio de Producción en la IX Cumbre Pyme de APEC 2016 Lima- Perú del 17 de noviembre 2016, señaló que el Perú es el segundo país informal de la región, solo superado por Honduras.

Sin embargo, observamos que el accionar del Estado no está siendo lo suficientemente competente para erradicar la informalidad. En primer lugar, su falta de promoción de los beneficios de la Ley Mype N° 30056 y de los distintos programas de capacitación que ofrecen el Ministerio de Trabajo, Producción y de Comercio y Turismo y en segundo lugar, por su actitud benevolente en cuanto a la fiscalización y sanciones por la competencia desleal y evasión de impuestos.

Al respecto, he visto necesario identificar alternativas que les permita a las Mypes crecer y ser más competitivas en el mercado aprovechando los beneficios de la formalidad empresarial.

Debido a que la industria de Confecciones de Prendas de Vestir contribuye con el 18.7% del empleo industrial. (Pilco, 2015). Según la Dirección de Estudios Económicos de Mype e Industria – PRODUCE , el número de Mypes del sector manufacturero por CIU del 2017 y 2016 del distrito de La Victoria, Lima-Perú, concentra el mayor número de Mypes del sector manufacturero con el CIU 1810 Fabricación de prendas de vestir representando el 16.3% y 16.4% en los años 2017 y 2016, respectivamente, Y siendo el Emporio Comercial de Gamarra el más importante conglomerado productivo y comercial del sector textil de confecciones del Perú, donde se lleva a cabo el 70% de producción de ropa a nivel nacional; existen más de 24 mil establecimientos, de las cuales el 96.8% son microempresas y el 3.1% pequeñas empresas (Pilco, 2015), he seleccionado a las Mypes del sector de Confecciones del Emporio Comercial de Gamarra como materia de investigación del presente trabajo.

La presente investigación pretende dar alternativas a las Mypes del sector textil de confecciones ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria que les permitan superar sus actuales limitaciones de crecimiento y de competitividad dándoles a conocer los elementos de acceso a la formalidad empresarial vigente que utilizados en forma estratégica podrán generar ventajas competitivas desde sus propios recursos y capacidades

obteniendo como resultado: incremento de la capacidad financiera, incremento de la productividad de los trabajadores y mejora de competitividad de las Mypes del sector contribuyendo con el desarrollo económico del país.

Los elementos de acceso a la formalidad empresarial que hacemos referencia son los siguientes: la emisión de facturas de ventas, las cuales les permitirán incrementar su capacidad financiera para hacer crecer su negocio ya que las podrán utilizarlas como medios de financiamiento bajo la modalidad de factoring en las distintas entidades financieras, la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud, la cual les permitirá incrementar la productividad de sus trabajadores porque podrán acceder a los programas de capacitación que ofrece el Estado en instituciones como Senati, Sencico, Ministerio de Producción y Ministerio de trabajo a través de REMYPE, desarrollando un personal altamente calificado y motivado; y finalmente, el pago de impuestos, el cual les permitirá contribuir con el desarrollo económico del país.

Para ello he visto conveniente la aplicación del método de análisis de “la visión en recursos” de dirección estratégica, porque combina dos perspectivas: el análisis interno de una empresa y el análisis externo del sector, así como su entorno competitivo; y la estrategia de diferenciación de Michael Porter.

En resumen, la presente investigación pretende demostrar que la formalidad empresarial en el Perú es un medio de generación de ventajas competitivas para las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de La Victoria.

### ***1.2.1 Delimitación del problema***

- Espacial

El área geográfica de la investigación comprende el Emporio Comercial de Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima- Perú.

- Temporal

La investigación se realizará en el periodo comprendido entre Mayo del 2017 y Junio de 2019.

- Temática y unidad de análisis

La temática de la investigación comprende el estudio de los efectos de la formalidad empresarial en la generación de ventajas competitivas en las Mypes del sector textil del Emporio comercial de Gamarra del Distrito de La Victoria, importancia económica de las Mypes en el sector textil del Perú, la formalidad empresarial como medio de generación de ventajas competitivas para las Mypes del Perú, administración estratégica, generación de ventajas competitivas, teoría de visión de la empresa basada en recursos, estrategia de diferenciación de Michael Porter y gestión empresarial.

La unidad de análisis de la investigación corresponde a las Mypes del sector textil del Emporio comercial de Gamarra del Distrito de La Victoria, Lima- Perú.

### **1.3 Formulación del problema**

#### ***1.3.1 Problema General***

La investigación se orienta a responder la siguiente interrogante: ¿De qué manera la formalidad empresarial influye en la generación de ventajas competitivas para las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria?

#### ***1.3.2 Problemas Específicos***

A. ¿En qué medida la emisión de facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria?

B. ¿De qué modo la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud permite incrementar la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria?

C. ¿De qué manera el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria contribuye con el desarrollo económico del país?

#### **1.4 Antecedentes de la investigación**

Existen escasas investigaciones que promuevan la formalidad empresarial vigente el Perú como un medio de generación de ventajas competitivas para las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes.

A nivel nacional se han realizado algunas investigaciones teóricas relacionadas de la especialidad de Derecho y muy pocas relacionadas a la especialidad de Administración.

Santander (2013) de la especialidad de Derecho, propuso un manual para inducir a la formalidad a las Mypes de la Industria Gráfica – Offset ubicados en Lima Metropolitana estructurando programas del Estado, entidades privadas del Perú así como de los países de México y El Salvador que promueven mejorar la competitividad de las Mypes, utilizando dos estrategias de gestión: capacitación y acompañamiento. El objetivo de esta investigación fue plantear dicho manual solo en forma teórica ya que su ejecución y financiamiento se propone que lo realice alguna institución internacional dedicada a la promoción de programas de apoyo a la Mype o por instituciones del Estado como: El Ministerio de la Producción, la SUNAT y el Ministerio de Trabajo, las cuales se beneficiarían con la formalidad.

Avolio et al. (2011) de la especialidad de Administración, realizaron un estudio cualitativo basado en las experiencias de los propios empresarios de las Mypes ubicadas en Lima Metropolitana para identificar los factores que han limitado su crecimiento categorizándolos en: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales. La muestra fue de 11 empresarios Mypes. Dentro de los factores administrativos más importantes identificaron la deficiente gestión de recursos humanos, debido a que solo capacitan a sus trabajadores al inicio del vínculo laboral y los aspectos motivacionales están

simplemente relacionados con los pagos extras por cumplimiento del trabajo así como también destacan los escasos conocimientos de administración, contabilidad y finanzas. Entre los factores estratégicos, identificaron la falta de acceso a capital, la falta de visión a largo plazo, planeamiento e investigación de mercados. Finalmente, entre los factores externos incluyeron a la informalidad, corrupción y tecnología, mencionando en cuanto a la informalidad/corrupción a la competencia desleal en los precios generada por los empresarios que operan sin pagar impuestos y a la percepción que tiene los empresarios de la actuación pasiva del Estado en cuanto a su promoción, capacitación y formalización. Recomendaron a las políticas públicas y programas de apoyo a las Mypes a generar mecanismos que los motiven a operar dentro de la formalidad y sean sancionados cuando no paguen impuestos y compitan de manera desleal.

Ministerio de la Producción (2017) publicó el Informe Anual “Las Mipymes en cifras 2017”, cuya finalidad es dar una visión ampliada de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) peruanas y el rol que están tienen en el proceso de desarrollo y crecimiento del país.

En dicho informe señalan que las Mypes en el Perú representan un gran aporte en la economía del país debido a que el 99.4% de las empresas en el país son micro y pequeñas empresas.

Asimismo, indican que el 66.7% de la PEA ocupada pertenece al Sector Privado de los cuales el 86.4% del empleo se concentran en las Mypes siendo las principales generadoras de empleo en la economía del país.

Sin embargo, lamentablemente una de las principales características de las Mypes es que estas se apoyan en la informalidad, concentrando principalmente en las microempresas las cuales representan el 96.8% de las Mypes.

En efecto, existen 3,097,969 microempresas de las cuales 1,836,848 son formales según registros de la Sunat y 1,261,121 son informales representando el 59.3% y el 40.7%, respectivamente.

Ministerio de la Producción (2015) “Primera Encuesta Nacional de Empresas 2015” correspondiente al periodo 2014.

Entre sus principales resultados con respecto a las Mypes, señalaron que estas consideran que existe competencia informal para su principal producto en un 69.4%.

Que, el 35.2% utilizaron créditos del sistema financiero como capital de trabajo, créditos para inversión en activo fijo y crédito para consumo (como financiamiento de negocio) y el 10% accedieron a créditos de prestamistas (persona natural).

Apenas, el 43.65% de sus trabajadores recibieron alguna capacitación.

Y finalmente, indicaron que solo el 40.4% de las Mypes tienen conocimiento sobre la ley Mype con respecto al beneficio de que el 40% de las compras estatales están destinadas para ellas y de estas solo el 11% ha participado alguna vez en un proceso de compras estatales.

## **1.5 Justificación e importancia de la investigación**

Actualmente, las Mypes en el Perú representan el 99.4% del sector empresarial y son las principales generadoras de empleo del país, sin embargo, presentan serias limitaciones de crecimiento y competitividad, que nos les permite permanecer por más de 5 años en el mercado. (Ministerio de la Producción, 2017)

Entre las principales limitaciones de crecimiento y competitividad de las Mypes se encuentran: el escaso acceso a financiamiento de instituciones financieras, la baja productividad de sus trabajadores y la competencia desleal de precios, las cuales se originan por la informalidad en la que operan y por la falta de capacitación de los conductores de las Mypes a nivel empresarial.

Se justifica la realización de la presente investigación porque contribuirá a solucionar dichas limitaciones de crecimiento y competitividad mediante la aplicación del método de análisis de dirección estratégica de la visión basada en recursos, el cual permitirá que los conductores de las Mypes aprendan a generar ventajas competitivas desde sus propios recursos y capacidades en combinación con el uso estratégico de elementos de la formalidad empresarial como: la emisión de facturas comerciales, la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud y el pago de impuestos; y la forma de como sostenerlas en el tiempo mediante la estrategia de diferenciación de Michael Porter.

Por otro lado, sugiere la aplicación del método de análisis de dirección estratégica de la visión basada en recursos como uno de los métodos de análisis interno que se adecua más a la estructura empresarial de las Mypes del sector de confecciones del Emporio Comercial de Gamarra porque al ser simple permite identificar más fácilmente sus recursos y capacidades con los que puedan generar ventajas competitivas a diferencia de empresas de mayor tamaño cuya estructura es demasiado compleja y por lo general su generadores de ventajas competitivas son el resultado de un conjunto de recursos y capacidades, para lo cual se requieren otros métodos de análisis como el análisis de la cadena de valor de Michael Porter, por lo tanto se pueden replicar en Mypes de otros sectores económicos del país en general.

Es importante la investigación , porque busca que los conductores de las Mypes tomen conciencia que mediante la formalidad empresarial podrán solucionar sus problemas de crecimiento y competitividad y que asimismo contribuirán con el desarrollo económico de país propiciando un mercado más competitivo donde se ofertan productos de mejor calidad a precios más justos, generando empleos de calidad ayudando a reducir los índices de pobreza del país y financiando con el pago de sus impuestos las actividades vitales para la sociedad como son; la Educación, Salud Publica, Defensa Nacional, programas de apoyo a las Mypes, etc.

En consecuencia, la presente investigación pretende dar a conocer a la formalidad empresarial como un medio de generación de ventajas competitivas para las Mypes del sector textil de confecciones ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

## **1.6 Limitaciones de la investigación**

La investigación no tiene limitaciones, pues se dispone del investigador, los materiales y los recursos financieros necesarios para llevarla a cabo. Se tomó la base de datos proporcionada por la Municipalidad de la Victoria la cual permitió la ubicación e identificación de las Mypes del sector de confecciones en el Emporio Comercial de Gamarra para la recolección de datos.

## **1.7 Objetivos**

### ***1.7.1 Objetivo General***

Demostrar si la formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

### ***1.7.2 Objetivos Específicos***

A. Verificar si la emisión de las facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

B. Determinar si la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud incrementa la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

C. Verificar si el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria contribuye con el desarrollo económico del país.

## **1.8 Hipótesis**

### ***1.8.1 Hipótesis General***

La formalidad empresarial influye en la generación de ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

Variables y zona de estudio:

- Variable independiente: Formalidad Empresarial.
- Variable dependiente: Generación de Ventajas Competitivas para las Mypes del sector textil.
- Zona de estudio: “El Emporio Comercial de Gamarra” del Distrito de la Victoria.

### ***1.8.2 Hipótesis Específicas***

A. La emisión de facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

B. La afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud incrementa la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

C. El pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria contribuye con el desarrollo económico del país.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Marco conceptual

#### 2.1.1 *Las Mypes en el Perú*

**2.1.1.1 Definición.** De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Actividades No incluidas en la Ley MYPE: Las unidades económicas que se dediquen al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines.

**2.1.1.2 Clasificación.** De acuerdo con la Ley N° 28015 “Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE)” modificada por la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial”, las micro y pequeñas empresas se clasifican de la siguiente manera de acuerdo a su nivel de ventas anuales:

Microempresa: ventas anuales hasta por el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 unidades impositivas tributarias (UIT). El valor de la UIT vigente en el Perú para el año 2020 es de s/.4,300.00.

### 2.1.1.3 Características.

**Tabla 1**

*Mypes Formales por Tipo de Contribuyente*

<b>Estrato Empresarial</b>	<b>Distribución % del total de empresas</b>	<b>Persona Natural</b>	<b>Persona Jurídica</b>	<b>Total</b>
Microempresa	96.2	82.0	18.0	100
Pequeña	3.2	11.8	88.2	100

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

**Tabla 2**

*Empresas Formales según Estrato Empresarial*

<b>Estrato Empresarial</b>	<b>N° de Empresas</b>	<b>%</b>
Microempresa	1,836,848	96.2
Pequeña Empresa	60,702	3.2
Total Mypes	1,897,550	99.4
Mediana Empresa	2,034	0.1
Gran Empresa	9,245	0.5
Total Empresas	1,908,829	100.0

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

El Estrato Social es determinado de acuerdo a la ley N°30056. Se considera Gran Empresa a aquellas cuyas ventas anuales son mayores a 2,300 UIT

El tiempo de permanencia en las Mypes formales en el mercado es de aproximadamente es de 5 años, según se puede observar en la siguiente tabla:

**Tabla 3***Empresas formales según el tiempo en el mercado*

<b>Tiempo en el mercado</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>
Hasta 5 años	48.60	40.20	25.40
De 6 a 10 años	24.90	28.30	25.90
De 11 a 15 años	13.20	14.10	17.70
De 16 a 20 años	6.80	7.30	11.30
De 21 años a mas	6.50	10.10	19.70

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017  
Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

**2.1.1.4 Marco Normativo.** Mediante DS N° 013-2013- Produce promulgado el 27 de diciembre del 2013 aprueban el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial y sus modificatorias , conocida como la “Ley Mype” y su reglamento aprobado mediante DS 008-2008-TR, con la finalidad de promover la competitividad, formalización y el desarrollo de las Mypes, estableciendo políticas y creación de instrumentos de apoyo y promoción que permitan la mejora de estas organizaciones empresariales y de esta forma reducir el alto índice de informalidad existente en este estrato empresarial.

De acuerdo a cifras del Ministerio de Producción existen 3,097,969 microempresas de las cuales el 40.7% de ellas son informales. (Ministerio de Producción, 2017)

Sin embargo, observamos que el accionar del Estado no está siendo lo suficientemente competente para erradicar la informalidad.

En primer lugar, la “Ley Mype” no ha tenido el impacto que se esperaba en las Mypes desde su primera publicación en el 2008, el porcentaje de Mypes informales disminuyó del 63.7% al 50.4% entre el 2009 y 2013, y de las microempresas informales disminuyó del

50.5% al 40.7% entre el 2013 y 2017, por lo que podemos observar que el porcentaje de informalidad solo viene disminuyendo 10 puntos porcentuales cada 5 años, sin embargo, dicho porcentaje sigue siendo demasiado alto, debido a la falta de promoción de los beneficios de dicha ley y de los distintos programas de capacitación que ofrecen el Ministerio de Trabajo, Producción y de Comercio y Turismo, así como también a la actitud benevolente del Estado en cuanto a la fiscalización y sanciones por la competencia desleal y evasión de impuestos.

**2.1.1.5 Importancia económica de las Mypes en el sector textil.** La industria de confecciones es intensiva en mano de obra, y genera encadenamientos productivos hacia atrás con los proveedores de materias primas y hacia adelante con las industrias complementarias. La información de la matriz de empleo muestra que esta industria contribuye con el 18.7% del empleo industrial equivalente. (Pilco, 2015). Asimismo, concentra el mayor número de Mypes del sector manufacturero con el CIU 1810 Fabricación de prendas de vestir representando el 16.3% y 16.4% en los años 2017 y 2016, respectivamente, según podemos observar en la siguiente tabla, por lo cual son materia del presente trabajo de investigación:

**Tabla 4***Participación (%) Mipyme en el sector manufacturero*

<b>Descripción de actividad según CIU</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Elaboración productos alimenticios y bebidas	16.4	14.7
Fabricación de prendas de vestir	16.3	16.4
Fabricación de muebles	12.5	11.6
Actividades de edición e impresión	12.0	12.8
Fabricación de productos elaborados en metal	11.5	12.5
Fabricación de productos textiles	8.6	8.7
Otros menores	22.7	23.4

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2017

Elaboración: PRODUCE-OGEIEE

**2.1.1.6 El Emporio Comercial de Gamarra.** El Emporio Comercial de Gamarra es el más importante conglomerado productivo y comercial del sector textil de confecciones del Perú, donde se lleva a cabo el 70% de producción de ropa a nivel nacional; existen más de 24 mil establecimientos, de las cuales el 96.8% son microempresas y el 3.1% pequeñas empresas. (Pilco, 2015)

A continuación, mostramos el número de Mypes manufactureras por CIU ubicadas en el Distrito de la Victoria en donde las correspondientes al CIU 1810 Fabricación de prendas de vestir son los más representativas, los cuales son materia del presente trabajo de investigación:

**Tabla 5**

*Número de Mypes del sector manufacturero según CIU, 2017- 2016 del distrito de La Victoria. Lima-Perú.*

<b>Descripción de actividad</b>	<b>CIU</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>2016</b>	<b>%</b>
Elab. productos panadería	1541	155	1.96	131	1.58
Elab.product. alimenticios	1549	90	1.14	85	1.03
Prep y tej de fibras textiles	1711	93	1.18	118	1.43
Acabado de prod. textiles	1712	678	8.58	590	7.13
Fab. art. confeccionados	1721	372	4.71	381	4.61
Fab. otros prod. textiles	1729	556	7.03	652	7.88
Fab. tejidos y art de punto	1730	90	1.14	114	1.38
Fab. de prendas de vestir	1810	4,422	55.95	4,584	55.43
Actividades de impresión.	2221	378	4.78	435	5.26
Fab. Prod. metal.estructur	2811	124	1.57	150	1.81
Fabricación de muebles	3610	130	1.64	142	1.72
Otros menores a 80 Mypes		816	10.32	888	10.74
<b>Total Mypes</b>		<b>7,904</b>	<b>100.00</b>	<b>8,270</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Dirección de Estudios Económicos de Mype e Industria – PRODUCE

Elaboración: Propia

**Tabla 6**

*Número de Mypes según CIU 1810 Fabricación de prendas de vestir, 2017 del Distrito de La Victoria*

<b>Distrito</b>	<b>Total</b>	<b>Micro Empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>
La Victoria	4,422	4,246	176

Fuente: Ministerio de Producción

Elaboración Propia

### **2.1.2 La Formalidad Empresarial**

**2.1.2.1 Definición.** La formalidad empresarial es el conjunto de procedimientos que debe seguir una empresa para estar en armonía con las políticas del Estado en cuanto tributación, seguridad ocupación, protección laboral y acceso a salud y pensiones. (Fundación Romero, 2012)

Una empresa o negocio formal es aquella que está debidamente establecida y registrada como tal ante las autoridades competentes, cuyo funcionamiento estará sujeto a la legislación vigente. (Agencia de Promoción de la Inversión Privada [ProInversión], 2006)

**2.1.2.2 Requisitos para tener un negocio formal en el Perú.** En el Perú, se puede hacer un negocio formal como persona natural o constituida con personería jurídica además de cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener un establecimiento determinado
- Inscripción en el en el registro único de contribuyentes (RUC)
- Emisión de facturas comerciales u otro comprobante de pago autorizado por Sunat.
- Afiliación de sus trabajadores a Essalud
- Solicitud de permisos especiales por determinadas entidades del Estado dependiendo del rubro del negocio.
- Legalización de libro de planillas.
- Licencia Municipal de funcionamiento.
- Legalización de libros contables físicos y/o autorización de Sunat para llevar la contabilidad en Libros Electrónicos.
- Pago de impuestos y cumplimiento de todas las obligaciones tributarias que la legislación vigente exige.

### **2.1.2.3 Dimensiones de la formalidad empresarial.**

*A. Emisión de facturas comerciales.* La factura comercial es un comprobante de pago mediante el cual se acredita la transferencia o dación de uso de bienes y servicios del vendedor al comprador. (Pérez, 2007)

Las facturas comerciales solo pueden ser emitidas por contribuyentes pertenecientes a los siguientes regímenes tributarios: régimen General, régimen especial y régimen tributario Mype.

Por ello es muy importante que los contribuyentes tengan conocimiento de todos regímenes tributarios vigentes para que puedan acogerse al que más se adecua al tipo de ventas que realiza.

La emisión de facturas comerciales otorga la oportunidad a la empresa de obtener liquidez en forma rápida sin necesidad de endeudamiento. Esta forma de financiamiento conocida como factoring, consiste en un contrato financiero por el cual una empresa transfiere a un banco o una institución especializada las cuentas por cobrar a corto plazo de sus facturas para que esta se encargue de la cobranza de las mismas, a cambio la empresa recibe el equivalente al contado menos los intereses de descuento del banco.

#### ***B. Afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud***

En el Perú, toda empresa formal debe afiliar a sus trabajadores dependientes a un seguro social de salud como: EsSalud, SIS o EPS, los cuales tienen por finalidad brindar prestaciones de salud de los trabajadores y sus derecho habientes así como a los pensionistas que perciben jubilación, incapacidad o sobrevivencia, según corresponda.

La afiliación de los trabajadores a un seguro social permite a la Mype inscribirse en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa- REMYPE, para acceder a los beneficios de la Ley Mype tales como: el régimen laboral especial que tiene un costo menor que el régimen general laboral, a capacitación técnica especializada en SENATI y a programas de

capacitación de apoyo para Mypes en formalización, gestión, calidad, exportación, financiamiento entre otros, promovidos por entidades del Estado.

**C. Pago de impuestos.** Impuesto, es el pago definitivo, obligatorio y sin contraprestación directa, que impone el Estado a las personas jurídicas y naturales, con la finalidad de financiar los gastos públicos (Pérez, 2007), los cuales tienen vital importancia en la economía de la sociedad en su conjunto, tales como: salud pública, educación, defensa nacional, etc y fomentar actividades sociales orientadas a la rentabilidad y competencia de las Mypes y del sistema económico en general.

El cumplimiento voluntario del pago de impuestos depende de la conciencia tributaria y del grado de aceptación del sistema tributario. (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT], 2001). Si el contribuyente percibe que el sistema tributario es justo, es decir que es aplicable a todos por igual, que todos son tratados en forma individual de acuerdo a la normatividad vigente ante una fiscalización y que fueron sancionados según sea el caso por incumplimiento de sus obligaciones tributarias; que el cálculo de impuestos no es complejo y que el Estado le brinda servicios de calidad y con un buen trato, reforzara su conciencia tributaria y aceptara el pago de sus impuestos no como una obligación sino como parte de sus deberes con la sociedad y su contribución con el desarrollo económico del país.

Para efectos de la presente investigación he seleccionado el pago de impuestos del gobierno central: Impuesto General a las Ventas (IGV) que está directamente relacionado con la emisión de facturas comerciales, Impuesto a la renta de tercera categoría y cuota RUS y como contribución social a Essalud fiscalizados por la Superintendencia de Administración Tributaria – Sunat.

#### **2.1.2.4 Programas, políticas e instrumentos de apoyo del Estado que promueven la formalidad empresarial y la competitividad de las Mypes**

- **Beneficios de la Ley Mype:**

- **Instrumentos de formalización:**

- **Personería jurídica**

La Mype puede conducir su negocio no solo con personería jurídica sino también como persona individual.

- **Constitución de empresa en línea en un plazo no mayor de 72 horas y reducción de costos en tramites**

Las Mypes en caso de adoptar cualquier forma asociativa o societaria prevista por ley, las entidades del estado como PCM, MTPE, SUNAT, SUNARP y RENIEC han creado un sistema para que el plazo de constitución no sea mayor a 72 horas.

Asimismo aquellas Mypes que deciden constituirse con personería jurídica no se les exige presentación de la minuta así como también tienen la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegios de Notarios.

- **Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad, acceso a Financiamiento, Régimen Tributario, Régimen Laboral y Aseguramiento en Salud**

- **Capacitación y Asistencia Técnica**

El Estado promueve, a través del CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica orientados prioritariamente a:

- a. La creación de empresas.
- b. La organización y asociatividad empresarial.

- c. La gestión empresarial.
- d. La producción y productividad.
- e. La comercialización y mercadotecnia.
- f. El financiamiento.
- g. Las actividades económicas estratégicas.
- h. Los aspectos legales y tributarios

- **Acceso voluntario al SENATI**

Las MYPE que pertenecen al Sector Industrial Manufacturero o que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento y que no están obligadas al pago de la contribución al SENATI quedan comprendidas a su solicitud, en los alcances de la Ley N° 26272, Ley del Servicio Nacional de Adiestramiento del Trabajo Industrial (SENATI), siempre y cuando contribuyan con el pago de acuerdo a la escala establecida por el Consejo Nacional del SENATI.

- **Asociatividad empresarial**

Las MYPE pueden asociarse o celebrar contratos asociativos o clusters así como consorcios para lograr tener mejor acceso a compras estatales, mercados privados, procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación.

- **Comercialización**

El Estado, los gobiernos regionales y locales, a través de los sectores, instituciones y organismos que lo conforman, apoyan y facilitan la iniciativa privada en la promoción, organización y realización de eventos feriales y exposiciones internacionales, nacionales, regionales y locales, periódicas y anuales.

