

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Económico Administrativas
Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



**Impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las
MYPES de la galería El Virrey Arequipa, 2023.**

Tesis presentada por la Bachiller:

Requena Corzo, Laura Victoria

ORCID: 0009-0004-9636-7671

Vasquez Rupaya, Donelli Frankshesca

ORCID: 0009-0000-6846-0669

para optar el Título Profesional de Ingeniera Comercial

Asesora:

Mg. Villanueva Paredes, Grace Ximena

ORCID: 0000-0002-1008-6114

Arequipa - Perú

2025

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INGENIERIA COMERCIAL

TITULACIÓN CON TESIS

DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 27 de Octubre del 2024

Dictamen: 005201-C-EPICO-2024

Visto el borrador del expediente 005201, presentado por:

2017802612 - REQUENA CORZO LAURA VICTORIA

2017702812 - VASQUEZ RUPAYA DONELLI FRANKSHESCA

Titulado:

**IMPACTO DE LA INFORMALIDAD EN EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE LAS
MYPES DE LA GALERÍA EL VIRREY AREQUIPA, 2023.**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

Título Profesional/Título de Segunda Especialidad/Grado Académico a optar:

INGENIERO COMERCIAL

**29652402 - AROQUIPA APAZA ORLANDO
DICTAMINADOR**



**29419873 - MANRIQUE OROZA PABLO IGNACIO
DICTAMINADOR**



**44141042 - GAMBETTA PAREDES BRUNNO ALONSO
DICTAMINADOR**



Impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la galería El Virrey Arequipa, 2023.

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uaustral.edu.pe Fuente de Internet	2%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	repositorio.unap.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	issuu.com Fuente de Internet	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	1%
7	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
8	repositorio.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	1%

Dedicatoria

Con mucho cariño y amor a: A mis padres. Por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años A mi hermana., Por las enseñanzas que me brindo desde pequeña, fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más.

A mi tío Benito, por el cariño y confianza que me tuvo, sé que estando lejos se siente orgulloso de mis logros.

Laura Requena Corzo

Esta investigación va dirigida a mis padres, quienes han sido mi fortaleza y principales motivadores para alcanzar cada meta que me he trazado en la vida, por su presencia en los buenos y malos momentos, su aliento y motivación constante.

Donelli Vasquez Rupaya

Agradecimiento

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida, a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas. Gracias a mi madre por estar dispuesta a acompañarme cada larga y agotadora noche de estudio, gracias a mi padre por siempre desear y anhelar siempre lo mejor para mi vida, gracias por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron durante mi vida.

Laura Requena Corzo

Indudablemente, este logro no se hubiera podido consolidar sin la protección de Dios, quien me ilumina a diario y me guía con sabiduría en cada paso de mi vida. A mis padres, porque con su ejemplo diario de lucha me han enseñado lo necesario para vivir con esfuerzo, responsabilidad, perseverancia y determinación, ustedes son y serán siempre la fuerza impulsora para crecer y no desistir, incluso cuando los tiempos no siempre sean promisorios.

Donelli Vasquez Rupaya

Resumen

El trabajo de investigación presentado se centra en las MYPES de la Galería El Virrey, ubicada en el distrito del Cercado, provincia de Arequipa; las cuales se dedican al comercio y fabricación de prendas de vestir.

El trabajo se ha estructurado en capítulos: en el capítulo I se desarrolla detalladamente la problemática que motivo la investigación, además de la importancia del estudio, así como las investigaciones y concepciones teóricas vinculadas con el objetivo central de la investigación, el cual se orienta a determinar el impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

En el capítulo II, se señalan las características de la investigación manifestando el tipo de estudio el cual se consolida como correlacional con enfoque cuantitativo y de diseño no experimental; se describen las técnicas e instrumentos a utilizar, señalando como principal instrumento la entrevista o cuestionario, formulada con preguntas referentes a informalidad y competitividad, y dirigida a una muestra de 70 personas (dueños de las MYPES).

En el capítulo III, se muestran los resultados procesados en tablas y gráficos que permitieron realizar un análisis y responder a las preguntas de investigación describiendo con mayor profundidad el impacto de la informalidad en la competitividad de las MYPES.

Por último, basado en los resultados se presentan las conclusiones y recomendaciones, señalándose principalmente que más del 50% de la muestra trabaja dentro de un contexto informal con relación a comprobantes de pago y cumplimiento de impuestos; además de contar con una estructura de negocio frágil en cuanto a estrategias de planificación, marketing, financiación y mecanismos para evaluar su rentabilidad.

Palabras Claves: competitividad, informalidad, mypes.

Abstract

The research work presented focuses on the MSES of the El Virrey Gallery, located in the district of Cercado, province of Arequipa; which are dedicated to the trade and manufacture of clothing.

The work has been structured in chapters: in chapter I develops in detail the problems that motivated the research, in addition to the importance of the study, as well as the investigations and theoretical conceptions linked to the central objective of the research, which is aimed at determining the impact of informality on the level of business competitiveness of the MSES of the Gallery El Virrey Arequipa, 2023.

In chapter II, the characteristics of the research are indicated, stating the type of study which is consolidated as correlational with a quantitative approach and non-experimental design; the techniques and instruments to be used are described, indicating as the main instrument the interview or questionnaire, formulated with questions referring to informality and competitiveness, and directed to a sample of 70 people (owners of MSES).

Chapter III shows the results processed in tables and graphs that allowed an analysis and answer to research questions describing in greater depth the impact of informality on the competitiveness of MSES.

Finally, based on the results, the conclusions and recommendations are presented, mainly noting that more than 50% of the sample works within an informal context in relation to payment vouchers and tax compliance; in addition to having a fragile business structure in terms of planning, marketing, financing strategies and mechanisms to evaluate its profitability.

Keywords: competitiveness, informality, mypes.

INDICE

Dedicatoria	
Agradecimiento	
Resumen	
Abstract	
Introducción	1
Capítulo I: Fundamentos Teóricos	3
1.1. Problema de investigación.....	3
1.1.1. Formulación del Problema	5
1.2. Descripción.....	5
1.2.1. Campo, Área y Línea	7
1.2.2. Tipo de problema	7
1.2.3. Interrogantes Básicas	7
1.3. Justificación.....	8
1.3.1. Justificación Teórica	8
1.3.2. Justificación Metodológica.....	8
1.3.3. Justificación Práctica.....	8
1.3.4. Justificación Legal.....	8
1.4. Objetivos	9
1.4.1. Objetivo General	9

1.4.2.	Objetivos Específicos	9
1.5.	Antecedentes	9
1.5.1.	Antecedentes internacionales	9
1.5.2.	Antecedentes nacionales.....	11
1.6.	Marco Conceptual	14
1.6.1.	Marco conceptual	14
1.6.2.	Bases Teóricas.....	18
Capitulo II: Aspectos metodológicos		34
2.1.	Diseño de la Investigación	34
2.2.	Hipótesis.....	35
2.2.1.	Hipótesis general.....	35
2.2.2.	Hipótesis específicas	35
2.3.	Análisis de Variables.....	36
2.3.1.	Informalidad	36
2.3.2.	Nivel de competitividad empresarial.....	36
2.4.	Operacionalización de variables.....	36
2.5.	Metodología de la investigación.....	40
2.5.1.	Técnicas e instrumentos	40
2.5.2.	Estructuras de los instrumentos.....	41
2.5.3.	Validación del instrumento	47

2.5.4.	Campo de verificación	48
2.5.5.	Estrategia de recolección de datos.....	49
2.5.6.	Recursos necesarios.....	50
Capítulo III: Resultados		52
3.1.	Análisis de Resultados a través de Objetivos Específicos	53
3.2.	Identificar cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023.....	54
3.3.	Analizar la relación entre la informalidad y nivel de Competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey en Arequipa, 2023.....	62
3.4.	Determinar la formalización en las que se encuentran MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.....	65
3.5.	Determinar los factores externos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023	68
3.6.	Determinar los factores internos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023	71
3.6.1.	Análisis profundo de estadística, variables y cruce de información.....	78
3.7.	Resultados de correlación entre variables de estudio.....	78
3.7.1.	Prueba de normalidad.....	78
3.7.2.	Análisis de Correlación mediante la Prueba de Spearman.....	79
3.7.3.	Hipótesis específica 1: Existe relación entre la formalización empresarial y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023	80

3.7.4. Hipótesis específica 2: Existe relación entre la poca información tributaria y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023	81
3.7.5. Hipótesis específica 3: Existe relación entre la evasión de impuestos y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.....	82
3.7.6. Hipótesis general.....	83
3.8. Discusión de resultados.....	83
Conclusiones	88
Recomendaciones.....	90
Referencias bibliográficas.....	92
Anexos	97
Anexo 1 <i>Plan de tesis</i>	97
Anexo 2. Instrumentos	144
Anexo 3: Encuesta.....	151
Anexo 4. Data recopilada.....	156

INDICE DETABLAS

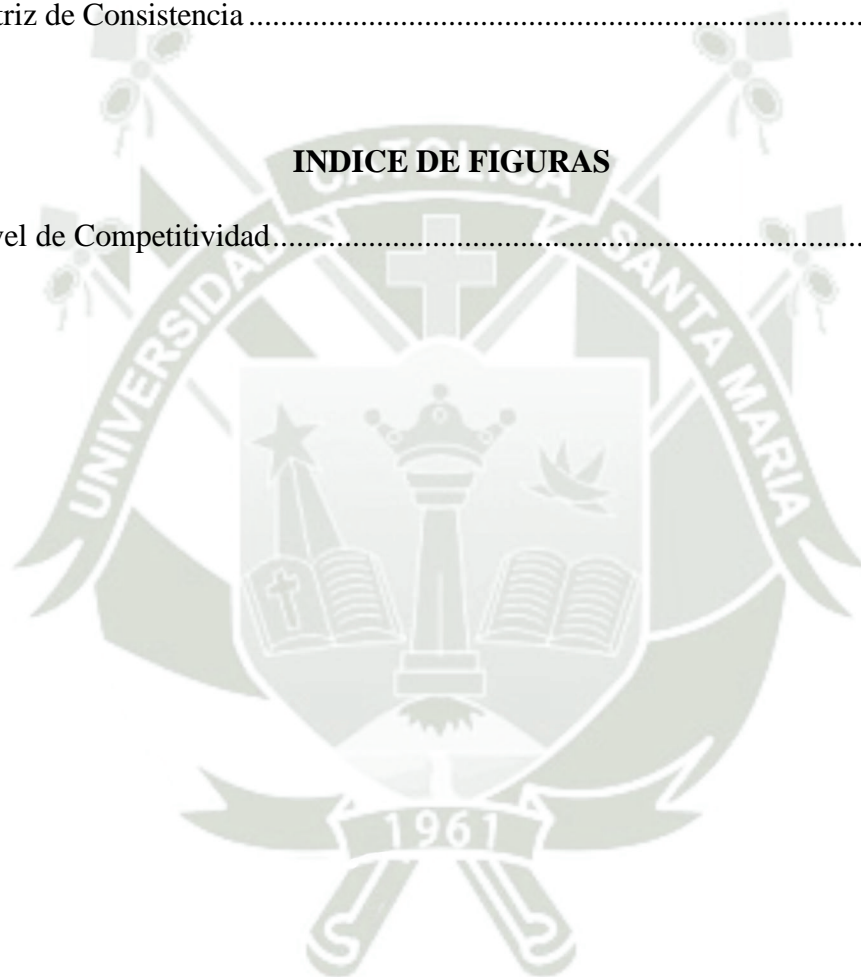
Tabla 1 Operacionalización de Variables.....	36
Tabla 2 Matriz de Consistencia	38
Tabla 3 Estructura del cuestionario formulado	41
Tabla 4 Estructura de la entrevista formulada.....	42
Tabla 5 Campo de Verificación de la encuesta	43
Tabla 6 Campo de Verificación de la entrevista	44
Tabla 7 Informalidad empresarial	54
Tabla 8 Causa - consecuencia de la informalidad	55
Tabla 9 Beneficios de la formalidad.....	56
Tabla 10 Impacto de las empresas informales.....	57
Tabla 11 Avances para flexibilizar el mercado nacional.....	57
Tabla 12 Acciones para elevar la productividad	58
Tabla 13 Voluntad asistencial para las Mypes	59
Tabla 14 Reducir la informalidad en el país.....	60
Tabla 15 Afectación en el ciclo operativo.....	60
Tabla 16 Consecuencias de la informalidad.....	61
Tabla 17 ¿Usted pide comprobante de pago?.....	62
Tabla 18 Cumplimiento total de pagos de impuestos.....	63
Tabla 19 Beneficios correspondientes a los trabajadores	63
Tabla 20 Documentación que respalda la propiedad de mercadería	64
Tabla 21 Evasión de impuestos	64
Tabla 22 ¿Ud. se presta boletas de venta de sus compañeros o de otros locales?	65

Tabla 23 Registro de empresa	66
Tabla 24 Negocio registrado en SUNAT	66
Tabla 25 Permisos para ejercer el negocio	67
Tabla 26 Emisión de boletas por venta.....	67
Tabla 27 ¿Los costos a los que compra su mercadería son?.....	68
Tabla 28 Precios relativos con los que compra y vende sus productos	69
Tabla 29 Utilidades obtenidas en su negocio	69
Tabla 30 Valoración de la estructura de mercado en negocio.....	70
Tabla 31 Nivel de competitividad de sus competidores potenciales	70
Tabla 32 Valoración del nivel de planificación de su negocio.....	71
Tabla 33 Presencia de algún plan de marketing en su negocio	72
Tabla 34 Nivel de organización de su negocio.....	72
Tabla 35 Tipo de decisor con el que se identifica	73
Tabla 36 Implementa herramientas para determinar la rentabilidad de su negocio	73
Tabla 37 Nivel de endeudamiento de la empresa.....	74
Tabla 38 Motivos principales para el uso de entidades crediticias.....	74
Tabla 39 ¿La información de estados financieros le está permitiendo tomar decisiones oportunas frente al negocio?	75
Tabla 40 ¿La empresa tiene planeación financiera formal?	75
Tabla 41 Periodicidad de comparación de los resultados financieros con presupuestos, análisis de variaciones y toma de acciones correctivas.....	76
Tabla 42 Valoración del nivel de satisfacción y motivación de su personal en el trabajo	77
Tabla 43 El personal de la empresa realiza actividades de manera integrada y armónica	77

Tabla 44 Prueba de normalidad.....	79
Tabla 45 Correlación de Spearman	80
Tabla 46 Correlación de Spearman.....	81
Tabla 47 Correlación de Pearson.....	82
Tabla 48 Operacionalización de Variables.....	103
Tabla 49 Matriz de Consistencia	105

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de Competitividad.....	47
--	----



Introducción

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) son pilares fundamentales en el entramado económico del Perú, representando el 99.41% del total de empresas según cifras del Ministerio de la Producción en 2014. Sin embargo, una considerable proporción de estas opera en la informalidad, alcanzando aproximadamente 6'666,000 unidades productivas informales hasta 2016, según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática.

La informalidad empresarial surge de una compleja interacción de diversos factores. En primer lugar, persiste una baja cultura tributaria y un desconocimiento generalizado de los beneficios que conlleva la formalidad. Según un estudio de la Cámara de Comercio de Lima en 2023, aproximadamente el 58% de los empresarios informales admitieron no tener conocimientos sobre los regímenes tributarios vigentes (Cabrera Sánchez et al., 2021). Otro factor determinante es la excesiva burocracia y los altos costos asociados al proceso de formalización. Según el informe Doing Business 2020 del Banco Mundial, en el Perú se requieren en promedio 26 días para completar los trámites de apertura de un negocio formal, ubicándose en el puesto 133 de 190 economías analizadas.

Esta percepción de trámites engorrosos desalienta a muchos emprendedores a optar por la formalidad (2019). Además, la limitada capacidad gerencial y empresarial de muchos emprendedores constituye otro obstáculo significativo. Según datos del Instituto Peruano de Economía en 2022, la falta de competencias empresariales se identifica como una barrera crítica para la formalización (Instituto Peruano de Economía, 2022). Asimismo, según Comex (2018), apenas 1 de cada 4 microempresas decide dar el paso hacia la formalidad.

Finalmente, prevalece la noción de que formalizarse implica una carga de costos superior a los beneficios obtenidos, especialmente en las etapas iniciales del negocio. De acuerdo con el

Instituto de Estudios Económicos y Sociales de la SNI en 2021, aproximadamente el 67% de los microempresarios informales consideraban que los costos asociados a la formalidad eran prohibitivos (Jefatura de Comunicaciones y Relaciones Institucionales de la SNI, 2021). En suma, según datos del INEI en 2022, solo 1 de cada 5 empresas en el Perú opera formalmente. La informalidad empresarial continúa siendo un desafío considerable que requiere abordajes integrales y soluciones efectivas para su mitigación (Espinoza, 2023).

En la región de Arequipa, las galerías comerciales constituyen centros neurálgicos de actividad económica para las MYPE. Una de las más emblemáticas es la Galería El Virrey, donde coexisten negocios formales e informales en el mismo sector. En este contexto regional y sectorial, la presente investigación se enfocará en evaluar el impacto específico que ejerce la informalidad empresarial en los niveles de competitividad de las MYPE formales ubicadas en dicha galería comercial. El objetivo principal de este estudio será determinar el impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPE de la Galería El Virrey Arequipa en 2023.

Producto de todo lo descrito, la investigación se ha enfocado en la evaluación del impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPE localizadas en la Galería El Virrey en Arequipa.

Capítulo I:

Fundamentos Teóricos

1.1. Problema de investigación

Una de las principales dificultades a las que se enfrentan las MYPEs formales es la presencia de empresas informales que operan al margen de la normativa legal. Esto responde a diversos factores que impiden la formalización y consolidación de estas empresas, entre los principales se encuentran: el escaso conocimiento sobre la normativa tributaria, el bajo compromiso con las responsabilidades tributarias, los engorrosos y lentos trámites de formalización, los elevados costos asociados, así como las limitadas habilidades administrativas (Delgado & Medieta, 2015). Muchos de estos aspectos son consecuencia directa de los escasos recursos económicos y financieros que poseen. Por otra parte, la informalidad evita que estas empresas puedan acceder a los beneficios y programas de apoyo enfocados en su crecimiento, promovidos por diversas instituciones públicas y privadas, debido al desconocimiento o la limitada información disponible.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en 2016, 6 millones 666 mil unidades de producción desarrollaban sus actividades de manera informal, aportando el 20% del Producto Bruto Interno (PBI). Su productividad equivalía aproximadamente al 33% y 20% de la productividad neta y del sector informal, respectivamente (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2016).

La percepción predominante entre muchos empresarios peruanos de que la informalidad ofrece ventajas superiores a la formalidad es un fenómeno extendido y preocupante. De acuerdo con un artículo, solamente el 30% de los emprendimientos en Perú mantienen un estatus formal (ComexPerú, 2018). Además, un informe técnico del INEI sobre la Demografía Empresarial en

Perú señala que, al 31 de marzo de 2023, se registraron aproximadamente 3,19 millones de empresas activas en el Directorio Central de Empresas y Establecimientos. Sin embargo, dicho informe no detalla la proporción de empresas constituidas bajo esquemas formales de operación (Comex Perú, 2021).

Ante este panorama, las MYPEs formales se ven obligadas a adoptar estrategias de diferenciación competitiva para contrarrestar los efectos adversos de la informalidad. Es imperativo que estas empresas inviertan en la diversificación de sus productos y servicios, promuevan la innovación continua y se comprometan con la mejora de la calidad. Además, es fundamental el fortalecimiento de competencias clave en gestión empresarial, tales como la gestión estratégica, financiera y operativa, lo cual les permitirá mejorar su posicionamiento en el mercado y su sostenibilidad a largo plazo. Estas acciones no solo aumentarán su competitividad frente a entidades informales, sino que también fomentarán un entorno de negocio más robusto y equitativo (Asociación de Egresados y Graduados PUCP, 2021).

Por lo tanto, las MYPEs tienen la necesidad de ser más competitivas, planteándose estrategias que les permitan diferenciarse, diversificarse y desarrollar mejores habilidades. Vinculado a esto, surge el interés de renovar los modelos de administración incorporando la ciencia, las herramientas tecnológicas, la calidad e innovación, acompañados de mejores conocimientos, de tal manera que se asegure la transformación del sistema de producción. En consecuencia, se han originado consensos que buscan determinar la relevancia de tales cambios, así como el nivel de responsabilidad y accionar que tienen tanto el Estado, las MYPEs y demás actores involucrados.

En la actualidad, muchas empresas han visto conveniente realizar cambios como respuesta a los factores internos y externos, la intensa competencia a la que se encuentran expuestas, los

avances tecnológicos, las variantes y globalización del mercado. Bajo esta perspectiva, hoy en día, la competitividad constituye un factor determinante para la supervivencia y el alto rendimiento de las empresas (Pyme, Factores determinantes del éxito competitivo, 2020).