- **Exportaciones**

El Estado promueve el crecimiento, diversificación y consolidación de las exportaciones directas e indirectas de la MYPE, con énfasis en las regiones, implementando estrategias de desarrollo de mercados y de oferta exportable, así como de fomento a la mejora de la gestión empresarial, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo es la institución pública que se encarga de:

- a. Promover programas intensivos de apertura, consolidación y diversificación de mercados internacionales.
- b. Promover alianzas estratégicas entre la MYPE con los peruanos residentes en el extranjero, para crear un sistema de intermediación que articule la oferta de este sector empresarial con los mercados internacionales.
- c. Generar y mantener actualizado y difunde información sobre oportunidades de exportación y acceso a los mercados del exterior, que incluye demandas, directorios de importadores, condiciones arancelarias, normas técnicas, proceso de exportación y otra información pertinente.
- d. Ejecutar planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las MYPE.
- e. Difundir información actualizada sobre las oportunidades de exportación y de participación en ferias internacionales para las MYPE.

- **Compras Estatales**

Las MYPE participan en el 40% de las contrataciones y adquisiciones del Estado. En el caso de suministro de bienes, prestación de servicios, ejecución y consultoría de obras en forma periódica dichas entidades podrán optar como sistema alternativo a la obligación de una presentación de la garantía de fiel cumplimiento por la retención de parte de las Entidades de un 10% del monto total del contrato con cargo a ser devuelto a la finalización del mismo.

- **Información, estadísticas y base de datos**

El Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI mantiene actualizado el Sistema Nacional de Estadística e Informática sobre la MYPE, facilitando a los integrantes del sistema y a los usuarios el acceso a la información estadística y bases de datos obtenidas.

- **Investigación, Innovación y Servicios Tecnológicos**

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología - CONCYTEC- promueve y articula la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con las MYPE. Asimismo el Estado brinda asistencia técnica y capacitación orientada a la demanda de la MYPE.

- **Apoyo a la Gestión y Desarrollo Empresarial**

El Estado promueve el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de programas para la adopción de sistemas de calidad, implementación y certificación en normas asociadas a la gestión de calidad de un producto o servicio, para el cumplimiento de estándares nacionales e internacionales.

- **Financiamiento COFIDE**

COFIDE, el Banco de la Nación y Agrobanco se encargan de promover el financiamiento a las Mype a través de intermediarios financieros como otorgar

líneas de crédito para capital de trabajo, seguro de crédito y acceso a instrumentos financieros.

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPE innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de 2 años de funcionamiento.

COFIDE podrá participar en el capital de fondos de inversión que apoyen a empresas financieras especializadas en microfinanzas y a las MYPE innovadoras.

- **Factura Negociable**

En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios.

- **Régimen Laboral Especial**

Está dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de la Mype y mejorar las condiciones laborales de los trabajadores de las mismas, el cual incluye los siguientes beneficios:

BENEFICIO DE LOS TRABAJADORES	REGIMEN LABORAL GENERAL	REGIMEN LABORAL ESPECIAL	
		MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital	Si	Si	Si
Compensación por tiempo de servicios	1 Remuneración mensual computable al año	No	15 días de remuneración por año de servicios. Tope 90 días de remuneración
Jornada laboral	8 horas	8 horas	8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Si	Si	Si
Vacaciones	30 días calendarios	15 días calendarios por año de servicios	15 días calendarios por año de servicios
Gratificación de Fiestas Patrias y Navidad	1 Remuneración mensual	No	1/2 Remuneración mensual
Seguro Social de Salud	Essalud 9%	SIS. El Estado asume el 50%	ESSALUD
Sistema Pensionario	ONP 13% o AFP 10% más comisiones	ONP 13% o AFP 10% más comisiones semisubsidiado por el Estado	ONP 13% o AFP 10% más comisiones
Cobertura de seguro de vida y seguro complementario de Riesgo	Si	No	Si
Participación en las utilidades de la empresa	Si	No	Si
Indemnización por despido arbitrario	1 Remuneración y 1/2 mensual por año de servicios de servicios. Tope 12 remuneraciones	10 días de remuneración por año de servicios. Tope 90 días de remuneración.	20 días de remuneración por año de servicios. Tope 120 días de remuneración.
Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada	Si	Si	Si
Trabajo de Sobretiempo	Si	Si	Si

Fuente: Ministerio de trabajo

Este tratamiento especial rige por 3 años, desde el acogimiento al régimen especial.

La microempresa que durante 2 años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido de 150 UIT (1 UIT vigente al 2020 = S/4,300) podrá conservar por un año calendario adicional el mismo régimen laboral.

La pequeña empresa que durante 2 años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido de 1,700 UIT., podrá conservar por 3 años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Financieramente estos beneficios laborales constituyen una ventaja competitiva para las Mypes ya que el costo laboral es significativamente menor al Régimen Laboral General en las que están las demás empresas y con las Mypes informales así como también incentiva a los trabajadores.

#### - **Régimen Tributario**

El régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados.

##### o Obligaciones formales:

- Inscribirse en el RUC u otros registros
- Fijar su domicilio fiscal
- Determinar y declarar cada tributo dentro de ciertas fechas o plazos fijados legalmente
- Emitir comprobantes de pago por sus operaciones económicas
- Sustentar el traslado de bienes con guías de remisión
- Registrar sus operaciones en libros contables

- Retener y pagar tributos
- Depositar los montos de detracciones efectuadas a otros contribuyentes en el banco que señalen las normas vigentes
- Obligaciones sustanciales:
  - Pagar oportunamente los tributos como el Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, entre otros.
  - Pagar oportunamente las retenciones de impuestos efectuadas.
  - Pagar oportunamente las percepciones efectuadas.
  - Depositar los montos de detracciones efectuadas a otros contribuyentes en el banco que señalen las normas vigentes
- Clasificación:

Actualmente existen 4 regímenes tributarios vigentes según podemos observar en el siguiente cuadro comparativo:

CONCEPTOS	NUEVO RUS	REGIMEN ESPECIAL	REGIMEN MYPE TRIBUTARIO- RMT	REGIMEN GENERAL
Persona Natural	Si puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse
Persona Jurídica	No puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse
Límite de ingresos anuales	Hasta S/.96,000	Hasta S/.525,000	Hasta 1,700 UIT	Sin limite
Límite de compras anuales	Hasta S/.96,000	Hasta S/.525,000	Sin limite	Sin limite
Límite de valor de Activo Fijo	Hasta S/.70,000	Hasta S/.126,000	Sin limite	Sin limite
Comprobantes de pago que pueden emitir	Boleta de venta y/o Ticket	Todos los permitidos	Todos los permitidos	Todos los permitidos
Regularización Anual - Renta	No	No	Si	Si
Pago de tributos	(*) Ver anexo 1	Renta: 1.5% de ingresos netos mensuales.	Renta: pago a cuenta mensual 1.0% sobre ingresos netos hasta 300 UIT y un pago de regularización anual, tasa renta anual hasta 15 UIT: 10% y más de 15 UIT:29.5%	Renta: pago a cuenta mensual por coeficiente o 1.5% sobre ingresos netos y un pago de regularización tasa renta anual: 29.5%
		IGV: 18%	IGV: 18%	IGV: 18%
ITAN	No	No	Si: activos netos mayores a s/.1,000,000	Si: activos netos mayores a s/.1,000,000
Libros obligados a llevar	Ninguno	Registro de compras y registro de ventas	-Ingresos anuales hasta 300 UIT : Registro de compras, Registro de ventas y libro diario de formato simplificado.	-Ingresos anuales hasta 300 UIT : Registro de compras, Registro de ventas y libro diario de formato simplificado.

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Más de 300 UIT hasta 500 UIT: Diario, Mayor, Registro de compras y Registro de ventas.</li> <li>- Más de 500 UIT hasta 1,700 UIT: Libro de Inventario y Balances , Diario, Mayor, Registro de compras y Registro de ventas.</li> <li>-Ingresos anuales mayores a 1700 UITs: contabilidad completa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Más de 300 UIT hasta 500 UIT: Diario, Mayor, Registro de compras y Registro de ventas.</li> <li>- Más de 500 UIT hasta 1,700 UIT: Libro de Inventario y Balances , Diario, Mayor, Registro de compras y Registro de ventas.</li> <li>-Ingresos anuales mayores a 1700 UITs: contabilidad completa.</li> </ul>
--	--	--	--	--

Fuente: Sunat  
Elaboración Propia

(\*)Anexo1:

Categoría	Ingresos brutos o adquisiciones mensuales	Cuota S/.
1	Hasta S/.5,000	20
2	Más de S/.5,000 hasta S/.8,000	50
Especial	Hasta S/.60,000	0

- Amnistía Tributaria

Las microempresas que se inscriban en el Registro de Mype (REMYPE) tendrán una amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los 3 primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción, ésta no aplica las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo 135-99-EF.

Acompañamiento tributario durante el ejercicio 2017 para los contribuyentes que se hayan acogido al Régimen Mype tributario -RMT, establecido mediante Decreto legislativo N°1269 y su reglamento Decreto supremo N° 403-2016 – EF con vigencia desde 01 de enero del 2017. La Sunat no aplicara las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1,2 y 5 del artículo 175, el numeral 1 del artículo 176 y el artículo 1 del artículo 177 del código tributario.

- Crédito por gastos de capacitación

Las micro, pequeñas y medianas empresas generadoras de renta de tercera categoría que se encuentren en el régimen general y efectúen gastos de capacitación tienen derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto de dichos gastos, siempre que no exceda del 1% de su planilla anual de trabajadores del ejercicio en el que devenguen dichos gastos. El beneficio tiene una vigencia de tres ejercicios a partir del ejercicio 2014.

- **Acciones que realiza el Ministerio de la Producción para impulsar la Competitividad de las MYPE formales del Emporio Manufacturero de Gamarra.**

La Dirección General de Desarrollo Productivo a través de la Dirección de Desarrollo Productivo promueve el encadenamiento productivo, impulsando la competitividad de las MYPE de los conglomerados productivos. Para cumplir con este objetivo organiza un concurso de fabricación de prendas de vestir a fin de premiar la calidad, el talento e innovación empresarial de las MYPE del sector textil de confecciones del emporio manufacturero de Gamarra, llamado “Gamarra Produce” (Pilco, 2015), el cual se ha venido desarrollando en los años 2012, 2013 y 2014 y actualmente en su cuarta edición en el año 2015.

En el marco del mencionado concurso, se brindan capacitaciones técnico-productivas a fin de mejorar las capacidades productivas y de gestión de las MYPE participantes seleccionadas, habiéndose logrado capacitar hasta la fecha un total de 495 MYPE en normas técnicas, costos, desarrollo de producto; 80 empresas realizaron visitas técnicas a empresas exportadoras y laboratorios acreditados. Además, las MYPE ganadoras (17), participaron en ferias internacionales como Perú Moda, Colombia Moda, Prêt á Porter de Brasil, y obtuvieron otros premios como maquinas computarizadas electrónicas, software en diseño y patronaje.

En la cuarta edición del concurso “Gamarra Produce” participan las MYPE que cumplan con los siguientes requisitos:

- MYPE formal como persona natural o jurídica, con Registro Único de Contribuyente (RUC) vigente y registrado en la Sunat como actividad

principal la fabricación de prenda de vestir y con ventas anuales hasta por S/.6,460,000.

- MYPE con experiencia comprobada, de al menos un año, en algunas de las categorías participantes.
- Contar con un equipo conformado por un mínimo de dos y máximo de cinco trabajadores, con conocimiento y experiencia en los procesos de diseño, patronaje, tizado, corte, confección y acabados.

### **2.1.3 Ventajas Competitivas**

**2.1.3.1 Definición.** Una ventaja competitiva es cualquier atributo o característica desarrollada por una empresa que hace distintivos a sus productos y/o servicios frente a la competencia y que por ello son preferidos por los clientes, permitiéndole obtener rendimientos superiores al promedio del mercado.

Los rendimientos o rentas superiores reflejan y motivan la innovación por parte de las empresas y por ende promueven el desarrollo económico y social.

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional/Perú (USAID/Perú 2009) afirma: “la ventaja competitiva es aquello que posee una empresa y que le sirve para generar valor para sus clientes, siendo muy costosa, rara y difícil de imitar por parte de los actuales o potenciales competidores” (p. 68).

Muchas empresas pueden tener características similares pero solo algunas destacan en el mercado, esto se debe a que no todas las empresas saben aprovechar de la misma manera los activos competitivos que poseen y las oportunidades del sector o del entorno.

Direstrategia (2014) manifiesta al respecto que: “el beneficio de una empresa es consecuencia de las características del entorno y de la combinación de recursos que dispone la empresa” (p. 1).

Para poder crear o desarrollar una ventaja competitiva la empresa debe realizar un buen análisis del entorno.

El entorno está compuesto en tres partes:

- Entorno Externo
- Entorno Interno
- La Industria o Sectorial

El análisis del entorno externo está basado en el conocimiento de aquellos aspectos del entorno sobre los cuales la empresa no tiene control sin embargo debe enfocarse en aquellos que representan oportunidades para el negocio. Becerra y García (2008) los principales elementos o variables:

- Aspectos demográficos: sexo, edad, raza, nivel de gastos, etc.
- Aspectos legales: el conjunto de leyes relevantes para una empresa o sector.

Ejemplo: “Ley Mype”, la cual es materia de estudio del presente trabajo de investigación.

- Aspectos socio- culturales: son elementos claves para la definición de gustos y las preferencias de los consumidores.
- Aspectos tecnológicos: adelantos, innovaciones tecnológicas.
- Aspectos Globales, mercados mundiales, exportación, ecología.

Adicionalmente, Heller (2006) Peter Drucker agrega: que debemos buscar oportunidades en el mundo exterior evaluando nuestro manejo de estas mediante las siguientes preguntas:

- ¿Mirar siempre fuera de la empresa, a los clientes y al mercado?
- ¿Obtiene toda la información de mercado del mundo exterior?
- ¿Usa en forma creativa la información del mundo exterior?
- ¿Presta atención a los cambios que señalan nuevas oportunidades (como siempre sucede)?

- ¿Organiza la empresa para poder aprovechar las oportunidades cuando se presenten?

El presente trabajo de investigación, busca minimizar el riesgo de las Mypes, mediante **“el uso del conocimiento”** para aprovechar las oportunidades que ofrece el Gobierno Peruano mediante la formalización.

Al respecto, Heller (2006) señala que: “Peter Drucker insta que no incluye los riesgos excesivos dentro de sus advertencias porque equipara el riesgo no con la impredecibilidad sino con la ignorancia”. “Cuanto más se sabe sobre lo que se está haciendo, menor es el riesgo que se corre” (p. 105).

El análisis del entorno interno se refiere a los recursos y capacidades que posee la empresa y sobre los cuales tiene control y por lo tanto puede desarrollar activos competitivos. Para efectuar el análisis interno existen diferentes métodos alternativos y complementarios como: el análisis de la cadena de valor de Michael Porter, la visión basada en recursos, el análisis de áreas funcionales entre otros.

El análisis industrial se complementa con el análisis interno y el análisis externo, se refiere al análisis de la competencia, productos sustitutos, proveedores y clientes.

**2.1.3.2 Generación de ventajas competitivas.** Para efectos de la presente investigación he seleccionado la aplicación del método de análisis de dirección estratégica de la visión basada en recursos, el cual permitirá que los conductores de las Mypes aprendan a generar ventajas competitivas desde sus propios recursos y capacidades en combinación con el uso estratégico de elementos de la formalidad empresarial como: la emisión de facturas comerciales, la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud y el pago de impuestos; y la forma de como sostenerlas en el tiempo mediante la estrategia de diferenciación de Michael Porter.

Al respecto, USAID/Perú (2009) señala: para que una empresa logre una posición competitiva favorable frente a sus competidores, debe generar ventajas competitivas mediante la creación de valor para sus clientes a través del uso de sus recursos internos y/o capacidades que pueden controlar y aprovechando las oportunidades del entorno. Entre algunos ejemplos de generadores de ventajas competitivas podemos citar: las marcas, patentes, una ubicación privilegiada, una fuerza laboral con talento y comprometida y un empresario líder y visionario.

Así, el presente trabajo pretende que las Mypes desarrollen generadores de ventajas competitivas partiendo de sus propios recursos y capacidades como: alta capacidad financiera, la cual se obtendrá con el uso de las facturas comerciales como medio de financiamiento bajo la modalidad de factoring , permitiéndoles disponer de los recursos necesarios para solventar sus obligaciones e inversiones en maquinaria y equipos, tecnología ,calidad, investigación y desarrollo de nuevos proyectos, capacitación al personal, conocimientos, cambios en administración y ampliación del negocio; incremento de productividad , mediante la capacitación técnica y especializada de sus trabajadores en Senati y en otras instituciones del Estado a la cual se tiene acceso mediante la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud, obteniendo como resultado, un personal altamente

calificado y motivado ; y la contribución con desarrollo económico del país, mediante el pago de impuestos que promueve la libre competitividad del sector , revertiendo de esta manera los principales limitantes de competitividad y crecimiento de las Mypes y a su vez promoviendo el acceso a la formalidad empresarial vigente.

### **2.1.3.3 Dimensiones de la generación de ventajas competitivas.**

*A. Capacidad Financiera.* La capacidad financiera corresponde a la disponibilidad de recursos financieros y acceso a financiamiento que permite solventar obligaciones e inversiones de una empresa.

La capacidad financiera de una empresa está compuesta por: disponible, capacidad de endeudamiento y dividendos. (Dess y Lumpkin, 2003)

Entre los recursos financieros disponibles están: efectivo y equivalentes de efectivo, valores negociables y otros activos financieros.

La capacidad de endeudamiento se refiere al acceso a medios de financiamiento de terceros que dispone una empresa para hacer frente a sus obligaciones e inversiones, tales como: créditos para capital de trabajo, letras en descuento, factoring, leasing activo fijo, hipotecario, entre otros.

La capacidad financiera de una empresa es vital para el cumplimiento de sus estrategias y metas.

Los líderes deben emprender las acciones necesarias para implementar su estrategia, para ello deben asignar los recursos necesarios y diseñar la organización para hacer realidad las estrategias ideadas.

Una alta capacidad financiera permite a la empresa disponer de los recursos necesarios para solventar sus obligaciones e inversiones en maquinaria y equipos, tecnología, calidad, investigación y desarrollo de nuevos proyectos, ampliación del negocio así como reinvertirlos en capacitación del personal, actividades de investigación y mercadeo para

obtener información acerca de los gustos y preferencias de los clientes y de esta forma poder mejorar y ampliar sus ventajas competitivas en forma permanente.

**B. Productividad.** Es un indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la producción obtenida. (Productividad, s.f.)

La productividad se incrementa y por ende la rentabilidad de la empresa como resultado de la mejora en el manejo de los recursos o elementos que interactúan en el proceso productivo, como: la fuerza laboral, maquinaria, materiales, etc. Ejemplos: una buena política de incentivos para los trabajadores, innovación tecnológica que reduce el tiempo de producción.

La productividad laboral se define como el aumento o disminución de los rendimientos en función al trabajo necesario para el producto final.

Existen factores que influyen en la productividad de los trabajadores; esta se incrementa si tienen la formación necesaria para manejar sus equipos, gozan de buen estado de salud, y están motivados, esto último se consigue con un ambiente de trabajo agradable, sueldos adecuados, respeto, consideración y motivación por parte de sus superiores y condiciones de trabajo en donde se cumplan las leyes que aseguran la integridad de los trabajadores mientras realizan sus labores. (Productividad, s.f.)

Para poder medir la productividad de los trabajadores, debemos asegurarnos que conozcan su trabajo, el tiempo que les toma concluirlo y el porcentaje mínimo de fallas que deben tener, aquí juega un papel importante la etapa de inducción, la cual que debe estar a cargo del responsable de producción.

Sin embargo, la gestión de RRHH no concluye con la etapa de inducción, como usualmente lo realizan los conductores de las Mypes y por ello se explica la baja productividad de sus trabajadores según indican en su trabajo de investigación: (Avolio et al., 2011); sino esta solamente constituye el inicio del proceso de desarrollo de los trabajadores.

Las empresas deben desarrollar a sus trabajadores para aprovechar todo su potencial y que este se vea reflejado en sus mayores índices de productividad y por ende en los niveles de rentabilidad. Este proceso de desarrollo del personal se logra mediante la capacitación, la cual permite que los trabajadores influyan más en los procesos y por lo tanto serán más eficaces en su producción.

Finalmente, el desarrollo del personal se debe complementar con la motivación al personal, mediante una política de incentivos monetarios y no monetarios los cuales ayudan al personal a acercarse al máximo de su empleabilidad y de esta manera se sientan recompensados por su buen desempeño. (Lerma y Bárcena, 2012)

El personal calificado y motivado desempeña sus labores con menos fallas, está más comprometido con la empresa, tiene mayor participación en la toma de decisiones, tiene menos inasistencias, propone mejoras e innovaciones y tiene mejor atención al cliente.

**C. Desarrollo económico del país.** Pérez (2007) indica que: el desarrollo económico es el proceso de crecimiento de una economía caracterizado por innovaciones tecnológicas, aumento en la productividad y cambios sociales, que suele ir acompañado por un mejor reparto de la renta.

La empresa tiene que desarrollarse de una manera factible con las instituciones y servicios públicos con el fin de tener menos presión fiscal, y así facilitar la máxima competitividad del sistema económico.

Dicho en otras palabras, mientras más empresas formales existan en el país y que paguen oportunamente sus impuestos, promoverán la libre competitividad del precios del sector, contribuyendo de esta manera con el desarrollo económico del país.

Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2005), Sheput, Ministro de trabajo y promoción del empleo señala:

El país necesita de buenas empresas que sean competitivas y en permanente desarrollo para esto deben estar bien organizadas, sostenibles y eficientes. El crecimiento del empleo necesita de la evolución constante de nuevas empresas formales que generen empleos de calidad, contribuyendo a la lucha permanente de la pobreza. (p.1).

Sin embargo, el desarrollo económico del país no solo depende de la competitividad de las Mypes formales sino también de la participación activa del Estado, en donde se sancione la informalidad tributaria y laboral, se promocióne la ley Mype y sus beneficios y que los conductores de las Mypes perciban al Estado como un socio estratégico que los acompaña en sus negocios y de esta manera puedan asegurar su permanencia en el mercado a largo plazo.

La sociedad requiere de empresas competitivas que ofrezcan productos y/o servicios de calidad y a buen precio, en donde los trabajadores tengan un empleo digno que les permita realizarse como personas y mejorar su calidad de vida y la de sus familias.

**2.1.3.4 Modelo teórico de la visión de la empresa basada en recursos.** La teoría de la visión de la empresa basada en recursos en un método de análisis estratégico de la dirección estratégica que permite a la empresa desarrollar ventajas competitivas sostenibles como resultado de la posesión de activos competitivos.

Este método efectúa el análisis interno de los recursos y capacidades potenciales que posee la compañía, el análisis externo del sector y su entorno competitivo para crear y desarrollar activos competitivos. (Dess y Lumpkin, 2003)

Para ello, establece las características potenciales que deben poseer los recursos y capacidades de la empresa para poder desarrollar activos competitivos tales como: ser valiosos, raros, difíciles de imitar y no deben tener sustitutos.

Direstrategia (2014) manifiesta: El objetivo principal del presente método es el de identificar el potencial de la empresa para desarrollar ventajas competitivas a partir de la identificación y valoración de los recursos y capacidades que posee.

Esta teoría se basa en que el éxito de las empresas se debe a los activos competitivos internos únicos que desarrolla cada empresa porque son heterogéneas ya que poseen recursos propios y capacidades distintivas que resultan de la combinación eficiente y eficaz de recursos y habilidades, conocimientos, experiencia, procesos, unidades funcionales, tecnología, acumulación de tiempo, dirección, toma de decisiones y aprovechamiento de oportunidades del entorno.

Descuadrando (2012) agrega al respecto que: la teoría de recursos y capacidades plantea que las organizaciones son diferentes entre sí en función de los recursos y capacidades ya que poseen características, condiciones y momentos determinados.

Olavarrieta (1995) afirma que: el éxito de la empresa se concentra en los activos que posee y no en el atractivo de la industria que participa.

La visión de la empresa basada en recursos es una herramienta útil para el análisis estratégico porque se complementa al enfoque de las cinco fuerzas de Michael Porter y le otorga una mayor solidez teórica a esquemas prácticos de análisis y formulación estratégica como el FODA.

- Análisis de recursos y capacidades

El análisis de recursos y capacidades consta de cuatro procesos:

- **Primero, identificar los recursos y capacidades de la empresa.**

Thompson et al. (2012) los recursos y capacidades de una empresa son los grandes determinantes de su competitividad en el mercado. A continuación, procedemos a identificarlos:

### **Recursos**

**Los recursos**, son activos que la empresa controla o posee, los cuales contribuyen a la generación de valor de la compañía. Los recursos se dividen en dos categorías principales: recursos tangibles e intangibles.

**Recursos tangibles:** Se identifican fácilmente, son cuantificables y se pueden tocar. Entre ellos están:

- Recursos físicos: derechos de propiedad, plantas, equipos, instalaciones y ubicaciones físicas estratégicas.
- Recursos financieros: efectivo y equivalentes de efectivo, valores negociables, otros activos financieros y la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- Activos tecnológicos: patentes, derechos de autor, secretos comerciales, tecnología de producción, inventarios y procesos.
- Recursos organizacionales: Sistemas de tecnología de la información (IT) y comunicación; sistemas de planeación, coordinación, evaluación y control, diseño organizacional.

**Recursos intangibles:** Son no materiales, difíciles de identificar pero se encuentran entre los activos más competitivos de una compañía. Entre ellos están:

- Recursos humanos: Experiencia y capacidades de los empleados, conocimientos técnicos de equipos y grupos de trabajo especializados; habilidades directivas; innovación del personal.
- Marcas, imagen de la empresa y activos de reputación con los clientes y proveedores con respeto a la calidad, confiabilidad y confianza.
- Relaciones y Alianzas con sus proveedores, compradores o socios de diversos tipos.

- Cultura organizacional y el sistema de compensaciones y motivación para los empleados.

### **Capacidades**

**Una capacidad**, es una actividad distintiva que desarrolla una empresa como resultado de la combinación de un conjunto de recursos individuales que posee, permitiéndole obtener una posición competitivamente superior a la de sus rivales.

Ejemplo: la capacidad de innovación de Apple; las capacidades de marketing y manejo de marca de Pepsico; la capacidad en la creación de sabores poco comunes de helado de Ben & Jerry Ice Cream.

Las capacidades pueden proceder del resultado de la acumulación de tiempo o de un conjunto de funciones de un departamento.

Dess y Lumpkin (2003) manifiestan: Las capacidades organizativas son las competencias o habilidades que desarrolla la empresa para desempeñar una actividad de manera competente en cualquier etapa del proceso de fabricación de un producto o en la combinación de recursos tangibles e intangibles utilizando procesos organizativos que la hace distintiva de la competencia.

Ejemplos: servicio al cliente de alto nivel; capacidad excelente de desarrollo de producto; innovación en productos y servicios; habilidad para contratar, motivar y retener al capital humano.

Olavarrieta (1995) dice al respecto: Las competencias organizacionales son las que permiten a la empresa coordinar sus actividades y hacer uso de los demás recursos (activos e insumos de proceso). Ejemplo: la capacidad de implementar promociones de Coca Cola, la capacidad de entrega confiable y veloz de DHL.

Las capacidades o competencias de una empresa son el resultado de la interrelación de habilidades individuales, insumos, activos y el conocimiento acumulado en la organización. (Ulrich y Lake,1992; Day, 1994; Collis,1994, como se citó en Olavarrieta 1995)

Una distinción entre activos y capacidades, es que los primeros están relacionados con “tener” o “poseer”, mientras que las segundas están relacionadas con “hacer”.

- **Segundo, evaluar el valor o potencial de los recursos y capacidades que puedan generar ventajas competitivas.**

La empresa debe evaluar los recursos y capacidades que tienen un valor competitivo básico que les permita elaborar su estrategia frente a sus rivales. Luego, si se demuestra que estos son mejores que los competidores, se dice que cuenta con un ventaja competitiva sobre ellos y si esta es perdurable pese a los mejores intentos de la competencia por superarla, se dice que la empresa tiene una ventaja competitiva sostenible, la cual le permite obtener una rentabilidad superior a la de la competencia y duradera. (Thompson et al., 2012)

Este proceso de evaluación consiste en realizar cuatro pruebas de valor o poder competitivo a los recursos y capacidades potenciales de la empresa que permiten medir su valor competitivo frente a la competencia, las cuales consisten en que deben ser valiosos, raros, difíciles de imitar por los competidores y no deben tener sustitutos estratégicos.

A continuación procedemos a detallar las cuatro pruebas de valor o poder competitivo:

**a. Evaluar si el recurso o capacidad es valioso.**

Olavarrieta (1995) dice: los recursos son valiosos cuando contribuyen a un aspecto importante del servicio o producto con el cual la empresa compete en el mercado. Ejemplo: la capacidad logística de DHL o Federal Express, es crucial en cuanto a poder entregar un servicio de reparto de correspondencia excelente.

Los recursos valiosos deben ser relevantes en la estrategia de la empresa para hacerla una competidora más efectiva, con la mejor propuesta de valor para el cliente o fórmula de beneficios y/o para mejorar la eficiencia o eficacia de la empresa aprovechando las oportunidades y neutralizando amenazas del entorno.

Los modelos de análisis del entorno tales como: análisis FODA y análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter son los que determinan cuáles son los recursos de las empresas que explotan oportunidades y neutralizan amenazas del entorno. A partir de ello, el modelo basado en los recursos sugiere que características adicionales deben poseer estos recursos para poder desarrollar ventajas competitivas sostenibles.

Aquí observamos la relación complementaria entre los modelos de análisis del entorno con el modelo de análisis de la visión de la empresa basada en recursos. (Dess y Lumpkin, 2003)

**b. Evaluar si el recurso es raro o poco común entre los competidores.**

Los recursos o capacidades valiosos solo generan ventajas competitivas cuando son escasos o poco comunes entre las empresas competidoras del sector.

La empresa en algunos casos requiere de un conjunto de recursos valiosos que pueden ser tangibles, intangibles y capacidades organizativas para poder formular y desarrollar estrategias pero la clave está en que si este conjunto de recursos valiosos no es raro, muchas empresas serán capaces de establecer las mismas estrategias.

Un recurso para ser considerado estratégico debe ser valioso y raro porque permite que la oferta de la empresa al mercado sea distinta de las otras empresas en atributos y/o precio obteniendo así el dominio competitivo del sector. Ejemplo: la marca valiosa y escasa como Microsoft, software mundial.

**c. Evaluar si el recurso es difícil de copiar o imitar.**

Un recurso mientras más difícil y costoso sea para los competidores imitarlo, otorgara una ventaja competitiva sostenible. **Los recursos tienden a ser difíciles de copiar cuando tienen por los menos una de las siguientes características:**

- **Únicos.** Son aquellos recursos difíciles de imitar únicos también llamados exclusivos. Ejemplos: una ubicación excelente o exclusiva; fuerza laboral inusualmente talentosa y motivada; competencias basadas en el conocimiento específico de la empresa como: patentes; contratos de distribución exclusivos.
- **Dependencia de la trayectoria.** Corresponde a recursos difíciles de imitar que se han desarrollado como producto de la acumulación del tiempo durante su trayectoria. Ejemplos: una marca reconocida como Rolex en el mercado de los relojes; la fidelidad de la marca Gerber

Products Co., de comidas para bebés que cualquier competidor no podría copiar así invirtiera en campañas costosas.

- **Ambigüedad causal.** Corresponde a recursos que se originan de un proceso complejo que es difícil de entender y de imitar por los competidores, la mayoría de estos recursos corresponden a capacidades organizativas. Ejemplo: la cultura de una empresa.
- **Complejidad social.** Corresponde a recursos con un alto nivel de complejidad social. Ejemplos: relaciones interpersonales entre directivos de una empresa, su cultura y su reputación ante los proveedores y clientes.
- **Implican desembolsos financieros u operaciones de gran escala que pocos competidores pueden realizar.**

Los recursos y capacidades difíciles de copiar son activos competitivos importantes, porque otorgan a la empresa una rentabilidad sustentable y una posición en el mercado que le permite asegurar su permanencia en el mercado a largo plazo. (Thompson et al., 2012)

**d. Evaluar si los recursos y capacidades de la empresa tienen sustitutos o recursos estratégicos equivalentes en el mercado.**

Los recursos y capacidades valiosos, escasos y difíciles de copiar pueden perder su poder competitivo si los rivales tienen otra clase de recursos y capacidades de igual o mayor poder competitivo denominados sustitutos.

Los recursos sustitutos o también llamados recursos estratégicos equivalentes son aquellos que permiten desarrollar e implementar la misma estrategia. Ejemplo: los productos farmacéuticos, los cuales son fabricados

en forma diferente por los laboratorios pero sirven para un mismo tratamiento. (Dess y Lumpkin, 2003)

- **Tercero, ponderación de resultados de las pruebas de valor o criterios de potencial competitivo a los recursos y capacidades potenciales.**
  - **Los recursos y capacidades que pasan la primera prueba de ser valiosos**, son aquellos que permiten establecer estrategias para mejorar la eficiencia o eficacia de la empresa aprovechando las oportunidades y neutralizando amenazas del entorno, contribuyen a su competitividad pero no garantizan una ventaja competitiva. Solo ofrece una paridad competitiva con los rivales.
  - **Los recursos y capacidades que superan las dos primeras pruebas de ser valiosos y escasos**, significa que la empresa cuenta con activos competitivos que le otorgan una ventaja competitiva frente a los rivales solo en corto plazo.
  - **Los recursos y capacidades que superan las dos últimas pruebas difícil de copiar y que no tenga productos sustitutos que los puedan eliminar**, significa que poseen recursos y capacidades que son capaces de mantener su superioridad competitiva frente a sus rivales , además de resistir cualquier intento de imitación y que neutraliza a los competidores de hallar recursos sustitutos de igual valor, por lo que se dice que generan a la empresa **una ventaja competitiva sostenible a largo plazo frente a sus rivales**. Ejemplo: Walmart, cuenta con capacidades de logística y manejo de la cadena de suministros que superan a las de sus competidores desde hace 30 años.

Cabe mencionar, que los recursos y capacidades que no cumplen ninguno de los cuatro criterios o pruebas de valor, será difícil que puedan desarrollar cualquier tipo de ventaja competitiva a corto o largo plazo.

- **Cuarto, seleccionar los recursos y capacidades potenciales que pasaron las cuatro pruebas de valor competitivo para establecer las estrategias con las que la empresa va a competir en el mercado.**

Las empresas recurren a estrategias para poder sostener sus ventajas competitivas en el tiempo frente a sus competidores. De acuerdo a Michael Porter, existen tres estrategias empresariales: Liderazgo en costos, diferenciación y enfoque.

- **Liderazgo en costos**, mediante esta estrategia la empresa busca posesionarse del mercado ofreciendo su producto a un precio inferior a los productos similares de sus competidores sin desmerecer su calidad.

Este tipo de estrategia es de aplicación para las grandes empresas porque requiere de una importante inversión en producción a gran escala para ofrecer productos al menor costo.

Para ello la empresa debe introducir cambios en la administración y en tecnología para elevar la productividad y reducir costos. (Ojeda, 2016)

- **Diferenciación**, mediante esta estrategia la empresa busca distinguirse de sus competidores ofreciendo un producto con una o más características únicas valoradas por los clientes.
- **Enfoque**, concentración o nicho, consiste en la empresa centra su estrategia de liderazgo en costos o diferenciación en un mercado objetivo, un segmento o grupo de segmentos del mercado.

Para efectos del presente trabajo de investigación he seleccionado la estrategia de diferenciación.

- **Administración de recursos y capacidades potenciales de la empresa**

Los recursos y capacidades de la empresa deben ser administrados en forma dinámica, no se pueden mantener estáticos sino deben actualizarse constantemente para mantener su competitividad frente a sus rivales, estos deben estar en sincronía con las estrategias de la empresa y aprovechar toda oportunidad que se presente en el mercado para desarrollar nuevas combinaciones de recursos y/o capacidades y de esta forma la empresa podrá mantener su competitividad y doblegar cualquier intento de imitación o de iniciativas de la competencia.

La administración debe disponer los recursos necesarios para invertir en investigación, desarrollo y procesos de mejora continua, dentro de los cuales, la inversión más importante es en el capital humano, porque permite sentar las bases para construir capacidades valiosas.

**2.1.3.5 Estrategia de diferenciación de Michael Porter.** Para desarrollar esta estrategia la empresa debe tener un claro conocimiento del cliente y del mercado para poder identificar los atributos diferenciadores y el mercado objetivo, además para su sostenimiento en el tiempo, exige que la empresa siempre debe estar atenta a los gustos y necesidades de los clientes para mejorar y actualizar los atributos de sus productos y de esta forma distinguirse de sus competidores similares que siempre estarán dispuestos a imitarlos.

La ventaja de esta estrategia es que permite a la empresa obtener márgenes superiores a la media del mercado porque se justifica su sobreprecio por los costos adicionales en que debe incurrir para mantener la singularidad de su producto o servicio.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el objetivo principal de esta estrategia es lograr la paridad de costos con la competencia, para lo cual la empresa debe reducir los costos en todas las áreas que no afecten a la diferenciación.

Esta estrategia es la que más se adecua para las Mypes debido a su cercanía con el cliente y mercado objetivo, por su estructura empresarial simple que le permite identificar fácilmente sus atributos diferenciadores y adecuarse rápidamente a los cambios del mercado.

Para facilitar la implementación de esta estrategia, Becerra y García (2008) sugiere que: las Mypes definan 4 áreas funcionales básicas en su estructura organizacional tales como: ventas, operaciones, recursos humanos y finanzas, debido a que la gran mayoría de ellas no cuentan con áreas funcionales definidas.

La empresa puede diferenciarse de la competencia de distintas formas, por factores directos o indirectos:

- Los factores directos, son aquellos que el cliente percibe directamente la relación con el producto o servicio y la empresa. Tales como: calidad, innovación, atención al cliente, la marca, la imagen o prestigio de la empresa que respalda el producto o servicio, el servicio de posventa y red de distribución. (Ojeda, 2016)

Ejemplo: FedEx, se diferencia de sus competidores por su “servicio innovador” que vende “tranquilidad a sus clientes” asociada al servicio de transporte de objetos, en donde cada transportista cuenta con un ordenador fácilmente manejable con las manos y una máquina de transmisión que hace posible que los clientes puedan seguir la pista de sus paquetes on-line. “La fidelidad” y “la tranquilidad” asociada al servicio de FedEx hace que esta empresa sea menos vulnerable a la rivalidad o a los productos y servicios sustitutos. (Dess y Lumpkin, 2003)

- Los factores indirectos, son los que condicionan a los factores directos. Entre los indirectos-internos están: la productividad, capacidad de gestión, formación, remuneración y motivación del personal. (Ojeda, 2016)

Ejemplo: Una buena gestión de recursos humanos en una empresa de tecnología, que atraigan los mejores ingenieros con talento, con programas de capacitación e incentivos que los mantengan altamente motivados se ven reflejados en la innovación de sus productos.

#### ***2.1.4 Efectos de la Formalidad Empresarial en la Generación de Ventajas Competitivas de las Mypes***

- A. La emisión de facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes.

La falta de acceso a financiamiento es uno de las principales limitantes de crecimiento de los Mypes debido a la informalidad en la que operan.

Las instituciones financieras solo otorgan créditos o acceso a medios de financiamiento a empresas formales que cumplan con los siguientes requisitos básicos: número de RUC, una copia de la escritura pública y vigencia de poderes solo en el caso de ser persona jurídica, domicilio fiscal establecido, pago de impuestos de los últimos tres meses :PDT IGV-Renta de tercera categoría, declaración jurada de impuesto a la renta anual , número de trabajadores, volumen de ventas y copias de las facturas comerciales de mayor venta de los últimos 6 o 3 meses dependiendo del tipo de ventas que realiza y estados financieros anuales y trimestrales o libro de ingresos y gastos según corresponda de acuerdo al régimen tributario al que pertenecen.

La capacidad financiera de una empresa es vital para el cumplimiento de sus estrategias y metas.

Una alta capacidad financiera permite a la empresa disponer de los recursos necesarios para solventar sus obligaciones e inversiones en maquinaria y equipos, tecnología, calidad, investigación y desarrollo de nuevos proyectos, ampliación del negocio así como reinvertir en capacitación del personal, actividades de investigación y mercadeo para obtener información para mejorar y ampliar sus ventajas competitivas.

Debido a la gran importancia que significa para una empresa de disponer de los recursos económicos para su crecimiento y competitividad, el presente trabajo de investigación propone que las Mypes desarrollen una alta capacidad financiera como un generador de ventajas competitivas mediante el uso de las facturas comerciales bajo la modalidad de factoring como un medio de financiamiento, el cual consiste en trasladar la cobranzas de sus facturas comerciales a instituciones financieras a cambio de dinero líquido menos una comisión.

Entre las principales ventajas del contrato factoring, podemos destacar que se obtiene dinero líquido sin necesidad de endeudamiento y se ahorra tiempo y gastos de cobranzas, porque el riesgo de cobranza se traslada a la institución financiera con la que se celebra el contrato.

B. La afiliación de los trabajadores a un seguro social incrementa la productividad de las Mypes.

Lo que busca el presente trabajo de investigación es motivar a los conductores de las Mypes a afiliar a sus trabajadores a un seguro social, lo cual les permite inscribirse en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa- REMYPE y de esta manera podrán acogerse al régimen laboral especial, el cual tiene un costo menor al régimen general laboral; y sus trabajadores podrán acceder a capacitación técnica especializada en SENATI y a programas de capacitación de apoyo para Mypes en formalización, gestión, calidad, exportación, financiamiento, entre otros promovidos por entidades del Estado, permitiéndoles desarrollar

un personal altamente calificado y motivado como un generador de ventajas competitivas para sus negocios.

La afiliación de los trabajadores a un seguro social contribuye a desarrollar factores influyentes en la productividad , tales como: la reducción de costos laborales bajo el régimen laboral especial ; la formación necesaria para que los trabajadores realicen sus labores en forma eficiente mediante la capacitación técnica en Senati y otras entidades del Estado; y la motivación que reciben de los conductores de las Mypes al cumplir con las leyes que aseguran su integridad física mientras realizan sus labores y la atención medica de las entidades del Estado tanto para ellos como para su familia.

Un personal calificado y motivado incrementa la productividad y por ende la rentabilidad de la empresa, porque este desempeña sus labores con más eficiencia, con menos fallas, está más comprometida con la empresa, tiene mayor participación en la toma de decisiones, tiene menos inasistencias, propone mejoras e innovaciones y tiene mejor atención al cliente. Desarrollando de esta manera un recurso valioso que le permite a las Mypes diferenciarse de la competencia.

Cabe mencionar, que adicionalmente debemos complementar la motivación del trabajador con un ambiente de trabajo agradable, sueldos adecuados, respeto, consideración y motivación por parte de sus superiores y con un plan de incentivos monetarios y no monetarios como resultado de su buen desempeño para poder retener el personal y no se vaya con la competencia.

C. El pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra contribuye con el desarrollo económico del país.

Avolio et al. (2011) mencionan en su estudio cualitativo basado en las experiencias de los propios empresarios de las Mypes ubicadas en Lima Metropolitana: que entre los factores

que han limitado su crecimiento esta competencia desleal en los precios generada por los empresarios que operan sin pagar impuestos.

La empresa tiene que desarrollarse de una manera factible con las instituciones y servicios públicos con el fin de tener menos presión fiscal, y así facilitar la máxima competitividad del sistema económico.

Dicho en otras palabras, mientras más empresas formales existan en el país y que paguen oportunamente sus impuestos, promoverán la libre competitividad del precio del sector, contribuyendo de esta manera con el desarrollo económico del país.

Por ello, el presente trabajo de investigación busca promover el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra para asegurar la libre competitividad del sector, revertiendo de esta manera uno de sus principales limitantes de competitividad y crecimiento y por otro lado, generar conciencia en los conductores de las Mypes que el pago de impuestos no es una obligación sino un deber con la sociedad que contribuye con el desarrollo económico del país, porque su recaudación permite financiar los gastos públicos del Estado como: salud pública, educación, defensa nacional, actividades sociales orientadas a la rentabilidad y competencia de las Mypes y del sistema económico en general, entre otros y la calidad de estos mejoraran con una eficiente recaudación de impuestos por parte del Estado.

Sin embargo, el desarrollo económico del país no solo depende de la competitividad de las Mypes formales sino también de la participación activa del Estado, en donde se sancione la informalidad, se promocióne la ley Mype y sus beneficios y finalmente, que los conductores de las Mypes perciban que el Estado es un socio estratégico que los acompaña en sus negocios y les permite su crecimiento y permanencia en el mercado a largo plazo.

Para efectos de la presente investigación he seleccionado el pago de los siguientes impuestos del gobierno central: el IGV (Impuesto General a las ventas) que está directamente

relacionado con la emisión de facturas comerciales, el impuesto a la renta de tercera categoría y cuota RUS y como contribución social a Essalud, los cuales son fiscalizados por la Superintendencia de Administración Tributaria – Sunat.

### ***2.1.5 Definición conceptual de términos***

**Impuesto general a las ventas (IGV).** Es un tributo del gobierno central que grava a las operaciones habituales de ventas o transferencia de bienes muebles, prestación o utilización de servicios en el país, contratos de construcción, primera venta de inmuebles de empresas constructoras y la importación de bienes.

**Impuesto a la renta.** Es un tributo del gobierno central que grava a los beneficios o ganancias obtenidas por el capital, el trabajo y la aplicación conjunta de ambos.

**Capacitación.** Es un proceso educativo planeado, sistemático y organizado dirigido al personal seleccionado en el que se busca perfeccionar y/o otorgar nuevos conocimientos, habilidades y aptitudes para un mejor desempeño de sus labores dentro de la organización y que su vez le otorgue un mayor bienestar social y realización personal.

Una buena capacitación busca otorgar conocimientos al empleado para que pueda utilizarlos en situaciones reales de trabajo mejorando su disposición, capacidades e involucrando más en los procesos organizacionales.

**Motivación.** Es aquello que implica el deseo humano del trabajador a contribuir y cooperar, impulsa a una persona a comportarse de cierto modo para satisfacer sus necesidades individuales de supervivencia, seguridad, respeto y sentido de su propio valor personal.

Existen dos formas de motivar al personal, mediante incentivos monetarios o no monetarios, los cuales ayudan a que el capital humano se acerque al máximo de su empleabilidad. En ambos casos se debe entender que se trata de concesiones que la empresa hace al trabajador a cambio de un buen desempeño.

**Mortandad de empresas.** Desaparición de empresas por diversas causas como por falta de acceso a capital, mala gestión empresarial, falta de crecimiento, tecnología, entre otros.

**Registro de la micro y pequeña empresa (REMYPE).** Es un registro que permite acceder a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) a los beneficios de la ley Mype. Dicho registro les otorga una constancia que acredita su condición como tal ante cualquier entidad que lo requiera.

**Estrategia.** Es un conjunto integrado y coordinado de compromisos y acciones, diseñado para explotar oportunidades y generar ventajas competitivas. (Becerra y García, 2008)

La estrategia define como se cumplirá con los objetivos propuestos, para ello el administrador debe tener un claro conocimiento de la empresa tales como: la visión, misión, objetivos y valores, haber efectuado un análisis de entorno para identificar sus recursos y capacidades estratégicos con los que competirán en el mercado y el presupuesto necesario para llevar a cabo la estrategia que permitirá alcanzar los objetivos.

**Informalidad.** La informalidad es un fenómeno de múltiples dimensiones, lo cual dificulta estimar el número de empresas formales e informales de manera única y precisa. Dentro de la informalidad, suele incluirse a las actividades de subsistencia donde el emprendimiento es consecuencia de la falta de empleo asalariado y a las empresas que operan incumpliendo normas principalmente tributarias y laborales en forma parcial o total, con el objetivo de reducir sus costos. (Ministerio de la Producción, 2017)

La informalidad existe particularmente en economías con escasa disciplina fiscal y reducida capacidad de fiscalización.

**Competitividad.** Es la capacidad de una empresa para crear y sostener ventajas competitivas en relación con sus productos frente a la competencia y conseguir en forma sostenida niveles crecientes de rentabilidad. (Ojeda, 2016)

Una empresa es más competitiva frente a sus rivales, mientras sus ventajas competitivas son más difícil de igualar y su rentabilidad sea superior con respecto al promedio de la industria, para ello los gerentes deben tener la habilidad de elaborar una adecuada estrategia de desarrollo de la empresa, administrar la gestión de los RRHH, conocer a fondo el negocio y estructurar un sistema de producción flexible que se adapte a los cambios de la demanda o condiciones del mercado.

**Dirección Estratégica.** Es un conjunto de análisis, decisiones y acciones (procesos continuos) que una organización lleva a cabo para crear y mantener ventajas competitivas. (Dess y Lumpkin, 2003)

El proceso de la dirección estratégica consiste en lo siguiente:

- Establecer los objetivos estratégicos en forma jerárquica.
- Realizar un exhaustivo análisis interno y externo de la organización, para determinar los recursos y capacidades que generan ventajas competitivas aprovechando las oportunidades del entorno.
- Establecer las estrategias con las que la organización va a competir en el mercado: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque.

Finalmente, los líderes de la organización deberán asignar los recursos necesarios para poner en marcha las estrategias para alcanzar los objetivos establecidos.

**FODA.** Su denominación FODA corresponde a las siglas (F) de fortalezas, (O) de oportunidades, (D) debilidades y (A) de amenazas. También se le conoce como análisis SWOT por sus siglas en inglés o DAFO. (Luna, 2010).

Es una herramienta de análisis estratégico muy importante para la gestión de una empresa porque permite ponderar las fortalezas y debilidades de sus recursos y capacidades, las oportunidades comerciales y las amenazas del entorno.

Es la conclusión del análisis del entorno: análisis interno, análisis externo y análisis industrial.

Las fortalezas y las debilidades son las conclusiones del análisis interno de sus recursos y capacidades, los cuales están bajo control de la empresa.

Las oportunidades y las amenazas son el resultado del análisis externo e industrial, los cuales no pueden ser controlados por la empresa.

**Modelo de análisis de las cinco fuerzas de Porter.** Es el modelo de análisis del entorno más utilizado para explicar las ventajas competitivas creado por Michael Porter en 1985. Este ofrece un panorama general de la empresa, sus competidores y su entorno.

Es una herramienta de análisis sectorial o industrial, porque permite conocer cómo se desenvuelve un sector o industria al analizar los cinco elementos o fuerzas que la componen tales como: La rivalidad entre las empresas competidoras existentes, el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de nuevos competidores y la amenaza de productos sustitutos.

Porter (1991) afirma: la intensidad de las cinco fuerzas determina la rentabilidad del sector porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas, los costos que pueden soportar, y las inversiones necesarias para competir en el sector.

### III. MÉTODO

#### 3.1 Tipo de investigación

- Enfoque

El enfoque de la investigación es cuantitativo porque usa la recolección de datos para contrastar las hipótesis para ello trata de describir, explicar y determinar la relación causa-efecto (correlación) de las variables mediante la generalización de los resultados obtenidos a través de una muestra real de los conductores de las Mypes del sector textil de Emporio Comercial de Gamarra.

- Alcance

El alcance de la investigación es mixto: descriptivo y correlacional.

A. Descriptivo: porque busca especificar las propiedades o características de las variables que sean sometidas a análisis. (Dankhe,1986, como se citó en Hernández et al., 2010). Mide los diversos aspectos, dimensiones o componentes de las variables a investigar.

B. Correlacional: porque explora, describe y establece correlaciones mediante la contratación de la hipótesis causal que involucra una relación entre la variable dependiente e independiente.

- Diseño

El diseño de la investigación es no experimental transversal descriptivo-correlacional debido a que se efectuó sin manipular deliberadamente las variables solo se observó los fenómenos tal como se dan en forma natural en un momento determinado. Describe las variables y analiza sus relaciones causales o correlacionales. (Hernández et al., 2010)

#### 3.2 Población y muestra

- Población

La población es de 4,422 Mypes manufactureras del sector textil del CIIU 1810 Confecciones de Prendas de Vestir del Distrito de la Victoria.