La problemática de la investigación surge a partir de la realidad mencionada, donde hay un continuo surgimiento de nuevos negocios que no llegan a concretar su formalización, como se observa en las Galerías El Virrey, donde continuamente se evidencian nuevos comerciantes en el rubro textil, constituidos como micro y pequeñas empresas. Sin embargo, es fácil deducir su situación de informalidad por su propio aspecto situacional. Se desconoce la realidad y los motivos de cada negocio que los llevan a no realizar los trámites para su formalización, lo cual podría deberse a la falta de tiempo, capital o los pagos de impuestos que conllevan, llevando a estos microempresarios a operar de manera informal, reduciendo su competitividad en el mercado debido a que es un limitante para expandir su mercado.

Esta situación es un factor perjudicial para aquellas MYPEs formales de la Galería El Virrey, puesto que la informalidad trae consigo menores ingresos, ya que existen compradores que requieren comprobantes para el sustento de sus compras. En consecuencia, se limita el crecimiento económico, y muy pocas logran tener una permanencia constante en la galería, en comparación con quienes sí cuentan con la condición de formalidad y han conseguido establecerse y permanecer durante un largo tiempo.

1.1.1. Formulación del Problema

Impacto de la informalidad sobre el nivel de competitividad empresarial en las MYPES que operan al interior de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

1.2. Descripción

El sector informal se encuentra conformado por un grupo de organizaciones, empleados y

actividades, las cuales se desarrollan aislados del marco legal y las normas establecidas para cada labor económica (Loayza, 2018). Asimismo, la informalidad se considera un fenómeno de alta complejidad y "no óptimo", puesto que ocasiona un desequilibrio en la sociedad, donde los participantes involucrados (empleados y organizaciones) no están protegidos ni amparados por el Estado.

Para muchos peruanos, trabajar de manera informal resulta la mejor opción para evitar las dificultades económicas. Algunos de los trabajos informales que suelen llevarse a cabo son la comercialización de productos de baja calidad que no cuentan con controles sanitarios, así como la no emisión de comprobantes de venta, lo cual conlleva a una grave evasión fiscal. Ante esto, surge la interrogante: ¿de qué forma la competencia informal influye sobre el nivel de competitividad de las MYPEs que sí operan de manera formal?, considerando que las empresas informales ejercen cierto grado de presión sobre las formales, sumado a que no tienen la necesidad de cubrir gastos relacionados con el marco legal. Por lo mismo, su capacidad competitiva suele elevarse en relación a la cantidad de pagos e impuestos que evaden, permitiéndoles ofrecer precios menores y logrando, finalmente, mayores rangos de participación dentro del mercado.

Por tanto, podemos inferir que el desarrollo informal se encuentra claramente relacionado con los niveles de competitividad de las MYPEs, teniendo además en cuenta que la competitividad puede lograrse, dentro del ámbito formal, dependiendo del empleador y la forma de administrar su negocio.

En resumen, el sector informal representa un desafío considerable para las MYPEs formales, ya que las empresas informales gozan de ventajas competitivas al no cumplir con las regulaciones y obligaciones legales. Esto les permite ofrecer precios más bajos y captar una mayor cuota de mercado, ejerciendo presión sobre las empresas formales. Sin embargo, la competitividad

de estas últimas depende en gran medida de la gestión empresarial y la capacidad de diferenciarse mediante estrategias de innovación, calidad y diversificación de productos y servicios.

1.2.1. Campo, Área y Línea

Campo: Facultad de Ciencias Económico-Administrativas

Área: Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Línea: Gerencia y Negocios

1.2.2. Tipo de problema

El tipo de problema es de nivel correlacional pues se busca conocer el grado de relación existente entre las variables de estudio: La informalidad y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la galería El Virrey en Arequipa. Asimismo, corresponde al tipo de investigación descriptiva-explicativa, descriptiva ya que permite describir y especificar las características de las variables y explicativa dado que se utiliza conceptos y teorías que nos posibilita responder a la causa del problema planteado.

1.2.3. Interrogantes Básicas

a. Interrogante General

- ¿Cuál es el impacto de la informalidad a nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?

b. Interrogantes Específicas

- ¿Cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023?
- ¿Qué relación existe entre la Informalidad y el Nivel de competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?
- ¿Qué estado de formalización presentan las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa,

2023?

- ¿Qué factores externos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?
- ¿Qué factores internos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación Teórica

A nivel teórico, este estudio contribuye a la ampliación de conocimientos acerca de los impactos de la informalidad en los niveles competitivos de las MYPES de la galería El Virrey de Arequipa. Así mismo, permite confirmar cuales son los factores de mayor influencia que impiden que las MYPES se formalicen, analizando factores como los impuestos laborales o la mala gestión de políticas.

1.3.2. Justificación Metodológica

A nivel metodológico esta investigación permitirá conocer la relación de las variables de estudio, basándose en resultados confiables mediante el uso de herramientas, instrumentos y tesis de investigación; las cuales permiten la validación y procesamiento estadístico correspondientes.

1.3.3. Justificación Práctica

A nivel práctico esta investigación permite establecer el nivel de informalidad y competitividad existente en las MYPES de la galería el Virrey en Arequipa, mediante la obtención de resultados verídicos obtenidos por la aplicación de encuestas aplicadas de forma directa a los microempresarios de la galería el Virrey.

1.3.4. Justificación Legal

A nivel legal, se justifica en identificar y dar a conocer la importancia de suscitar la

formalización de las MYPES, con el objetivo de poder regularlas y mantenerlas en la realidad económica. Así mismo, proporcionar un nuevo enfoque respecto a cómo la formalidad podría influir a nivel competitivo empresarial en las MYPES, las cuales operan bajo un contexto permanente de informalidad y en condiciones de desventaja competitiva.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

- Determinar el Impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023

1.4.2. Objetivos Específicos

- Identificar cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023.
- Analizar la relación entre la informalidad y nivel de Competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey en Arequipa, 2023
- Determinar la formalización en las que se encuentran MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.
- Determinar los factores externos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.
- Determinar los factores internos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

1.5. Antecedentes

1.5.1. Antecedentes internacionales

Cuentas et al. (2018) “Factores que determinan la competitividad de las PYMES exportadoras colombianas”, Universidad de la Costa (CUC), Este estudio tuvo como objetivo

evaluar los factores determinantes para la competitividad de MYPES de origen colombiano dedicadas a la exportación. Su metodología fue exploratoria, descriptiva, y explicativa, además se ser mixta, los factores evaluados fueron de orden nominal, binario y cuantitativamente discretas. Para recolectar datos se aplicó la técnica de encuesta enfocada a un grupo de 76 PYMES pertenecientes a la municipalidad Guaduas. El estudio señaló que los criterios de mayor significancia sobre la competitividad de estas MYPES son las de tipo microeconómico seguido por los de tipo macroeconómico. Esta información es muy importante para nuestra investigación ya que nos brinda los distintos criterios significantes por las MYPES de Colombia y observando así otra perspectiva fuera del contexto peruano.

Ayeni et al. (2021) en su investigación “Harnessing the sustainable competitive advantage of social motivation in the informal market: A West African society insight”, este estudio tuvo como objetivo examina las motivaciones sociales de los empresarios informales y sus implicaciones para el desempeño comercial en mercados electrónicos seleccionados con el compromiso de una ventaja competitiva sostenible en el suroeste de Nigeria. Su metodología fue el diseño de investigación causal utilizando un diseño de encuesta integral para describir la tendencia actual en el mercado electrónico informal. Los resultados mostraron a través de la regresión lineal que la motivación social tiene una significación estadística en la predicción de la ventaja competitiva sostenible registrando el valor beta de ($\beta = 0.389$ con $t\text{-val} (9.822)$ superior a 1.96, $\text{sig.}000 p < .05$). Se puede concluir que el estudio reflejó que la motivación social hace una fuerte contribución para explicar la ventaja competitiva sostenible en el mercado informal.

Estevao et al. (2021) en su investigación “The importance of the business environment for the informal economy: Evidence from the Doing Business ranking”, este estudio tuvo como objetivo crear ambientes de negocios favorable para la instalación y crecimiento de empresas. Su

metodología fue utilizar datos del ranking Doing Business y de la Organización Internacional del Trabajo para evaluar cómo las variables asociadas al entorno empresarial se relacionan con la informalidad. Los resultados demostraron varias alternativas posibles para reducir la informalidad. Resaltaron una solución basada en mejorar la eficiencia del funcionamiento del Estado, una solución con preponderancia de factores de eficiencia de mercado y dos soluciones que combinan mejorar el acceso al crédito, el sistema tributario y la protección del inversionista. Se puede concluir que en economías de alta informalidad siempre existen dificultades para acceder al crédito, un sistema tributario ineficaz, poca protección para los inversionistas y un sistema de licencias deficiente.

1.5.2. Antecedentes nacionales

Mendiburu Ro. (2016) “Factores que propician la informalidad de la PYMES y su incidencia en el desarrollo de estas en la provincia de Trujillo, Distrito de Víctor Larco”, Universidad nacional de Trujillo, donde el propósito fue determinar y medir las variables que inciden sobre el estado de informalidad en PYMES y su crecimiento paralelo, midiéndose también los efectos de cada factor. La metodología utilizada es descriptiva - correlacional no experimental y simultáneamente es explicativa dado que parte de la investigación se orientó al análisis y síntesis del entorno real sobre el que están la MYPES. En cuanto a técnicas e instrumentos se aplicaron encuestas, entrevistas, la observación y análisis de contenido a través de cuestionarios, guías de contenido y fichas bibliográficas. Como muestra se emplearon dos grupos el primero conformado por MYPES informales y constituido por menos de 5 empleados, en el caso de la muestra 2 está se enfocó en MYPES constituida por más de 5 empleados, ambas se constituyeron a partir de muestreo aleatorio de 305 y 90 MYPES respectivamente. Concluyéndose que las MYPES suelen permanecer dentro del sector informal dado que principalmente desconocen las ventajas que

podrían recibir en caso de formalizarse, como la adquisición de créditos, capacitaciones, concursos públicos y privados de licitación, entre otros, por otra parte, a partir esta investigación tiene la importancia de haber mostrado otra perspectiva de cada variable evaluada, y proporcionar mayor información acerca de las ventajas que acompañan la formalidad.

Lynch L. (2015) “Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso mercado modelo de Chimbote, 2015.”, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Ancash. El propósito de este fue identificar y precisar tanto las causas como consecuencias que conlleva la informalidad de MYPES del área comercial peruana y del “Mercado modelo de Chimbote”. Como metodología se siguió un diseño descriptivo-bibliográfico, el instrumento aplicado a la recolección de data fueron encuestas a una muestra de 10 MYPES, a partir de estas se concluyó principalmente como causas generales de la no formalidad en PYMES: los gastos de tributación y legalización además de muchos trámites engorrosos; las consecuencias de estos fueron: dificultad para el acceso a créditos en entidades bancarias, restricción para expandirse y abarcar mayores mercados y atraso socioeconómico en el ámbito nacional. Esta investigación resulta ser importante porque estudia una de las variables consideradas en el estudio, informalidad, y dirigido a la misma población de estudio, las MYPES. (Lynch, 2017)

Ruiz N. (2015) en su estudio “Factores que inciden en la competitividad de las MYPES de la región Callo, Universidad Nacional del Callo, Perú. La investigación cuyo objetivo fue identificar aquellas variables relacionadas con la competitividad de las PYMES pertenecientes al Callao. Su metodología siguió un enfoque cuantitativo, descriptivo junto a un diseño longitudinal, y aplicándose como instrumentos para recolectar datos una serie de encuestas articuladas a un grupo muestral de 380 directivos y empresarios de MYPES sector industrial y de servicio; el autor

llegó a la conclusión de que la gestión estratégica es una de las estrategias más útiles e influye sobre el nivel de competitividad que tienen las PYMES del Callo, el 80% sostiene que son las condiciones externas, mientras que el 79% señalan como importante las habilidades de comercialización, 75% menciona la administración de los recursos financieros y capital humano, y 66% consideran la calidad como el factor de mayor relevancia. Esta investigación resulta importante ya que identifica los factores de una de las variables que se pretende investigar en este estudio, la competitividad, enfocado también en las MYPES, dándonos una mayor claridad los factores que indican y debemos considerar.

Sierra Q. (2016) en su estudio “Informalidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del centro comercial Confraternidad Cusco 2016”, Universidad Peruana Austral del Cusco, Cusco. La investigación cuya finalidad fue determinar el vínculo directo originado entre informalidad y la competitividad de las MYPES que forma parte de esta unidad comercial en Cusco. El diseño metodológico fue correlativo y cuantitativo donde el instrumento empleado fueron cuestionarios para ambas variables y una muestra de 310 micro y pequeños empresarios, en donde los resultados obtenidos de investigación indica que mientras mayor cantidad de MYPES informales existan, el nivel de competitividad disminuye notoriamente. Esta investigación resulta importante ya que estudia las dos variables que se pretende analizar en el siguiente estudio, corroborando la hipótesis que se plantea donde existe una relación entre las variables.

H. Loayza (2017) “Grado de informalidad y nivel de competitividad del sector turismo de la región de Puno”, Universidad Nacional del Altiplano-Puno”, Puno. La investigación tuvo como propósito identificar la conexión entre informalidad y competitividad de empresas turísticas en Prov. Yunguyo. El diseño metodológico fue experimental, y bajo una perspectiva cuantitativa, descriptiva y correlativa; el instrumento aplicado fue la recolección de datos a 48 empresas, los

resultados mostraron la existencia de un vínculo indirecto respecto a las variables analizadas, pues se observó que, a pesar de existir altos niveles de informalidad en el área turística, la competitividad resulta baja. Esta investigación es indispensable para nuestro estudio ya que analiza el mismo número y tipo de variables, y como se plantea en la hipótesis nos indica que existe una relación inversa.

1.6. Marco Conceptual

1.6.1. Marco conceptual

- **Actividad económica:** Comprende cualquier forma bajo la cual es producido, comercializado o vendido algún producto o servicio que tienen como finalidad cubrir determinadas necesidades (Lopez, 2019). En relación con el origen las actividades económicas también pueden involucrar ciertas labores realizadas sin fines de lucro.
- **Asesoría Financiera:** es el servicio brindado por un asesor financiero el cual establece una relación con el cliente guiando sus decisiones de inversión, como en las relativas a la operación de sus recursos, donde el cliente tiene la última palabra. (Peiro, 2015)
- **Competitividad:** Por lo general este concepto está relacionado principalmente con una o varias ventajas competitivas, ya sea a nivel de recursos, tecnologías u otras, y que brindan un carácter de superioridad. La competitividad de manera relativa involucra la comparación de los rendimientos entre un sujeto o empresa frente a otras de índole similar. (Roldan, 2016)
- **Competitividad empresarial:** Constituye la habilidad y dinamismo de las organizaciones para sostener y/o mejorar su presencia dentro del mercado, sobrepasando al resto de empresas competidoras ya sea por su grado de eficiencia en los distintos criterios o por ser competidores de escala mundial a través de la exportación (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).

- **Competitividad macroeconómica:** Desde el punto de vista macroeconómico se considera como competitividad los esfuerzos mediante los que el gobierno desarrolla un esquema macroeconómico sólido, de confianza e idóneo, permitiendo a cualquier empresa regional la posibilidad para desarrollarse en el ámbito interno y externo (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).
- **Competitividad microeconómica:** Escenario bajo el cual distintas organizaciones están interactuando al ofertar sus productos a menor precio, implementado innovaciones o brindando productos que se diferencian del resto de tal manera que pueden mantener su nivel de eficiencia e incluso mejorar su rendimiento. (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).
- **Competitividad sectorial:** Nivel diseñado con un ambiente de competencia de tal manera que las organizaciones de todos los niveles (macro y micro) puedan interactuar y articularse al corregir las deficiencias propias de cada mercado, y regular tanto los sectores como esquemas económicos (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).
- **Costos Administrativos:** Representa la cantidad de recursos que se necesitan para la operación y manejo de cualquier organización, involucra los gastos de trámites y aquellos relacionados con el movimiento interno, todos estos se encuentran a cargo del área administrativa y gerencial quienes además de manejarlos deben reportarlos y autorizarlos (Moral & Rodriguez, 2022). En general los gastos de tipo administrativo derivan de las remuneraciones propias de cada trabajador en dicha área, por lo mismo estos gastos no influyen directamente sobre los sistemas productivos.
- **Costos Laborales:** Son los gastos que el empleador debe cubrir desde el comienzo hasta el término del vínculo laboral, determinado por los mandatos legales y habituales, este costo es independiente del costo administrativo, comprende los salarios, así como las

remuneraciones derivadas de algún beneficio adicional de término legal o acuerdo, además de gastos vinculados a los despidos o retiros como liquidaciones, indemnizaciones, etc. (Zavaleta, 2016)

- **Crecimiento económico:** Definido en cuanto al aumento de las utilidades, el costo de los productos y servicios finales desarrollados por una economía nacional o regional dentro de un rango de tiempo puntual (generalmente periodos anuales). Este crecimiento también se expresa en términos de la elevación porcentual del PBI (producto bruto interno) dentro de un periodo. Sin embargo, esta elevación puede relacionarse con el crecimiento poblacional por lo que es recomendable la utilización del PBI per cápita si se desea calcular el crecimiento económico (Instituto Peruano de Economía, 2020).
- **Eficacia:** Representa el nivel de resultados logrados en relación con las disposiciones y deberes planificados previamente. Consiste en la medición del producto final resultante de un esquema y/o trabajo programado y evaluado estratégicamente. (Nizama & Ruiz, 2018)
- **Empresa:** Constituido por un grupo de sujetos y recursos a través de los cuales se logran beneficios económicos tras la realización de una determinada labor. Las organizaciones pueden estar formadas por una o varias personas sin embargo deben tener como propósito la ganancia y el logro de distintas metas y visiones planteadas desde un inicio (Sanchez, 2015).
- **Estrategia:** Mecanismo propuesto para actuar y decidir de forma clara y precisa bajo un contexto específico, de tal forma que se alcancen los propósitos delimitados con anterioridad; las estrategias son iguales a los proyectos cuya finalidad es el logro de una o varias metas en particular, pudiendo aplicarse en distintas áreas empresariales, miliare, y otras (Westreicher, 2020). No debe confundirse estrategia con táctica dado que las

estrategias son procesos planificados al contrario de las tácticas que además de ser medidas mucho más concretas son formas bajo las cuales los procesos serán ejecutados.

- **Factores externos:** Son elementos y/o aspectos los cuales tiene la capacidad de influir positivamente o negativamente sobre la gestión de una empresa y sin que esta pueda controlarlas, teniendo por opción la adaptación frente a los cambios (Balanko & Dickson, 2022). Dado que la empresa no puede controlar este tipo de factores resulta necesario que, si las identifique, de tal forma que pueda prepararse adoptando las disposiciones más idóneas para saber beneficiarse de aquellos factores positivos, o enfrentarse a los que resulten negativos.
- **Factores internos:** Elementos y/o aspectos originados al interior de la organización, por lo que esta misma es la encargada de su gestión y control. Entre de los factores principales están: los recursos materiales, técnicos y el capital humano (UP SPAIN, 2020).
- **Formalidad:** Representa el apego hacia las leyes, consiste en lograr el desarrollo de una actividad específica bajo lo estipulado por la ley, de tal forma que dicha actividad sea catalogada como legal y formal, y paralelamente le permita aprovechar los distintos beneficios otorgados por la respectiva ley. Se considera como MYPE formal toda empresa que responde conscientemente a lo exigido por las normas legales de tipo laboral, las tributaciones, entre otros, por lo cual no puede ser llamada como clandestina (Gonzales, 2018).
- **Impuesto:** Son una especie de tributo, es decir obligación monetaria que favorece directamente al receptor, esta tributación se encuentra regidas por derecho público, una de sus características de este tributo es que no conlleva una compensación directa del administrador tributario (Almeida, 2015). El impuesto puede ser atribuido para una persona

como para una empresa.

- **Informalidad:** Engloba todas aquellas organizaciones, empleados y labores que no están configuradas bajo ningún tipo de sociedad jurídica y desarrollan sus actividades de forma alterna al marco legal (Cuba, 2019; Loayza, 2018). Trabajar bajo la informalidad implica no cubrir ninguna carga tributaria ni seguir las normativas, así mismo conlleva estar desprotegido y no poder gozar de los servicios ofrecidos por el gobierno.
- **Micro y Pequeña Empresa:** Unidad formada por un individuo como persona natural o bajo razón jurídica como empresa, sea cual fuera el tipo de organización, estas pueden llevar a cabo desarrollo de tareas para extraer, transformar, producir, comercializar productos o prestar servicios (MTPE, 2016).

1.6.2. Bases Teóricas

a. Conceptualización de competitividad

Constituye uno de los aspectos centrales para la sostenibilidad y el éxito empresarial, por lo mismo necesita formar parte de los análisis estratégicos, para explicar la competitividad existen muchas concepciones teóricas y fundamentos los cuales resaltan la relación de este término con las estrategias y las ventajas competitivas, considerando además los aspectos vinculados a la competitividad de nivel industrial y de cada nación, dado que estas delimitan las características del entorno económico y productivo desde el cual las organizaciones compiten. (Balanko & Dickson, 2022).

La competitividad resulta un término complejo que puede estudiarse a través de distintas perspectivas y materias, por ende, existe más de una definición que dependerá según el punto referencial desde el que sea analizado, así como de los conceptos vinculados, por tanto, es posible concebir y aceptar una determinada definición, sin embargo, esta no será la definitiva (Balanko &

Dickson, 2022).