- Muestra

El cálculo del tamaño de la muestra se realizó mediante el método probabilístico. Es decir que todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser elegidos.

Cálculo de la muestra:

a) Fórmula de cálculo de muestra para población finita:

$$n = \frac{NZ^2p * q}{(N - 1)e^2 + Z^2p * q}$$

b) Datos:

- Población: 4,422
- Error máximo permitido: 10%
- Porcentaje estimado de la muestra 50%
- Nivel de confianza: 90%
- Formula de población finita:

c) Reemplazando datos en la fórmula:

$$n = \frac{4,422 * 1.645^2 * 0.5 * 0.5}{(4,422 - 1)0.10^2 + 1.645^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 67$$

### 3.3 Operacionalización de las variables

Variable Independiente	Dimensiones	Indicadores
Formalidad Empresarial	Emisión de facturas comerciales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tipos de comprobantes que emiten</li> <li>2. Tipos de ventas que realizan</li> <li>3. Conoce los regímenes tributarios que les permiten emitir facturas comerciales</li> </ol>
	Afiliación de los trabajadores a Essalud	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Número de trabajadores que poseen</li> <li>5. Número de trabajadores dependientes que están afiliados o no a algún tipo de seguro social de salud</li> </ol>
	Pago de impuestos	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Tipo de régimen tributario al que pertenece.</li> <li>7. Tipos de impuestos que paga</li> <li>8. Opinión sobre el cálculo de impuestos</li> <li>9. Inconvenientes que tuvo con la Sunat</li> </ol>
Ventajas Competitivas	Capacidad financiera	<ol style="list-style-type: none"> <li>10. Principales clientes</li> <li>11. Dificultades para ampliar su negocio</li> <li>12. Conocer si alguna vez solicito algún medio de financiamiento y de qué tipo</li> <li>13. Institución a la que solicito financiamiento</li> <li>14. Conocer los motivos de la solicitud de financiamiento</li> <li>15. Conocer los motivos por los cuales tuvo respuesta negativa su solicitud de financiamiento</li> <li>16. Formas de cobranza de su negocio</li> <li>17. Tipos de garantías que solicita cuando otorga crédito</li> <li>18. Conocer su experiencia de uso de facturas negociables o factoring como medio de financiamiento</li> </ol>
	Productividad	<ol style="list-style-type: none"> <li>19. Tipo de régimen laboral de la actividad privada al que pertenece.</li> <li>20. Conoce los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE.</li> <li>21. Como sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo</li> <li>22. Tipo de capacitación que recibieron sus trabajadores</li> <li>23. Institución en la que capacita a sus trabajadores</li> <li>24. Después que recibieron capacitación sus trabajadores, observo algún tipo de mejora en su desempeño.</li> <li>25. Conocer si tiene política de incentivos</li> </ol>

		para sus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas.
	Desarrollo económico del país	26. Razones por las cuales paga sus impuestos 27. Antigüedad de su negocio 28. Conocer su opinión porque cree que sus clientes prefieren comprar y/o contratar sus productos y/o servicios antes que la competencia 29. Conocer como fija los precios de sus productos o servicios 30. Conocer su opinión de la competencia 31. Conocer si existe alguna forma de informalidad en su sector 32. Conocer su opinión sobre cuáles son las principales causas de la informalidad 33. Conocer su opinión sobre qué medidas correctivas debería tomar el Estado para solucionar la informalidad 34. Conocer si ha tenido algún tipo de ayuda en su negocio por parte del Estado 35. Conocer su opinión sobre qué actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país.

Ver la matriz de consistencia en el (Anexo N°1)

### 3.4 Instrumento

La recolección de datos de la investigación se efectuó mediante el instrumento cuantitativo: Encuesta. (Anexo N° 2).

Esta encuesta está dividida en dos partes: la primera parte corresponde a datos generales para identificar al informante la cual consta de 5 preguntas y la segunda parte corresponde a las variables de las hipótesis formuladas la cual consta de 35 preguntas relacionadas a la actividad empresarial.

Respeto al proceso de validación de contenido del instrumento de recolección de datos se realizó mediante la validez de juicio del experto. (Anexo N° 3).

También se realizó el proceso de confiabilidad del instrumento de recolección de datos mediante la aplicación de pruebas dos veces a un mismo grupo de 10 personas después

de un periodo de un mes, prueba de confiabilidad test- retest, coeficiente de correlación (r) de Pearson. (Anexo N°4).

### **3.5 Procedimientos**

Primera Etapa: El procesamiento y análisis de datos obtenidos de la Encuesta se realizarán en Excel. El cual se efectuará en función de las variables así como el contraste de las hipótesis planteadas con la realidad a través de la muestra seleccionada.

La contratación de las hipótesis se basará en las referencias documentales de fuentes bibliográficas del presente trabajo de investigación y en las técnicas estadísticas respectivas.

Segunda Etapa: Se efectuará un resumen de la información o datos obtenidos para reflejar la incidencia de las variables y su medición específica.

Tercera Etapa: Se elaborará un folleto con información sobre uso estratégico de los elementos de la formalidad empresarial como generadores de ventajas competitivas de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta con las respectivas referencias bibliográficas, el cual será entregado posteriormente a los conductores de las Mypes que fueron encuestados.

Cuarta Etapa: Conclusiones y recomendaciones.

### **3.6 Análisis de datos**

El procesamiento y tabulación de datos obtenidos de la encuesta se realizaron en Excel y para el análisis de los datos se utilizó las técnicas estadísticas pertinentes mediante el software estadístico Minitab, versión 15.

Los cuales se efectuaron en función de las variables así como el contraste de las hipótesis planteadas con la realidad a través de la muestra seleccionada.

Se utilizó la estadística descriptiva para el análisis e interpretación de datos considerando las medidas de tendencia central y de dispersión así como la estadística

inferencial para las respectivas pruebas de hipótesis mediante el coeficiente de correlación ( $r$ ) de Pearson.

Para efectos de la tabulación de los resultados de la encuesta relacionados a la medición de la productividad de los trabajadores de los 67 encuestados solo se consideraron a 46 que manifestaron tener trabajadores para una mayor precisión en el análisis e interpretación de resultados.

La contrastación de las hipótesis se basó en las referencias documentales de fuentes bibliográficas del presente trabajo de investigación y en las técnicas estadísticas respectivas.

Se efectuó un resumen de la información o datos obtenidos para reflejar la incidencia de las variables y su medición específica.

El análisis se efectuó comparando los resultados obtenidos de la encuesta con las hipótesis planteadas, contrastándolas con las referencias documentales de fuentes bibliográficas del presente trabajo de investigación y comprobando si existe una relación o influencia entre las variables dependientes e independientes, teniendo en cuenta factores influyentes o información que descubrimos que no estaban planteadas en nuestras dimensiones e indicadores que tienen influencia directa y/o indirecta en las hipótesis planteadas.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Contrastación de Hipótesis

- Contrastación Hipótesis General

$H_0$  = La formalidad empresarial no genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

$H_1$  = La formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

**Nivel de significancia:** 5%  $\alpha = 0.05$

**Decisión:** si  $p < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$ .

**Estadístico de Prueba de correlación de r de Pearson:**

Bienvenido a Minitab, presione F1 para obtener ayuda.

**Correlaciones: Formalidad empresarial, Generación de ventajas competitivas**

Correlación de Pearson de Formalidad empresarial y Generación de ventajas competitivas = 0.842

Valor P = 0.000

De acuerdo a los resultados del programa estadístico Minitab el coeficiente de correlación de Pearson = r es de 0.842, lo cual significa que existe una correlación positiva alta entre las variables: La formalidad empresarial y la generación de ventajas competitivas de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria y siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , la correlación entre las mismas es significativa.

Ver la matriz de tabulación de datos en el (Anexo N°5) y el libro de códigos de la matriz de tabulación en el (Anexo N°6).

**Conclusión:** Siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$  por lo que podemos concluir que se acepta la hipótesis general que “La formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria”.

- Contrastación Hipótesis Específicas

**1. Primera hipótesis específica:**

$H_0$  = La emisión de las facturas comerciales no incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

$H_1$  = La emisión de las facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

**Nivel de significancia:** 5%  $\alpha = 0.05$

**Decisión:** si  $p < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$ .

**Estadístico de Prueba de correlación de r de Pearson:**

Bienvenido a Minitab, presione F1 para obtener ayuda.

**Correlaciones: Emisión de facturas comerciales, Capacidad financiera**

Correlación de Pearson de Emisión de facturas comerciales y Capacidad financiera = 0.912

Valor P = 0.000

De acuerdo a los resultados del programa estadístico Minitab el coeficiente de correlación de Pearson = r es de 0.912, lo cual significa que existe una correlación positiva muy alta entre las variables: la emisión de facturas comerciales y el incremento de la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de

Gamarra del distrito de la Victoria y siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , la correlación entre las mismas es significativa.

**Conclusión:** Siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$  por lo que podemos concluir que se acepta la primera hipótesis específica que “La emisión de las facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria”.

## 2. Segunda hipótesis específica:

$H_0$  = La afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud no incrementa la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

$H_1$  = La afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud incrementa la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

**Nivel de significancia:** 5%  $\alpha = 0.05$

**Decisión:** si  $p < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$ .

### Estadístico de Prueba de correlación de r de Pearson:

Bienvenido a Minitab, presione F1 para obtener ayuda.

**Correlaciones: Afiliación de los trabajadores, Productividad**

Correlación de Pearson de Afiliación de los trabajadores y Productividad = 0.749

Valor P = 0.000

De acuerdo a los resultados del programa estadístico Minitab el coeficiente de correlación de Pearson = r es de 0.749, lo cual significa que existe una correlación positiva

alta entre las variables: la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud y el incremento de la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria y siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , la correlación entre las mismas es significativa.

**Conclusión:** Siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$  por lo que podemos concluir que se acepta la segunda hipótesis específica que “La emisión de las facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria”.

### 3. Tercera hipótesis específica:

$H_0$  = El pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria no contribuye con el desarrollo económico del país.

$H_1$  = El pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria contribuye con el desarrollo económico del país.

**Nivel de significancia:** 5%  $\alpha = 0.05$

**Decisión:** si  $p < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$ .

### Estadístico de Prueba de correlación de r de Pearson:

Bienvenido a Minitab, presione F1 para obtener ayuda.

**Correlaciones: Pago de impuestos, Desarrollo económico del país**

Correlación de Pearson de Pago de impuestos y Desarrollo económico del país = 0.779

Valor P = 0.000

De acuerdo a los resultados del programa estadístico Minitab el coeficiente de correlación de Pearson =  $r$  es de 0.779, lo cual significa que existe una correlación positiva alta entre las variables: el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria y la contribución con el desarrollo económico del país, y siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , la correlación entre las mismas es significativa.

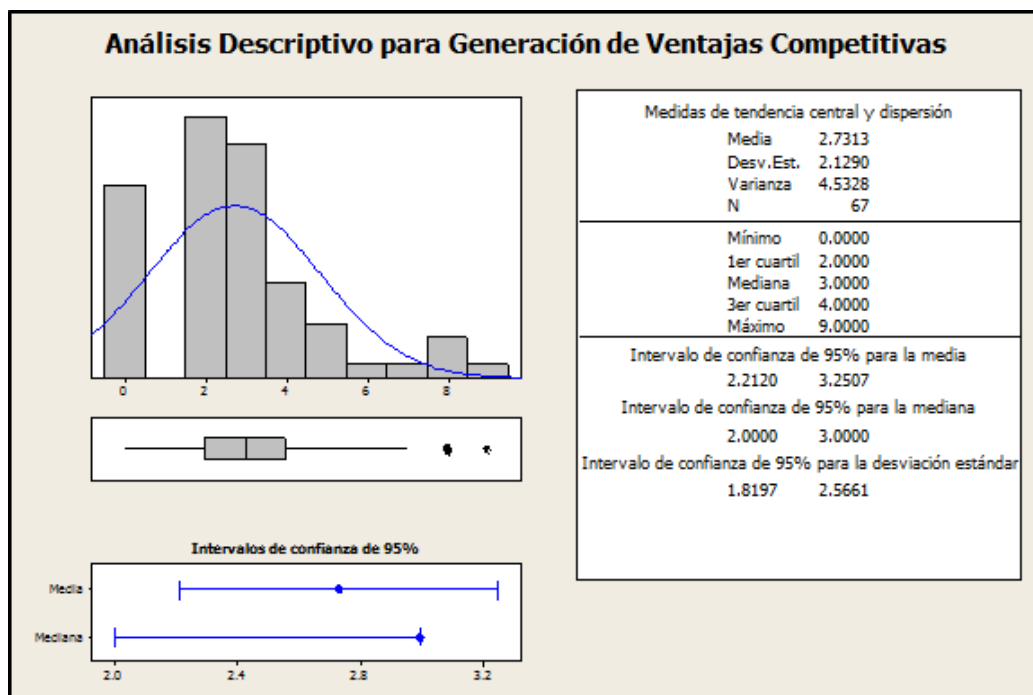
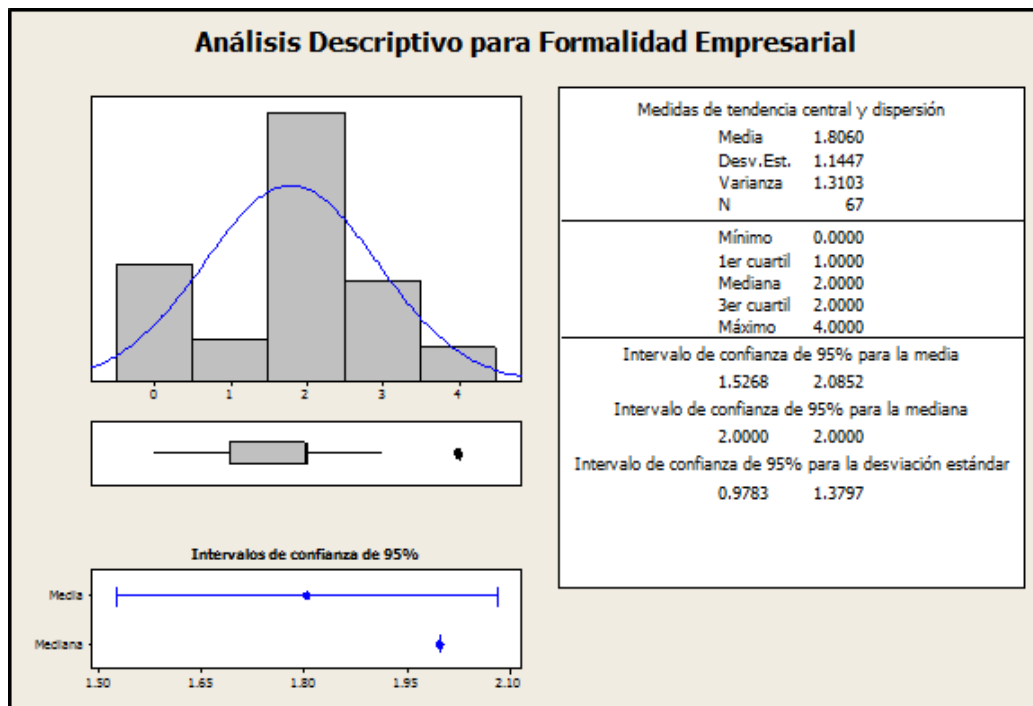
**Conclusión:** Siendo el valor  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$  por lo que podemos concluir que se acepta la tercera hipótesis específica que “El pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria contribuye con el desarrollo económico del país”.

## 4.2 Análisis e interpretación

En el presente capítulo se presentan los principales resultados de la investigación en los cuales se muestra que las Mypes del sector textil de confecciones ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria tienen serias limitaciones de crecimiento y de competitividad por la informalidad en la que operan y por la falta de conocimientos de sus conductores en gestión empresarial, y como la formalidad empresarial se constituye en un medio de generación de ventajas competitivas que les permite revertir dichas limitaciones por lo cual se busca incentivar su aplicación. Asimismo, se presenta la actuación pasiva por parte del Estado en cuanto a difusión de la formalidad empresarial y sus beneficios, falta de apoyo a las Mypes, la falta de seguimiento a los regímenes tributarios cuyo impacto está resultando contraproducente tanto en el crecimiento de las Mypes así como en la recaudación de impuestos.

Se presenta el análisis descriptivo de las variables y seguidamente el análisis e interpretación de los resultados obtenidos mediante el instrumento de recolección de datos.

## Análisis descriptivo de las variables:



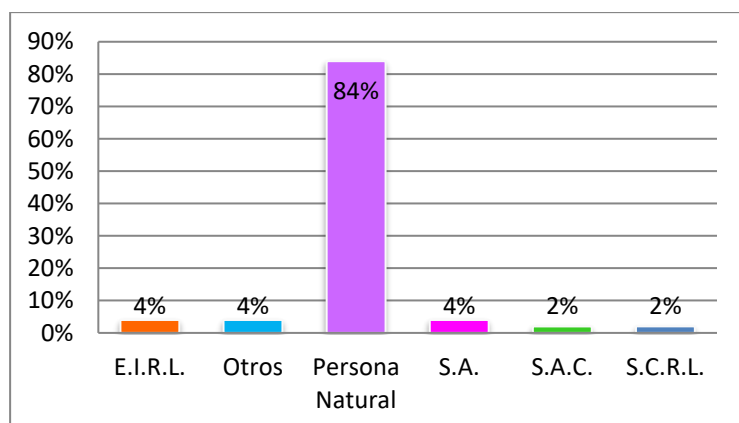
## Análisis e interpretación de los resultados del instrumento de recolección de datos:

- Identificación de los encuestados:

**Tabla 7***Tipo de organización de la empresa*

Respuesta	Frecuencia	%
E.I.R.L.	3	4
Otros	3	4
Persona Natural	56	84
S.A.	3	4
S.A.C.	1	2
S.C.R.L.	1	2
Total general	67	100

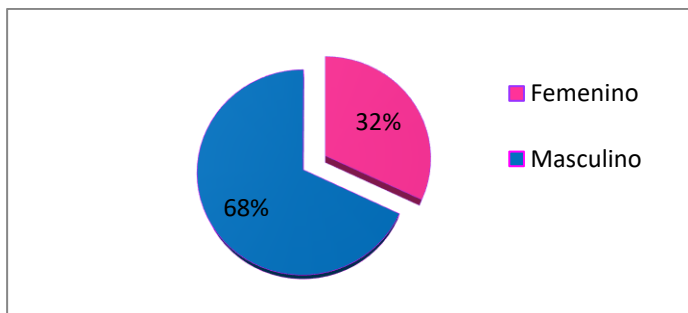
En la Tabla N°7 se observa que el 84% de las Mypes son personas naturales con negocio lo cual demuestra su falta de apego a la formalidad, apenas del 2% al 4% se constituyen en alguna forma de personería jurídica.

**Figura 1***Pregunta de la encuesta: Tipo de organización de la empresa*

**Tabla 8***Sexo*

Respuesta	Frecuencia	%
Femenino	21	32
Masculino	46	68
Total general	67	100

En la Tabla N°8 se observa que el 68% de los conductores de las Mypes son de sexo masculino y el 32% son de sexo femenino.

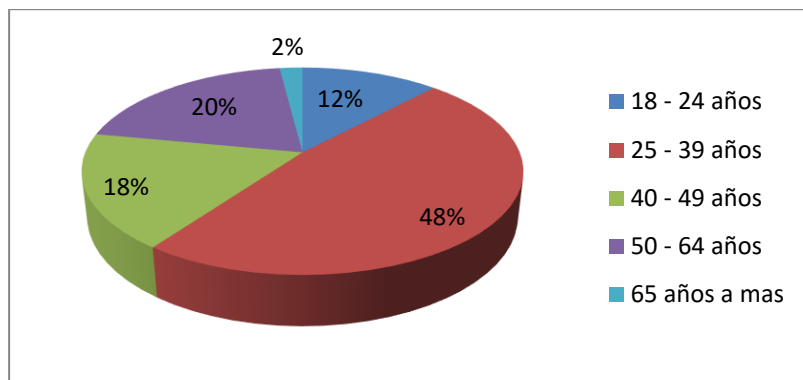
**Figura 2***Pregunta de la encuesta: Sexo***Tabla 9***Rango de Edad*

Respuesta	Frecuencia	%
18 - 24 años	8	12
25 - 39 años	32	48
40 - 49 años	12	18
50 - 64 años	14	20
65 años a mas	1	2
Total general	67	100

La Tabla N°9 muestra que el 48% de los conductores de las Mypes tienen entre 25 y 39 años, coincidiendo con las estadísticas de Edad Media, en menor proporción el 20% están entre 50 y 64 años, 18% entre 40 y 49 años y 12% entre 18 y 24 años.

**Figura 3**

*Pregunta de la encuesta: Rango de Edad*

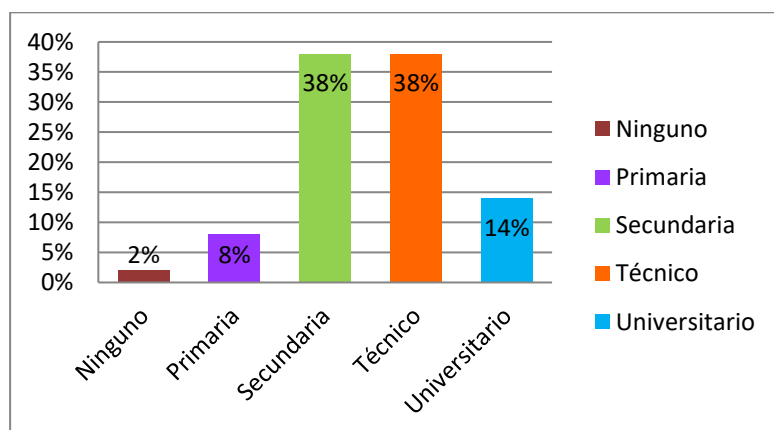


**Tabla 10**

*Nivel de educación*

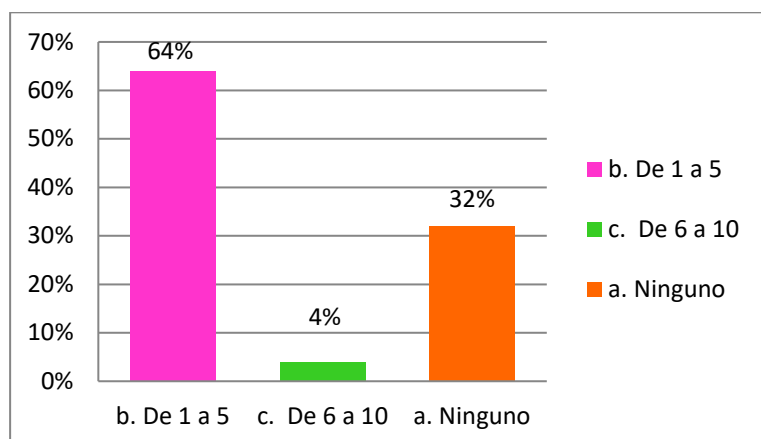
Respuesta	Frecuencia	%
Ninguno	1	2
Primaria	5	8
Secundaria	26	38
Técnico	26	38
Universitario	9	14
Total general	67	100

En la Tabla N°10 se observa que el 38% de los conductores de las Mypes tienen secundaria completa, el mismo porcentaje tienen educación técnica, el 14% son universitarios y el 8% tienen educación primaria.

**Figura 4***Pregunta de la encuesta: Nivel de educación***Tabla 11***Cantidad de trabajadores*

Respuesta	Frecuencia	%
b. De 1 a 5	43	64
a. Ninguno	21	32
c. De 6 a 10	3	4
Total general	67	100

La Tabla N°11 muestra que el 64% de las Mypes tienen de 1 a 5 trabajadores, el 4% de 6 a 10 trabajadores y el 32% no tienen ninguno.

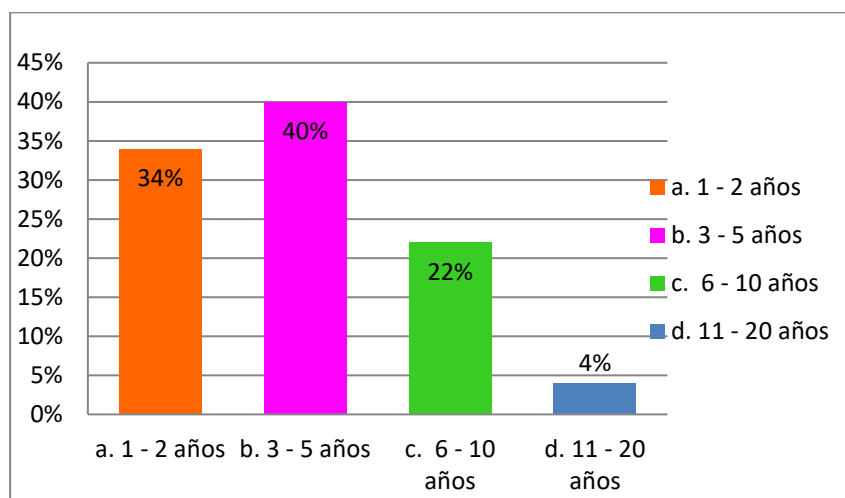
**Figura 5***Pregunta de la encuesta: Cantidad de trabajadores***Tabla 12***Tiempo de permanencia del negocio*

Respuesta	Frecuencia	%
a. 1 - 2 años	23	34
b. 3 - 5 años	27	40
c. 6 - 10 años	15	22
d. 11 - 20 años	2	4
Total general	67	100

La Tabla N°12 muestra que el 40% de las Mypes tienen entre 3 a 5 años, el 34% de 1 a 3 años, 22% de 6 a 10 años y solo el 4% de 11 a 20 años. Esto refleja que las Mypes tienen permanencia de corto plazo en el mercado. Sumados los porcentajes que tienen permanencia de 1 a 3 años y los de 3 a 5 años da 74% coincide con las estadísticas que no tienen una permanencia mayor a 5 años en el mercado.

**Figura 6**

*Pregunta de la encuesta: Tiempo de permanencia del negocio*



- Información relacionada a la actividad empresarial:

**Tabla 13**

*¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?*

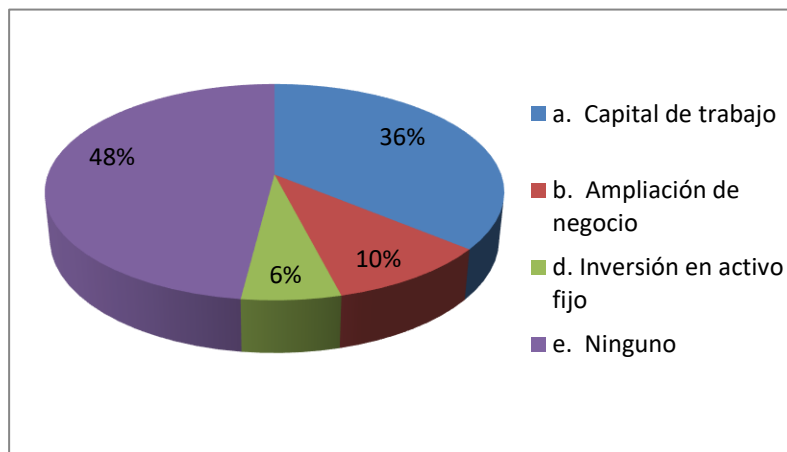
Respuestas	Frecuencia	%
a. Capital de trabajo	24	36
b. Ampliación de negocio	7	10
d. Inversión en activo fijo	4	6
e. Ninguno	24	48
Total general	67	100

Tal como se muestra en el Tabla N°13 , los motivos que llevaron a los conductores a solicitar financiamiento fueron: el 36% para capital de trabajo, el 10% para ampliar su negocio y el 6% para comprar activo fijo; lo cual connota que el 36% de los conductores de las Mypes no tienen capacidad financiera porque requieren de financiamiento de terceros a corto plazo para poder operar con normalidad y por otro lado el 16% no tienen la capacidad

financiera para realizar inversiones a largo plazo como la ampliación del negocio y/o la compra de un activo fijo.

**Figura 7**

*Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?*



**Tabla 14**

*¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Ninguna	44	66
b. Falta de garantías	19	28
c. Sustento de las ventas de la empresa	1	2
e. Calificación de la central de riesgos	3	4
Total general	67	100

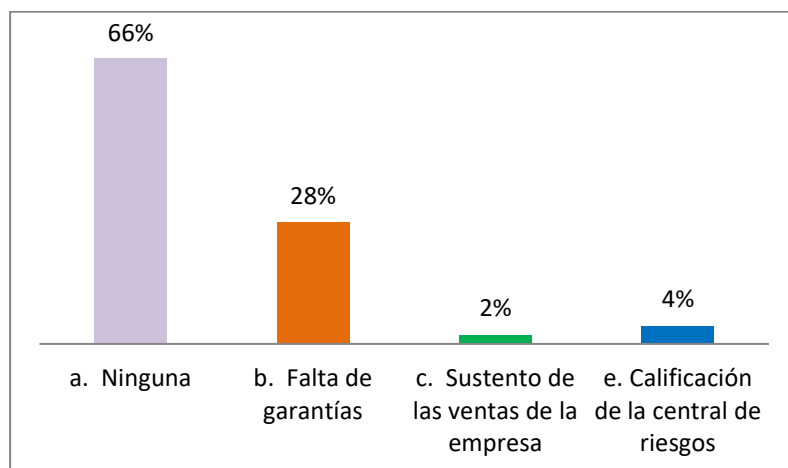
En la Tabla N°14 muestra que el 34% de los conductores de las Mypes no tienen capacidad de endeudamiento porque tuvieron respuesta negativa cuando solicitaron financiamiento de terceros por los siguientes motivos: el 28% por falta de garantías, el 4% mala calificación en la central de riesgos y el 2% por falta de sustento de ventas.

De acuerdo a los resultados mostrados en las Tablas N°13 y N°14, podemos afirmar que el 86% de las Mypes no tienen capacidad financiera que les permita un crecimiento

sostenido, porque por un lado, el 52% requiere de financiamiento bancario como capital de trabajo para poder realizar sus operaciones cotidianas, ampliar su negocio y/o comprar un activo fijo y por otro lado, el 34% no tiene capacidad de endeudamiento porque no puede obtener financiamiento de entidades financiera principalmente por falta de garantías por la informalidad en la que operan.

### Figura 8

*Pregunta de la encuesta: ¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?*



### Tabla 15

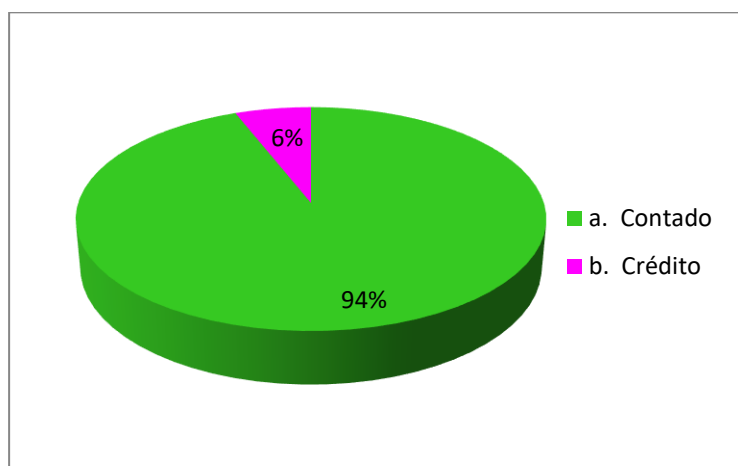
*¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Contado	63	94
b. Crédito. Indicar plazo ____	4	6
Total general	67	100

La Tabla N°15 muestra que el 94% de su ventas las realizan al contado y el 6% al crédito con un plazo máximo de una semana sin exigir ninguna garantía.

**Figura 9**

*Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?*

**Tabla 16**

*¿Cuáles son tus principales clientes?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Mayoristas	27	40
b. Minoristas	27	40
c. Colegios	1	2
e. Empresas privadas	12	18
Total general	67	100

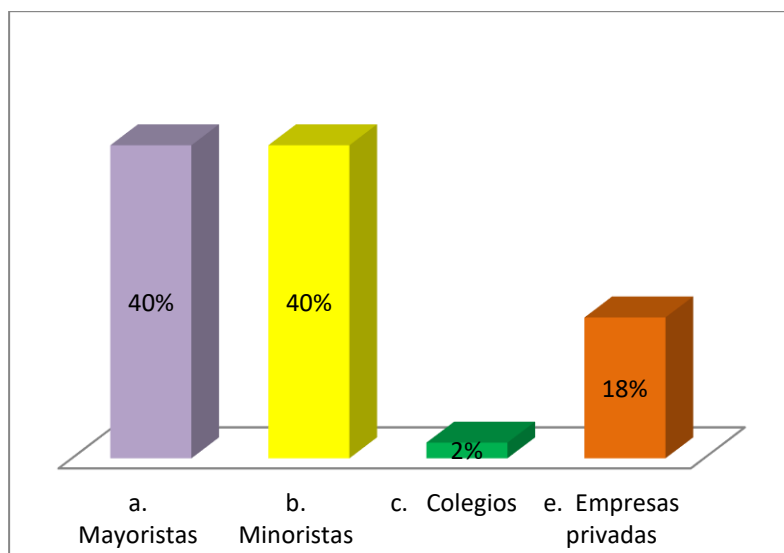
La Tabla N°16 muestra que sus principales clientes son el 40% mayoristas y el 40% minoristas los cuales son personas naturales con negocio propio y tan solo el 18% son empresas privadas.

En resumen, las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra realizan sus ventas principalmente al contado para cubrir su necesidad de liquidez inmediata sin embargo el 80% de sus clientes son mayoristas y minoristas que venden a usuarios finales por lo tanto solo requieren boletas de venta y apenas el 18% de sus clientes son empresas privadas las cuales requieren facturas comerciales limitando de esta manera su

cartera de clientes y por ende su capacidad financiera porque no pueden llegar a las medianas y grandes empresas quienes requieren facturas comerciales para la deducción de sus costos y/o gastos e IGV.

### Figura 10

*Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles son tus principales clientes?*



### Tabla 17

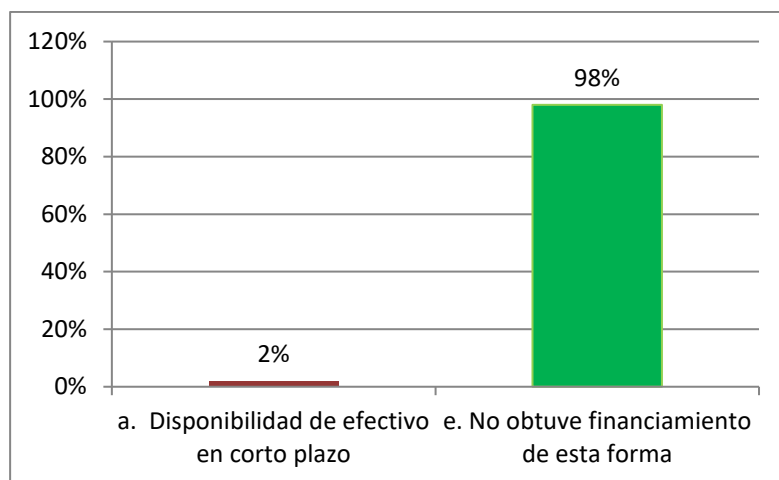
*¿Cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Disponibilidad de efectivo en corto plazo	1	2
e. No obtuve financiamiento de esta forma	66	98
Total general	67	100

En la Tabla N°17 se observa que el 98% de los conductores de las Mypes desconoce el uso de facturas negociables o factoring como medio de financiamiento y apenas el 2% manifestó que uso este medio y obtuvo disponibilidad de efectivo en corto plazo.

**Figura 11**

*Pregunta de la encuesta: ¿Cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?*

**Tabla 18**

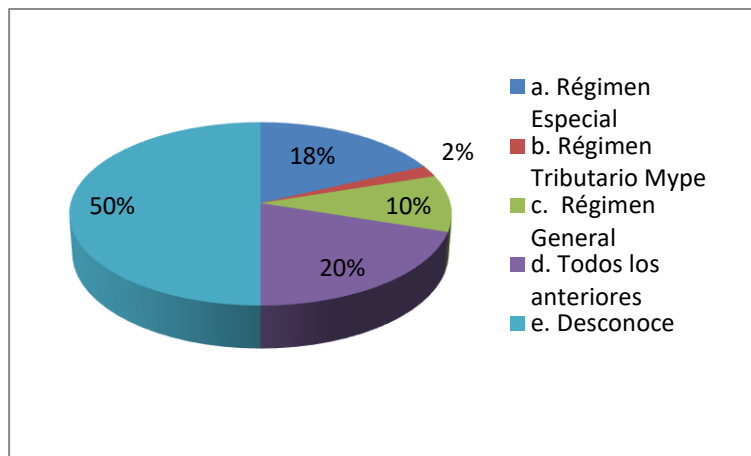
*¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Régimen Especial	12	18
b. Régimen Tributario Mype	1	2
c. Régimen General	7	10
d. Todos los anteriores	13	20
e. Desconoce	34	50
Total general	67	100

Tal como se muestra en la Tabla N°18 el 50% de los conductores de las Mypes desconoce los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales, el 30% conoce solo uno de ellos: el Régimen General, el Régimen Especial o el Régimen Tributario Mype y apenas el 20% conoce que los tres regímenes tributarios antes mencionados permiten emitir facturas comerciales.

**Figura 12**

*Pregunta de la encuesta: ¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?*

**Tabla 19**

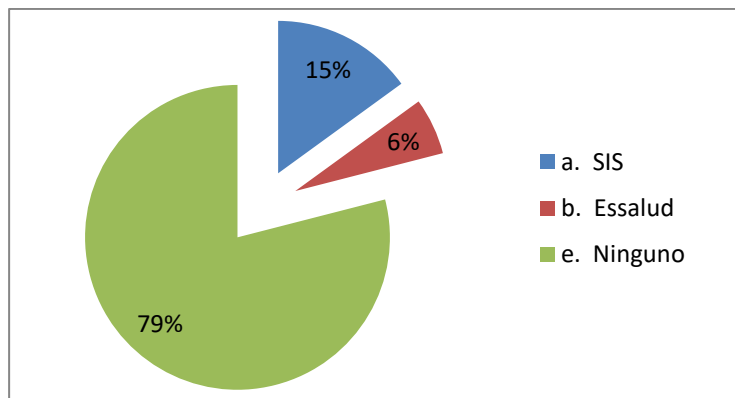
*¿Sus trabajadores dependientes están afiliados a algún tipo de seguro social?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. SIS	7	15
b. Essalud	3	6
e. Ninguno	36	79
Total general	46	100

La Tabla N° 19 muestra que el 79% de los conductores de las Mypes no tiene afiliados a sus trabajadores dependientes a ningún seguro social de salud con lo cual comprobamos el alto grado de informalidad en el que operan afectando la productividad de los mismos porque no cumplen con las leyes que les permite acceder a atención médica para ellos y su familia ni a los beneficios sociales de ley. Apenas el 15% están afiliados al SIS los cuales corresponden a los cónyuges de los conductores de las Mypes y solo el 6% a Essalud.

**Figura 13**

*Pregunta de la encuesta: ¿Sus trabajadores dependientes están afiliados a algún tipo de seguro social?*

**Tabla 20**

*¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?*

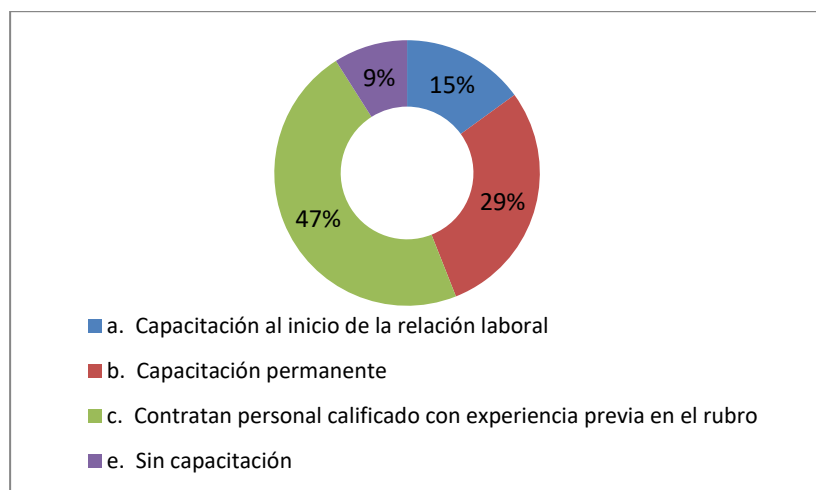
Respuesta	Frecuencia	%
a. Capacitación al inicio de la relación laboral	7	15
b. Capacitación permanente	13	29
c. Contratan personal calificado con experiencia previa en el rubro	22	47
e. Sin capacitación	4	9
Total general	46	100

La Tabla N°20 muestra de qué forma los trabajadores de las Mypes conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo: el 47% de los conductores de las Mypes señalo que prefiere contratan personal calificado con experiencia previa en el rubro para evitar capacitarlos, porque manifiestan que si lo hacen se van con la competencia o abren sus propios negocios convirtiéndose también en competencia; el 29% los capacitan permanentemente, el 15% los capacita solo al inicio de la relación laboral y finalmente el 9% no los capacita. En resumen, el 71% de los conductores de las Mypes no capacita a sus

trabajadores en forma permanente de los cuales solo un porcentaje mínimo lo efectúan al inicio de la relación laboral.

#### Figura 14

*Pregunta de la encuesta: ¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?*



#### Tabla 21

*¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Ninguna	11	23
b. Pagos extras en efectivo o especie	26	56
c. Días libres	4	9
d. Capacitación	4	9
e. Reconocimiento por parte de su jefe inmediato	1	3
Total general	46	100

La Tabla N°21 muestra que el 76% que los conductores de las Mypes tienen una política de incentivos con sus trabajadores la cual está compuesta de la siguiente manera: el 56% otorga pagos extras en efectivo principalmente una vez a fin de año, el 9% otorga días

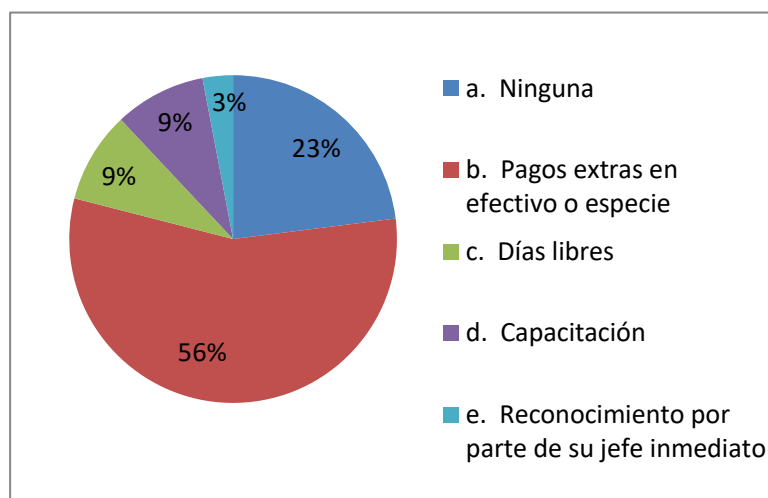
libres, 9% los capacita y el 3% reconoce su trabajo como jefe inmediato; y el 24% no tienen ninguna política de incentivos.

Por lo cual podemos afirmar que el 84% de los conductores de las Mypes no tienen una política adecuada de incentivos para sus trabajadores porque por un lado el 56% solo les otorga un pago extra a fin de año como una bonificación por Navidad la cual no es calculada en función a su productividad y por otro lado el 24% no les otorga ningún incentivo.

Esto se debe principalmente a la falta de conocimientos en gestión de empresarial por parte de los conductores de las Mypes porque desconocen de estrategias y ventajas competitivas que les permite mejorar la productividad de sus trabajadores.

### Figura 15

*Pregunta de la encuesta: ¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?*



### Tabla 22

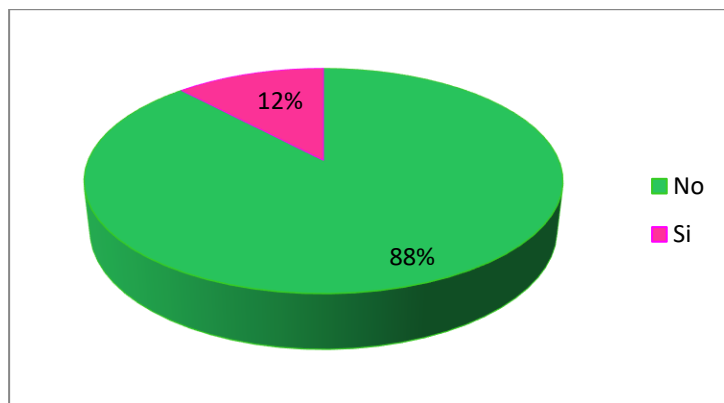
*¿Está inscrito en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE?*

Respuesta	Frecuencia	%
No	59	88
Si	8	12
Total general	67	100

La Tabla N°22 muestra que el 88% de las Mypes no están inscritas en REMYPE y el 12% si están inscritas.

**Figura 16**

*Pregunta de la encuesta: ¿Está inscrito en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE?*



**Tabla 23**

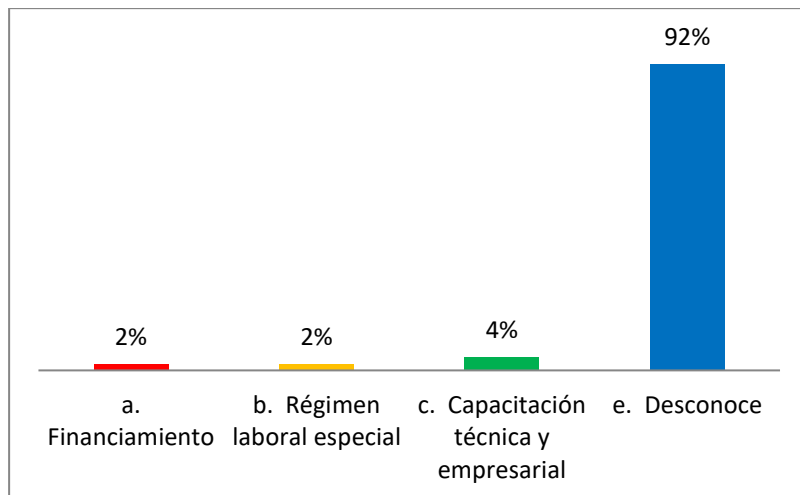
*¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Financiamiento	1	2
b. Régimen laboral especial	1	2
c. Capacitación técnica y empresarial	3	4
e. Desconoce	62	92
Total general	67	100

La Tabla N°23 muestra que el 92% de los conductores de las Mypes desconoce los beneficios a los que acceden las Mypes al afiliar a sus trabajadores a Essalud a través de su inscripción a REMYPE, tales como: capacitación técnica en SENATI y empresarial en diversas instituciones del Estado, un régimen laboral especial que tiene un menor costo que el régimen general y financiamiento. Con lo cual comprobamos la falta de difusión de dichos beneficios por parte del Estado.

**Figura 17**

*Pregunta de la encuesta: ¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?*

**Tabla 24**

*¿Cuáles son los impuestos que pagas?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Cuota RUS	35	52
b. IGV- Renta de tercera - Essalud	15	22
e. Ninguno	17	26
Total general	67	100

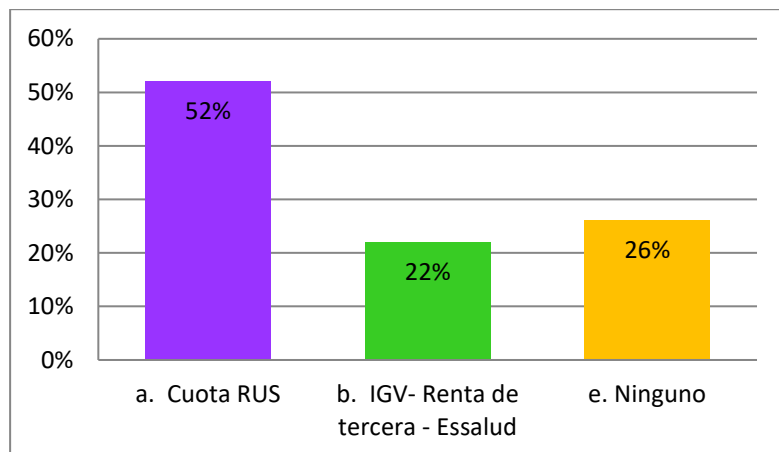
La Tabla N°24 muestra que el 52% de los conductores de las Mypes paga la cuota 1 de RUS, el 22% paga IGV, Renta de tercera y Essalud y el 26% no paga ningún tipo de impuestos correspondientes a la actividad propia del negocio, comprobando de esta manera el grado importante de informalidad en el que operan.

Y si al mencionado 26% que no pago impuestos le agregamos las contribuciones sociales e impuestos que no pagan el 79% de las Mypes por no asegurar a su personal a ningún seguro social según mostramos en la Tabla N°19 estamos comprobando el gran déficit

que generan en la arcas del Estado teniendo en cuenta que la recaudación de impuestos en su principal fuente de ingresos para financiar los servicios vitales de la sociedad con lo cual no contribuyen con el desarrollo económico del país.

**Figura 18**

*Pregunta de la encuesta: ¿Cuáles son los impuestos que pagas?*



**Tabla 25**

*¿A qué régimen tributario pertenece?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. RUS	38	56
b. Régimen Especial	5	8
c. Régimen Tributario Mype	1	2
d. Régimen General	5	8
e. Ninguno	17	26
Total general	67	100

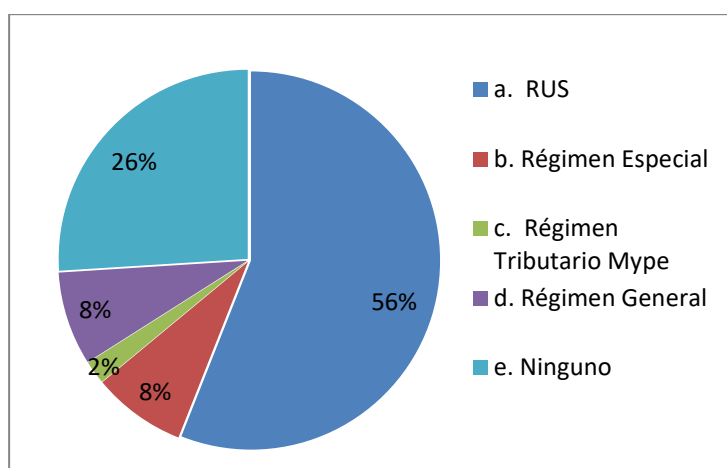
La Tabla N°25 muestra que el 56% de los conductores de las Mypes pertenecen al régimen tributario RUS los cuales solo emiten boletas de ventas, el 26% no pertenecen a ningún régimen tributario por lo tanto no emiten ningún comprobante de pago porque son

informales y solo el 18% pertenecen a los demás regímenes tributarios los cuales emiten facturas comerciales.

El reducido porcentaje de Mypes que emite facturas comerciales se debe principalmente a que los conductores de las mismas buscan permanecer en el régimen tributario RUS, porque es el régimen tributario actual que les exige menos formalidades en su contabilidad, tiene menos fiscalizaciones, menos cruces de información y pagan una mínima alícuota mensual s/.20.00 sin mayor presión fiscal siempre y cuando no se pasen del límite de ventas y/o compras establecido, por ello podemos concluir que la creación de este régimen tributario ha resultado contraproducente para las Mypes porque no les permite crecer y promueve que sean parcialmente formales porque no declaran sus ventas y/ compras reales para poder permanecer en dicho régimen y de esta forma pagar menos impuestos.