A nivel de un país, la competitividad se concibe como el nivel en que éste es capaz de producir productos y ofertar servicios de forma exitosa dentro de mercados globales, también incluye la mejora de las características de ingreso y la calidad de vida (Monterroso, 2016).

La competitividad es claramente uno de los conceptos más importantes de la ciencia económica. El aumento de mercados globales y por ende mayor competencia alienta a que las empresas y economías nacionales sean lo más competitivas posible (Galena & Valenzo, 2019).

El entendimiento de la competitividad se remonta a los años 80 con el estudio de Michael Porter respecto a **ventaja y estrategia competitiva**, enfoque bajo el cual Porter hace frente a la versión estática en la que se señalaba que la competitividad estaba atada a la disponibilidad de recursos geográficos, el clima y la cultura de una economía; en su enfoque dinámico Porter describe la competitividad como una ventaja comparativa basada en la gestión de diferentes capacidades que conducen a producir mayor cantidad de bienes o servicios, y proceder de manera exitosa en los mercados internos y externos de una economía (Arboleda, 2016).

La competitividad desde el enfoque de la **estrategia empresarial**, describe este factor como las capacidades de la organización y la gestión interna de las empresas, a este enfoque se le suma los aportes de Drucker (1964) con la estrategia competitiva, Porter (1980) con las estrategias de diferenciación y liderazgo en costos, Andrews (1971), con el análisis FODA; Ansoff (1976) con la matriz de productos marcados; Forester (1961) con la introducción de las cadenas de valor; Hamel y Prahalad (1983-1994) y Grant (1995) con las estrategias y conocimientos (Arboleda, 2016; Cáceres y otros, 2018).

Otro enfoque se basa en el **aprendizaje organizacional**, en el que la competitividad está sustentada en la creación y permanencia de ventajas competitivas por factores interempresariales

de recursos y capacidades para desarrollarlos. Dentro de este enfoque Barney (1991) señala que la ventaja competitiva de una organización implica que sus procesos lleguen a ser únicos, valorados y difíciles de simular. Tirole (1993) añade a ello, el valor de la innovación y la adopción de tecnologías como herramientas estratégicas. En general los diferentes enfoques para conceptualizar la competitividad se han vinculado con competencia y ventaja comparativa (Arboleda, 2016).

b. Conceptualización de competitividad empresarial

El entendimiento y búsqueda por el concepto de la competitividad con respecto a las empresas constituye un asunto sumamente relevante y de investigación dentro de la gestión estratégica por más de treinta años (Hurley, 2018).

Cáceres et al. (2013) señala como una de las principales definiciones a Rubio y Aragón (2006) quienes refieren que la competitividad empresarial comprende la capacidad de una empresa para, rivalizando con otras, alcanzar una posición competitiva favorable que permita la obtención de un desempeño superior a la competencia. Este enfoque es sostenido por Solleiro y Castañón (2005) quienes la describen como la capacidad inter-empresarial para participar en negociaciones con diferentes instituciones y otras compañías dentro de su ambiente, en un ambiente competitivo determinado por el sector y el mercado de los consumidores y en políticas introducidas por los gobiernos nacionales y alianzas económicas regionales.

Abdel y Romo (2004) señala que el concepto de competitividad empresarial es una derivación de la teoría de la ventaja competitiva, en la cual se señala como que la competitividad está sujeta a los métodos de producción y de organización, los mismos que se reflejan en precio y calidad del producto final con respecto a las empresas rivales.

Por otra parte, de acuerdo con la teoría de los recursos y capacidades la competitividad

empresarial se encuentra centrada en conocer a mayor profundidad los factores internos de las micro y pequeñas empresas, este enfoque ha sido tomado por diferentes autores llevando al desarrollo de propuestas metodológicas que muestren cuantitativa y cualitativamente el nivel de recursos y capacidades que posee una empresa, entre estas propuestas se tiene la de la UNICEN orientada al estudio de las capacidades estratégicas en Pymes en el campo directivo, innovación, comercialización e integración (Cáceres y otros, 2018).

Otra herramienta es el mapa de competitividad del BID orientada a las capacidades en el área de planeación estratégica, producción y operaciones, calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, talento humano, gestión ambiental y sistemas de información. Mientras que el mapa de competitividad sistémica de la CEPAL plantea el estudio de la competitividad dentro de un sistema de cuatro niveles interrelacionados (meta, macro, meso y micro), y que abordan una dimensión sociocultural, política y ambiental (Cáceres y otros, 2018)

La competitividad a nivel de las empresas implica la toma de medidas y estrategias que superen al resto de competidoras, que sean complicadas de reemplazar, implementar o que no puedan obtener las mismas ganancias, de esa forma se asegura que la primera organización sea rentable y garantice su estabilidad (Porter, 1985 y Chen, 2008, citados en Galena & Valenzo, 2019).

A fin de mejorar su competitividad permanentemente las empresas deben elaborar y establecer estrategias claramente enfocadas, sacando el máximo provecho de sus recursos y acumulando otros nuevos; de esta manera podrán mantenerse y sobrevivir al contexto actual que se encuentra sujeto al dinamismo, complejidad y turbulencia, relacionado a su vez con la existencia de economías abiertas, responsables en gran parte del aumento de la competitividad incluso más que el marketing, la calidad o los consumidores (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018).

En resumen, la competitividad incluye la habilidad de las empresas para ofertar sus productos o servicios y ampliar su participación en el mercado como elemento central, incluyendo el precio y otros factores. El factor de calidad debe ser mayor al de otras empresas mientras que el precio de los productos entregados tiene que ser inferior o mínimamente igual de la competencia; enfatizar que estos deben ser efectivos y generar rentabilidad (Medeiros, Gonçalves, & Camargos, 2019).

c. Factores de competitividad

El desempeño competitivo es uno de los medios importantes en las empresas. Para llegar a los resultados finales de la empresa, tenemos que identificar sus fortalezas y debilidades y elegir la estrategia adecuada para mejorar la realidad de la instalación y trabajar en el aumento de la productividad y reducir al mínimo las pérdidas (Salman & Al-Omari, 2022).

La competitividad depende de factores tanto internos como externos a las empresas. Los principales factores internos incluyen el tamaño de la empresa, la estructura organizativa, los recursos disponibles, la gestión de equipos y las estrategias activas y funcionales (Heredia, Geldes, Flores, & Kunc, 2019).

Factores externos: Una empresa constituye un sistema abierto pues interactúa con el ambiente tomando primero los recursos de este para luego transformarlos en bienes materiales, y que serán posteriormente distribuidos y retornados a dicho entorno, esta interacción influye por ende sobre el desempeño específico y general. (Medeiros, Gonçalves, & Camargos, 2019)

Factores internos: Constituido por una serie de recursos y habilidades desarrolladas dentro de cada organización, principalmente se vinculan con las destrezas de direccionamiento, aquellas relacionadas con la modernización, la publicidad, los estándares, entre otros (Medeiros, Gonçalves, & Camargos, 2019).

d. Nivel de competitividad

Entendiéndose como ventaja competitiva el valor de empresa para el cliente, el aseguramiento de esto resulta necesario para determinar la supervivencia y el éxito de las empresas en el entorno competitivo actual expresándose en conjunto como el nivel de competitividad que una empresa pudiese tener (Ali, Khan, & Jahan, 2017). De acuerdo a Heredia, Geldes, Flores, & Kunc (2019) los diferentes factores que marcan el nivel de competitividad se relacionan entres sí, por ejemplo, la implementación de la innovación requiere vencer barreras vinculadas a criterios financieros (costos, financiamiento de riesgos), organizacionales (rigidez, centralización), informativos (información de mercado y tecnología), etc.

e. Competitividad y recursos

Los recursos de una empresa son importantes impulsores del éxito (Jancenelle, 2021), tanto los tangibles como los intangibles pues tienen un efecto lineal positivo en el éxito empresarial cuando se estudian de manera independiente como en los casos de (Delmas & Pekovic, 2015; Guo et al., 2020; Ferreira et al., 2020; Khan et al., 2019).

- **Capital humano**

En una empresa, el logro de los objetivos de sus objetivos siempre estará relacionado con el aspecto de los factores humanos. Esto se debe a que los humanos son los principales factores utilizados en la organización, planificación y gestión, y la utilización de los recursos existentes y propiedad de la empresa. La competencia cada vez más estricta requiere que se cuente con recursos humanos listos para enfrentar los desafíos, dirigir la empresa y convertirla en una unidad resiliente y sinérgica. (Almuzani & Purnomo, 2022). Dentro de una organización resulta importante administrar y dirigir adecuadamente al personal como parte de la competitividad empresarial, puesto que el personal permitirá que

se cumplan los propósitos trazados ya sea mediante su trabajo, conocimientos y experiencias, los trabajadores deben integrarse en equipos donde se identifiquen con la misión, visión y los objetivos empresariales. Por esto mismo el capital humano debe considerarse como un elemento de estrategia principalmente porque pueden constituir una ventaja de competencia estable en relación a sus aptitudes, además del rol que cumplen dentro de la marcha estratégica (Páez Pinzón, 2016).

- **Innovación y Tecnología**

La innovación es a menudo un requisito fundamental para que las pequeñas organizaciones alcancen sus metas (Dunne, Aaron, McDowell, Urban, & Geho, 2016) . Según el Manual de Oslo, que recoge las recomendaciones del Manual de Bogotá para países en desarrollo (Crespi y Peirano, 2007; OCDE, 2005; citados en Heredia et al., 2019) los tipos de innovación pueden clasificarse en tecnológicas (productos y procesos) y no tecnológicas (categorías organizativas y de marketing). En relación a lo anterior y de acuerdo con el estudio de Heredia, Geldes, Flores, & Kunc (2019) en el caso de Perú, el motor para conectar los recursos externos e internos de una empresa con el desempeño, es la innovación no tecnológica, dado que las empresas manufactureras invierten solo un 3% en investigación y desarrollo.

- **Función financiera**

Este factor resulta importante ya que sin los recursos financieros será complicado asumir los requerimientos propios de la empresa, tampoco se podrá sostener a los trabajadores o adquirir nuevas tecnologías, etc. De forma ideal este aspecto debe vincularse con los medios actuales de la empresa, sin embargo, es posible que se consideren las estrategias para la financiación externa como un préstamo, teniendo en cuenta el rango de liquidez y

la capacidad económica que servirán para el manejo de esta estrategia (Clavijo, 2022). La medición del desempeño financiero de una empresa es una tarea complicada pues es necesario hallar y evaluar los criterios que detallen claramente la situación de una organización (Galena & Valenzo, 2019).

Según Kim & Hemmert (2016) de la International Business Review tener recursos financieros adecuados (es decir, capacidad financiera ociosa) es de gran importancia para las PYMEs, dado que empresas como estas tienden a hacer un uso completo de los recursos que tienen. Conceptualmente la holgura financiera se refiere a los recursos infrautilizados y no comprometidos de las empresas que se pueden implementar fácilmente para lograr los objetivos y las operaciones de la organización. Respecto a la relación entre el desempeño empresarial y la holgura financiera existen opiniones divididas puesto que algunas investigaciones respaldan que la holgura financiera está positivamente relacionada con el desempeño de la empresa ya que las protege de cambios en el entorno fomentando el comportamiento estratégico, sin embargo otros sostienen que la holgura está asociada con la ineficiencia y los costos de la empresa y, por lo tanto, obstaculiza el desempeño.

- **Calidad**

Una forma natural de mejorar la competitividad sería mejorar la calidad de los servicios. Las PYMES suelen adoptar la gestión de la calidad para reducir costos, mejorar las ganancias, optimizar el uso de recursos e instalaciones y mantener su ventaja competitiva en el mercado, además de mejorar las competencias básicas y las ventajas competitivas de una PYME, las prácticas de gestión de la calidad pueden reducir el riesgo de fracaso de una PYME y mejorar sus posibilidades de supervivencia, estabilidad a largo plazo y crecimiento futuro (Wang, 2004). De acuerdo a la investigación de Mellat & Safari (2022)

publicada en la Revista Internacional de Economía de la Producción, la gestión de la calidad por el modelo Baldrige mejora los resultados de desempeño y la competitividad de las pequeñas empresas, siendo el liderazgo el determinante clave de los resultados de calidad, así también se encontró que la planificación estratégica para la calidad y la gestión de la calidad del proceso influyen de manera significativa y positiva en la satisfacción del cliente como en la calidad final y los resultados operativos. Sin embargo, la puntuación de Calidad y resultados operativos disminuye con el tiempo para las pequeñas empresas por lo cual las empresas y los legisladores deben tomar medidas efectivas que apoyen la calidad y la competitividad de las pequeñas empresas ya que así se mejorarán la estabilidad, rentabilidad y la capacidad de supervivencia de las pequeñas empresas cuando se enfrenten a crisis.

- **Productividad**

Según Chamba & Herrera (2022) el aumento de la productividad está relacionado con el liderazgo, así como la gestión de los procesos, entendiéndose como productividad todos los procedimientos implicados en la generación de un activo. La productividad es un indicador que compara lo producido en una línea de trabajo (salidas de producto) con los recursos necesarios para generarlo (entradas o materiales). La competitividad en los procesos productivos puede medirse a través de una amplia serie de criterios entre los cuales podemos mencionar: elevados, alta calidad, eficientes, ciclos de respuesta corto, etc. (Carro & González, 2012)

- **Organización**

La cultura organizacional se encuentra relacionada con la gestión de la calidad y a su vez la competitividad, tal es así que un cambio en la organización afecta las actitudes de los

empleados y por ende el desempeño laboral. La organización es reconocida como uno de los requisitos más importantes para el logro o falla de la gestión de calidad total en la mejora de la competitividad. La creación de un entorno adecuado, influye en conjunto en el logro organizacional operativo y empresarial, destacándose la importancia y el efecto real del liderazgo dentro de una organización para crear una cultura de idoneidad que conduce a una mejora en la satisfacción de los empleados y el desempeño organizacional (Abiodun, Kolade, Oluwabusola, Dean, & Oyentunji, 2019).

- **Estructura**

De acuerdo a Blanco y Peralta (2015), la diversidad en la estructura organizacional propicia que exista una diferencia entre las diferentes operaciones realizadas por múltiples empresas, algunas de ellas se enfocan más al mercado, otras se muestran más exigentes con el entorno. En todos estos aspectos se muestra una tendencia en donde las estructuras tradicionales presentan problemas en la competitividad en aspectos relacionados a lo tecnológico, de retroalimentación e innovación. Estas fallas provocan que las pequeñas organizaciones no tengan respuestas adecuadas a las necesidades que les originan los agentes externos. (Blanco & Peralta, 2015)

- **Competidores**

Werle & Laumer (2022) señalaron en la *International Journal of Information Management* que las nuevas amenazas competitivas a menudo comienzan como señales débiles en la visión periférica de una empresa, considerando que las empresas operan en entornos volátiles, inciertos, complejos y ambiguos. El entorno competitivo puede expresarse en forma de tecnologías constantemente nuevas, complejas y adaptado continuamente al comportamiento del cliente, además de los nuevos participantes en el mercado como las

empresas emergentes, empresas que antes estaban fuera de la industria exponen representan nuevas formas de competencia (Gushurst, Burkhart, & Schwieters, 2018). En combinación con el comportamiento cambiante de los clientes o las nuevas tecnologías, las empresas corren el riesgo de perder participación de mercado (Werle & Laumer, 2022).

Por tanto, una estrategia comercial o competitiva es necesario porque refleja cómo una empresa compite y se posiciona en una industria determinada en relación con los competidores (Alghababsheh, Abu khader, Saleem Butt, & Moktadir, 2022)

- **Canales de distribución**

Hernández et al. (2002), indica que los canales de distribución son importantes porque permiten que haya un rápido flujo en los ciclos de vida de los productos, es decir mayor fluidez del producto, mejora la comunicación, financiamiento además de que se reducen los riesgos. Durante las últimas décadas los canales de distribución han cobrado mayor relevancia con el nivel de competitividad ya que muchas empresas han ampliado sus cadenas de suministro de un solo canal (SC) a cadenas de suministro de doble canal (DSC), esforzándose por ampliar su mercado, sin embargo, debido a la situación competitiva resultante, el desempeño exitoso de la distribución DSC se ve comprometido por las actividades de marketing realizadas por los canales competitivos. A esto se suma la transformación digital, con lo cual las empresas deben enfocarse en una distribución ágil ya que bajo el entorno comercial actual competitivo y de rápido movimiento, es necesario reaccionar rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado.

De acuerdo a Zhang & Wang (2018) en la última década ha sido testigo de la rápida aparición de canales de venta minorista en línea que pronto han desempeñado un papel fundamental como centro de distribución activo, además de estos canales de venta en línea

se tiene aún presente los canales tradicionales, todos estos influyen y cobran relevancia a la hora de determinar el nivel de competitividad de una empresa (Wiechmann, Reichstein, Haerting, Bueechl, & Pressl, 2022) .

f. Informalidad

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo(OIT) en Kenia sobre estrategias de empleo distintas del trabajo remunerado a fines de la década de 1960 concluyó que la informalidad es un medio eficaz para aumentar los ingresos de las personas excluidas del mercado laboral. Su base es el fácil acceso a un entorno competitivo, mercado no regulado.

“Generalmente la informalidad como término suele asociarse a la pobreza, los empleos de mala calidad y economías sumergidas, sin embargo existe la posibilidad de que una determinada organización se encargue de producir productos considerados como legales pero que de manera contraria a lo esperado, es decir incumpliendo con el contrato legal de sus empleados, o que estos estén recibiendo pagos extras sin ser haber sido declarados, todo esto representa lo complejo de la informalidad” (OIT.org, 2018).

De Soto (1986) define informal como aquel sector económico formado por empresas, trabajadores y labores que se posicionan fuera del marco legal/normativo, es decir que están al margen de los tributos y normas legales, y que a la vez restringe la posibilidad para disponer de los beneficios que el Estado otorga a quienes son formales (Ramos, 2016)

El entendimiento de la informalidad ha sido abordado desde más de un enfoque, considerando las dimensiones de lo político, social, económico, orden legal, etc. llevando a que se entienda como un fenómeno complejo y multifacético.

Desde la postura legalista, la informalidad se encuentra constituida por microempresarios quienes “valientemente” eligen laborar de modo informal evitando gastos, tiempo y esfuerzo en

un registro formal, y que los lleva a no contar con derechos de propiedad para el reconocimiento legal de sus activos. Esta postura se enfoca en las empresas informales y el marco normativo formal. Bajo este enfoque normativo modernista; existen dos perspectivas, con una “visión renuente” Sethuraman (1981) señala que, la informalidad en la dimensión económica comprende sinónimo de subempleo y autoempleo, enfoque a partir del cual se considera que la modernización del sector informal puede ser dada mediante la disponibilidad a créditos y las mejoras técnicas. Sin embargo, De Soto (1986) con una “visión positiva” señala la informalidad como una respuesta ante las fuerzas del mercado y la excesiva regulación estatal, considerando a la desregulación normativa estatal como una alternativa para la transición del ámbito informal a lo formal (Flores, 2018).

Similar a la postura legalista, se encuentra la escuela voluntarista, en donde la informalidad está centrada a empresarios que premeditadamente eligen evitar las regulaciones e impuestos luego de haber considerado la relación de costo beneficio de trabajar informalmente, pero que a diferencia de los normativos no culpan el mecanismo (trámite) de formalización (Ramos, 2016).

Desde la postura estructuralista, la economía informal es percibida como unidades económicas (microempresas y trabajadores subordinados) que son empleados para reducir los costos de insumos y de mano de obra, aumentando la competitividad de grandes empresas capitalistas. Desde la postura dualista, la informalidad está comprendida por todas aquellas actividades marginadas del sector formal, es decir que no se relacionan con lo formal. Para los dualistas los negocios informales se encuentran fuera de las oportunidades económicas modernas ya sea por falta de conocimientos, habilidades, desequilibrio entre las tasas de empleo industria, etc. (Ramos, 2016)

g. Factores que determinan la informalidad

- **Falta de Información**

Entendiéndose los conocimientos y/o noticias como información, es posible afirmar que, en lo que a nuestro tema de investigación se refiere, la formalidad de las pequeñas y microempresas es el desconocimiento, este factor suele ser señalado como la causa principal, las personas comúnmente desconocen las leyes relacionadas con las formas para constituir un tipo de empresa, y la normativa dirigida a las MYPES.

- Desconocen los requerimientos y gestiones que deben realizarse para formalizarse.
- Ignoran los estímulos, así como las facilidades otorgadas para que puedan formalizarse.
- Presuponen que es necesario invertir mucho dinero y tiempo.
 - a. No saben sobre las ventajas, serie de beneficios que atribuyen la formalidad.
 - b. Temen que su nivel de ingresos se reduzca o cancele.
 - c. Presentan cierto temor hacia la SUNAT.