### Figura 19

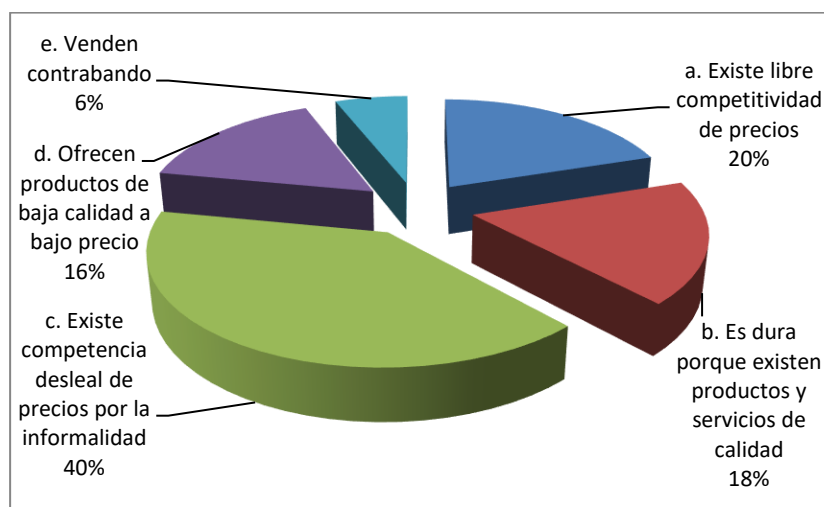
*Pregunta de la encuesta: ¿A qué régimen tributario pertenece?*



**Tabla 26***¿Qué opinas de la competencia?*

Respuesta	Frecuencia	%
a. Existe libre competitividad de precios	13	20
b. Es dura porque existen productos y servicios de calidad	12	18
c. Existe competencia desleal de precios por la informalidad	27	40
d. Ofrecen productos de baja calidad a bajo precio	11	16
e. Venden contrabando	4	6
Total general	67	100

La Tabla N°26 muestra la opinión de los conductores de las Mypes con respecto a la competencia en donde el 40% manifestó que uno de principales limitantes de competitividad de las Mypes es competencia desleal de precios por la informalidad, el 20% que existe libre competitividad de precios, el 18% que la competencia es dura porque existen productos y servicios de calidad y el 16% que ofrecen productos de baja calidad y bajo precio.

**Figura 20***Pregunta de la encuesta: ¿Qué opinas de la competencia?*

**Tabla 27**

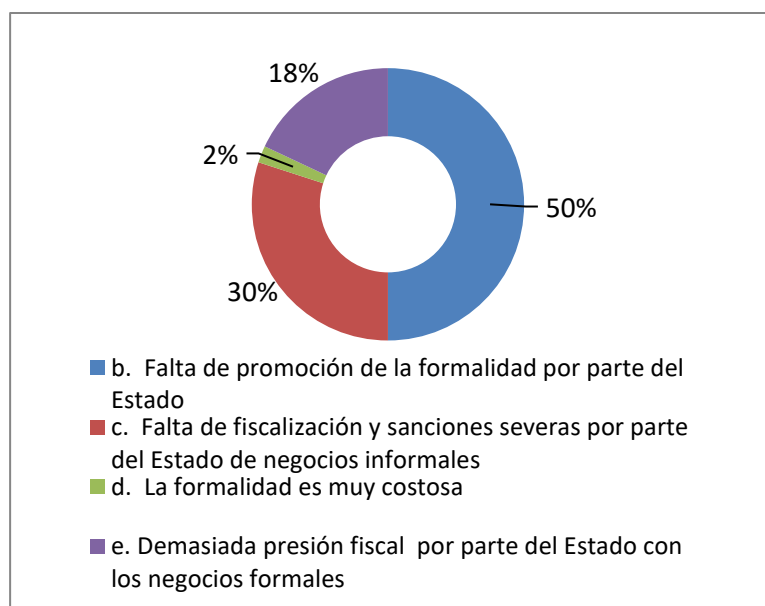
*En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
b. Falta de promoción de la formalidad por parte del Estado	34	50
c. Falta de fiscalización y sanciones severas por parte del Estado de negocios informales	20	30
d. La formalidad es muy costosa	1	2
e. Demasiada presión fiscal por parte del Estado con los negocios formales	12	18
<b>Total general</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

La Tabla N°27 muestra las principales causas de informalidad: el 50% de los conductores de las Mypes señalo la falta de promoción de la formalidad por parte del Estado, el 30% la falta de fiscalización y sanciones severas por parte del Estado con los negocios informales, el 18% demasiada presión fiscal por parte del Estado con los negocios formales y apenas el 2% señala que la formalidad es muy costosa.

**Figura 21**

*Pregunta de la encuesta: En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad?*



**Tabla 28***¿Por qué paga tus impuestos?*

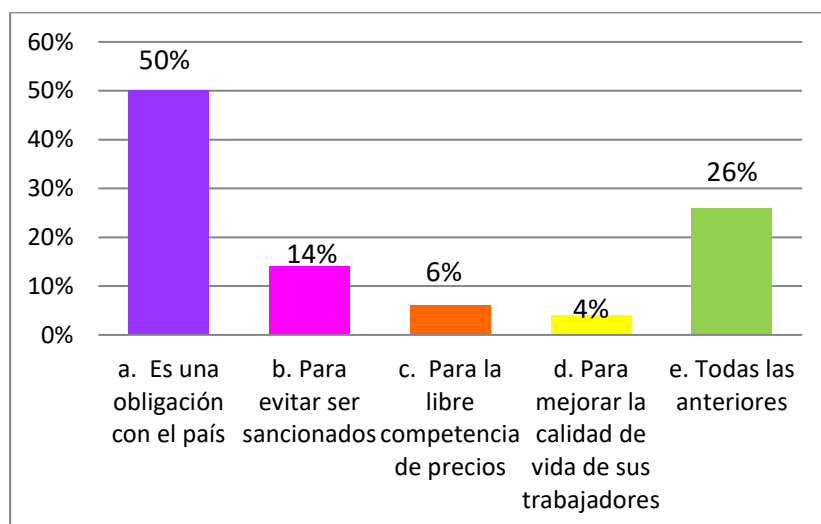
<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
a. Es una obligación con el país	34	50
b. Para evitar ser sancionados	9	14
c. Para la libre competencia de precios	4	6
d. Para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores	3	4
e. Todas las anteriores	17	26
Total general	67	100

Se les consulto a los conductores de las Mypes porque pagan sus impuestos para medir su nivel de conciencia tributaria, en la Tabla N°28 podemos observar que el 50% paga sus impuestos porque es una obligación con el país, el 14% paga sus impuestos para evitar ser sancionados y el 26% indico todas las alternativas las cuales señalan que paga sus impuestos porque es una obligación con el país, para evitar ser sancionados, para la libre competencia de precios y para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores.

En resumen, el 64% de los conductores de las Mypes consideran el pago de impuestos es una obligación con el país y/o para evitar ser sancionados más que un deber con la sociedad que contribuye con el desarrollo económico del país, comprobando de esta manera el escaso nivel de conciencia tributaria de los conductores de las Mypes.

**Figura 22**

*Pregunta de la encuesta: ¿Por qué paga tus impuestos?*

**Tabla 29**

*En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?*

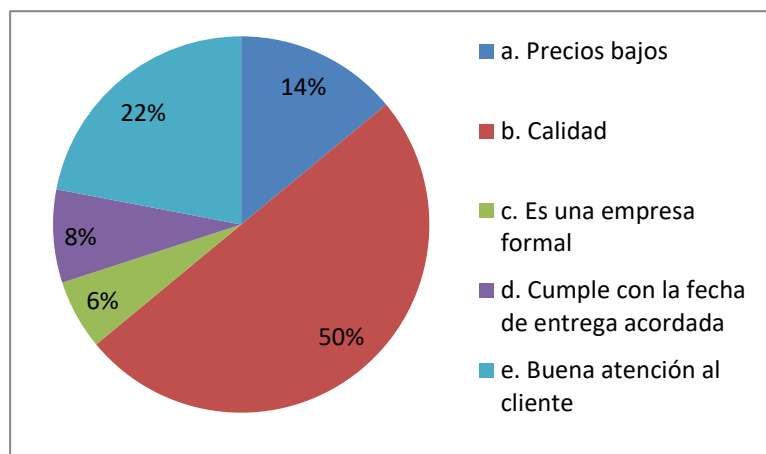
Respuesta	Frecuencia	%
a. Precios bajos	9	14
b. Calidad	34	50
c. Es una empresa formal	4	6
d. Cumple con la fecha de entrega acordada	5	8
e. Buena atención al cliente	15	22
Total general	67	100

La Tabla N°29 muestra la opinión de los conductores sobre porque sus clientes prefieren sus productos y/o servicios antes que los de la competencia: el 50% señalo por su calidad, el 22% por la buena atención al cliente, el 14% por los precios bajos, el 8% cumple con la fecha de entrega acordada y finalmente solo el 6% porque es una empresa formal, con

lo cual podemos comprobar que los conductores de las Mypes tienen cierto conocimiento de la estrategia de diferenciación de productos, la cual busca promover la presente investigación.

**Figura 23**

*Pregunta de la encuesta: En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?*



**Tabla 30**

*¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?*

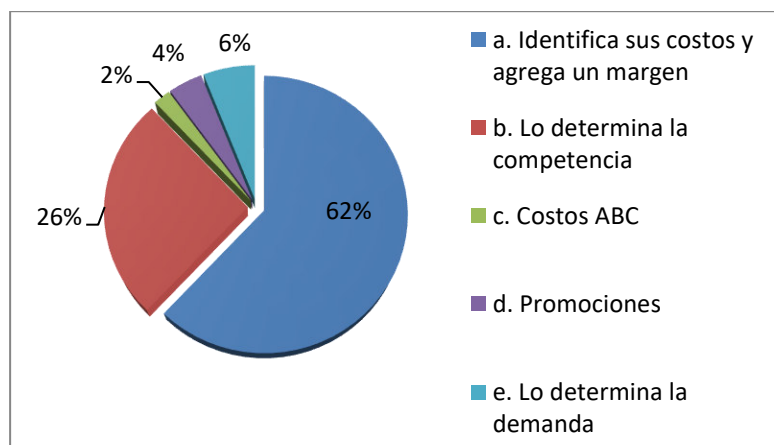
Respuesta	Frecuencia	%
a. Identifica sus costos y agrega un margen	42	62
b. Lo determina la competencia	17	26
c. Costos ABC	1	2
d. Promociones	3	4
e. Lo determina la demanda	4	6
Total general	67	100

La Tabla N°30 podemos observar que el 62% de los conductores de las Mypes identifica sus costos y agrega un margen para fijar los precios de sus productos o servicios, el 26% manifiesta que lo determina la competencia, lo demás en menor proporción manifiestan que el 6% lo determina la demanda, el 4% por promociones y el 2% mediante costos ABC.

Por lo que se puede concluir, que el 62% de los conductores de las Mypes tienen un correcto conocimiento de fijación de precios y que existe un mercado libre cautivo en donde pueden establecer sus precios con elementos diferenciadores.

**Figura 24**

*Pregunta de la encuesta: ¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?*



**Tabla 31**

*¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?*

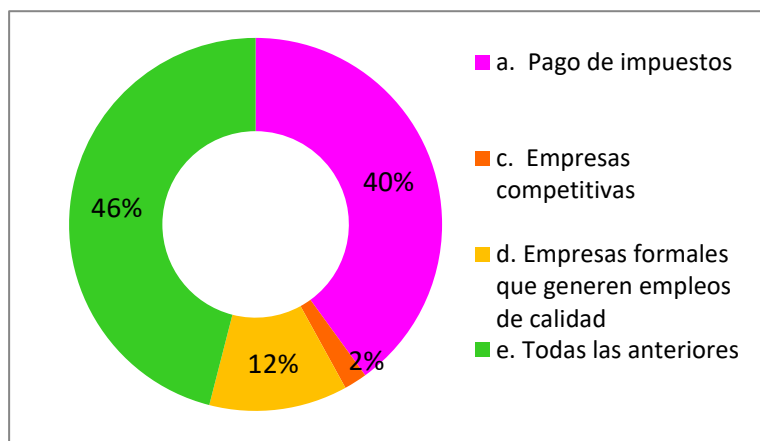
Respuesta	Frecuencia	%
a. Pago de impuestos	27	40
c. Empresas competitivas	1	2
d. Empresas formales que generen empleos de calidad	8	12
e. Todas las anteriores	31	46
Total general	67	100

La Tabla N°31 muestra que el 46% de los conductores de las Mypes considera que el pago de impuestos, las empresas competitivas y las empresas formales que generan empleos de calidad contribuyen con el desarrollo económico del país, el 40% manifiesta que el pago

de impuestos, el 12% las empresas formales que generan empleos de calidad y el 2% las empresas competitivas.

### Figura 25

*Pregunta de la encuesta: ¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?*



## V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo a los resultados de la presente investigación se comprobó que las Mypes del sector de confecciones del Emporio Comercial de Gamarra son empresas de supervivencia debido a que han sido creadas principalmente por personas de edad media entre 25 y 39 años con estudios de secundaria y/o técnicos que ante a la falta de empleo han optado por el negocio propio como un medio para subsistir por ello no adoptan ninguna forma de personería jurídica por su falta de apego a la formalidad ni tampoco tienen conocimientos de gestión empresarial.

Sin embargo, se verifico que dichas características se han convertido en sus principales limitantes del crecimiento y competitividad las cuales se ven reflejadas en el 74% de las Mypes que no tienen permanencia mayor de 5 años en el mercado, coincidiendo con las cifras del Ministerio de Producción, y del 50% de dicho porcentaje solo tienen una permanencia de 1 a 3 años.

Se comprobó que sus principales limitaciones de crecimiento y competitividad son: deficiente capacidad financiera, baja productividad de sus trabajadores y la competencia desleal precios del sector generada por los informales que no pagan impuestos.

Según los resultados de la investigación se demostró que la formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra con las cuales pueden revertir dichas limitaciones.

En primer lugar, se demostró que el 18% de las Mypes que emiten facturas comerciales han incrementado su capacidad financiera porque estas les han permitido vender a empresas privadas incrementando de esta manera su cartera de clientes convirtiéndose en un recurso valioso generador de ventajas competitivas frente a la competencia.

De acuerdo a los resultados del cálculo de coeficiente de correlación de Pearson se comprobó que existe una correlación positiva muy alta de 0.912 entre las variables: la

emisión de facturas comerciales y el incremento de la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

Asimismo, se corroboró que la emisión de facturas comerciales se constituye en la mejor alternativa para obtener financiamiento rápido bajo la modalidad de facturas negociables o factoring en cualquier institución bancaria y/o financiera sin exigirles garantías adicionales a diferencia de otros medios que si las requieren, sin embargo por su falta de difusión por parte del Estado el 98% de los encuestados desconoce su uso.

Por otro lado, se verificó que el 56% de las Mypes que solo emiten boletas de venta porque pertenecen al RUS y el 26% que no emiten ningún comprobante por ser informales tienen una deficiente capacidad financiera debido a que han limitado su cartera de clientes a mayoristas y minoristas que venden a usuarios finales lo cual no les ha permitido obtener la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones a corto y largo plazo según se corroboró con el 52% que requiere de préstamos bancarios para capital de trabajo, compra de activo fijo y/o ampliar su negocio y con el 34% que no tienen acceso a financiamiento por falta de garantías y/o la informalidad en la que operan.

Por lo antes indicado se puede deducir que ha resultado contraproducente la creación del régimen tributario RUS porque limita el crecimiento de las Mypes y promueve la evasión parcial de impuestos debido a que sus conductores buscan permanecer en dicho régimen para pagar menos impuestos.

En segundo lugar, se demostró que el 21% de las Mypes que tienen a sus trabajadores afiliados a un seguro social de salud incrementaron su productividad porque accedieron a los beneficios de REMYPE que utilizados estratégicamente se constituyen en factores influyentes de la productividad tales como: menores costos laborales que el régimen laboral general, capacitación técnica especializada en Senati y otras entidades del Estado y finalmente, la motivación por el acceso a atención médica y a los beneficios sociales que exige la ley,

obteniendo como resultado, el desarrollo de un personal calificado y motivado como un recurso valioso que les permite diferenciarse la competencia.

Asimismo, según los resultados del cálculo de coeficiente de correlación de Pearson se comprobó que existe una correlación positiva alta de 0.749 entre las variables: la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud y el incremento de la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

En cambio, se verifico que el 79% de las Mypes que no tienen a sus trabajadores afiliados a un seguro social tienen baja productividad porque no tienen acceso a los beneficios antes indicados ni tampoco a ningún tipo de incentivo debido el 80% de los conductores de las Mypes no tiene una política de incentivos en función al cumplimiento de sus objetivos y/o metas tan solo el 56% se limita a otorgarles un pago extra a fin de año.

De lo cual se deduce que los conductores de las Mypes solo buscan ahorrarse, no quieren invertir en su personal porque desconocen de estrategias y ventajas competitivas que les permite diferenciarse de la competencia y por otro lado, la falta de difusión del Estado de los beneficios a los que acceden las Mypes al afiliar a sus trabajadores a Essalud o al SIS a través de su inscripción a REMYPE, prácticamente es imposible que puedan incrementar la productividad de sus trabajadores porque no conocen la manera ni los medios.

En tercer lugar, se demostró que el 74% de las Mypes que pagan impuestos contribuye con el desarrollo económico del país así lo manifestaron el 40% de los conductores de las mismas y el 46% con una visión más ampliada manifestó que además del pago de impuestos, las empresas competitivas y las empresas formales que generen empleos de calidad contribuyen con el desarrollo económico del país. La diferencia del 12% se debe a que inclusive los conductores de las Mypes que no pagan impuestos manifestaron que esta actividad empresarial contribuye con el desarrollo económico del país lo cual contrasta con el

alto porcentaje de informalidad en el que operan según pasamos a detallar en los párrafos siguientes.

Asimismo, se corroboró con los resultados del cálculo del coeficiente de correlación de Pearson que existe una correlación positiva alta de 0.779 entre las variables: el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria y la contribución con el desarrollo económico del país.

Sin embargo, existe un alto porcentaje de Mypes informales según se constató con el 79% que no pagan contribuciones sociales ni impuestos porque no afilian a sus trabajadores a ningún seguro social, el 56% que busca permanecer en el RUS para pagar menos impuestos, y el 26% que no paga ningún tipo de impuestos.

Se verifico que la informalidad en la que operan las Mypes se debe principalmente a la falta de conciencia tributaria de sus conductores debido a que el 64% manifestó que solo pagan sus impuestos porque consideran que es una obligación con el país y/o para evitar ser sancionados.

Afectando de esta manera la competitividad del sector porque genera competencia desleal de precios del sector así lo manifestaron el 40% de los conductores de las Mypes.

Por otro lado, es importante mencionar que el 80% de los conductores de las Mypes señalaron que la actuación pasiva del Estado en cuanto a difusión de los beneficios de la formalidad y la falta de severidad con las Mypes informales promueve la informalidad.

El Estado debe tener en cuenta que juega un rol muy importante en la difusión los beneficios de la formalidad empresarial en las Mypes para reducir el alto índice de informalidad.

Finalmente, la presente investigación es válida porque se demostró mediante el coeficiente de correlación de Pearson que existe una correlación positiva alta significativa de

0.842 entre la formalidad empresarial y la generación de ventajas competitivas de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

Los resultados de la presente investigación pueden ser aplicables para todas las Mypes del país debido a que la muestra de las Mypes encuestadas presentan similares características a las del informe Mipymes en cifras 2017 del Ministerio de Producción que abarca a las Mypes del Perú.

## VI. CONCLUSIONES

6.1. Se ha demostrado que la formalidad empresarial genera ventajas competitivas en las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra del distrito de la Victoria.

La informalidad y los escasos conocimientos de los conductores de las Mypes en gestión empresarial son las principales limitantes del crecimiento y competitividad de las Mypes así como del sector.

6.2. Se ha verificado que la emisión de las facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria porque les permite obtener financiamiento a corto plazo y asimismo incrementar su cartera de clientes generándoles ventajas competitivas frente a la competencia.

Las Mypes no tienen capacidad financiera que les permita un crecimiento sostenido por la informalidad en la que operan y su reducida cartera de clientes.

6.3. Se ha determinado que la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud incrementa la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de La Victoria mediante el uso estratégico de los beneficios a los que acceden como; atención médica, beneficios sociales, capacitación técnica especializada y menos costos laborales; los cuales les permiten el desarrollo de un personal calificado y motivado como ventaja competitiva frente a la competencia.

Los trabajadores de las Mypes tienen baja productividad porque no tienen seguro social de salud ni beneficios sociales por la informalidad en la que operan sus conductores además no los capacitan ni les otorgan incentivos por el cumplimiento de sus objetivos y/o metas.

6.4. Se ha verificado que el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de la Victoria contribuye con el desarrollo económico del país porque promueve la libre competencia de precios en el sector y permite al Estado mejorar la calidad de los servicios públicos con una recaudación de impuestos más efectiva.

El alto grado de informalidad en las Mypes se debe a la falta de conciencia tributaria de sus conductores y a la actuación pasiva del Estado en cuanto a la severidad de sanciones con los negocios informales y la promoción de la formalidad empresarial.

Asimismo, comprobamos que ha resultado contraproducente la creación del régimen tributario RUS de las Mypes porque limita el crecimiento de las Mypes y promueve la evasión parcial de impuestos.

## VII. RECOMENDACIONES

- 7.1. La Municipalidad de la Victoria en coordinación con el Ministerio de Producción debe promover la formalidad empresarial en las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra como un medio de generación de ventajas competitivas en forma personalizada por Galerías en donde se concentran el mayor número de Mypes.
- 7.2. La Sunat debe promover la emisión de las facturas comerciales bajo la modalidad de factoring como medio que permite incrementar la capacidad financiera de las Mypes porque les permite obtener financiamiento sin exigir garantías e incrementar su cartera de clientes porque pueden llegar a clientes de medianas y grandes empresas.
- 7.3. El Ministerio de trabajo debe promover la afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud como un medio que permite incrementar la productividad de los mismos porque acceden a atención médica, a capacitación técnica y especializada para su desarrollo, y los conductores de las Mypes pueden acogerse a un régimen laboral especial que tiene menor costo que el régimen general.
- 7.4. La Sunat debe promover el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del distrito de La Victoria mediante capacitaciones personalizadas en las galerías en donde se concentran las Mypes como una actividad empresarial importante que contribuye con el desarrollo económico del país para la libre competencia de precios del sector.  
  
Asimismo, la Sunat debe modificar la permanencia de las Mypes en el régimen tributario RUS de permanente a temporal por un plazo no mayor a 2 años debido a que se comprobó que es un limitante de crecimiento y pasado dicho plazo deben pasar automáticamente a cualquiera de los demás regímenes tributarios que les permiten emitir

facturas comerciales para que puedan incrementar su cartera de clientes y obtener financiamiento.

## VIII. REFERENCIAS

- Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional/Perú. (2009). *Mype Competitiva - Plan de negocios - Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Nathan Associates Inc.
- Agencia de Promoción de la Inversión Privada. (2006). *Mype pequeña empresa crece/ Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. ProInversión con el apoyo de Esan.
- Avolio, B., Mesones, A., y Edwin, R. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). *Revista Strategia Centro de Negocios PUCP*,(22).(pp.70-80).  
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>
- Becerra, A., y Garcia, E. (2008). *Manual de planeamiento estratégico para las micro y pequeñas empresas*. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Descuadrando. (15 de junio de 2012). *Teoría de recursos y capacidades*. Recuperado el 20 de Enero de 2018 de [http://descuadrado.com/Teor%C3%ADa\\_de\\_recursos\\_y\\_capacidades](http://descuadrado.com/Teor%C3%ADa_de_recursos_y_capacidades).
- Dess, G., y Lumpkin, G. (2003). *Dirección estratégica. Creando ventajas competitivas*. McGraw - Hill/Interamerica de España, S.A.U.
- Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. (2005). *Guía de constitución y formalización de empresas*. Representaciones Alese E.I.R.L.
- Direstrategia. (12 de enero de 2014). *Análisis de los recursos y capacidades*. Recuperado el 21 de Enero de 2018 de <http://direstrategia.wordpress.com/2014/01/12/analisis-de-los-recursos-y-capacidades/>.
- Fundación Romero. (28 de abril de 2012). *¿Cómo formalizamos una empresa?*. Recuperado el 28 de Abril de 2017 de <http://aula.mass.pe/manual/¿como-formalizarnos-una-empresa>.

- Heller, R. (2006). *Grandes maestros de los negocios. Peter Drucker*. (Tomo 2). Dorling Kindersley Limited.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill Interamericana Editores, S.A.
- Lerma y Kirchner, A., y Bárcena, S. (2012). *Planeación estratégica por áreas funcionales*. Guía práctica. Alfaomega Grupo Editor, S.A.
- Luna, A. (2010). *Administración estratégica*. Grupo Editorial Patria.
- Mathews, J. C. (17 de noviembre de 2016). Produce inauguró IX Cumbre Pyme. *Diario El Comercio*, 8.
- Ministerio de la Producción. (2015). *Primera encuesta nacional de empresas 2015*.
- Ministerio de la Producción. (2017). *Las Mipymes en cifras 2017*.
- Ojeda, F. (2016). *Diccionario de administracion de empresas*. Heliasta SRL.
- Olavarrieta, S. (1995). *El enfoque de estrategia basado en los recursos; Síntesis*. Repositorio académico de la Universidad de Chile. Recuperado el 15 de Enero de 2018 de <http://www.repositorio.uchile.cl/handle/2250/127396>
- Pérez, M. (2007). *Diccionario de administración*. (6ª ed.). Editorial San Marcos.
- Pilco, R.(2015). Informe N°00026-2015-PRODUCE/DVMYPE/I/DIGEDEPRO/DDP/rpilco *sobre programas que el Ministerio de Producción viene trabajando en el conglomerado de gamarra para impulsar el desarrollo del sector textil*. Perú Dirección de Desarrollo Productivo - Ministerio de la Producción.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Free Press.
- Productividad. (s.f.). En *Wikipedia* . Recuperado el 16 de Diciembre de 2017 de <https://es.m.wikipedia.org/wiki/Productividad>

- Santander, C. (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la mype de la industria gráfica- offset por medio de la gestión competitiva* [Tesis de Maestría]. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (2001). *El cumplimiento voluntario es la voz*. Recuperado el 15 de Febrero de 2018 de [http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista\\_tributemos/tribut98/analysis1.htm](http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista_tributemos/tribut98/analysis1.htm).
- Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., y Strickland III, A. (2012). *Administración estratégica*. (4ª ed.). McGraw- Hill/Interamerica Editores, S.A.
- Vara, A. (2010). *¿ Cómo hacer una tesis en ciencias empresariales?. Manual breve para los tesisistas de administración, negocios internacionales, recursos humanos y marketing*. (2ª ed.). Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres.

**IX. ANEXOS**

## ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivos	Hipótesis y variables				Metodología
		Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	
<p><b>Problema general</b> ¿De qué manera la formalidad empresarial influye en la generación de ventajas competitivas para las Mypes del sector textil del Emporio comercial de Gamarra?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>a) ¿En qué medida la emisión de facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra?</p> <p>b) ¿De que modo la afiliación de los</p>	<p><b>Objetivo general</b> Demostrar si la formalidad empresarial genera ventajas competitivas para las Mypes del sector textil del Emporio comercial de Gamarra</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>a) Verificar si la emisión de facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil en el Emporio comercial de Gamarra</p> <p>b) Determinar si la afiliación de los</p>	<p><b>Hipótesis general</b> La formalidad empresarial influye en la generación de ventajas competitivas para las Mypes del sector textil del Emporio comercial de Gamarra</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>a) La emisión de facturas comerciales incrementa la capacidad financiera de las Mypes del sector textil en el Emporio comercial de Gamarra</p> <p>b) La afiliación de los trabajadores a</p>	Formalidad Empresarial	<p>Emisión de facturas comerciales</p> <p>Afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud</p> <p>Pago de impuestos</p>	<p>1) ¿Qué tipos de comprobantes de pago emites?</p> <p>2) ¿Cómo realizas tus ventas?</p> <p>3) ¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios permiten emitir facturas comerciales?</p> <p>4) ¿Cuántos trabajadores tienes?</p> <p>5) ¿Sus trabajadores dependientes están afiliados a algún tipo de seguro social de salud?</p> <p>6) ¿A qué tipo de régimen tributario pertenece?</p> <p>7) ¿Cuáles son los impuestos que pagas?</p> <p>8) ¿Cuál es tu opinión sobre el cálculo de sus impuestos?</p> <p>9) ¿Alguna vez has tenido inconvenientes con la Sunat?</p>	<p><b>a) Enfoque, alcance y diseño</b></p> <p>El enfoque de la investigación es cuantitativo.</p> <p>El alcance es mixto: descriptivo – explicativo</p> <p>El diseño es no experimental: transversal descriptivo correlacional</p> <p><b>b) Población y muestra</b></p> <p>Se realizó el cálculo del tamaño de la muestra mediante el método probabilístico.</p> <p><b>c) Técnicas e instrumentos</b></p>

<p>trabajadores a un seguro social de salud permite incrementar la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra?</p>	<p>trabajadores a un seguro social de salud incrementa la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra</p>	<p>un seguro social de salud incrementa la productividad de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra</p>	<p><b>Variable Dependiente</b>  Generación de Ventajas Competitivas</p>	<p>Capacidad financiera</p>	<p>10) ¿Cuáles son sus principales clientes?                  11) ¿Has tenido alguna dificultad para ampliar tu negocio?                  12) ¿Alguna vez han solicitado algún tipo de medio de financiamiento a terceros?                  13) ¿En qué institución solicitaste financiamiento?                  14) ¿cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?                  15) ¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?                  16) ¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?                  17) ¿Qué tipo de garantías solicitas cuando otorgas crédito?                  18) Indicar ¿cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?</p>	<p>Los datos requeridos se recogieron mediante el instrumento: Cuestionario de Encuesta.  Para la contrastación de las hipótesis se utilizó la r de Pearson.</p>
<p>c) ¿De qué manera el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra contribuye con el desarrollo económico del país?</p>	<p>c) Verificar si el pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra contribuye con el desarrollo económico del país</p>	<p>c) El pago de impuestos de las Mypes del sector textil ubicadas en el Emporio comercial de Gamarra contribuye con el desarrollo económico del país.</p>		<p>Productividad</p>	<p>19) ¿A qué régimen laboral de la actividad privada pertenece?                  20) ¿Conoce cuáles son</p>	

					<p>los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?</p> <p>21) ¿ De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?</p> <p>22) ¿Qué tipo de capacitación recibieron sus trabajadores?</p> <p>23) ¿En qué institución normalmente capacita a sus trabajadores?</p> <p>24) Después que tus trabajadores recibieron la capacitación, ¿observaste algún tipo de mejora en su desempeño?</p> <p>25) ¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?</p>	
				<p>Desarrollo económico del país</p>	<p>26) ¿Por qué paga tus impuestos?</p> <p>27) ¿Cuándo tiempo tiene tu negocio?</p> <p>28) En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?</p>	

					<p>29) ¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?</p> <p>30) ¿Qué opinas de la competencia?</p> <p>31) ¿Existe alguna forma de informalidad en su sector?</p> <p>32) En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad?</p> <p>33) ¿Qué medidas correctivas debería tomar el Estado para solucionar este problema?</p> <p>34) ¿Qué tipo de ayuda has tenido en tu negocio por parte del Estado?</p> <p>35) ¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?</p>	
--	--	--	--	--	--	--

## ANEXO 2 ENCUESTA

**ENCUESTA EFECTOS DE LA FORMALIDAD EMPRESARIAL PARA LA GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS LAS MYPES DEL SECTOR DE CONFECCIONES DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA**

Estimado Empresario(a):

La presente encuesta es parte de un trabajo de investigación para la obtención del título profesional de maestría, la cual le agradecemos que la conteste con la mayor sinceridad posible. La confidencialidad de sus respuestas está garantizada.

**Marque con una (X) la opción que corresponda:**

Tipo de organización de la empresa:

Persona Natural	S.A.	S.A.C.	S.C.R.L.	E.I.R.L.	Otros
-----------------	------	--------	----------	----------	-------

Sexo: (M)(F)

Edad:

18 - 24 años	25 - 39 años	40 - 49 años	50 - 64 años	65 años a mas
--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

Nivel de educación:

Ninguno	Primaria	Secundaria	Técnico	Universitario	Maestría
---------	----------	------------	---------	---------------	----------

¿Está inscrito en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE?: (Si) (No)

**FORMALIDAD EMPRESARIAL**

**EMISIÓN DE FACTURAS COMERCIALES**

1. ¿Qué tipos de comprobantes de pago emites?

a. Factura comercial	b. Boleta de venta y/o tickets	c. Recibos por honorarios	d. Todos los anteriores	e. Ninguno
----------------------	--------------------------------	---------------------------	-------------------------	------------

2. ¿Cómo realizas tus ventas?

a. Por mayor	b. Por menor	c. A pedido	d. Exportación	e. Al Estado
--------------	--------------	-------------	----------------	--------------

3. ¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?

a. Régimen Especial	b. Régimen Tributario Mype	c. Régimen General	d. Todos los anteriores	e. Desconoce
---------------------	----------------------------	--------------------	-------------------------	--------------

<b>AFILIACIÓN DE LOS TRABAJADORES A UN SEGURO SOCIAL DE SALUD</b>
---

4. ¿Cuántos trabajadores tienes?

a. Ninguno	b. De 1 a 5	c. De 6 a 10	d. De 11 a 50	e. De 51 a más
------------	-------------	--------------	---------------	----------------

5. ¿Sus trabajadores dependientes están afiliados a algún tipo de seguro social de salud?

a. SIS	b. Essalud	c. Eps	d. Particular	e. Ninguno
--------	------------	--------	---------------	------------

<b>PAGO DE IMPUESTOS</b>
--------------------------

6. ¿A qué régimen tributario pertenece?

a. RUS	b. Régimen Especial	c. Régimen Tributario Mype	d. Régimen General	e. Ninguno
--------	---------------------	----------------------------	--------------------	------------

7. ¿Cuáles son los impuestos que pagas?

a. Cuota RUS	b. IGV- Renta- Essalud	c. Senati	d. Seguro complementario de riesgo	e. Ninguno
--------------	------------------------	-----------	------------------------------------	------------

8. ¿Cuál es tu opinión sobre el cálculo de sus impuestos?

a. Es engorroso	b. Se requiere de un contador	c. Es más o menos difícil	d. Falta de capacitación de Sunat	e. Es sencillo
-----------------	-------------------------------	---------------------------	-----------------------------------	----------------

9. ¿Alguna vez has tenido inconvenientes con la Sunat? Por:

a. No emitir comprobante de pago	b. No declarar y pagar sus impuestos oportunamente	c. No asegurar a tus trabajadores a un seguro social	d. Transportar mercadería sin guía de remisión	e. Nunca
----------------------------------	--	--	--	----------

<b>GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS</b>
--

<b>CAPACIDAD FINANCIERA</b>
-----------------------------

10. ¿Cuáles son tus principales clientes?

a. Mayoristas	b. Minoristas	c. Colegios	d. El Estado	e. Empresas privadas
---------------	---------------	-------------	--------------	----------------------

11. ¿Has tenido alguna dificultad para ampliar tu negocio? Por:

a. Falta de capital de trabajo	b. Dificultades para obtener financiamiento	c. Falta de iniciativa	d. Falta de personal calificado	e. Nunca
--------------------------------	---	------------------------	---------------------------------	----------

12. ¿Alguna vez has solicitado algún medio de financiamiento a terceros? Como:

a. Préstamo	b. Letras en descuento	c. Facturas negociables	d. Leasing	e. Nunca
-------------	------------------------	-------------------------	------------	----------

13. ¿En qué institución solicitaste financiamiento?

a. Banco	b. Caja municipal o rural	c. Edpyme	d. Prestamistas	e. Ninguna
----------	---------------------------	-----------	-----------------	------------

14. ¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?

a. Capital de trabajo	b. Ampliación de negocio	c. Capacitación al personal	d. Inversión en activo fijo	e. Ninguno
-----------------------	--------------------------	-----------------------------	-----------------------------	------------

15. ¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?

a. Ninguna	b. Falta de garantías	c. Sustento de las ventas de la empresa	d. Sustento de pago de impuestos	e. Calificación de la central de riesgos
------------	-----------------------	---	----------------------------------	--

16. ¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?

a. Contado	b. Crédito. Indicar plazo	c. Facturas negociables	d. Letras en descuento	e. Carta fianza
------------	---------------------------	-------------------------	------------------------	-----------------

17. ¿Qué tipo de garantías solicitas cuando otorgas crédito?

a. Letras de cambio	b. Carta fianza	c. Confianza	d. Ninguna	e. No otorgo crédito
---------------------	-----------------	--------------	------------	----------------------

18. Indicar ¿cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?

a. Disponibilidad de efectivo en corto plazo	b. Tasa de descuento y comisiones razonables	c. No requirió de garantías	d. Tasas de descuento y comisiones demasiado altas	e. No obtuve financiamiento de esta forma
--	--	-----------------------------	--	---

### PRODUCTIVIDAD

19. ¿A qué régimen laboral de la actividad privada pertenece?

a. Régimen laboral general	b. Régimen laboral especial	c. Ninguno
----------------------------	-----------------------------	------------

20. ¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?

a. Financiamiento	b. Régimen laboral especial	c. Capacitación técnica y empresarial	d. 40% de compras del Estado	e. Desconoce
-------------------	-----------------------------	---------------------------------------	------------------------------	--------------

21. ¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?

a. Capacitación al inicio de la relación laboral	b. Capacitación permanente	c. Contratan personal calificado con experiencia previa en el rubro	d. Otros. Favor indicar _____	e. Sin capacitación
--	----------------------------	---	-------------------------------	---------------------

22. ¿Qué tipo de capacitación recibieron sus trabajadores?

a. Ninguna	b. Ventas	c. Marketing	d. Calidad	e. Exportaciones
------------	-----------	--------------	------------	------------------

23. ¿En qué institución normalmente capacita a sus trabajadores?

a. Ninguna	b. Prompyme	c. Municipalidad	d. Senati	e. Instituciones de Educación Técnica-Superior
------------	-------------	------------------	-----------	--

24. Después que tus trabajadores recibieron la capacitación, ¿observaste algún tipo de mejora en su desempeño?

a. Ninguna	b. Menos % de fallas o mermas en sus productos y/o servicios	c. Propuso mejoras e innovaciones	d. Mejoro la atención al cliente	e. Sin capacitación
------------	--	-----------------------------------	----------------------------------	---------------------

25. ¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?

a. Ninguna	b. Pagos extras en efectivo o especie	c. Días libres	d. Capacitación	e. Reconocimiento por parte de su jefe inmediato
------------	---------------------------------------	----------------	-----------------	--

### DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS

26. ¿Por qué paga tus impuestos?

a. Es una obligación con el país	b. Para evitar ser sancionados	c. Para la libre competencia de precios	d. Para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores	e. Todas las anteriores
----------------------------------	--------------------------------	---	--	-------------------------

27. ¿Cuánto tiempo tiene tu negocio?

a. 1 – 3 años	b. 3 - 5 años	c. 5 - 10 años	d. 11 - 20 años	e. 20 años a mas
---------------	---------------	----------------	-----------------	------------------

28. En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?

a. Precios bajos	b. Calidad	c. Es una empresa formal	d. Cumple con la fecha de entrega acordada	e. Buena atención al cliente
------------------	------------	--------------------------	--	------------------------------

29. ¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?

a. Identifica sus costos y agrega un margen	b. Lo determina la competencia	c. Costos ABC	d. Promociones	e. Lo determina la demanda
---	--------------------------------	---------------	----------------	----------------------------

30. ¿Qué opinas de la competencia?

a. Existe libre competitividad de precios	b. Es dura porque existen productos y servicios de	c. Existe competencia desleal de precios por la informalidad	d. Ofrecen productos de baja calidad a bajo precio	e. Venden contrabando
---	--	--	--	-----------------------

	calidad			
--	---------	--	--	--

31. ¿Existe alguna forma de informalidad en su sector?

a. Ninguna	b. Venta ambulatoria	c. No pagan impuestos	d. No aseguran a su personal	e. Contrabando
------------	----------------------	-----------------------	------------------------------	----------------

32. En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad?

a. Ninguna	b. Falta de promoción de la formalidad por parte del Estado	c. Falta de fiscalización y sanciones severas por parte del Estado de negocios informales	d. La formalidad es muy costosa	e. Demasiada presión fiscal por parte del Estado con los negocios formales
------------	---	---	---------------------------------	--

33. ¿Qué medidas correctivas debería tomar el Estado para solucionar este problema?

a. Promocionar los beneficios de la formalidad para los empresarios	b. Sanciones más severas para los negocios informales	c. Orientación y apoyo por parte de la Sunat a los contribuyentes para evitar multas	d. La determinación de los impuestos debe ser más fácil para su declaración	e. Otros. Indique _____
---	---	--	---	-------------------------

34. ¿Qué tipo de ayuda has tenido en tu negocio por parte del Estado?

a. Financiamiento	b. Capacitación técnica y empresarial	c. Es un buen cliente	d. Participación en ferias nacionales y/o internacionales	e. Sin ayuda
-------------------	---------------------------------------	-----------------------	---	--------------

35. ¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?

a. Pago de impuestos	b. Libre competitividad de precios	c. Empresas competitivas	d. Empresas formales que generen empleos de calidad	e. Todas las anteriores
----------------------	------------------------------------	--------------------------	---	-------------------------

Muchas gracias por su colaboración!!!

**Anexo 3 VALIDEZ DEL INSTRUMENTO  
CUESTIONARIO DE ENCUESTA  
JUICIO DEL EXPERTO**

**EFFECTOS DE LA FORMALIDAD EMPRESARIAL EN LA GENERACIÓN DE VENTAJAS  
COMPETITIVAS PARA LAS MYPES DEL SECTOR DE CONFECCIONES DEL EMPORIO  
COMERCIAL DE GAMARRA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA -2019**

**Autor: Gladys Cecilia Nishida Donayre**

Instrucción: Señor(a) Especialista:

Luego de un riguroso análisis de los ítems del Cuestionario de Encuesta y cotejarlos con la matriz de consistencia de la presente, solicito que en base a su criterio y experiencia profesional, valide dicho instrumento para su posterior aplicación. Favor marque con un aspa(x) en el casillero que cree conveniente.

Nota: Para cada criterio considere la escala de 1 a 5 donde:

1.-Muy poco	2.-Poco	3.-Regular	4.-Aceptable	5.-Muy Aceptable
-------------	---------	------------	--------------	------------------

**FORMALIDAD EMPRESARIAL**

Nº	Items	Alternativa de respuesta	Puntajes				
			1	2	3	4	5
1	¿Qué tipos de comprobantes de pago emites?	a. Factura Comercial b. Boleta de venta y/o tickets c. Recibos por honorarios d. Todos los anteriores e. Ninguno					X
2	¿Cómo realizas tus ventas?	a. Por mayor b. Por menor c. A pedido d. Exportación e. Al Estado				X	
3	¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?	a. Régimen Especial b. Régimen Tributario Mype c. Régimen General d. Todos los anteriores e. Desconoce					X
4	¿Cuántos trabajadores tienes?	a. Ninguno b. De 1 a 5 c. De 6 a 10 d. De 11 a 50 e. De 51 a más					X
5	¿Sus trabajadores dependientes están afiliados algún tipo de seguro social de salud?	a. SIS b. Essalud c. Eps d. Particular					X

		e. Ninguno					
6	¿A qué régimen tributario pertenece?	a. RUS b. Régimen Especial c. Régimen Tributario Mype d. Régimen General e. Ninguno					X
7	¿Cuáles son los impuestos que pagas?	a. Cuota RUS b. IGV- Renta de tercera - Essalud c. Senati d. Seguro complementario de riesgo e. Ninguno					X
8	¿Cuál es tu opinión sobre el cálculo de sus impuestos?	a. Es engorroso b. Se requiere de un contador c. Es más o menos difícil d. Falta de capacitación de Sunat e. Es sencillo				X	
9	¿Alguna vez has tenido inconvenientes con la Sunat? Por:	a. No emitir comprobante de pago b. No declarar y pagar sus impuestos oportunamente c. No asegurar a tus trabajadores a un seguro social d. Transportar mercadería sin guía de remisión e. Nunca				X	

<b>GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS</b>
--

Nº	Pregunta	Alternativa de respuesta	Puntajes				
			1	2	3	4	5
10	¿Cuáles son tus principales clientes?	a. Mayoristas b. Minoristas c. Colegios d. El Estado e. Empresas privadas					X
11	¿Has tenido alguna dificultad para ampliar tu negocio? Por:	a. Falta de capital de trabajo b. Dificultades para obtener financiamiento c. Falta de iniciativa d. Falta de personal calificado					X

		e. Nunca					
12	¿Alguna vez has solicitado algún medio de financiamiento a terceros? Como:	a. Préstamo b. Letras en descuento c. Facturas negociables d. Leasing e. Nunca					X
13	¿En qué institución solicitaste financiamiento?	a. Banco b. Caja municipal o rural c. Edpyme d. Prestamistas e. Ninguna					X
14	¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?	a. Capital de trabajo b. Ampliación de negocio c. Capacitación al personal d. Inversión en activo fijo e. Ninguno					X
15	¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?	a. Ninguna b. Falta de garantías c. Sustento de las ventas de la empresa d. Sustento de pago de impuestos e. Calificación de la central de riesgos					X
16	¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?	a. Contado b. Crédito. Indicar plazo____ c. Facturas negociables d. Letras en descuento e. Carta fianza					X
17	¿Qué tipo de garantías solicitas cuando otorgas crédito?	a. Letras de cambio b. Carta fianza c. Confianza d. Ninguna e. No otorgo crédito				X	
18	Indicar ¿cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?	a. Disponibilidad de efectivo en corto plazo b. Tasa de descuento y comisiones razonables c. No requirió de garantías d. Tasas de descuento y comisiones demasiado altas e. No obtuve financiamiento de esta forma					X
19	¿A qué régimen laboral de la actividad privada pertenece?	a. Régimen laboral general b. Régimen laboral especial c. Ninguno					X

20	¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Financiamiento</li> <li>b. Régimen laboral especial</li> <li>c. Capacitación técnica y empresarial</li> <li>d. 40% de compras del Estado</li> <li>e. Desconoce</li> </ul>					X
21	¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Capacitación al inicio de la relación laboral</li> <li>b. Capacitación permanente</li> <li>c. Contratan personal calificado con experiencia previa en el rubro</li> <li>d. Otros. Favor indicar _</li> <li>e. Sin capacitación</li> </ul>					X
22	¿Qué tipo de capacitación recibieron sus trabajadores?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ninguna</li> <li>b. Ventas</li> <li>c. Marketing</li> <li>d. Calidad</li> <li>e. Exportaciones</li> </ul>				X	
23	¿En qué institución normalmente capacita a sus trabajadores?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ninguna</li> <li>b. Prompyme</li> <li>c. Municipalidad</li> <li>d. Senati</li> <li>e. Instituciones de Educación Técnica-Superior</li> </ul>					X
24	Después que tus trabajadores recibieron la capacitación, ¿observaste algún tipo de mejora en su desempeño?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ninguna</li> <li>b. Menos % de fallas o mermas en sus productos y/o servicios</li> <li>c. Propuso mejoras e innovaciones</li> <li>d. Mejoro la atención al cliente</li> <li>e. Sin capacitación</li> </ul>					X
25	¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ninguna</li> <li>b. Pagos extras en efectivo o especie</li> <li>c. Días libres</li> <li>d. Capacitación</li> <li>e. Reconocimiento por parte de su jefe inmediato</li> </ul>					X
26	¿Por qué paga tus impuestos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Es una obligación con el país</li> <li>b. Para evitar ser sancionados</li> <li>c. Para la libre</li> </ul>					X

		competencia de precios d. Para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores e. Todas las anteriores					
27	¿Cuánto tiempo tiene tu negocio?	a. 1 – 3 años b. 3 - 5 años c. 6 - 10 años d. 11 - 20 años e. 20 años a mas					X
28	En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?	a. Precios bajos b. Calidad c. Es una empresa formal d. Cumple con la fecha de entrega acordada e. Buena atención al cliente				X	
29	¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?	a. Identifica sus costos y agrega un margen b. Lo determina la competencia c. Costos ABC d. Promociones e. Lo determina la demanda				X	
30	¿Qué opinas de la competencia?	a. Existe libre competitividad de precios b. Es dura porque existen productos y servicios de calidad c. Existe competencia desleal de precios por la informalidad d. Ofrecen productos de baja calidad a bajo precio e. Venden contrabando					X
31	¿Existe alguna forma de informalidad en su sector?	a. Ninguna b. Venta ambulatoria c. No pagan impuestos d. No aseguran a su personal e. Contrabando					X
32	En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad?	a. Ninguna b. Falta de promoción de la formalidad por parte del Estado c. Falta de fiscalización y sanciones más severas por parte del Estado de negocios informales d. La formalidad es muy costosa					X

		e. Demasiada presión fiscal por parte del Estado con los negocios formales					
33	¿Qué medidas correctivas debería tomar el Estado para solucionar la informalidad?	a. Promocionar los beneficios de la formalidad para los empresarios b. Sanciones más severas para los negocios informales c. Orientación y apoyo por parte de la Sunat a los contribuyentes para evitar multas d. La determinación de los impuestos debe ser más fácil para su declaración e. Otros. Indique					X
34	¿Qué tipo de ayuda has tenido en tu negocio por parte del Estado?	a. Financiamiento b. Capacitación técnica y empresarial c. Es un buen cliente d. Participación en ferias nacionales y/o internacionales e. Sin ayuda					X
35	¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?	a. Pago de impuestos b. Libre competitividad de precios c. Empresas competitivas d. Empresas formales que generen empleos de calidad e. Todas las anteriores					X

Muchas gracias por su colaboración!!!

Recomendaciones:

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

Dimensiones	Preguntas
<u>Formalidad Empresarial</u>	
Emisión de facturas comerciales	1-3
Afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud	4-5
Pago de impuestos	6-9
<u>Generación Ventajas Competitivas</u>	
Capacidad financiera	10-18
Productividad	19-25
Desarrollo económico del país	26-35

Apellidos y Nombres	Ríos Ríos Segundo Waldemar
Grado Académico	Maestro en Administración
Mención	Mercadotecnia

  
 .....  
 Firma de Experto  
 DNI N° 06799562

**ANEXO 3 VALIDEZ DEL INSTRUMENTO  
CUESTIONARIO DE ENCUESTA  
JUICIO DEL EXPERTO**

**EFFECTOS DE LA FORMALIDAD EMPRESARIAL EN LA GENERACIÓN DE VENTAJAS  
COMPETITIVAS PARA LAS MYPES DEL SECTOR DE CONFECCIONES DEL EMPORIO  
COMERCIAL DE GAMARRA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA -2019**

**Autor: Gladys Cecilia Nishida Donayre**

Instrucción: Señor(a) Especialista:

Luego de un riguroso análisis de los ítems del Cuestionario de Encuesta y cotejarlos con la matriz de consistencia de la presente, solicito que en base a su criterio y experiencia profesional, valide dicho instrumento para su posterior aplicación. Favor marque con un aspa(x) en el casillero que cree conveniente.