Esta serie de causas aparte de generar mayor informalidad, disminuyen las inversiones, de acuerdo con el informe de FIAS (Foreign Investment Advisory Service) "En el estado peruano los sistemas de administración destinados a la formación de empresas son catalogados como engorrosos, complicados y a veces incluso resultan redundantes e impredecibles" bajo esta perspectiva se señala los siguientes criterios que habitualmente son causantes de la informalidad:

- Necesidad de invertir recursos económicos y tiempo, sin recibir ninguna remuneración
- Realización de trámites complicados y pesados los cuales requieren tiempo y dinero resultando demasiado demandante para el empresario y sus utilidades.
- Variedad de tramites en más de una institución, además de que muchos de estos no tienen significancia y por el contrario solo aumentan los costos requeridos.
- Altísimos gastos para las transacciones, esto provoca el derroche no justificado de dinero

y por lo mismo los empresarios no están dispuestos a desperdiciar.

- Cuando la empresa ha sido constituida temporalmente hasta que el responsable encuentre una determinada actividad, por ende, éste no concibe como necesidad el cumplimiento de las obligaciones legales, ni el gasto e inversión de recursos o tiempo con los que no se cuenta.

- **Consecuencias negativas de la informalidad**

Si bien los emprendedores suelen preferir optar por la vía informal porque evitan impuestos y gastos administrativos, además de no perder el tiempo emprendedor, esta situación no es ideal porque también deben enfrentar consecuencias negativas antes de que decida quedarse:

- El personal informal deberá poner mucha energía para evitar ser detectado y sancionado por actividades ilícitas. En este sentido, los ahorros de costos derivados del cumplimiento de los requisitos legales se utilizarán para desarrollar estrategias que eviten la detección y las sanciones.
- El secreto hace que operen en un espacio cada vez más reducido, lo que les impide la producción en masa, lo que evita mayores ganancias. Además, esto significa más esfuerzo y costo.
- De igual manera, la informalidad reduce la confiabilidad de los entes financieros, ello impide la obtención de algún crédito a largo tiempo o la posibilidad para responsabilizarse de una tasa de interés elevada, esto consecuentemente provoca el subcapitalismo de las empresas.
- Otra consecuencia es la incapacidad de acceder a canales publicitarios que les permita la promoción de los productos o labores que realizan, esto a su vez restringe su expansión y el alcance hacia nuevos y mayor número de clientes o consumidores, los cuales además

deben gastar más tiempo en la búsqueda y contratación con empresas informales. Esta restricción también sucede como respuesta del empresario por permanecer fuera del mercado formalmente constituido.

- No pueden establecer contratos con el Gobierno.
- Por último, la informalidad reduce el campo de ventas al área local, imposibilitando la capacidad de asociación y participación dentro de los mercados internacionales, por encima de que los productos sean novedosos y de calidad.



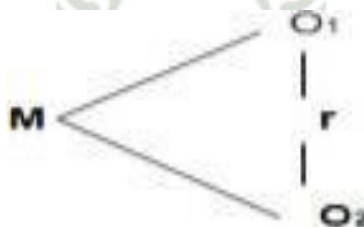
Capítulo II: Aspectos metodológicos

2.1. Diseño de la Investigación

Para la realización de este proyecto de investigación, el diseño de la investigación es horizontal-no experimental. Se define como una investigación realizada sin manipulación deliberada de variables, en la que solo se observan fenómenos en su entorno natural y luego se analizan. Entre ellos, las variables y los estudios de correlación cruzada no cambiarán intencionalmente, es decir, los datos se recolectarán en un solo momento, en un solo momento, en un momento dado.

De acuerdo con Strauss y Corbin (1990) el enfoque cuantitativo en una investigación implica la producción de resultados por procedimientos estadísticos u otra modalidad de cuantificación.

Desde el marco investigativo, este estudio fue realizado bajo un enfoque cuantitativo y a nivel descriptivo, así mismo se considera como correlativo dado que se midió un par de factores analizando la existencia de alguna relación entre estas, considerándose además que el objetivo y uso de este tipo de investigaciones es la determinación del comportamiento de un factor específico en respuesta al comportamiento conocido del otro factor, dicho de otra forma, consiste en saber el grado de vínculo entre conceptos, condiciones o factores bajo un entorno específico. A continuación, se muestra el esquema que representa un diseño correlacional (Mendoza, 2018).



M: Muestra

O1: Variable 1: Informalidad.

O2: Variable 2: Competitividad de las MYPES.

r: Relación de las variables de estudio.

Así mismo, la investigación siguió un diseño Transversal – No experimental, el cual de acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), está definido como una investigación en la que los factores no son manipulados de manera intencionada observándose netamente las manifestaciones propias que luego serán analizadas, los datos son recolectados dentro de un tiempo específico y particular.

2.2. Hipótesis

2.2.1. Hipótesis general

- Dado que existe una alta informalidad en las MYPES de la Galería El Virrey en Arequipa, es probable que esta situación impacte negativamente en su nivel de competitividad empresarial en el año 2023.

2.2.2. Hipótesis específicas

- Dado que existe una relación entre la formalización empresarial y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, es probable que un mayor grado de formalización mejore la competitividad de estas empresas en el año 2023.
- Dado que existe una relación entre la información tributaria y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, es probable que un mejor acceso y manejo de la información tributaria aumente la competitividad de estas empresas en el año 2023.
- Dado que existe una relación entre la evasión de impuestos y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, es probable que la evasión

de impuestos disminuya la competitividad de estas empresas en el año 2023.

2.3. Análisis de Variables

2.3.1. Informalidad

La informalidad empresarial engloba todas aquellas organizaciones que no están configuradas bajo ningún tipo de sociedad jurídica, y por consiguiente no son parte de los registros administrativos. Dentro de los trabajos informales se encuentran en primer lugar todos los empleados que no laboran en una empresa formal, que no tienen un seguro social; también están las personas que se autoemplean y aquellos miembros de la familia quienes trabajan sin remuneración (Cuba, 2019).

2.3.2. Nivel de competitividad empresarial

Es el estatus dentro del cual se encuentra una empresa en comparación con sus competidoras cercanas. Por decirlo de forma distinta, la competitividad resulta parecida al juego de los asientos musicales en donde se tiene un determinado número de sillas siendo algunas de estas más interesantes que el resto (Stoner, Freeman, & Gilbert, 2016).

2.4. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de Variables

VARIABLES	SUB - VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES	MEDICIÓN	
Registro Legal Independiente: Informalidad	Formalización empresarial	Constitución de una empresa (RUC)	Manejo de registro de ventas	Encuesta Ítems de la parte 1, datos generales de la empresa	
			Manejo de registro de compras		
		Cuenta con licencia de funcionamiento y permisos.	Constitución de una empresa ante SUNAT (Ruc).		Encuesta Ítems de la parte 1, datos generales de la empresa y preguntas 3,9 y10 de la sección 2
			Cuenta con Licencia de funcionamiento y permisos.		
		Emisión de boletas	Emisión de boletas	Encuesta: Parte 2, pregunta 12	

Información Tributaria	Normas tributarias Educación tributaria	Cultura tributaria	Encuesta preguntas de la 11 a la 17 de la sección 2
	Charlas Recaudación Obligación tributaria	Educación y calificación para integrarse al empleo formal	
Pago de Impuestos	El Impuesto a la Renta	El Impuesto a la Renta	Entrevista de 11 ítems
	Pago de CTS	Pago de CTS	
	Pago de vacaciones	Pago de vacaciones	Cálculo de la informalidad - Grado I (informalidad total): no contabilidad, no registro ante la SUNAT y no prestaciones sociales y contribuciones. - Grado II (informalidad parcial): - Grado III (formalidad parcial): - Grado IV (formalidad total): sí contabilidad, sí registro ante la SUNAT y sí prestaciones sociales y contribuciones
	Pago de seguros y prestamos	Pago de seguro de salud	
		Evasión de impuestos	
		Préstamo de boletas	
		Evasión de pago de beneficios sociales	
		Costos	
	Precios relativos empleo		
	Utilidades		
Factores Internos	Calidad	Planificación, Marketing, Organización	Encuesta de 19 ítems: Parte 3 Cálculo del nivel de competitividad empresarial Formula $\frac{[FG(E_{i,FG})] + [FAdm(E_{i,FAdm})] + [TH(E_{i,TH})] + [FT(E_{i,FT})]}{100}$
	Productividad	Gestión de recursos	
	Organización	Gestión financiera	
	Recursos	Capacidades comerciales y de ventas	
Factores Externos	Estructura	Estructura del Mercado	FG = Función Gerencial FAdm = Función Administrativa FF = Función Financiera TH = Talento Humano FT = Función Tecnológica Escala de Puntuación 90-100 puntos: Muy competitiva 80-89 puntos: Competitiva 60-79 puntos: Competitividad media 50-59 puntos: Competitividad baja 0-49 puntos: No competitiva
	Competidores	Conocimiento de competidores	
	Canales de distribución	Relación con los clientes	

Dependiente:
Nivel de Competitividad empresarial

Tabla 2

Matriz de Consistencia

TIPO	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	MÉTODO	TÉCNICA E INSTRUMENTOS	TRATAMIENTO DE DATOS
GENERAL	¿Cuál es el impacto de la informalidad a nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023??	Determinar el Impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023	Dado que existe informalidad, es probable que su impacto sea negativo a nivel competitivo empresarial de las MYPES de la región Arequipa, 2023.	Independiente : Informalidad	El origen de la informalidad empresarial se encuentra relacionado con el impacto de la industrialización y los procesos de producción en línea y a gran escala	Registro Legal	Nivel de investigación: Correlacional Enfoque: Cuantitativo Diseño de investigación: Horizontal - No experimental	Técnica: Observacional Instrumento 1: Encuesta de 19 ítems dirigido al dueño de la PYME, la primera parte recopila datos generales mientras que la segunda parte son ítems referentes aspectos vinculados con la informalidad, como: inscripción en registros públicos, la contabilidad de la empresa, boleta de ventas e impuestos, etc. Instrumento 2: Entrevista conformada por 11 ítems, preguntas referentes a los beneficios legales, finanzas, flexibilización del mercado, etc.	La estrategia y secuencia llevada a cabo para el tratamiento de datos obtenidos a través de los instrumentos antes señalados se resume a continuación: a) Codificación b) Tabulación c) Construcción de cuadros estadísticos d) Análisis cuantitativo e) Síntesis f) Conclusiones g) Gráficos h) Análisis de cuadros i) Prueba estadística
	ESPECÍFICOS	¿Cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023?	Identificar cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023.			Dado que hay mucha falta de información tributaria, es probable que los comerciantes desconozcan los beneficios tributarios surgiendo paralelamente procesos tediosos de alto costo y que llevan a las micro y pequeñas empresas a permanecer en la informalidad.	Información Tributaria		
	¿Qué relación existe entre la Informalidad y el Nivel de competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Analizar la relación entre la informalidad y nivel de competitividad de las MYPES de la Galería El	Dado que la relación entre las variables evaluadas resulta altamente significativa y proporcional, es probable que a mayor presencia de informalidad			Pago de Impuestos			

	Virrey en Arequipa, 2023	disminuya el nivel competitivo de las empresas.					
¿Qué estado de formalización presentan las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Determinar la formalización en las que se encuentran las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.	Dado que en la región de Arequipa más del 50% de las MYPES se encuentran bajo un estado de informalidad o en procesos estancados, es probable que exista un alto grado de desorden en la gestión y operaciones de sus negocios.			Factores Internos		
¿Qué factores externos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Determinar los factores externos que inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.	Dado que existen factores externos al mercado, es probable que estos afecten la competitividad empresarial de las MYPES en la región Arequipa.	Dependiente: Nivel de Competitividad empresarial	La competitividad empresarial se desarrolla a medida que van apareciendo innovaciones tangibles e intangibles, las cuales modifican las estrategias comerciales.	Factores Externos		Técnica: Observacional Instrumento 1: Encuesta con 19 ítems dirigido al dueño de la PYME, la encuesta considera aspectos vinculados a la competitividad empresarial, como: la rentabilidad obtenida, los gastos operativos, el planeamiento financiero y los niveles de satisfacción, etc.
¿Qué factores internos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Determinar los factores internos que inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.	Dado que a nivel interno cada MYPE cuenta con sus propios factores, es probable que estos incidan de variada forma sobre su competitividad empresarial.					

2.5. Metodología de la investigación

2.5.1. Técnicas e instrumentos

Las técnicas e instrumentos comprenden una parte importante para el desarrollo de la investigación ya que permitirán la recolección de los datos vinculados a las variables que se busca evaluar.

Bavaresco (2001) define las técnicas como procedimientos y tareas que permiten la comprobación del problema planteado de la variable estudiada en la investigación, por lo tanto, el tipo de investigación determinará la técnica a emplear; mientras que los instrumentos son definidos como herramientas que se emplean para la obtención de los datos de la realidad estudiada (Useche y otros, 2019).

Ander-Egg (2003) añade que la técnica de recolección además de estar sujeto al problema y objetivo de estudio, también depende de los recursos financieros y el equipo humano que llevará a cabo el trabajo. Sobre esto, Ruiz Bolívar (2002) señala que las técnicas e instrumentos están clasificadas en base al proceso evaluativo, el propósito de investigación, el área de aplicación, e incluso el grado de objetividad, el tiempo disponible, etc.

Hurtado (1998) indica que antes de seleccionar o diseñar un instrumento es necesario delimitar el trabajo, y realizar una revisión bibliográfica del tema central, tener definido las variables, así como su operacionalización, e identificar la fuente que dará la información.

Constituye una serie de mecanismos y pautas cuyo propósito se enfoca en la obtención de resultados puntuales en más de un campo del saber. Se utilizó como técnica la encuesta aplicada a las MYPES de Arequipa obteniéndose mediante ello los criterios de conexión y significancia entre la informalidad y competitividad que presentan las MYPES de la Galería El Virrey de Arequipa 2023.

En relación a esto se emplearon las siguientes herramientas para la variable independiente, registro legal e informalidad y dependiente, nivel de informalidad.

2.5.2. Estructuras de los instrumentos

a. Cuestionario

Aplicadas a de las MYPES de la Galería El Virrey de Arequipa.

Para ambas variables estudiadas (X, Y), se aplicó un cuestionario considerándose los indicadores y dimensiones propuestos, esta herramienta presento 19 ítems, los cuales fueron estructurados de la siguiente forma:

Tabla 3

Estructura del cuestionario formulado

PARTES	DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO
Presentación	Dirigido al dueño de la PYME, explicando cuales son los motivos de la realización de la presente encuesta
PARTE 1: Datos generales	Se muestra la información básica del participante y la empresa
PARTE 2: Preguntas referentes a la formalidad de la empresa	Se consideran variables como: su inscripción en registros públicos, la contabilidad de la empresa, boleta de ventas e impuestos entre otros.
PARTE 3: Preguntas referentes a la competitividad de la empresa	Se consideran variables como: la rentabilidad obtenida, los gastos operativos, el planeamiento financiero y los niveles de satisfacción entre otros.

b. Entrevista

En el caso de la segunda variable (Y) adicionalmente se utilizó como herramienta la

entrevista, basada de igual forma que el cuestionario en los distintos indicadores y dimensiones propuestos, la entrevista consto de 11 ítems, los cuales se estructuraron de la siguiente forma:

Tabla 4

Estructura de la entrevista formulada

PARTES	DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO
Presentación	Dirigido al dueño de la PYME, explicando cuales son los motivos de la realización de la presente entrevista
Procedimientos de realización de la entrevista	Se explica cómo serán los procedimientos paso a paso para realizar la entrevista
Preguntas referentes a la formalidad de la empresa	Se realiza preguntas respecto a los beneficios legales y se pide al empresario que dé su opinión respecto a este aspecto.
Preguntas referentes al punto de vista financiero empresarial	Se realiza preguntas respecto a cómo las finanzas afectan el desenvolvimiento de una empresa informal
Preguntas referentes a la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeñas empresas	Se realiza preguntas respecto a la flexibilización del mercado, el apoyo del Estado a la pequeña empresa y estas acciones son suficientes
Preguntas referentes a la baja productividad de la empresa	Se realiza preguntas respecto a la relación entre la baja productividad y los niveles de informalidad en la empresa
Preguntas referentes a la voluntad asistencial del Estado a la empresa	Se realiza preguntas respecto al que tan dispuesto está el empresario en aceptar los servicios asistenciales del Estado en favor de su empresa.

En la Tabla 5 se presentan los elementos que formaron parte de las herramientas

empleadas para recolectar información variada referente a cada variable evaluada.

Tabla 5

Campo de Verificación de la encuesta

VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES
Registro Legal Independiente: Informalidad	Constitución de la empresa (RUC)	Datos Generales Encuesta del anexo A: Parte 1
	Cuenta con licencia de funcionamiento y permisos.	Datos generales Encuesta del anexo A: Parte 1
	Emisión de boletas	Grado de Informalidad Encuesta del anexo A: Parte 2
	Normas tributarias	Competitividad
	Educación tributaria	Encuesta del anexo A: Parte 3
	Charlas Recaudación	Competitividad
	Obligación tributaria	Encuesta del anexo A: Parte 3
	El Impuesto a la Renta Pago de CTS	Grado de informalidad Entrevista de 19 ítems – Anexo B
	Pago de vacaciones	
	Pago de seguros y prestamos	
Inversión		
Acceso Manejo		
	Función Gerencial	
	Función Administrativa	
Dependiente: Nivel de Competitividad empresarial	Función Financiera Talento Humano Función	Nivel de Competitividad Empresa Comercial (N.C.E.C.) $N. C. E. C = \frac{FG(\Sigma_{I,FG}) + FAdm(\Sigma_{I,FAdm}) + TH(\Sigma_{I,TH}) + FT(\Sigma_{I,FT})}{100}$

Tecnológica

Tabla 6

Campo de Verificación de la entrevista

CRITERIOS	INDICADORES
Claridad	Se encuentra formulado bajo un lenguaje adecuado
Objetividad	Se expresa bajo comportamientos observables
Actualidad	Es oportuno como estrategia para la cuantificación numérica
Organización	La estructura de la herramienta se encuentra organizadas lógicamente
Suficiencia	Considera los ítems necesarios en función al problema, así como la cantidad y calidad de los mismos
Intencionalidad	Es idóneo para evaluar los criterios vinculados con el tema.
Consistencia	Se basa en criterios teóricos que son parte del tema en estudio.
Coherencia	Entre los índices, indicadores y las dimensiones
Metodología	El procedimiento está basado en respuesta al objetivo principal del estudio.
Pertinencia	El instrumento es oportuno para el problema de estudio.

c. Cálculo del grado de informalidad:

Como parte de los instrumentos, el cuestionario fue aplicado físicamente, contuvo diferentes cuestiones, y fue llenado íntegramente por el encuestado, el encuestador no intervino a

fin de asegurar la validez de la herramienta y las respuestas.

Según la Organización Internacional del Trabajo la validez de los datos recolectados es llevada a cabo mediante el método DANE, Encuesta de Micro establecimientos que fue aplicada durante los años 2000 a 20007, este método señala la forma para determinar el grado de informalidad de locales comerciales, servicios e industrias conformadas por 9 empleados.

Por ejemplo, la medición de la informalidad dentro de los servicios pertenecientes al sector turístico combina tres aspectos que las empresas deben cubrir si operan de manera formal.

- (1) El local comercial necesita establecer la contabilidad.
- (2) El local comercial debe estar registrada en la SUNAT.
- (3) El local comercial tiene que cubrir las diferentes prestaciones de tipo social, así como los pagos de sus trabajadores.

En relación con estos tres aspectos el grado de informalidad puede ser clasificado en cuatros grados, de los cuales el grado I, II y III están asociados al sector informal mientras que el IV está asociado con la formalidad.

- Grado I (informalidad total): no se cumple ningún criterio, no lleva contabilidad, no se encuentra registrada en la SUNAT, tampoco cubre las prestaciones y otros pagos reglamentados.
- Grado II (informalidad parcial): cumple con uno de los criterios antes señalados, ya sea la contabilidad, prestaciones o está registrada en SUNAT.
- Grado III (formalidad parcial): cumple con al menos dos criterios, puede ser que, si lleve una contabilidad y esté debidamente registrada, o que si cumpla con las prestaciones y también este registrada.
- Grado IV (formalidad total): cumple con cada uno de los criterios, lleva una contabilidad,

da prestaciones y está registrada.

d. Cálculo del nivel de competitividad

Dado que la encuesta fue la técnica seleccionada para medir también el nivel de competitividad, se consideró el método del semáforo considerándose los siguientes criterios relacionados con la competitividad: Función Gerencial, Administrativa, Financiera, Tecnológica y Talento Humano.

A fin de determinar el nivel de competitividad en los locales comerciales, fue planteada la siguiente ecuación en donde se integró distintos elementos del modelo desde factores, indicadores e interrogantes, quedando definido como:

N.C.E.C = Nivel de Competitividad Empresa Comercial I = Indicadores

$$N. C. E. C = \frac{FG(\Sigma I.FG) + FAdm(\Sigma I.FAdm) + TH(\Sigma I.TH) + FT(\Sigma I.FT)}{100}$$

FG = Función Gerencial

FAdm = Función Administrativa FF = Función Financiera

TH = Talento Humano

FT = Función Tecnológica

Siendo 100 la máxima puntuación a la que podría llegar el local comercial referente a su competitividad, paralelamente se diseñó una escala bajo la cual la unidad comercial será ubicada proporcionándoles a su vez un panorama entero sobre la condición en la que están con respecto al resto de su competencia.

90-100 puntos: Muy competitiva

80-89 puntos: Competitiva

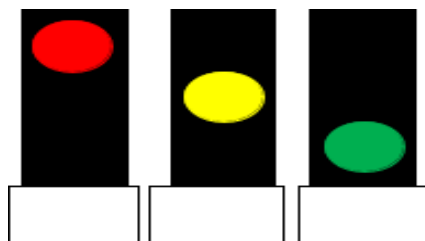
60-79 puntos: Competitividad media

50-59 puntos: Competitividad baja

0-49 puntos: No competitiva

Figura 1

Nivel de Competitividad



Para una representación más intuitiva y eficiente de los niveles de competitividad empresarial, se utiliza el método del semáforo, que facilita la interpretación visual de los datos mediante colores codificados (Sarmiento Reyes & Delgado Fernández, 2021). En este sistema, el color verde indica que la empresa ha alcanzado resultados sobresalientes en sus operaciones y gestión. El amarillo, por su parte, señala resultados aceptables, donde, aunque la empresa muestra competencia en ciertas áreas, todavía existen oportunidades de mejora significativas. En contraste, el rojo alerta sobre resultados insatisfactorios, indicando que la empresa enfrenta serios retos que amenazan su sostenibilidad y competitividad en el mercado. Adicionalmente, este análisis no solo evalúa la performance global de la empresa, sino también su desempeño por dimensiones específicas como la gestión financiera, operativa, de recursos humanos, entre otras. Esto se complementa con la determinación del índice de competitividad general de la empresa, estableciendo un valor objetivo o "meta" que las empresas deben aspirar a alcanzar para considerarse competitivas en el entorno actual.

2.5.3. Validación del instrumento

El instrumento utilizado en la presente investigación se obtuvo del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el cual, desde hace más de dos décadas, ha desarrollado diferentes operaciones estadísticas encaminadas al estudio de la microempresa. Desde

el año 2001 hasta la actualidad implementa la Encuesta de Micro establecimientos, cuyo objetivo fue medir la coyuntura y estructura de las empresas con hasta nueve personas ocupadas.

Nivel de confianza de instrumento: Nivel de confianza (p) $1 - \alpha = 0.975$ Error alfa: $\alpha = 0.050$

2.5.4. Campo de verificación

- **Ámbito**

La investigación se realizará con un límite geográfico, la cual se desarrollará en la región de Arequipa, provincia Arequipa, distrito de Arequipa, Galería El Virrey, donde los elementos estudiados, en este caso MYPES tendrán que pertenecer a dicha delimitación establecida.

- **Temporalidad**

La investigación se llevará a cabo durante el periodo de un año, comprendido específicamente en el año 2022.

- **Unidades de estudio**

Universo: MYPES en la, Galería El Virrey ciudad de Arequipa.

Población: Se consideró como población de esta investigación todas las MYPES de la galería El Virrey de la región de Arequipa. La población total es de 70 tiendas comerciales.

Muestra: La muestra corresponde a un total de 70 MYPES de la ciudad de Arequipa.

El tamaño de la muestra fue obtenido a partir de un censo que viene a ser una técnica de recopilación de datos en la que se recoge información de cada miembro de una población específica. A diferencia de las técnicas de muestreo, donde solo se selecciona una parte de la población para el estudio, un censo incluye a todos los individuos sin excepción. Esto permite obtener datos completos y precisos sobre la totalidad de la población objeto de estudio según lo señalado por Hernández, Fernández & Baptista (2010).

Muestreo

Una muestra censal es un tipo de estudio en el cual se recopila información de todos los individuos u objetos dentro de una población específica. A diferencia de una muestra estadística, donde se selecciona solo una parte representativa de la población, en una muestra censal se incluye a cada miembro sin excepción. Este enfoque se utiliza cuando se desea obtener una visión completa y precisa de toda la población, eliminando la posibilidad de sesgo en la selección de muestras.

De tal forma permite identificar la proporción de MYPES que se desarrollan de manera formal e informal, y analizar el nivel competitivo de ambas haciendo luego una comparación.

2.5.5. Estrategia de recolección de datos

- a) Codificación: Procedimiento bajo el cual se asignaron y agruparon los registros considerando condiciones de homogeneidad, siendo numerados, comprendiendo así con mayor claridad y rapidez los datos identificados.
- b) Tabulación: Los datos fueron distribuidos en relación a una serie de clase y/o códigos que fueron establecidos anticipadamente.
- c) Construcción de cuadros estadísticos: La data recolectada se presentó en tablas estadísticas señalándose las variables de investigación, incidencia junto a sus valores porcentuales.
- d) Análisis cuantitativo: Luego de haberse presentado la data e información en términos porcentuales se procedió al análisis inferencial e interpretativo.
- e) Síntesis y conclusiones: El estudio finalizó tras los análisis y la síntesis de la data, dándose inicio a la formulación de conclusiones y nuevas teorías en cuyo caso sea posible.
- f) Representación gráfica: Los registros finales fueron presentados mediante diferentes gráficos como los histogramas.

- g) Análisis de los cuadros: Este análisis se llevó a cabo luego de finalizarse los procedimientos previos, se enfocó principalmente a la corroboración de los supuestos (hipótesis) formuladas.
- h) Prueba estadística: Como parte de este procedimiento se utilizó la técnica “r de Spearman” mediante la cual se pudo analizar el grado de conexión que existía entre las variables 1 y 2 (informalidad y competitividad empresarial) de las PYMES ubicadas en la Galería el Virrey. A través de esta técnica se encuentra un coeficiente correlativo (designado por la letra “r”) éste representa la magnitud del vínculo que presentan dos factores en una escala de razón, y es capaz de tomar diferentes valores comprendidos desde -1.00 hasta +1.00 Vara (2008).

2.5.6. Recursos necesarios

Humanos: Personas que forman parte del proceso investigativo.

Investigador (es): Son nombradas como tal, todas aquellas personas encargadas de realizar la investigación.

Asesor(es): Se nombra a la (s) persona (s) que apoyan y que aconsejan al estudiante en lo relativo a la elaboración de la tesis y el consecuente grado académico.

Materiales: Se en lista todos los materiales que se utilizaran para la investigación. Los materiales que se necesitaran para la presente investigación son lossiguientes:

- Internet
- Impresora
- Cuaderno de notas
- Útiles de escritorio
- Laptop y Tablet

- Folder

Financieros: Se precisa el costo total del trabajo de investigación detallando costo por rubro.



Capítulo III:

Resultados

La Galería El Virrey, también conocida como Galerías Mercaderes S.A., ha sido un referente emblemático en el panorama comercial de Arequipa durante las últimas seis décadas. Estratégicamente ubicada en el corazón del Centro Histórico, entre las transitadas calles Mercaderes y Santo Domingo, esta galería ha sido testigo y protagonista de la evolución histórica y económica de la ciudad.

Desde su fundación, ha albergado una diversidad de locales y oficinas que se han integrado de manera orgánica al entramado urbano, contribuyendo así a la dinamización económica y social del área. A pesar de haber enfrentado desafíos como terremotos, crisis económicas y transformaciones urbanísticas, los propietarios han sabido adaptarse para satisfacer las demandas cambiantes del mercado, manteniendo su relevancia y arraigo en el Centro Histórico.

En términos de infraestructura, la galería cuenta con una oferta diversificada que incluye 20 tiendas, 40 depósitos en su sótano, una playa de estacionamiento en su segundo nivel con capacidad para 43 vehículos, y dos torres diferenciadas. La torre de Santo Domingo alberga cinco departamentos y veinte oficinas, mientras que la torre de Mercaderes ofrece veinte espacios comerciales adicionales.

La Galería El Virrey en Arequipa se destaca por su diversidad de tiendas que ofrecen una amplia variedad de productos y servicios. Entre ellas, destacan las tiendas de ropa, tanto para mujeres, hombres como niños, como es el caso de Modas Tania, reconocida por su oferta en moda para ambos géneros. Además, se encuentran tiendas especializadas en artesanías locales, donde se pueden adquirir productos elaborados con sillar, tejidos de lana, joyería artesanal y souvenirs, que reflejan la riqueza cultural de la región. La galería también alberga la reconocida Librería El

Virrey, un punto de referencia para los amantes de la lectura. Asimismo, se destacan las tiendas que se especializan en textiles naturales, como la fibra de vicuña o alpaca, brindando productos de alta calidad y valor agregado. Por último, no podemos dejar de mencionar las joyerías que ofrecen una variedad de piezas elaboradas en plata y otros materiales, añadiendo un toque de elegancia y distinción a la oferta de la galería.

Durante los dos últimos años marcados por la pandemia, los comerciantes de la galería experimentaron reducciones significativas en las cuotas de mantenimiento y alquiler, llegando incluso hasta un 50% menos, como medida de mitigación del impacto económico. Esta flexibilidad demuestra tanto la resiliencia de la galería como la solidaridad y compromiso de sus inquilinos para superar adversidades y mantener la actividad comercial en momentos difíciles.

A pesar de la falta de datos precisos, la Galería El Virrey es reconocida como un punto de encuentro y referencia en Arequipa, atrayendo a una amplia y constante afluencia de visitantes y clientes, lo que evidencia su relevancia y vitalidad en el panorama comercial local.

3.1. Análisis de Resultados a través de Objetivos Específicos

La secuencia lógica de abordar los resultados se realizará a través de la resolución de los objetivos específicos de la presente investigación. Este proyecto de tesis tiene 5 objetivos específicos los cuales son:

- Identificar cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023.
- Analizar la relación entre la informalidad y nivel de Competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey en Arequipa, 2023
- Determinar la formalización en las que se encuentran MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

- Determinar los factores externos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.
- Determinar los factores internos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023

Cada subtema considerado (preguntas realizadas) para cada objetivo corresponde a las dimensiones de la variable independiente “informalidad”, las cuales deben desarrollarse para comprender como actualmente la informalidad impacta en el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey. El instrumento para la recopilación de información fue una encuesta (revisar cuadro de operacionalización de variables), por lo tanto, es imprescindible colocar sus resultados en este capítulo, sino no podría comprenderse el análisis realizado en función a las variables propuestas en el proyecto de investigación. El contraste de los resultados se realiza en la etapa de discusión de resultados. Una vez aclarado como se abordarán los resultados, estos son los siguientes:

3.2. Identificar cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023.

(1) ¿Cómo define la informalidad empresarial y cuáles son las causas/factores que la generan?

Tabla 7

Informalidad empresarial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Mala - Falta apoyo del gobierno	40	57,14	57,14	57,14
Regular -Políticas y normas claras	23	32,86	32,86	90,00
Buena - No es necesario regular	7	10,00	10,00	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que de un total de 70 encuestados el 57.14% afirma que la informalidad empresarial es un aspecto negativo en el mercado, el cual se origina debido a la falta de apoyo del gobierno. Un 32.86% indica que existe una regular informalidad empresarial puesto que indican que existen políticas y normas claras brindadas por parte del gobierno, mientras que solamente un 10% indica que la informalidad es buena y no es necesario regular.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción negativa respecto a la informalidad empresarial en el contexto económico local, estas cifras tienen una correlación con lo proporcionado por ComexPerú (2023), en donde se indica que últimamente existe un panorama negativo a la informalidad por parte de las mypes puesto que los registros en la Sunat han aumentado en un 86% (+1.6 pp.).

(2) ¿La informalidad es una causa o consecuencia, y esto a qué se debe?

Tabla 8

Causa - consecuencia de la informalidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Causa - Debido a la sociedad	39	51,71	51,71	51,71
Consecuencia – Debido al poco control	31	44,29	44,29	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que de un total de 70 encuestados el 55.71% afirma que la informalidad es una causa, debido a la cultura laboral y económica que tiene la sociedad, que se caracteriza por una tendencia al “día a día”, aspecto que fortalece la informalidad. Un 44.29% indica que la informalidad se debe a la consecuencia, puesto

que existe poco control en los procedimientos financieros de las Mypes.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción diferenciada respecto a si la informalidad es una causa o consecuencia, la diferencia solo es del 5% estas cifras se pueden justificar con los mostrado por ComexPerú (2021), en donde se indica que fundamentalmente a informalidad es la consecuencia de las MYPEs de no adherirse al marco legal y normativo de un país puesto que los beneficios son inferiores a todo el proceso que ello conlleva.

(3) ¿Usted, considera que los beneficios de la formalidad son escasos o no se han promovido de la manera adecuada para el conocimiento de los emprendedores?

Tabla 9

Beneficios de la formalidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Causa - Debido a la sociedad	43	61,43	61,43	61,43
Consecuencia – Debido al poco control	27	38,57	38,57	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que de un total de 70 encuestados el 61,43% afirma que los beneficios de la formalidad realmente son escasos, mientras que un 38.57% indica que los beneficios de la formalidad son suficientes.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción diferenciada respecto a si la formalidad tiene beneficios o no, en donde es posible observar que la mayoría de encuestados consideran que la formalidad no presenta beneficio. Estas cifras se justifican con lo mostrado por ComexPerú (2021), en donde se muestra que a nivel nacional las políticas de reactivación económicas son deficientes, así como el financiamiento, promoción de las empresas formales en

el mercado nacional e internacional.

(4) Informalidad y finanzas empresariales

Tabla 10

Impacto de las empresas informales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Causa - Debido a la sociedad	36	51,43	51,43	51,43
Consecuencia – Debido al poco control	34	48,57	48,57	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que de un total de 70 encuestados el 51.43% afirma que el impacto de las empresas informales es perjudicial en muchos aspectos en el mercado financiero peruano, mientras que también el 48.57% afirma que no es perjudicial.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción equitativa en cuanto a la percepción de la informalidad. Esto puede correlacionarse con lo mencionado por ComexPerú (2021), en donde se indica que tres de cada cuatro trabajadores laboran en condiciones de informalidad; es decir, sin beneficios sociales y sin poder aportar al sistema tributario, sin embargo, muchos de ellos tienen el deseo genuino de formalizarse.

(5) ¿Se han presentado avances en términos de flexibilizar el mercado laboral?

Tabla 11

Avances para flexibilizar el mercado nacional

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí, se han presentado avances y son suficientes	32	45,71	45,71	45,71

No, no se han presentado suficientes y no son suficientes	38	54,29	54,29	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que de un total de 70 encuestados el 45.71% afirma que se han presentado avances y son suficientes para flexibilizar el mercado nacional peruano, mientras que el 54.29% afirma que no se han presentado estos avances.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción diferenciada en cuanto a la flexibilización del mercado nacional peruano. Esto puede correlacionarse con lo mencionado por ComexPerú (2021), en donde se indica que la flexibilidad laboral y la productividad están negativamente relacionadas con la informalidad laboral.

(6) ¿Cuáles son las acciones convenientes que permitiría elevar la productividad?

Tabla 12

Acciones para elevar la productividad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Mayores subsidios - Corto Plazo	20	28,57	28,57	28,57
Menos tributación - Mediano Plazo	34	48,57	48,57	48,57
Bajar precios de materias primas – Largo Plazo	16	22,86	22,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que respecto a las acciones convenientes que permitirán elevar la productividad, un total de 70 encuestados el 48,57 % afirma que lo mejor es tener menos tributación a un mediano plazo, el 28,57% indica que lo mejor es tener mayores subsidios al corto plazo, mientras que el 22,86% indica que la mejor opción es bajar los precios de las materias primas a largo plazo.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción diferenciada en cuanto a encontrar las acciones convenientes que permitirán elevar la productividad, la mayoría afirma que lo mejor es tener menos tributación a un mediano plazo, lo cual de acuerdo a ComexPerú (2021), esto no es cierto puesto que, si la tributación es alta, la productividad mejora ya que los impuestos altos favorecen la estabilidad fiscal y permiten que haya bienes y servicios públicos de calidad, esto mejora los canales comerciales como infraestructura o tecnología.

(7) ¿Considera que existe voluntad asistencial para las Mypes y acompañarlas en el proceso de formalización?

Tabla 13

Voluntad asistencial para las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
No existe	50	71,43	71,43	71,43
Si existe	20	28,57	28,57	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a la formalización de las Mypes, un total de 70 encuestados el 71,43% afirma que no existe voluntad, mientras que el 28,57% indica que si existe.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción bastante marcada en donde la mayoría de personas piensa que no existe voluntad existencial para formalizar las Mypes. De acuerdo a ComexPerú (2021), el Estado Peruano a través del Ministerio de la Producción (Produce) indica que se tiene planificado formalizar a más del 60% de las Mypes en todo el país en los próximos cinco años.

(8) Analizando los diversos motivos y causas en la magnitud de la informalidad en nuestro país, ¿Cómo se podría reducir considerando esa complejidad?

Tabla 14

Reducir la informalidad en el país

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
No sabe/no opina	20	28,57	28,57	28,57
Mejorar la competitividad de la empresa	35	50,00	50,00	50,00
Bajar los impuestos	15	21,43	21,43	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a la reducción de la informalidad en el país, un total de 70 encuestados el 50% afirma que la mejor opción es mejorar la competitividad de las empresas, mientras que el 28,57% no tiene opinión o conocimiento y el 21,43% indica que la mejor opción sería bajar los impuestos.

Los resultados anteriores reflejan que existe una percepción en donde la mayoría de personas piensa que una consecuencia de reducir la informalidad en el país permite mejorar la competitividad de las empresas. Esta afirmación reafirma lo promulgado por ComexPerú (2021), indica que las empresas formales cuentan con más herramientas como las tecnologías de información, las cuales permiten generar valor a un precio razonable dado como resultado una mayor satisfacción a los consumidores mejorando la competitividad.

(9) ¿Considera en que magnitud esto les afecta en el ciclo operativo y mucho más en el ciclo de conversión de efectivo, que es primordial para las Mypes?

Tabla 15

Afectación en el ciclo operativo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
No afecta el ciclo operativo	33	71,43	71,43	71,43
Si afecta el ciclo operativo	37	28,57	28,57	100,0

Total	70	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a la afectación en el ciclo operativo, un total de 70 encuestados el 52,86 % afirma que la informalidad si afecta al ciclo operativo, mientras que el 47,14% consideran que no afecta.

Los resultados anteriores reflejan que existe una relativa paridad respecto a que la informalidad afecta, o no, al ciclo operativo, puesto que la diferencia es apenas del 6,6 %, de acuerdo con ComexPerú (2021), el ciclo operativo es el proceso por el que una empresa, compra las materias primas hasta que se cobra las ventas después de la producción, la informalidad provoca que este proceso se vuelva más largo por lo tanto la empresa invierte más provocando que el ciclo sea menos rentable.

(10) *¿Qué opina respecto a esto? ¿Cómo es que la informalidad afecta a sus negocios? ¿Se pierden oportunidades?*

Tabla 16

Consecuencias de la informalidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
La formalidad implica gastos (tributos)	18	25,71	25,71	25,71
La informalidad produce riesgos y miedos en el mercado	29	41,43	41,43	41,43
Ambos casos tienen ventajas y desventajas	23	32,86	32,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a las consecuencias de la informalidad de un total de 70 encuestados el 41,43 % afirma que la informalidad produce riesgos y miedo en el mercado, mientras que el 25,71% consideran que la

formalidad implica gastos (tributo).

Los resultados anteriores reflejan que existe un consenso respecto a la informalidad en donde la mayoría indica que la informalidad produce riesgos y miedo en el mercado, esto se ajusta con lo mencionado por ComexPerú (2021), en donde la informalidad supone una asignación deficiente de recursos, lo cual conlleva la pérdida de las ventajas que ofrece la legalidad, como, por ejemplo: la protección policial y judicial, el crédito formal y la posibilidad de acceder a los mercados internacionales.

3.3. Analizar la relación entre la informalidad y nivel de Competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey en Arequipa, 2023

(1) *Comprobante de pago por compras*

Tabla 17

¿Usted pide comprobante de pago?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí	28	40,00	40,00	40,00
Algunas veces	25	35,71	35,71	35,71
No	17	24,29	24,29	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a los comprobantes de pago por compras el 40,0 % afirma que, si utiliza comprobantes de pago, el 35,71 indica que utiliza comprobantes algunas veces, mientras que el 24,29 indica que no utiliza comprobantes de pago.

Los resultados anteriores reflejan que existe un consenso respecto al uso de comprobantes de pago en donde el mayor porcentaje afirma que lo utiliza.

(2) *Pago de impuestos por actividad*

Tabla 18

Cumplimiento total de pagos de impuestos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí	19	27,14	27,14	27,14
Algunas veces	26	37,14	37,14	37,14
No	25	35,71	35,71	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto al cumplimiento total de pagos de impuestos, el 37,14 % indica que lo realiza algunas veces, mientras que el 35,071% no realiza y el 27,14 si lo realiza.

Los resultados anteriores reflejan que existe un consenso respecto al cumplimiento total de pagos de impuestos en donde el mayor porcentaje afirma que lo utiliza algunas veces. Esta respuesta se complementa con lo publicado por El Peruano (2022), en donde indica que el Estado Peruano comprende la necesidad de plantear facilidades a las personas para facilitar el pago tributario, para ello la SUNAT dispuso regulaciones de servicio complementarios en la plataforma Clave Sol.

(3) ¿Ud. cumple con los beneficios correspondientes a sus trabajadores?