Nota: Para cada criterio considere la escala de 1 a 5 donde:

1.-Muy poco	2.-Poco	3.-Regular	4.-Aceptable	5.-Muy Aceptable
-------------	---------	------------	--------------	------------------

**FORMALIDAD EMPRESARIAL**

Nº	Items	Alternativa de respuesta	Puntajes				
			1	2	3	4	5
1	¿Qué tipos de comprobantes de pago emites?	a. Factura Comercial b. Boleta de venta y/o tickets c. Recibos por honorarios d. Todos los anteriores e. Ninguno					X
2	¿Cómo realizas tus ventas?	a. Por mayor b. Por menor c. A pedido d. Exportación e. Al Estado				X	
3	¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?	a. Régimen Especial b. Régimen Tributario Mype c. Régimen General d. Todos los anteriores e. Desconoce					X
4	¿Cuántos trabajadores tienes?	a. Ninguno b. De 1 a 5 c. De 6 a 10 d. De 11 a 50 e. De 51 a más					X
5	¿Sus trabajadores dependientes están afiliados algún tipo de seguro social de salud?	a. SIS b. Essalud c. Eps d. Particular e. Ninguno					X
6	¿A qué régimen tributario pertenece?	a. RUS					X

		b. Régimen Especial c. Régimen Tributario Mype d. Régimen General e. Ninguno					
7	¿Cuáles son los impuestos que pagas?	a. Cuota RUS b. IGV- Renta de tercera - Essalud c. Senati d. Seguro complementario de riesgo e. Ninguno					X
8	¿Cuál es tu opinión sobre el cálculo de sus impuestos?	a. Es engorroso b. Se requiere de un contador c. Es más o menos difícil d. Falta de capacitación de Sunat e. Es sencillo				X	
9	¿Alguna vez has tenido inconvenientes con la Sunat? Por:	a. No emitir comprobante de pago b. No declarar y pagar sus impuestos oportunamente c. No asegurar a tus trabajadores a un seguro social d. Transportar mercadería sin guía de remisión e. Nunca					X

**GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS**

Nº	Pregunta	Alternativa de respuesta	Puntajes				
			1	2	3	4	5
10	¿Cuáles son tus principales clientes?	a. Mayoristas b. Minoristas c. Colegios d. El Estado e. Empresas privadas					X
11	¿Has tenido alguna dificultad para ampliar tu negocio? Por:	a. Falta de capital de trabajo b. Dificultades para obtener financiamiento c. Falta de iniciativa d. Falta de personal calificado e. Nunca					X
12	¿Alguna vez has solicitado algún medio de financiamiento a terceros?	a. Préstamo b. Letras en descuento					X

	Como:	c. Facturas negociables d. Leasing e. Nunca					
13	¿En qué institución solicitaste financiamiento?	a. Banco b. Caja municipal o rural c. Edpyme d. Prestamistas e. Ninguna					X
14	¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?	a. Capital de trabajo b. Ampliación de negocio c. Capacitación al personal d. Inversión en activo fijo e. Ninguno					X
15	¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?	a. Ninguna b. Falta de garantías c. Sustento de las ventas de la empresa d. Sustento de pago de impuestos e. Calificación de la central de riesgos					X
16	¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?	a. Contado b. Crédito. Indicar plazo ____ c. Facturas negociables d. Letras en descuento e. Carta fianza					X
17	¿Qué tipo de garantías solicitas cuando otorgas crédito?	a. Letras de cambio b. Carta fianza c. Confianza d. Ninguna e. No otorgo crédito				X	
18	Indicar ¿cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?	a. Disponibilidad de efectivo en corto plazo b. Tasa de descuento y comisiones razonables c. No requirió de garantías d. Tasas de descuento y comisiones demasiado altas e. No obtuve financiamiento de esta forma					X
19	¿A qué régimen laboral de la actividad privada pertenece?	a. Régimen laboral general b. Régimen laboral especial c. Ninguno					X
20	¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?	a. Financiamiento b. Régimen laboral especial					X

		c. Capacitación técnica y empresarial d. 40% de compras del Estado e. Desconoce					
21	¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?	a. Capacitación al inicio de la relación laboral b. Capacitación permanente c. Contratan personal calificado con experiencia previa en el rubro d. Otros. Favor indicar _ e. Sin capacitación					X
22	¿Qué tipo de capacitación recibieron sus trabajadores?	a. Ninguna b. Ventas c. Marketing d. Calidad e. Exportaciones				X	
23	¿En qué institución normalmente capacita a sus trabajadores?	a. Ninguna b. Prompyme c. Municipalidad d. Senati e. Instituciones de Educación Técnica-Superior					X
24	Después que tus trabajadores recibieron la capacitación, ¿observaste algún tipo de mejora en su desempeño?	a. Ninguna b. Menos % de fallas o mermas en sus productos y/o servicios c. Propuso mejoras e innovaciones d. Mejoro la atención al cliente e. Sin capacitación					X
25	¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?	a. Ninguna b. Pagos extras en efectivo o especie c. Días libres d. Capacitación e. Reconocimiento por parte de su jefe inmediato				X	
26	¿Por qué paga tus impuestos?	a. Es una obligación con el país b. Para evitar ser sancionados c. Para la libre competencia de precios d. Para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores					X

		e. Todas las anteriores					
27	¿Cuánto tiempo tiene tu negocio?	a. 1 – 3 años b. 3 - 5 años c. 6 - 10 años d. 11 - 20 años e. 20 años a mas					X
28	En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?	a. Precios bajos b. Calidad c. Es una empresa formal d. Cumple con la fecha de entrega acordada e. Buena atención al cliente					X
29	¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?	a. Identifica sus costos y agrega un margen b. Lo determina la competencia c. Costos ABC d. Promociones e. Lo determina la demanda				X	
30	¿Qué opinas de la competencia?	a. Existe libre competitividad de precios b. Es dura porque existen productos y servicios de calidad c. Existe competencia desleal de precios por la informalidad d. Ofrecen productos de baja calidad a bajo precio e. Venden contrabando					X
31	¿Existe alguna forma de informalidad en su sector?	a. Ninguna b. Venta ambulatoria c. No pagan impuestos d. No aseguran a su personal e. Contrabando					X
32	En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad?	a. Ninguna b. Falta de promoción de la formalidad por parte del Estado c. Falta de fiscalización y sanciones más severas por parte del Estado de negocios informales d. La formalidad es muy costosa e. Demasiada presión fiscal por parte del Estado con los negocios formales					X

33	¿Qué medidas correctivas debería tomar el Estado para solucionar la informalidad?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Promocionar los beneficios de la formalidad para los empresarios</li> <li>b. Sanciones más severas para los negocios informales</li> <li>c. Orientación y apoyo por parte de la Sunat a los contribuyentes para evitar multas</li> <li>d. La determinación de los impuestos debe ser más fácil para su declaración</li> <li>e. Otros. Indique</li> </ul>					X
34	¿Qué tipo de ayuda has tenido en tu negocio por parte del Estado?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Financiamiento</li> <li>b. Capacitación técnica y empresarial</li> <li>c. Es un buen cliente</li> <li>d. Participación en ferias nacionales y/o internacionales</li> <li>e. Sin ayuda</li> </ul>					X
35	¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pago de impuestos</li> <li>b. Libre competitividad de precios</li> <li>c. Empresas competitivas</li> <li>d. Empresas formales que generen empleos de calidad</li> <li>e. Todas las anteriores</li> </ul>					X

Muchas gracias por su colaboración!!!

Recomendaciones:

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

Dimensiones	Preguntas
<u>Formalidad Empresarial</u>	
Emisión de facturas comerciales	1-3
Afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud	4-5
Pago de impuestos	6-9
<u>Generación Ventajas Competitivas</u>	
Capacidad financiera	10-18
Productividad	19-25
Desarrollo económico del país	26-35

Apellidos y Nombres	Ochoa Paredes Filiberto Fernando
Grado Académico	Administración
Mención	

.....  
  
 .....  
 Firma de Experto  
 DNI N° 07356267

**ANEXO N°3 VALIDEZ DEL INSTRUMENTO  
CUESTIONARIO DE ENCUESTA  
JUICIO DEL EXPERTO**

**EFFECTOS DE LA FORMALIDAD EMPRESARIAL EN LA GENERACIÓN DE VENTAJAS  
COMPETITIVAS PARA LAS MYPES DEL SECTOR DE CONFECCIONES DEL EMPORIO  
COMERCIAL DE GAMARRA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA -2019**

**Autor: Gladys Cecilia Nishida Donayre**

Instrucción: Señor(a) Especialista:

Luego de un riguroso análisis de los ítems del Cuestionario de Encuesta y cotejarlos con la matriz de consistencia de la presente, solicito que en base a su criterio y experiencia profesional, valide dicho instrumento para su posterior aplicación. Favor marque con un aspa(x) en el casillero que cree conveniente.

Nota: Para cada criterio considere la escala de 1 a 5 donde:

1.-Muy poco	2.-Poco	3.-Regular	4.-Aceptable	5.-Muy Aceptable
-------------	---------	------------	--------------	------------------

**FORMALIDAD EMPRESARIAL**

N°	Items	Alternativa de respuesta	Puntajes				
			1	2	3	4	5
1	¿Qué tipos de comprobantes de pago emites?	a. Factura Comercial b. Boleta de venta y/o tickets c. Recibos por honorarios d. Todos los anteriores e. Ninguno					X
2	¿Cómo realizas tus ventas?	a. Por mayor b. Por menor c. A pedido d. Exportación e. Al Estado				X	
3	¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?	a. Régimen Especial b. Régimen Tributario Mype c. Régimen General d. Todos los anteriores e. Desconoce					X
4	¿Cuántos trabajadores tienes?	a. Ninguno b. De 1 a 5 c. De 6 a 10 d. De 11 a 50 e. De 51 a más					X
5	¿Sus trabajadores dependientes están afiliados algún tipo de seguro social	a. SIS b. Essalud					

	de salud?	c. Eps d. Particular e. Ninguno							X
6	¿A qué régimen tributario pertenece?	a. RUS b. Régimen Especial c. Régimen Tributario Mype d. Régimen General e. Ninguno							X
7	¿Cuáles son los impuestos que pagas?	a. Cuota RUS b. IGV- Renta de tercera - Essalud c. Senati d. Seguro complementario de riesgo e. Ninguno						X	
8	¿Cuál es tu opinión sobre el cálculo de sus impuestos?	a. Es engorroso b. Se requiere de un contador c. Es más o menos difícil d. Falta de capacitación de Sunat e. Es sencillo							X
9	¿Alguna vez has tenido inconvenientes con la Sunat? Por:	a. No emitir comprobante de pago b. No declarar y pagar sus impuestos oportunamente c. No asegurar a tus trabajadores a un seguro social d. Transportar mercadería sin guía de remisión e. Nunca							X

#### GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS

Nº	Pregunta	Alternativa de respuesta	Puntajes					
			1	2	3	4	5	
10	¿Cuáles son tus principales clientes?	a. Mayoristas b. Minoristas c. Colegios d. El Estado e. Empresas privadas					X	
11	¿Has tenido alguna dificultad para ampliar tu negocio? Por:	a. Falta de capital de trabajo b. Dificultades para obtener financiamiento						X

		c. Falta de iniciativa d. Falta de personal calificado e. Nunca					
12	¿Alguna vez has solicitado algún medio de financiamiento a terceros? Como:	a. Préstamo b. Letras en descuento c. Facturas negociables d. Leasing e. Nunca					X
13	¿En qué institución solicitaste financiamiento?	a. Banco b. Caja municipal o rural c. Edpyme d. Prestamistas e. Ninguna					X
14	¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?	a. Capital de trabajo b. Ampliación de negocio c. Capacitación al personal d. Inversión en activo fijo e. Ninguno					X
15	¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?	a. Ninguna b. Falta de garantías c. Sustento de las ventas de la empresa d. Sustento de pago de impuestos e. Calificación de la central de riesgos					X
16	¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?	a. Contado b. Crédito. Indicar plazo___ c. Facturas negociables d. Letras en descuento e. Carta fianza					X
17	¿Qué tipo de garantías solicitas cuando otorgas crédito?	a. Letras de cambio b. Carta fianza c. Confianza d. Ninguna e. No otorgo crédito					X
18	Indicar ¿cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?	a. Disponibilidad de efectivo en corto plazo b. Tasa de descuento y comisiones razonables c. No requirió de garantías d. Tasas de descuento y comisiones demasiado altas e. No obtuve financiamiento de esta					X

		forma					
19	¿A qué régimen laboral de la actividad privada pertenece?	a. Régimen laboral general b. Régimen laboral especial c. Ninguno				X	
20	¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?	a. Financiamiento b. Régimen laboral especial c. Capacitación técnica y empresarial d. 40% de compras del Estado e. Desconoce				X	
21	¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?	a. Capacitación al inicio de la relación laboral b. Capacitación permanente c. Contratan personal calificado con experiencia previa en el rubro d. Otros. Favor indicar _ e. Sin capacitación					X
22	¿Qué tipo de capacitación recibieron sus trabajadores?	a. Ninguna b. Ventas c. Marketing d. Calidad e. Exportaciones				X	
23	¿En qué institución normalmente capacita a sus trabajadores?	a. Ninguna b. Prompyme c. Municipalidad d. Senati e. Instituciones de Educación Técnica-Superior				X	
24	Después que tus trabajadores recibieron la capacitación, ¿observaste algún tipo de mejora en su desempeño?	a. Ninguna b. Menos % de fallas o mermas en sus productos y/o servicios c. Propuso mejoras e innovaciones d. Mejoro la atención al cliente e. Sin capacitación					X
25	¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?	a. Ninguna b. Pagos extras en efectivo o especie c. Días libres d. Capacitación					X

		e. Reconocimiento por parte de su jefe inmediato					
26	¿Por qué paga tus impuestos?	a. Es una obligación con el país b. Para evitar ser sancionados c. Para la libre competencia de precios d. Para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores e. Todas las anteriores					X
27	¿Cuánto tiempo tiene tu negocio?	a. 1 – 3 años b. 3 - 5 años c. 6 - 10 años d. 11 - 20 años e. 20 años a mas					X
28	En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?	a. Precios bajos b. Calidad c. Es una empresa formal d. Cumple con la fecha de entrega acordada e. Buena atención al cliente					X
29	¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?	a. Identifica sus costos y agrega un margen b. Lo determina la competencia c. Costos ABC d. Promociones e. Lo determina la demanda					X
30	¿Qué opinas de la competencia?	a. Existe libre competitividad de precios b. Es dura porque existen productos y servicios de calidad c. Existe competencia desleal de precios por la informalidad d. Ofrecen productos de baja calidad a bajo precio e. Venden contrabando					X
31	¿Existe alguna forma de informalidad en su sector?	a. Ninguna b. Venta ambulatória c. No pagan impuestos d. No aseguran a su personal e. Contrabando					X
32	En su opinión, ¿cuáles son las	a. Ninguna					

	principales causas de la informalidad?	b. Falta de promoción de la formalidad por parte del Estado c. Falta de fiscalización y sanciones más severas por parte del Estado de negocios informales d. La formalidad es muy costosa e. Demasiada presión fiscal por parte del Estado con los negocios formales					X
33	¿Qué medidas correctivas debería tomar el Estado para solucionar la informalidad?	a. Promocionar los beneficios de la formalidad para los empresarios b. Sanciones más severas para los negocios informales c. Orientación y apoyo por parte de la Sunat a los contribuyentes para evitar multas d. La determinación de los impuestos debe ser más fácil para su declaración e. Otros. Indique ____					X
34	¿Qué tipo de ayuda has tenido en tu negocio por parte del Estado?	a. Financiamiento b. Capacitación técnica y empresarial c. Es un buen cliente d. Participación en ferias nacionales y/o internacionales e. Sin ayuda					X
35	¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?	a. Pago de impuestos b. Libre competitividad de precios c. Empresas competitivas d. Empresas formales que generen empleos de calidad e. Todas las anteriores					X

Muchas gracias por su colaboración!!!

Recomendaciones:

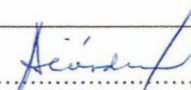
INSTRUMENTO

APLICABLE

.....  
 .....  
 .....  
 .....

Dimensiones	Preguntas
<u>Formalidad Empresarial</u>	
Emisión de facturas comerciales	1-3
Afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud	4-5
Pago de impuestos	6-9
<u>Generación Ventajas Competitivas</u>	
Capacidad financiera	10-18
Productividad	19-25
Desarrollo económico del país	26-35

Apellidos y Nombres	CARDENAS SAAVEDRA ABRAHAM
Grado Académico	DOCTOR
Mención	ADMINISTRACION

  
 .....  
 Firma de Experto  
 DNI N° 07424958.....

## ANEXO 4

## CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS POR TEST- RETEST

Sujetos	Test	Retest
1	35	35
2	31	31
3	29	28
4	35	35
5	25	29
6	30	29
7	35	35
8	26	26
9	30	30
10	29	27

Coefficiente de correlación (r)	0.90
---------------------------------	------

Se halló el coeficiente de correlación entre los puntajes de la primera prueba (Test) efectuada el 04 de enero del 2019 y la segunda prueba ( Retest) efectuada el 04 de febrero de 2019, obteniendo como resultado el coeficiente de correlación  $r=0.90$ .

El resultado indica que existe una correlación muy alta entre la primera prueba (Test) y la segunda prueba (Retest); lo que permite emitir el juicio de experto , que el instrumento de recolección de datos analizado para la investigación: **Efectos de la Formalidad Empresarial en la Generación de Ventajas Competitivas para las Mypes del sector textil de confecciones ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del Distrito de la Victoria-2019**, es altamente confiable, en cuanto a la estabilidad de las puntuaciones a través del tiempo.



Ríos Ríos Segundo Waldemar  
Maestro en Administración  
DNI N° 06799562

## ANEXO 4

## CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS POR TEST- RETEST

Sujetos	Test	Retest
1	35	35
2	31	31
3	29	28
4	35	35
5	25	29
6	30	29
7	35	35
8	26	26
9	30	30
10	29	27

Coefficiente de correlación (r)	0.90
---------------------------------	------

Se halló el coeficiente de correlación entre los puntajes de la primera prueba (Test) efectuada el 04 de enero del 2019 y la segunda prueba (Retest) efectuada el 04 de febrero de 2019, obteniendo como resultado el coeficiente de correlación  $r=0.90$ .

El resultado indica que existe una correlación muy alta entre la primera prueba (Test) y la segunda prueba (Retest); lo que permite emitir el juicio de experto, que el instrumento de recolección de datos analizado para la investigación: **Efectos de la Formalidad Empresarial en la Generación de Ventajas Competitivas para las Mypes del sector textil de confecciones ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra del Distrito de la Victoria-2019**, es altamente confiable, en cuanto a la estabilidad de las puntuaciones a través del tiempo.



Ochoa Paredes Filiberto Fernando  
 Maestro en Administración  
 DNI N° 07356267







## ANEXO 6 LIBRO DE CÓDIGOS DE LA MATRIZ DE TABULACIÓN DE DATOS

Formalidad Empresarial			
Nº	Pregunta	Codificación Respuestas	
P1	¿Qué tipos de comprobantes de pago emites?	a. Factura Comercial	1
		b. Boleta de venta y/o tickets	0
		c. Recibos por honorarios	0
		d. Todos los anteriores	1
		e. Ninguno	0
P2	¿Cómo realizas tus ventas?	a. Por mayor	0
		b. Por menor	0
		c. A pedido	0
		d. Exportación	0
		e. Al Estado	0
P3	¿Conoces cuáles son los regímenes tributarios que permiten emitir facturas comerciales?	a. Régimen Especial	0
		b. Régimen Tributario Mype	0
		c. Régimen General	0
		d. Todos los anteriores	0
		e. Desconoce	0
P4	¿Cuántos trabajadores tienes?	a. Ninguno	0
		b. De 1 a 5	0
		c. De 6 a 10	0
		d. De 11 a 50	0
		e. De 51 a más	0
P5	¿Sus trabajadores dependientes están afiliados a algún tipo de seguro social de salud?	a. SIS	1
		b. Essalud	1
		c. Eps	0
		d. Particular	0
		e. Ninguno	0
P6	¿A qué régimen tributario pertenece?	a. RUS	1
		b. Régimen Especial	1
		c. Régimen Tributario Mype	1
		d. Régimen General	1
		e. Ninguno	0
P7	¿Cuáles son los impuestos que pagas?	a. Cuota RUS	1
		b. IGV- Renta de tercera - Essalud	1
		c. Senati	1
		d. Seguro complementario de riesgo	1
		e. Ninguno	0
P8	¿Cuál es tu opinión sobre el cálculo de sus impuestos?	a. Es engorroso	0
		b. Se requiere de un contador	0
		c. Es más o menos difícil	0
		d. Falta de capacitación de Sunat	0
		e. Es sencillo	0

P9	¿Alguna vez has tenido inconvenientes con la Sunat? Por:	a. No emitir comprobante de pago b. No declarar y pagar sus impuestos oportunamente c. No asegurar a tus trabajadores a un seguro social d. Transportar mercadería sin guía de remisión e. Nunca	0 0 0 0 0
Generación de Ventajas competitivas			
Nº	Pregunta	Codificación Respuestas	
P10	¿Cuáles son tus principales clientes?	a. Mayoristas b. Minoristas c. Colegios d. El Estado e. Empresas privadas	0 0 1 1 1
P11	¿Has tenido alguna dificultad para ampliar tu negocio? Por:	a. Falta de capital de trabajo b. Dificultades para obtener financiamiento c. Falta de iniciativa d. Falta de personal calificado e. Nunca	0 0 0 0 0
P12	¿Alguna vez has solicitado algún medio de financiamiento a terceros? Como:	a. Préstamo b. Letras en descuento c. Facturas negociables d. Leasing e. Nunca	0 0 1 0 0
P13	¿En qué institución solicitaste financiamiento?	a. Banco b. Caja municipal o rural c. Edpyme d. Prestamistas e. Ninguna	0 0 0 0 0
P14	¿Cuáles fueron los motivos de la solicitud de financiamiento?	a. Capital de trabajo b. Ampliación de negocio c. Capacitación al personal d. Inversión en activo fijo e. Ninguno	1 2 1 2 3
P15	¿Tuvo alguna respuesta negativa cuando realizo su solicitud de financiamiento?	a. Ninguna b. Falta de garantías c. Sustento de las ventas de la empresa d. Sustento de pago de impuestos e. Calificación de la central de riesgos	0 0 0 0 0
P16	¿Cuáles son las formas de cobranza de su negocio?	a. Contado b. Crédito. Indicar plazo ____ c. Facturas negociables d. Letras en descuento e. Carta fianza	0 0 0 0 0
P17	¿Qué tipo de garantías solicitas cuando otorgas crédito?	a. Letras de cambio b. Carta fianza c. Confianza d. Ninguna e. No otorgo crédito	0 0 0 0 0

P18	Indicar ¿cuál fue tu experiencia cuando obtuviste financiamiento mediante facturas negociables o factoring?	a. Disponibilidad de efectivo en corto plazo b. Tasa de descuento y comisiones razonables c. No requirió de garantías d. Tasas de descuento y comisiones demasiado altas e. No obtuve financiamiento de esta forma	1 1 1 1 0
P19	¿A qué régimen laboral de la actividad privada pertenece?	a. Régimen laboral general b. Régimen laboral especial c. Ninguno	1 2 0
P20	¿Conoce cuáles son los beneficios a los que acceden las Mypes inscritas en REMYPE?	a. Financiamiento b. Régimen laboral especial c. Capacitación técnica y empresarial d. 40% de compras del Estado e. Desconoce	0 1 1 0 0
P21	¿De qué forma sus trabajadores conocen su trabajo y el tiempo que les toma concluirlo?	a. Capacitación al inicio de la relación laboral b. Capacitación permanente c. Contratan personal calificado con experiencia previa en el rubro d. Otros. Favor indicar _____ e. Sin capacitación	0 0 0 0 0
P22	¿Qué tipo de capacitación recibieron sus trabajadores?	a. Ninguna b. Ventas c. Marketing d. Calidad e. Exportaciones	0 0 0 0 0
P23	¿En qué institución normalmente capacita a sus trabajadores?	a. Ninguna b. Prompyme c. Municipalidad d. Senati e. Instituciones de Educación Técnica-Superior	0 1 1 1 0
P24	Después que tus trabajadores recibieron la capacitación, ¿observaste algún tipo de mejora en su desempeño?	a. Ninguna b. Menos % de fallas o mermas en sus productos y/o servicios c. Propuso mejoras e innovaciones d. Mejoro la atención al cliente e. Sin capacitación	0 0 0 0 0
P25	¿Tienes alguna política de incentivos para tus trabajadores cuando cumplen con sus objetivos o metas?	a. Ninguna b. Pagos extras en efectivo o especie c. Días libres d. Capacitación e. Reconocimiento por parte de su jefe inmediato	0 0 0 0 0

P26	¿Por qué paga tus impuestos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Es una obligación con el país</li> <li>b. Para evitar ser sancionados</li> <li>c. Para la libre competencia de precios</li> <li>d. Para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores</li> <li>e. Todas las anteriores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>1</li> <li>2</li> </ul>
P27	¿Cuánto tiempo tiene tu negocio?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. 1 – 3 años</li> <li>b. 3 - 5 años</li> <li>c. 6 - 10 años</li> <li>d. 11 - 20 años</li> <li>e. 20 años a mas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> </ul>
P28	En su opinión, ¿porque crees que tus clientes prefieren comprar y/o contratar tus productos y/o servicios antes que la competencia?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Precios bajos</li> <li>b. Calidad</li> <li>c. Es una empresa formal</li> <li>d. Cumple con la fecha de entrega acordada</li> <li>e. Buena atención al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> </ul>
P29	¿Cómo fija los precios de sus productos o servicios?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Identifica sus costos y agrega un margen</li> <li>b. Lo determina la competencia</li> <li>c. Costos ABC</li> <li>d. Promociones</li> <li>e. Lo determina la demanda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> </ul>
P30	¿Qué opinas de la competencia?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Existe libre competitividad de precios</li> <li>b. Es dura porque existen productos y servicios de calidad</li> <li>c. Existe competencia desleal de precios por la informalidad</li> <li>d. Ofrecen productos de baja calidad a bajo precio</li> <li>e. Venden contrabando</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> </ul>
P31	¿Existe alguna forma de informalidad en su sector?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ninguna</li> <li>b. Venta ambulatoria</li> <li>c. No pagan impuestos</li> <li>d. No aseguran a su personal</li> <li>e. Contrabando</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> </ul>
P32	En su opinión, ¿cuáles son las principales causas de la informalidad?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ninguna</li> <li>b. Falta de promoción de la formalidad por parte del Estado</li> <li>c. Falta de fiscalización y sanciones más severas por parte del Estado de negocios informales</li> <li>d. La formalidad es muy costosa</li> <li>e. Demasiada presión fiscal por parte del Estado con los negocios formales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> <li>0</li> </ul>

P33	¿Qué medidas correctivas debería tomar el Estado para solucionar la informalidad?	a. Promocionar los beneficios de la formalidad para los empresarios b. Sanciones más severas para los negocios informales c. Orientación y apoyo por parte de la Sunat a los contribuyentes para evitar multas d. La determinación de los impuestos debe ser más fácil para su declaración e. Otros. Indique_____	0 0 0 0 0
P34	¿Qué tipo de ayuda has tenido en tu negocio por parte del Estado?	a. Financiamiento b. Capacitación técnica y empresarial c. Es un buen cliente d. Participación en ferias nacionales y/o internacionales e. Sin ayuda	0 0 0 0 0
P35	¿De acuerdo a tu opinión que actividades empresariales contribuyen al desarrollo económico del país?	a. Pago de impuestos b. Libre competitividad de precios c. Empresas competitivas d. Empresas formales que generen empleos de calidad e. Todas las anteriores	1 1 1 1 2

Dimensiones	Preguntas
<u>Formalidad Empresarial</u>	
Emisión de facturas comerciales	P1-P3
Afiliación de los trabajadores a un seguro social de salud	P4-P5
Pago de impuestos	P6-P9
<u>Generación Ventajas Competitivas</u>	
Capacidad financiera	P10-P18
Productividad	P19-P25
Desarrollo económico del país	P26-P35