Tabla 19

Beneficios correspondientes a los trabajadores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí	17	24,29	24,29	24,29
Algunas veces	28	40,00	40,00	40,00
No	25	35,71	35,71	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto al cumplimiento de los beneficios correspondientes a los trabajadores, el 35,71 % indica que no los cumple, el 40,0 % indica que lo realiza algunas veces y el 24,29 si lo realiza.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto al cumplimiento de los beneficios correspondientes a los trabajadores la mayoría indica que lo cumple algunas veces.

(4) Documentación que respalda la propiedad

Tabla 20

Documentación que respalda la propiedad de mercadería

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí	18	25,71	25,71	25,71
Algunas veces	29	41,43	41,43	41,43
No	23	32,86	32,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo a la documentación que respalde la mercadería, podemos observar que, el 32,86 % indica que no cuenta con la documentación, el 41,43 % indica que cuenta con ello algunas veces y el 25,71 si cuenta con ello de manera permanente.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto al cumplimiento de tener documentación de mercadería la mayoría de encuestados manifiesta que algunas veces cuenta con ello.

(5) ¿Usted invade impuestos?

Tabla 21

Evasión de impuestos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
--	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

			Valido	acumulado
Sí	2	2,86	2,86	2,86
Algunas veces	15	21,43	21,43	21,43
No	53	75,71	75,71	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo a la documentación que respalde la mercadería, podemos observar que, el 75,71 % indica que no evade impuestos, el 21,43 % indica que algunas veces evade impuestos y el 2,86 admite que evade impuestos.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a la evasión de impuestos, la mayoría de encuestados manifiesta que no evade impuestos

(6) Prestación de boletas de venta

Tabla 22

¿Ud. se presta boletas de venta de sus compañeros o de otros locales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Validado	Porcentaje acumulado
Sí	14	20,00	20,00	20,00
Algunas veces	26	37,14	37,14	37,14
No	30	42,86	42,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

De acuerdo a la prestación de boletas de venta, podemos observar que, el 35,71 % indica que algunas veces se presta boletas de venta de sus compañeros, el 20% indica que si lo hace todo el tiempo y el 37,14% indica que no lo hace.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a la prestación de boletas de venta, la mayoría de encuestados manifiesta que lo realiza algunas veces.

3.4. Determinar la formalización en las que se encuentran MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

(1) Tipo de registro de la empresa

Tabla 23

Registro de empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Persona natural con RUC	21	30,00	30,00	30,00
Persona Jurídica	19	27,14	27,14	27,14
No está registrado	30	42,86	42,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al registro de la empresa, podemos observar que, el 42,86 % indica que no está registrado, el 30 % indica que está registrado como una persona natural con RUC, mientras que el 27,14 indica que está registrado como persona jurídica.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto al tipo de registro de las empresas, la mayoría afirma que no está registrado. Esta información se ratifica con lo publicado en El Peruano (2022), ya que se estima que el 60 % de la economía peruana es informal, en donde los trabajadores informales viven de su labor diaria y muchos la realizan en la calle, sin medidas de seguridad ni servicios básicos.

(2) Registro de negocio en la SUNAT

Tabla 24

Negocio registrado en SUNAT

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Persona natural con RUC	35	50,00	50,00	50,00
No está registrado	35	50,00	50,00	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al registro de los negocios en SUNAT, podemos observar que, el 50,0 % indica

que, si está registrado, mientras que el otro 50,0 % indica que no está registrado.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a si el negocio está registrado o no en SUNAT, podemos ver que la mitad está registrada mientras que la otra no. De acuerdo con El Peruano (2022), es importante que las empresas se formalicen puesto les permitirá tener acceso a regímenes tributarios especiales y laborales, mayor inclusión financiera y credibilidad en el mercado.

(3) Permiso para ejercer el negocio

Tabla 25

Permisos para ejercer el negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Persona natural con RUC	37	52,86	52,86	52,86
No está registrado	33	47,14	47,14	100,00
Total	70	100,0	100,0	

En relación a los permisos para ejercer el negocio, podemos observar que, el 52,86% indica que, si cuenta con permisos para ejercer el negocio, mientras que el 47,14 % indica que no cuenta con los permisos correspondientes.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a si el negocio cuenta con permisos para ejercer, podemos ver que el 52,86 % indica que si cuenta con permisos para ejercer el negocio.

(4) Emisión de boletas por ventas

Tabla 26

Emisión de boletas por venta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
--	-------------------	-------------------	--------------------------	-----------------------------

Persona natural con RUC	33	47,14	47,14	47,14
No está registrado	37	52,86	52,86	100,00
Total	70	100,0	100,0	

En relación a la emisión de boletas, podemos observar que, el 52,86% indica que, no emite boletas, mientras que el 47,14% indica que si emite boletas.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que, respecto a la emisión de boletas, podemos ver que el 52,86 %, la mayoría, no emite boletas. De acuerdo con El Peruano (2022), a partir del 2022 todas las empresas tienen la obligación de asumir los comprobantes electrónicos, esto con el fin de agilizar la transición de información.

3.5. Determinar los factores externos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

(1) *¿Los costos a los que compra su mercadería son?*

Tabla 27

¿Los costos a los que compra su mercadería son?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	25	35,71	35,71	35,71
Medio	33	47,14	47,14	47,14
Bajo	12	17,14	17,14	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación a los costos de adquirir mercadería, podemos observar que, el 47,14% indica que los costos son medios, mientras que el 17,14% considera que los costos son altos y finalmente el 17,14% considera que los costos son bajos.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que los costos de adquisición son moderadamente altos. De acuerdo con

ComexPerú (2021), las mercaderías deben de ser gestionadas, planeadas, organizadas, controladas y retroalimentadas para que haya una adecuada gestión integral. Los costos también deben de ser los mismos.

(2) ¿Los precios relativos con los que compra y vende sus productos son?

Tabla 28

Precios relativos con los que compra y vende sus productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	15	21,43	21,43	21,43
Medio	22	31,43	31,43	31,43
Bajo	33	47,14	47,14	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación a los precios en los cuales se compra y vende productos, podemos observar que, el 21,43% indica que estos precios son altos, mientras que el 31,43% considera que los costos son medios y finalmente el 47,14% considera que los costos son bajos.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que los precios de compra y venta son bajos. De acuerdo con ComexPerú (2021).

(3) Las utilidades obtenidas en su negocio son:

Tabla 29

Utilidades obtenidas en su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	19	27,14	27,14	27,14
Medio	35	50,00	50,00	50,00
Bajo	16	22,86	22,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación a las utilidades obtenidas en el negocio, podemos observar que, el 50,0% indica que las utilidades son medias, mientras que el 27,14% considera que las utilidades son altas y finalmente el 22,86% considera que las utilidades son bajas.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que las utilidades obtenidas en el negocio son altas.

(4) ¿En qué rango considera usted que esta la estructura de mercado en negocio?

Tabla 30

Valoración de la estructura de mercado en negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	19	27,14	27,14	27,14
Medio	35	50,00	50,00	50,00
Bajo	16	22,86	22,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al rango en que el encuestado se considera en el negocio, podemos observar que, el 50 % indica que se encuentra en un rango medio, mientras que el 31,43% indica que se encuentran en un rango bajo y finalmente el 18,57% considera que se encuentra en un rango alto.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que se encuentran en un rango medio.

(5) ¿Cuál es el nivel de competitividad de sus competidores potenciales?

Tabla 31

Nivel de competitividad de sus competidores potenciales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	20	28,57	28,57	28,57

Medio	32	45,71	45,71	45,71
Bajo	18	25,71	25,71	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al nivel de competitividad de los competidores potenciales, podemos observar que, el 45,71% indica que el nivel es medio, mientras que el 25,71% indica que el nivel es bajo y finalmente el 28,57% lo considera alto.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que el nivel de competitividad de sus competidores es medio.

3.6. Determinar los factores internos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

(1) ¿La planificación de su negocio está considerada como un plan de nivel?

Tabla 32

Valoración del nivel de planificación de su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	18	25,71	25,71	25,71
Medio	20	28,57	28,57	28,57
Bajo	32	45,71	45,71	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al nivel de planificación del negocio, podemos observar que, el 45,71% indica que el nivel es bajo, mientras que el 28,57% indica que el nivel es medio y finalmente el 25,71% lo considera alto.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que el nivel de planificación de su negocio es bajo.

(2) ¿Ud. cuenta con algún plan de marketing en su negocio?

Tabla 33

Presencia de algún plan de marketing en su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	15	21,43	21,43	21,43
Medio	36	51,43	51,43	51,43
Bajo	19	27,14	27,14	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al plan de marketing de la organización, podemos observar que, el 27,14% indica que el nivel es bajo, mientras que el 51,43% indica que el nivel es medio y finalmente, el 21,43 % lo considera alto.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que el nivel del plan de marketing es medio.

(3) ¿Ud. considera que la organización de su negocio está en un nivel?

Tabla 34

Nivel de organización de su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	19	27,14	27,14	27,14
Medio	34	48,57	48,57	48,57
Bajo	17	24,29	24,29	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al nivel de organización del negocio, podemos observar que, el 48,57% indica que el nivel es medio, mientras que el 27,14% indica que el nivel es alto y finalmente el 24,29% lo considera bajo.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas

encuestadas considera que el nivel de organización del negocio es alto.

(4) ¿Con cuál de los siguientes tipos de decisor se identifica?

Tabla 35

Tipo de decisor con el que se identifica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
El decisor 1	20	28,57	28,57	28,57
El decisor 2	34	48,57	48,57	48,57
El decisor 3	16	22,86	22,86	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al tipo de decisor, podemos observar que, el 48,57% indica que se identifica como un tipo decisor 2, mientras que el 28,57 % indica que se identifica como un tipo decisor 1 y finalmente el 22,86% indica que se identifica como un tipo decisor 3.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que se identifica como un tipo de decisor 2.

(5) ¿Tiene herramientas implementadas para determinar cuál es la rentabilidad de su negocio?

Tabla 36

Implementa herramientas para determinar la rentabilidad de su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí	38	54,29	54,29	54,29
No	32	45,71	45,71	100,00
Total	70	100,0	100,0	

En relación a si los encuestados implementan herramientas para medir la rentabilidad del negocio, podemos observar que, el 54,9 % indica que sí aplica, mientras que el 45,71 % indica que

no implementa herramientas.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas considera que si aplica herramientas para determinar la rentabilidad de su negocio.

(6) El nivel de endeudamiento de la empresa es

Tabla 37

Nivel de endeudamiento de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
0-50%	36	51,43	51,43	51,43
51-70%	30	42,86	42,86	42,86
Más de 70%	4	5,71	5,71	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al nivel de endeudamiento de la empresa, podemos observar que, el 51,43% indica que se encuentra entre un 0 – 50 por ciento, mientras que el 42,86% indica que se encuentra entre un 51-70 por ciento y finalmente el 5,71% indica que está endeudado en más del 70 %.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas indica que tiene un nivel de endeudamiento bajo (menor al 50%).

(7) La empresa en mayor medida utiliza las entidades crediticias para

Tabla 38

Motivos principales para el uso de entidades crediticias

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Hacer	11	15,71	15,71	15,71
Cubrir gastos	34	48,57	48,57	48,57
No hace uso de ellas	25	35,71	35,71	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación a la utilización de las entidades crediticias, podemos observar que, el 48,57% indica que los utiliza para cubrir gastos, mientras que el 35,71% indica que no hace uso de ellas y finalmente el 15,71% indica que las utiliza para hacer actividades.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas indica que utiliza las entidades crediticias para cubrir gastos.

(8) ¿La información de estados financieros le está permitiendo tomar decisiones oportunas frente al negocio?

Tabla 39

¿La información de estados financieros le está permitiendo tomar decisiones oportunas frente al negocio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí	36	51,43	51,43	51,43
No	34	48,57	48,57	100,00
Total	70	100,0	100,0	

En relación a los estados financieros y la toma de decisiones, podemos observar que, el 51,43% indica que los estados financieros son importantes, mientras que el 48,57% indica que no son importantes.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas indica que utiliza las entidades crediticias para cubrir gastos.

(9) ¿La empresa tiene planeación financiera formal?

Tabla 40

¿La empresa tiene planeación financiera formal?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
--	-------------------	-------------------	--------------------------	-----------------------------

Sí	26	37,14	37,14	37,14
No	44	62,86	62,86	100,00
Total	70	100,0	100,0	

En relación a la planeación financiera formal, podemos observar que, el 62,86% indica que la empresa no cuenta con planeación financiera formal, mientras que el 37,14% indica que si cuenta con planeación financiera formal.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas indica que la empresa no cuenta con planeación financiera formal.

(10) ¿Con qué periodicidad se comparan los resultados financieros con presupuestos, se analizan variaciones y se toman acciones correctivas?

Tabla 41

Periodicidad de comparación de los resultados financieros con presupuestos, análisis de variaciones y toma de acciones correctivas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Mensual	4	5,71	5,71	5,71
Trimestral	11	15,71	15,71	21,43
Semestral	31	44,29	44,29	65,71
Anual	17	24,29	24,29	90,00
Ninguna	7	10,00	10,00	100,00
Total	70	100,0	100,0	

En relación a los resultados financieros y los presupuestos, podemos observar que, la mayoría de encuestados realiza una revisión semestral de los estados financieros (44,29% y la menor parte de encuestados lo realiza de manera mensual (5,71%).

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas indica que realiza una revisión semestral de los estados financieros.

(11) *Considera usted que el nivel de satisfacción y motivación de su personal en el trabajo es:*

Tabla 42

Valoración del nivel de satisfacción y motivación de su personal en el trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Alto	17	24,29	24,29	24,29
Medio	34	48,57	48,57	48,57
Bajo	19	27,14	27,14	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación al nivel de satisfacción y motivación, podemos observar que, el 48,57 % indica que siente un nivel medio de satisfacción y motivación, mientras que el 27,14% indica que siente un nivel bajo de satisfacción y motivación y el 24,29% indica que tiene un nivel alto.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas indica que tiene un nivel de motivación y satisfacción medio.

(12) *¿El personal de la empresa realiza actividades de manera integrada y armónica?*

Tabla 43

El personal de la empresa realiza actividades de manera integrada y armónica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Sí	14	20,00	20,00	20,00
No	34	48,57	48,57	48,57
En ocasiones	22	31,43	31,43	100,0
Total	70	100,0	100,0	

En relación a la realización de las actividades de manera integrada, podemos observar que, el 48,57 % indica que no lo realiza, el 31,43% indica que lo realiza en ocasiones y el 20% indica

que si lo realiza.

De acuerdo con los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de personas encuestadas indica que no realiza sus actividades con integración y armonía.

3.6.1. Análisis profundo de estadística, variables y cruce de información

En referencia a las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, se puede analizar que en todas las encuestas realizadas existe un consenso en que los microempresarios consideran que la informalidad empresarial es un aspecto negativo en teoría, puesto que sustentan que esta es una causa del poco crecimiento empresarial, afecta el ciclo operativo y seguridad empresarial, sin embargo en la práctica formalizarse conlleva un esfuerzo mayor y ellos consideran que no vale el esfuerzo hacerlo, debido al desconocimiento y a la creencia que los beneficios de la formalidad realmente son escasos debido principalmente a los aportes tributarios, deberes laborales y burocracia.

Por otra parte, respecto a la relación entre la informalidad y nivel de Competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey en Arequipa, 2023, la mayoría de encuestados indica que a pesar de no estar “totalmente formalizados” si cumple con sus obligaciones legales como: utilizar comprobantes de pago, cumplir con el pago de impuestos, cumple con sus trabajadores, no evade impuestos y tiene documentados sus ventas. Sin embargo, es necesario decir que el porcentaje, a pesar de ser la mayoría, es insuficiente puesto que en ningún aspecto se alcanza el 50% de cumplimiento.

3.7. Resultados de correlación entre variables de estudio

3.7.1. Prueba de normalidad

Hipótesis

H0: Los datos tienen una distribución normal Ha: Los datos no tienen una distribución

normal Nivel de significancia

Confianza: 95%

Significancia (alfa): 5%

Prueba estadística a aplicar

Kolmogorov-Smirnov, debido a que la cantidad de datos son mayores a 50.

Tabla 44

Prueba de normalidad

	Estadístico	gl	Sig.
Formalización empresarial	,354	70	,000
Información tributaria	,014	70	,000
Evasión de impuestos	,571	70	,000
Nivel de competitividad empresarial	,127	70	,000

Criterio de decisión

En caso el p-valor es \geq a 0.05; H_0 es aceptada y H_a es rechazada. En caso el p-valor es $<$ a 0.05; H_a es aceptada y H_0 es rechazada

Acorde con la tabla 44, el nivel de significancia (Sig.) para cada uno de los ítems que conforman las variables evaluadas resultaron inferiores al nivel crítico considerado como 0.05, por ende, se concluyó que los datos no tienen una distribución normal, consiguientemente, se vio la necesidad de aplicar la prueba no paramétrica de coeficiente de correlación de rangos de Spearman.

3.7.2. Análisis de Correlación mediante la Prueba de Spearman

Hipótesis

H_0 : Si ρ es igual a 0; no existe correlación H_a : Si ρ no es igual a 0; existe correlación Nivel de significancia

Confianza: 95%

Significancia (alfa): 5%

Prueba estadística a aplicar

Correlación de Spearman, debido a que los datos no tienen una distribución normal

Criterio de decisión

En caso el p-valor es ≥ 0.05 ; H_0 es aceptada y H_a es rechazada. En caso el p-valor es < 0.05 ;

H_a es aceptada y H_0 es rechazada

3.7.3. Hipótesis específica 1: Existe relación entre la formalización empresarial y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

Tabla 45

Correlación de Spearman

			Nivel de competitividad empresarial	Formalización empresarial
Rho de Spearman	Nivel de competitividad empresarial	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1.000 70	0,124** 0.000 70
	Formalización empresarial	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	0,124** 0.000 70	1.000 70

Los indicadores empleados para determinar la correlación son: competitividad empresarial y poca formalización empresarial. Los datos de competitividad empresarial son extraídos de la encuesta de 19 ítems (parte 3) realizada en la presente investigación (VER ANEXO 2). Los datos de poca formalización empresarial son extraídos de la encuesta de 11 ítems realizada en la presente investigación (VER ANEXO 2).

Este fragmento de datos parece describir los resultados de un análisis de correlación entre el nivel de competitividad empresarial y la formalización empresarial. La correlación de Spearman, un coeficiente que evalúa la relación entre dos variables ordinales, revela una conexión positiva débil, representada por un valor de 0.124. Esto sugiere que a medida que el nivel de competitividad empresarial aumenta, la formalización empresarial tiende a aumentar, y viceversa, aunque la fuerza de esta relación es limitada. La significancia estadística de 0.000. Ambos conjuntos de datos se basan en una muestra de 70 empresas, lo que proporciona una base sólida para la interpretación de estos hallazgos. En resumen, aunque existe una correlación significativa entre el nivel de competitividad empresarial y la formalización empresarial, es importante reconocer que otros factores pueden influir en esta relación, y la magnitud de esta correlación es relativamente baja.

3.7.4. Hipótesis específica 2: Existe relación entre la poca información tributaria y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023

Tabla 46

Correlación de Spearman

		Nivel de competitividad empresarial		
		Información Tributaria		
Rho de Spearman	Nivel de competitividad empresarial	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1.000 70	0,325** 0.000 70
	Información Tributaria	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	0,325** 0.000 70	1.000 70

Los indicadores empleados para determinar la correlación son: nivel de competitividad empresarial e información tributaria. Los datos de competitividad empresarial son extraídos de la encuesta de 19 ítems (parte 3) realizada en la presente investigación (VER ANEXO 2). Los datos de poca información tributaria son extraídos de la encuesta de 7 ítems (preguntas de la 11 a la 17 de la sección 2) realizada en la presente investigación (VER ANEXO 2).

Este fragmento de datos parece describir los resultados de un análisis de correlación entre el nivel de competitividad empresarial y la información tributaria. La correlación de Spearman, un coeficiente que evalúa la relación entre dos variables ordinales, revela una conexión positiva débil, representada por un valor de 0,325. Esto sugiere que a medida que el nivel de competitividad empresarial aumenta, la información tributaria tiende a aumentar, y viceversa, aunque la fuerza de esta relación es limitada. La significancia estadística de

0.000. Ambos conjuntos de datos se basan en una muestra de 70 empresas, lo que proporciona una base sólida para la interpretación de estos hallazgos.

3.7.5. Hipótesis específica 3: Existe relación entre la evasión de impuestos y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023

Tabla 47

Correlación de Spearman

		Nivel de competitividad empresarial		
		Evasión de impuestos		
Rho de Spearman	Nivel de competitividad empresarial	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1.000 70	0,574** 70
	Evasión de impuestos	Coeficiente de correlación Sig.	0,574** 0.000	1.000

(bilateral) N

70

70

Los indicadores empleados para determinar la correlación son: competitividad empresarial y evasión de impuestos. Los datos de competitividad empresarial son extraídos de la encuesta de 19 ítems (parte 3) realizada en la presente investigación (VER ANEXO 2). Los datos de evasión de impuestos son extraídos de la entrevista de 11 ítems realizada en la presente investigación (VER ANEXO 2).

Esta tabla describe los resultados de un análisis de correlación entre el nivel de competitividad empresarial y el nivel de evasión de impuestos. La correlación de Spearman, un coeficiente que evalúa la relación entre dos variables ordinales, revela una conexión positiva débil, representada por un valor de 0,325. Esto sugiere que a medida que el nivel de competitividad empresarial aumenta, la información tributaria tiende a aumentar, y viceversa, aunque la fuerza de esta relación es limitada. La significancia estadística de 0.000. Ambos conjuntos de datos se basan en una muestra de 70 empresas, lo que proporciona una base sólida para la interpretación de estos hallazgos.

3.7.6. Hipótesis general

Como se pudo apreciar en las hipótesis específicas anteriores (las cuales conforman la hipótesis general), no existe relación significativa entre los indicadores de la variable “informalidad” con los indicadores de la variable “competitividad empresarial”; por lo tanto, puede afirmarse que la informalidad no se relaciona con el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

3.8. Discusión de resultados

El análisis exhaustivo de los resultados obtenidos en este estudio revela aspectos críticos que influyen en la competitividad de las MYPES en la Galería El Virrey de Arequipa en el año

2023. Es evidente que existe una brecha significativa entre el nivel de planificación y organización empresarial y la implementación efectiva de estrategias de marketing y gestión financiera. Esto se refleja en cifras contundentes: el 45.71% de los encuestados considera que el nivel de planificación de su negocio es bajo, mientras que el 62.86% carece de una planeación financiera formal.

A pesar de que la mayoría de las empresas encuestadas implementan herramientas para determinar su rentabilidad (54.29%), la falta de una planificación financiera formal y la baja organización empresarial podrían limitar su capacidad para tomar decisiones oportunas y eficaces. Por otro lado, aunque la mayoría de los encuestados percibe un nivel medio de satisfacción y motivación del personal (48.57%), la falta de integración y armonía en las actividades laborales (48.57% no lo realiza) podría afectar negativamente su productividad y, por ende, su competitividad.

Los resultados del análisis de correlación muestran que existe una relación significativa entre la informalidad empresarial y el nivel de competitividad. Por ejemplo, al evaluar la correlación entre la formalización empresarial y el nivel de competitividad, se obtuvo un coeficiente de correlación de 0,124 con un valor de significancia de 0.000. Esto indica que la relación entre estos dos factores es débil y estadísticamente significativa, ya que el valor de sig. es menor que el nivel de significancia establecido (0.05). Similarmente, al analizar la correlación entre otros aspectos de la informalidad, como la información tributaria y la evasión de impuestos, con el nivel de competitividad, los coeficientes de correlación también son significativos, ya que los valores de significancia son menores al valor de 0.05, lo que indica que hay una relación significativa entre estos factores.

Es evidente que existe un potencial de mejora significativo en áreas clave como la planificación estratégica, la gestión financiera y la gestión del talento humano. Las empresas que

logren cerrar esta brecha y adoptar prácticas más eficientes y efectivas estarán mejor posicionadas para competir en un mercado cada vez más exigente y dinámico. En resumen, es crucial que las MYPES en la Galería El Virrey de Arequipa prioricen la mejora de su planificación estratégica, la implementación de una planificación financiera formal y la promoción de un ambiente laboral integrado y motivador para lograr un mayor nivel de competitividad y sostenibilidad a largo plazo

Referente al objetivo general: De acuerdo con lo investigado por Estevao et al. (2021) indica que la informalidad provoca que existan dificultades para acceder al crédito, un sistema tributario ineficaz, poca protección para los inversionistas y un sistema de licencias deficiente, lo cual afecta directamente a la competitividad de las empresas, lo cual es un rasgo que se aprecia en la presente investigación puesto que se ha encontrado que más del 50 % considera que la informalidad se debe principalmente a las políticas del gobierno, en donde la estructura de sus negocios no está del todo bien implementada, mostrando déficit en el plan de marketing, el uso de herramientas para medir la rentabilidad, mediano nivel de endeudamiento, no se cuenta con planeación financiera adecuada, así como bajo nivel motivacional y de satisfacción laboral, todo ello producto de la informalidad.

Referente al objetivo específico 1: De acuerdo con la investigación realizada por Sierra (2016) indica que mientras mayor cantidad de MYPES informales existan, el nivel de competitividad disminuye notoriamente. Este hecho se relaciona con lo encontrado en la presente investigación en donde el 57.14% afirma que la informalidad empresarial es un aspecto negativo en el mercado, el cual, según los encuestados, se origina debido a la falta de apoyo del gobierno, así también el 55,71% afirma que los beneficios de la formalidad realmente son escasos; afirmando que el impacto de las empresas informales es perjudicial en muchos aspectos en el mercado financiero peruano.

Referente al objetivo específico 2: De acuerdo con la investigación realizada por Lynch L. (2015), en donde indica que las causas generales de la no formalidad en PYMES son en su mayoría generada por los gastos de tributación y legalización además de muchos trámites engorrosos, en donde las consecuencias de estos son la dificultad para el acceso a créditos en entidades bancarias, restricción para expandirse y abarcar mayores mercados y atraso socioeconómico en el ámbito nacional. Lo afirmado por este autor puede correlacionarse con lo encontrado en esta investigación, en donde solo el 40,0 % afirma que utiliza comprobantes de pago y que algunas veces cumple con los beneficios a sus trabajadores, mientras que más del 37,14% indica que algunas veces se presta boletas de venta de sus compañeros. Corroborando que existe una tendencia marcada en estar en la informalidad.

Referente al objetivo específico 3: De acuerdo con la investigación Mendiburu (2016), en donde indica que las Pymes suelen permanecer dentro del sector informal dado que principalmente desconocen las ventajas que podrían recibir en caso de formalizarse, como la adquisición de créditos, capacitaciones, concursos públicos y privados de licitación, esto se valida en la presente investigación puesto que más el 40 % indica que no está registrado formalmente.

Referente al objetivo específico 4: Ruiz (2015) indica que la competitividad es influenciada en un 80% por las condiciones externas, el 79% por las habilidades de comercialización y el 75% por la administración de los recursos financieros y capital humano. En el presente estudio se encontró que también existen otros factores que afectan la competitividad, por ejemplo, el 47,14 % indica que los precios de compra de insumos afectan en el nivel productivo de su organización, lo cual no permite una estructuración adecuada del negocio, de la misma manera eso limita el nivel de competitividad.

Referente al objetivo específico 5: Ayeni et al. (2021) en su investigación encontró que la

motivación social tiene una significativa influencia en la competitividad sostenible en el mercado informal, esta información no se correlaciona con lo encontrado en la presente investigación puesto que el 48,3 % indica que no realiza sus actividades de manera integrada y armoniosa.



Conclusiones

1. Las políticas gubernamentales efectivas para el apoyo de las MYPES contribuyen significativamente a la percepción de informalidad en el entorno laboral, con más del 57.14 % de los encuestados manifestando esta creencia. Además, se evidenció que la carencia de planificación financiera adecuada, así como la baja motivación y satisfacción laboral, afectan negativamente la estructura organizativa de estas empresas. Más del 45.71 % de los encuestados identificó estos factores como indicativos de la necesidad de implementar mejoras en la gestión empresarial.
2. La falta de políticas gubernamentales efectivas se identifica como la principal causa que lleva a más del 57.14 % de los encuestados a considerar que operan en un entorno informal. Además, un 55.71 % opina que la informalidad es consecuencia de la cultura laboral y económica de la sociedad. Esta situación se agrava por la percepción de que los beneficios de la formalidad son escasos, con un 61.43 % de los encuestados compartiendo esta opinión, lo que genera una imagen negativa del proceso de formalización.
3. La informalidad se percibe como un factor negativo que perjudica la competitividad de las MYPES. Un 51.43 % de los encuestados considera que las empresas informales impactan de manera adversa en el mercado financiero, mientras que un 52.86 % opina que la informalidad afecta el ciclo operativo de los negocios. Estos hallazgos subrayan la necesidad de abordar la informalidad como un obstáculo significativo para el desarrollo empresarial.
4. Estado de formalización, un 42.86 % de las MYPES no está registrado formalmente, lo que pone de manifiesto la baja formalización en el sector. Aunque el 50 % de los encuestados está registrado en SUNAT, un 52.86 % no emite boletas, lo que

refleja una falta de cumplimiento con la normativa fiscal. Esta situación limita el acceso a beneficios y recursos esenciales para el crecimiento de los negocios.

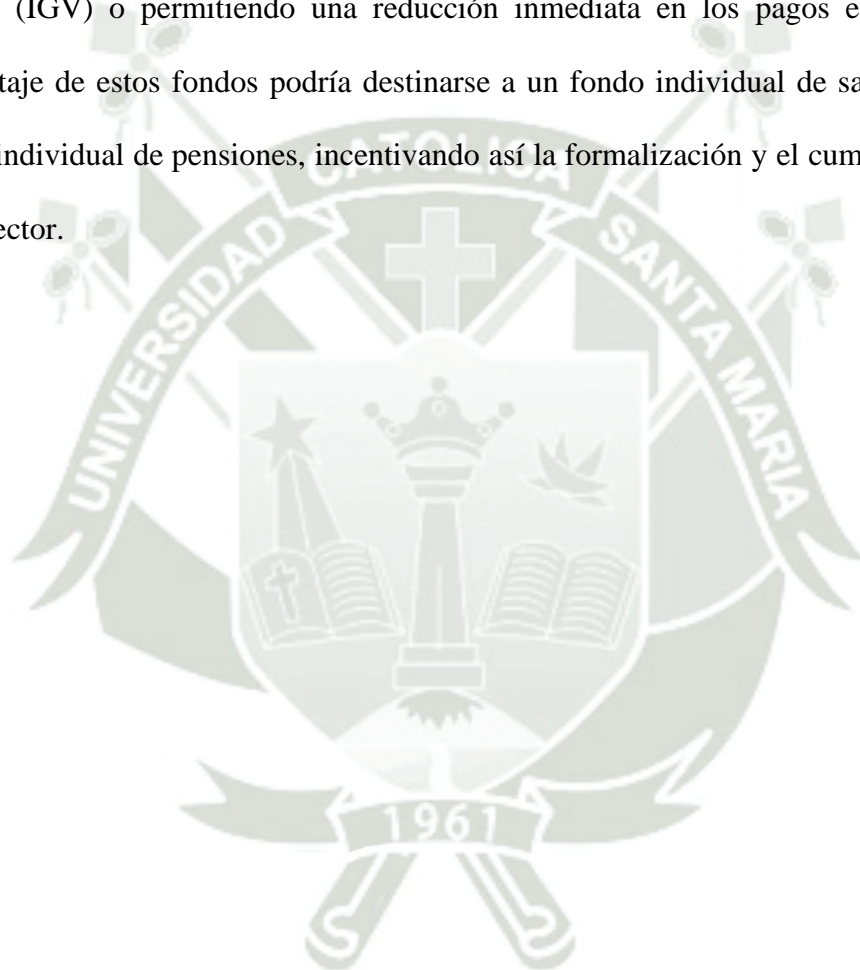
5. Los factores externos que inciden en la competitividad son igualmente relevantes. La falta de voluntad política para apoyar a las MYPES es evidente, ya que un 71.43 % de los encuestados así lo indica. Esta percepción, junto con la idea de que la formalización conlleva escasos beneficios, sugiere un entorno poco favorable para el desarrollo empresarial en la región.
6. Los factores internos que inciden en la competitividad muestran que la planificación financiera y estratégica es deficiente en las MYPES. Un 62.86 % de los encuestados no cuenta con una planificación financiera formal, y un 45.71 % presenta una baja capacidad de planificación. Además, el 48.57 % de los empresarios no realiza sus actividades de manera integrada, lo que limita su rendimiento y crecimiento en el mercado. Finalmente, un 48.57 % de los encuestados expresa un nivel medio de satisfacción y motivación en su trabajo, lo que indica la necesidad de fomentar un ambiente laboral más positivo que impulse tanto la productividad como la competitividad de las empresas en la Galería "El Virrey".

Recomendaciones

1. La junta directiva de las MYPES de la Galería "El Virrey" debe centrar sus esfuerzos en promover la formalidad y sus ventajas para mejorar la competitividad empresarial. Para ello, se sugiere organizar reuniones periódicas con micro y pequeños empresarios para informarles y aclarar sus dudas, inquietudes y quejas sobre el proceso de formalización. Es fundamental que la municipalidad distrital respalde esta iniciativa, brindando asistencia como institución pública conforme al artículo 59 de la Constitución Peruana.
2. Se recomienda que los propietarios o la dirección de la Galería "El Virrey" consideren la contratación de un contador o la creación de un departamento de contabilidad especializado en administración tributaria. Esto les proporcionará las herramientas e información necesarias para mejorar su desempeño, así como para mantenerse actualizados sobre modificaciones tributarias y nuevos beneficios de interés.
3. Es crucial que los propietarios y gerentes de las MYPES participen activamente en reuniones y actividades relacionadas con la formalización empresarial. Su involucramiento facilitará un mejor entendimiento de los procesos y beneficios asociados a la formalización.
4. Dado que muchos empresarios de la Galería "El Virrey" han manifestado tener un bajo nivel de planificación estratégica en marketing y organización, se les exhorta a desarrollar un plan empresarial que contemple estos aspectos básicos y defina metas a largo plazo. Esto establecerá una base sólida que favorecerá el crecimiento de sus negocios y mejorará su competitividad.
5. Se recomienda implementar programas de capacitación en el uso de herramientas para medir la rentabilidad, analizar estados financieros y realizar planificación financiera. Esta formación permitirá a los empresarios tomar decisiones financieras más informadas y

estratégicas que impulsen sus negocios.

6. Finalmente, se propone implementar una política de verificación del cumplimiento en la emisión de comprobantes a través de operadores de servicios electrónicos (OSE). Esta medida puede complementarse con un programa de cash-back que ofrezca beneficios basados en el consumo, devolviendo al consumidor el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) o permitiendo una reducción inmediata en los pagos electrónicos. Un porcentaje de estos fondos podría destinarse a un fondo individual de salud y otro a un fondo individual de pensiones, incentivando así la formalización y el cumplimiento fiscal en el sector.



Referencias bibliográficas

- Abiodun, A., Kolade, G., Oluwabusola, O., Dean, J., & Oyentunji, B. (2019). The impact of organizational culture on total quality management in SMEs in Nigeria. *Heliyon*, 5(8). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2019.e02293>
- Abuzyarova, M. (2017). Corporate innovation system management as a competitiveness factor: Methodological approaches. *Espacios*, 38(12), 18. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n12/a17v38n12p18.pdf>
- Alghababsheh, M., Abu Khader, D., Saleem Butt, A., & Muktadir, A. (2022). Business strategy, green supply chain management practices, and financial performance: A nuanced empirical examination. *Journal of Cleaner Production*, 380. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.134865>
- Ali, S., Khan, S., & Jahan, S. (2017). Analysis of Interaction between Business Intelligence and SMEs: Learn from Each Other. *Journal of Information Systems and Technology Management*, 14(2), 151-168. https://www.researchgate.net/publication/319753388_Analysis_of_Interaction_between_Business_Intelligence_and_SMEs_Learn_from_Each_Other
- Almeida, P. (2015). Observatorio Economico Social UNR. Recursos Provinciales. <https://observatorio.unr.edu.ar/recursos-provinciales/>
- Almuzani, N., & Purnomo, T. (2022). Relationship between incentives and work environment with work performance in the improvement of the company's business. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 9(1), 119-128. <https://jurnal.fe.umi.ac.id/index.php/JMB/article/download/71/38>
- Arana, G., Camisón, C., Casadesús, M., & Martiarena, A. (2008). *Gestión de la Calidad y Competitividad de las empresas de la CAPV*. Bilbao: Publicaciones de la Universidad de

Deusto.

- Arboleda, H. (2016). Competitividad: Concepto y Evolución histórica. *Revista de Economía & Administración*, 13(2). <https://revistas.uao.edu.co/ojs/index.php/REYA/article/view/21>
- Balanko, & Dickson. (2022). Enciclopedia Económica. Factores externos. <https://enciclopediaeconomica.com/factores-externos/>
- Blanco, A., & Peralta, P. (2015). Competitividad y estructura organizacional de la PYMES del sector alimento en Barranquilla. Barranquilla: Desarrollo Gerencial.
- Blanco, V., Contreras, A., & Melo, R. (2022). La función directiva como factor de competitividad en las MiPyME del estado de Veracruz, 2015-2020. *Ciencia Administrativa*, 86-100. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2022/10/08CA2022-1.pdf>
- Botero, E. A., Garnica, D. M., & Soto, J. M. (2013). La competitividad financiera: Un componente fundamental de la competitividad empresarial. *Revista Contexto*, 2, 141-157. <https://core.ac.uk/download/268087909.pdf>
- Cáceres, Y., Castillo, M., & Carpio, G. (2018). Aportes teóricos para el análisis de la competitividad y la cadena de valor en las micro y pequeñas empresas. *Illustro*, 9, 5-17.
- Carro, R., & González, D. (2012). *Productividad y Competitividad*. Mendoza: Universidad Nacional del Mar de Plata.
- Chamba, L., & Armas, R. (2022). IEE-Explorer. <https://ieeexplore.ieee.org/document/9820333>
- Clavijo, C. (2022). Competitividad empresarial: qué es, importancia, tipos y ejemplos. <https://blog.hubspot.es/sales/competitividad-empresarial>
- ComexPerú. (2018). Situación de las MYPE en 2017: Muchos retos en el camino. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/situacion-de-las-mype-en-2017-muchos-retos-en-el-camino>

Cuba. (2019). Sobre la informalidad. Revista Ideele.

[https://revistaideele.com/ideele/content/sobre-la-informalidad-](https://revistaideele.com/ideele/content/sobre-la-informalidad-0#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20operativos%2C%20la%20informalidad,registradas%20en%20la%20administraci%C3%B3n%20tributaria.)

[0#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20operativos%2C%20la%20informalidad,registradas%20en%20la%20administraci%C3%B3n%20tributaria.](https://revistaideele.com/ideele/content/sobre-la-informalidad-0#:~:text=En%20t%C3%A9rminos%20operativos%2C%20la%20informalidad,registradas%20en%20la%20administraci%C3%B3n%20tributaria.)

Cuentas, & Marriaga. (2018). Factores que determinan la competitividad de las PYMES exportadoras colombianas. Universidad de la Costa. Colombia: CUC.

Delgado, & Medieta. (2015). La informalidad y el crecimiento económico de las MYPES en el distrito de Acobamba. Huancavelica: UNH.

Delmas, M., & Pekovic, S. (2015). Resource Efficiency Strategies and Market Conditions. Long Range Planning, 48(2), 80-94. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2013.08.014>

Dunne, T., Aaron, J., McDowell, W., Urban, D., & Geho, P. (2016). The impact of leadership on small business innovativeness. Journal of Business Research, 69(11), 4876-4881. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.046>

ernández, E., Montes, J., & Vázquez, C. (1998). Los recursos intangibles como factores de competitividad de la empresa. España: Dirección y Organización.

Galena, E., & Valenzo, M. (2019). La competitividad como estrategia de crecimiento en las organizaciones. ECORFAN-México, S.C.

García, M., Bajo, N., & Blázquez, M. L. (2012). La innovación tecnológica como variable determinante en la competitividad de los países. Revista de Economía Mundial, 31, 137-166.

http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/6009/La_innovacion_tecnologica_como_variable.pdf?sequence=2

Gonzales, M. (2018). Evasión Tributaria y la Informalidad Comercial de los comerciantes de

abarrotos del Mercado San Juan de Dios del Distrito de San Juan de Miraflores. Lima:
UPA.

Guo, F., Zou, B., Zhang, X., Bo, Q., & Li, K. (2020). Financial slack and firm performance of SMMEs in China: Moderating effects of government subsidies and market-supporting institutions. *International Journal of Production Economics*, 223. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.107530>

Gushurst, K., Burkhart, M., & Schwieters, N. (2018). New Entrants-New Rivals. How Germany's top companies are creating a new industry world. Informe. <https://www.pwc.de/de/industrielle-produktion/pwc-studie-new-entrants-new-rivals.pdf>

Heredia, J., Geldes, C., Flores, A., & Kunc, M. (2019). New approach to the innovation process in emerging economies: The manufacturing sector case in Chile and Peru. *Technovation*, 79, 35-55. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.02.012>

Hernandez, J., Dominguez, L., & Ramos, O. (2002). Canales de distribución y competitividad en artesanías. *Espiral*, 143-164.

Huillcahuaman, K. (2017). Grado de informalidad y nivel de competitividad del sector turismo de la Región de Puno, provincia de Yunguyo: Periodo 2017. Puno: UNAP.

Hurley, C. (2018). MSME competitiveness in small island economies: A comparative systematic review of the literature from the past 24 years. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1-42. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1515822>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016). *Producción y Empleo Informal en el Perú*. Lima: INEI.

Instituto Peruano de Economía. (2020). *CRECIMIENTO ECONÓMICO*. <https://www.ipe.org.pe/portal/crecimiento-economico/>

Instituto Peruano de Economía. (2022). Índice de Competitividad Regional—INCORE 2022. IN



Anexos

Anexo 1 Plan de tesis

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA
MARÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



PLAN DE TESIS

Impacto de la Informalidad en el Nivel de Competitividad empresarial de las
MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

Para optar el Título Profesional de: Ingeniero Comercial

Arequipa – Perú 2023

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Problema

Una de las problemáticas a las cuales se enfrentan las MYPES formales es la presencia de otras empresas que operan bajo un marco informal, esto responde a diversos aspectos que impiden la formalización y consolidación de estas empresas, entre los principales aspectos se encuentran: el poco conocimiento sobre la normativa tributaria, el poco compromiso con las responsabilidades de tipo tributario así como la engorrosa y lenta tramitación y los elevados gastos que estos conllevan, a esto se suma la poca habilidad administrativa, etc. (Delgado & Medieta, 2015). Muchos de estos aspectos son consecuencia directa de los pocos medios económicos y/o financieros que poseen, por otra parte, la presencia de informalidad evita que sean partícipes de los beneficios enfocados en el crecimiento de las empresas que promueven diversas instituciones del sector público y privado, dado que desconocen o tienen limitada información.

De acuerdo con el INEI en el 2016, 6 millones 666 mil unidades de producción desarrollan sus actividades dentro de la informalidad aportando el 20% del PBI, en cuanto a su productividad esta equivale a cerca del 33% y 20% con respecto a la productividad neta y el círculo informal respectivamente (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2016).

“Por mucho la informalidad tienen más ventajas frente a las del sector formal” esto al parecer es el pensamiento de muchos peruanos, por lo mismo es que optan laborar de forma alterna a los reglamentos establecidos en el Perú ya que las ventajas les parecen menores en comparación con el trabajo informal, tal es así que por cada 4 microempresas solo 1 decide formalizarse (ComexPerú, 2018). Por lo mismo las MYPES tienen la necesidad de ser más competitivas teniendo que plantearse estrategias que les permita diferenciarse, diversificarse y tener mejores habilidades, vinculado con esto surge el interés de renovar los modelos de administración

incorporando la ciencia, los instrumentos tecnológicos, la calidad e innovación acompañada de mejores conocimientos de tal manera que se asegure la transformación del sistema de producción. Correspondiente a esto es que actualmente se han originado consensos que buscan determinar la relevancia de tales cambios, así como el nivel de responsabilidad y accionar que tiene tanto el Estado, las MYPEs y demás.

En la actualidad son muchas las empresas que han visto por conveniente realizar cambios, esto como respuesta a los factores internos y externos y la intensa competencia a la que se encuentran expuestos, además de los avances tecnológicos, las variantes y universalización del mercado. Bajo esta perspectiva, hoy en día la competitividad constituye un factor determinante para que una empresa sobreviva y un requerimiento para que logren altos rendimientos (Pyme, Factores determinantes del éxito competitivo, 2020)

La problemática de la investigación surge a partir de la realidad antes mencionada donde hay un continuo surgimiento de nuevos negocios que o llegan a concretar su formalización como se observa en las Galerías El Virrey, donde continuamente se evidencian nuevos comerciantes en el rubro textil, constituidas como micro y pequeñas empresas; sin embargo, es fácil deducir su situación de informalidad por su propio aspecto situacional. Se desconoce la realidad y los motivos de cada negocio que los lleva a no realizar los trámites para su formalización, lo mismo que podría deberse a falta de tiempo, capital o pagos de impuestos que conlleva a que estos micro empresarios eligen operar de manera informal, reduciendo su competitividad en el mercado debido que es un limitante para expandir su mercado.

Esta situación es un factor perjudicial para aquellas MYPEs de la Galería El Virrey, puesto que la informalidad trae consigo menores ingresos ya que existen compradores que requieren de comprobantes para el sustento de sus compras. En consecuencia, se limita el crecimiento

económico, y muy pocos lograr tener una permanencia constante en la galería, a comparación de quienes si cuentan con la condición de formal y han conseguido establecerse y permanecer durante un largo tiempo.

1.1.1. Formulación del Problema

Impacto de la informalidad sobre el nivel de competitividad empresarial en las MYPES que operan al interior de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

1.2. Descripción

El sector informal se encuentra conformado por un grupo de organizaciones, empleados y actividades, las cuales se desarrollan aislados del marco legal y las normas establecidas para cada labor económica (Loayza, 2018). Así mismo la informalidad se considera como un fenómeno de alta complejidad y “no óptimo” puesto que ocasiona un desequilibrio en la sociedad, donde los participantes involucrados (empleados y organizaciones) no están protegidos ni amparados por el Estado.

Para muchos peruanos, trabajar informalmente resulta la mejor opción para evitar las dificultades económicas, algunos de los trabajos informales que se suelen llevar a cabo es la comercialización de productos con baja calidad que no cuentan con controles sanitarios, también está el no emitir comprobantes de venta, lo cual lleva a una grave evasión fiscal. Ante esto surge como interrogante ¿de qué forma la competencia informal influye sobre el nivel de competitividad de las MYPES que si operan de manera formal?, considerando que las empresas informales ejercen cierto grado de presión sobre las formales sumado a que no tienen la necesidad de cubrir algún gasto relacionado con el marco legal, por lo mismo su capacidad competitiva suele elevarse en relación a la cantidad de pagos e impuestos que evaden, permitiéndoles ofrecer precios menores, logrando finalmente mayores rangos de participación dentro del mercado.

Por tanto, podemos inferir que el desarrollo informal se encuentra claramente relacionado con los niveles de competitividad de las MYPEs, teniendo además en cuenta que la Competitividad puede lograrse, dentro del ámbito formal, dependiendo del empleador y la forma de administrar su negocio.

1.2.1. Campo, Área y Línea

Campo: Facultad de Ciencias Económico-Administrativas

Área: Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Línea: Gerencia y Negocios

1.2.2. Tipo de problema

El tipo de problema planteado es de nivel correlacional pues se busca conocer el grado de relación existente entre las variables de estudio: La informalidad y el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la galería El Virrey en Arequipa. Asimismo, corresponde al tipo de investigación descriptiva-explicativa, ya que permite describir y especificar las características de las variables y explicativa dado que se utiliza conceptos y teorías que nos posibilita responder a la causa del problema planteado.

1.2.2.1. Variables

Variable Independiente: Informalidad.

La informalidad empresarial engloba todas aquellas organizaciones que no están configuradas bajo ningún tipo de sociedad jurídica, y por consiguiente no son parte de los registros administrativos. Dentro de los trabajos informales se encuentran en primer lugar todos los empleados que no laboran en una empresa formal, que no tienen un seguro social; también están las personas que se autoemplean y aquellos miembros de la familia quienes trabajan sin remuneración (Cuba, 2019).

Variable Dependiente: Nivel de Competitividad Empresarial.

Es el estatus dentro del cual se encuentra una empresa en comparación con sus competidoras cercanas. Por decirlo de forma distinta, la competitividad resulta parecida al juego de los asientos musicales en donde se tiene un determinado número de sillas siendo algunas de estas más interesantes que el resto (Stoner, Freeman, & Gilbert, 2016).



Tabla 48

Operacionalización de Variables

VARIABLES	SUBVARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES	MEDICIÓN
Registro Legal Independiente: Informalidad	Formalización empresarial	Constitución de una empresa (RUC)	Manejo de registro de ventas.	Encuesta Ítems de la parte 1, datos generales de la empresa
			Manejo de registro de compras.	
			Constitución de una empresa ante SUNAT (Ruc).	
		Cuenta con licencia de funcionamiento y permisos.	Cuenta con Licencia de funcionamiento y permisos.	Encuesta Ítems de la parte 1, datos generales de la empresa y preguntas 3,9 y 10 de la sección 2.
	Emisión de boletas	Emisión de boletas.	Encuesta: Parte 2, pregunta 12	
	Información Tributaria	Normas tributarias	Cultura tributaria	Encuesta preguntas de la 11 a la 17 de la sección 2
		Educación tributaria		
		Charlas	Educación y calificación para integrarse al empleo formal	
		Recaudación		
		Obligación tributaria		
	Pago de Impuestos	El Impuesto a la Renta	El Impuesto a la Renta.	Entrevista de 11 ítems Cálculo de la informalidad - Grado I (informalidad total): no contabilidad, no registro ante la
		Pago de CTS	Pago de CTS	
Pago de vacaciones		Pago de vacaciones		
Pago de seguros y prestamos		Pago de seguro de salud		
		Evasión de impuestos.		

			Préstamo de boletas.	SUNAT y no prestaciones sociales y contribuciones. - Grado II (informalidad parcial): - Grado III (formalidad parcial): - Grado IV (formalidad total): sí contabilidad, sí registro ante la SUNAT y sí prestaciones sociales y contribuciones.
			Evasión de pago de beneficios sociales.	
		Inversión	Costos	
		Acceso	Precios relativos empleo	
		Manejo	Utilidades	
Dependiente: Nivel de Competitividad empresarial	Factores Internos	Calidad	Planificación, Marketing Organización	Encuesta de 19 ítems: Parte 3 Cálculo del nivel de competitividad empresarial $= \frac{[FG(\Sigma_{i,FG})] + [FAdm(\Sigma_{i,FAdm})] + [TH(\Sigma_{i,TH})] + [FT(\Sigma_{i,FT})]}{100}$ Fórmula FG = Función Gerencial FA dm = Función Administrativa FF = Función Financiera TH = Talento Humano FT = Función Tecnológica Escala de puntuación 90-100 puntos: Muy competitiva 80-89 puntos: Competitiva 60-79 puntos: Competitividad media 50-59 puntos: Competitividad baja 0-49 puntos: No competitiva
		Productividad	Gestión de recursos	
		Organización	Gestión financiera	
		Recursos	Capacidades comerciales y de ventas	
	Factores Externos	Estructura	Estructura del Mercado	
		Competidores	Conocimiento de Competidores	
		Canales de distribución	Relación con los clientes	

Tabla 49

Matriz de Consistencia

TIPO	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	MÉTODO	TÉCNICA E INSTRUMENTOS	TRATAMIENTO DE DATOS
GENERAL	¿Cuál es el impacto de la informalidad a nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023??	Determinar el Impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023	Dado que existe informalidad, es probable que su impacto sea negativo a nivel competitivo empresarial de las MYPES de la región Arequipa, 2023.			Registro Legal	Nivel de investigación: Correlacional Enfoque: Cuantitativo Diseño de investigación: Horizontal - No experimental	Técnica: Observacional Instrumento 1: Encuesta de 19 ítems dirigido al dueño de la PYME, la primera parte recopila datos generales mientras que la segunda parte son ítems referentes aspectos vinculados con la informalidad, como: inscripción en registros públicos, la contabilidad de la empresa, boleta de ventas e impuestos, etc. Instrumento 2: Entrevista conformada por 11 ítems, preguntas referentes a los beneficios legales, finanzas, flexibilización del mercado, etc.	La estrategia y secuencia llevada a cabo para el tratamiento de datos obtenidos a través de los instrumentos antes señalados se resume a continuación: a) Codificación b) Tabulación c) Construcción de cuadros estadísticos d) Análisis cuantitativo e) Síntesis f) Conclusiones g) Gráficos h) Análisis de cuadros i) Prueba estadística
ESPECÍFICOS	¿Cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023?	Identificar cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023.	Dado que hay mucha falta de información tributaria, es probable que los comerciantes desconozcan los beneficios tributarios surgiendo paralelamente procesos tediosos de alto costo y que llevan a las micro y pequeñas empresas a permanecer en la informalidad.	Independiente : Informalidad	El origen de la informalidad empresarial se encuentra relacionado con el impacto de la industrialización y los procesos de producción en línea y a gran escala	Información Tributaria	Población: Está constituida por 70 MYPES de la galería El Virrey de la región de Arequipa Muestra y muestreo: La muestra corresponde a un total de 70 MYPES de la ciudad de Arequipa. El tamaño de la muestra fue obtenido a partir de un censo. Una muestra censal es un tipo de estudio en el cual se recopila información de todos los individuos u objetos dentro de una población específica.		
	¿Qué relación existe entre la Informalidad y el Nivel de competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Analizar la relación entre la informalidad y nivel de Competitividad de las MYPES de la Galería El	Dado que la relación entre las variables evaluadas resulta altamente significativa y proporcional, es probable que a mayor presencia de informalidad			Pago de Impuestos			

	Virrey en Arequipa, 2023	disminuya el nivel competitivo de las empresas.					
¿Qué estado de formalización presentan las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Determinar la formalización en las que se encuentran las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.	Dado que en la región de Arequipa más del 50% de las MYPES se encuentran bajo un estado de informalidad o en procesos estancados, es probable que exista un alto grado de desorden en la gestión y operaciones de sus negocios.			Factores Internos		
¿Qué factores externos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Determinar los factores externos que inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.	Dado que existen factores externos al mercado, es probable que estos afecten la competitividad empresarial de las MYPES en la región Arequipa.	Dependiente: Nivel de Competitividad empresarial	La competitividad empresarial se desarrolla a medida que van apareciendo innovaciones tangibles e intangibles, las cuales modifican las estrategias comerciales.	Factores Externos		
¿Qué factores internos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?	Determinar los factores internos que inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.	Dado que a nivel interno cada MYPE cuenta con sus propios factores, es probable que estos incidan de variada forma sobre su competitividad empresarial.					Técnica: Observacional Instrumento 1: Encuesta con 19 ítems dirigido al dueño de la PYME, la encuesta considera aspectos vinculados a la competitividad empresarial, como: la rentabilidad obtenida, los gastos operativos, el planeamiento financiero y los niveles de satisfacción, etc.

1.2.2.2. Interrogantes Básicas

a. Interrogante General

¿Cuál es el impacto de la informalidad a nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?

b. Interrogantes Específicas

- ¿Cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023?
- ¿Qué relación existe entre la Informalidad y el Nivel de competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?
- ¿Qué estado de formalización presentan las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?
- ¿Qué factores externos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?
- ¿Qué factores internos inciden en la competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023?

1.3. Justificación

A. Justificación Teórica

A nivel teórico, este estudio contribuye a la ampliación de conocimientos acerca de los impactos de la informalidad en los niveles competitivos de las MYPES de la galería El Virrey de Arequipa. Así mismo, permite confirmar cuales son los factores de mayor influencia que impiden que las MYPES se formalicen, analizando factores como los impuestos laborales o la mala gestión de políticas.

B. Justificación Metodológica

A nivel metodológico esta investigación permitirá conocer la relación de las variables de estudio, basándose en resultados confiables mediante el uso de herramientas, instrumentos y tesis de investigación; las cuales permiten la validación y procesamiento estadístico correspondientes.

C. Justificación Práctica

A nivel práctico esta investigación permite establecer el nivel de informalidad y competitividad existente en las MYPES de la galería el Virrey en Arequipa, mediante la obtención de resultados verídicos obtenidos por la aplicación de encuestas aplicadas de forma directa a los microempresarios de la galería el Virrey.

D. Justificación Legal

A nivel legal, se justifica en identificar y dar a conocer la importancia de suscitar la formalización de las MYPES, con el objetivo de poder regularlas y mantenerlas en la realidad económica. Así mismo, proporcionar un nuevo enfoque respecto a cómo la informalidad podría influir a nivel competitivo empresarial en las MYPES, las cuales operan bajo un contexto permanente de informalidad y en condiciones de desventaja competitiva.

1.4. Objetivos

a. Objetivo General

- Determinar el Impacto de la informalidad en el nivel de competitividad empresarial de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023

b. Objetivos Específicos

- Identificar cuáles son las causas que llevan a las MYPES de la Galería El Virrey a no pertenecer al marco legal de la región Arequipa, 2023.
- Analizar la relación entre la informalidad y nivel de Competitividad de las MYPES de la Galería El Virrey en Arequipa, 2023

- Determinar la formalización en las que se encuentran MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.
- Determinar los factores externos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.
- Determinar los factores internos que inciden en la competitividad de las de las MYPES de la Galería El Virrey Arequipa, 2023.

1.5. Marco Teórico

1.5.1. Marco conceptual

- **Actividad económica:** Comprende cualquier forma bajo la cual es producido, comercializado o vendido algún producto o servicio que tienen como finalidad cubrir determinadas necesidades (Lopez, 2019). En relación con el origen las actividades económicas también pueden involucrar ciertas labores realizadas sin fines de lucro.
- **Asesoría Financiera:** es el servicio brindado por un asesor financiero el cual establece una relación con el cliente guiando sus decisiones de inversión, como en las relativas a la operación de sus recursos, donde el cliente tiene la última palabra. (Peiro, 2015)
- **Competitividad:** Por lo general este concepto está relacionado principalmente con una o varias ventajas competitivas, ya sea a nivel de recursos, tecnologías u otras, y que brindan un carácter de superioridad. La competitividad de manera relativa involucra la comparación de los rendimientos entre un sujeto o empresa frente a otras de índole similar. (Roldan, 2016)
- **Competitividad empresarial:** Constituye la habilidad y dinamismo de las organizaciones para sostener y/o mejorar su presencia dentro del mercado, sobrepasando al resto de empresas competidoras ya sea por su grado de eficiencia en los distintos criterios o por ser

competidores de escala mundial a través de la exportación (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).

- **Competitividad macroeconómica:** Desde el punto de vista macroeconómico se considera como competitividad los esfuerzos mediante los que el gobierno desarrolla un esquema macroeconómico sólido, de confianza e idóneo, permitiendo a cualquier empresa regional la posibilidad para desarrollarse en el ámbito interno y externo (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).
- **Competitividad microeconómica:** Escenario bajo el cual distintas organizaciones están interactuando al ofertar sus productos a menor precio, implementado innovaciones o brindando productos que se diferencian del resto de tal manera que pueden mantener su nivel de eficiencia e incluso mejorar su rendimiento. (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).
- **Competitividad sectorial:** Nivel diseñado con un ambiente de competencia de tal manera que las organizaciones de todos los niveles (macro y micro) puedan interactuar y articularse al corregir las deficiencias propias de cada mercado, y regular tanto los sectores como esquemas económicos (Sauza, Perez, & Cruz, 2018).
- **Costos Administrativos:** Representa la cantidad de recursos que se necesitan para la operación y manejo de cualquier organización, involucra los gastos de trámites y aquellos relacionados con el movimiento interno, todos estos se encuentran a cargo del área administrativa y gerencial quienes además de manejarlos deben reportarlos y autorizarlos (Moral & Rodriguez, 2022). En general los gastos de tipo administrativo derivan de las remuneraciones propias de cada trabajador en dicha área, por lo mismo estos gastos no influyen directamente sobre los sistemas productivos.
- **Costos Laborales:** Son los gastos que el empleador debe cubrir desde el comienzo hasta el término del vínculo laboral, determinado por los mandatos legales y habituales, este

costo es independiente del costo administrativo, comprende los salarios así como las remuneraciones derivadas de algún beneficio adicional de término legal o acuerdo, además de gastos vinculados a los despidos o retiros como liquidaciones, indemnizaciones, etc. (Zavaleta, 2016)

- **Crecimiento económico:** Definido en cuanto al aumento de las utilidades, el costo de los productos y servicios finales desarrollados por una economía nacional o regional dentro de un rango de tiempo puntual (generalmente periodos anuales). Éste crecimiento también se expresa en términos de la elevación porcentual del PBI (producto bruto interno) dentro de un periodo. Sin embargo, esta elevación puede relacionarse con el crecimiento poblacional por lo que es recomendable la utilización del PBI per cápita si se desea calcular el crecimiento económico (Instituto Peruano de Economía, 2020).
- **Eficacia:** Representa el nivel de resultados logrados en relación con las disposiciones y deberes planificados previamente. Consiste en la medición del producto final resultante de un esquema y/o trabajo programado y evaluado estratégicamente. (Nizama & Ruiz, 2018)
- **Empresa:** Constituido por un grupo de sujetos y recursos a través de los cuales se logran beneficios económicos tras la realización de una determinada labor. Las organizaciones pueden estar formadas por una o varias personas sin embargo deben tener como propósito la ganancia y el logro de distintas metas y visiones planteadas desde un inicio (Sanchez, 2015).
- **Estrategia:** Mecanismo propuesto para actuar y decidir de forma clara y precisa bajo un contexto específico, de tal forma que se alcancen los propósitos delimitados con anterioridad; las estrategias son iguales a los proyectos cuya finalidad es el logro de una o varias metas en particular, pudiendo aplicarse en distintos áreas empresariales, militares, y

otras (Westreicher, 2020). No debe confundirse estrategia con táctica dado que las estrategias son procesos planificados al contrario de las tácticas que además de ser medidas mucho más concretas son formas bajo las cuales los procesos serán ejecutados.

- **Factores externos:** Son elementos y/o aspectos los cuales tiene la capacidad de influir positivamente o negativamente sobre la gestión de una empresa y sin que esta pueda controlarlas, teniendo por opción la adaptación frente a los cambios (Balanko & Dickson, 2022). Dado que la empresa no puede controlar este tipo de factores resulta necesario que, si las identifique, de tal forma que pueda prepararse adoptando las disposiciones más idóneas para saber beneficiarse de aquellos factores positivos, o enfrentarse a los que resulten negativos.
- **Factores internos:** Elementos y/o aspectos originados al interior de la organización, por lo que esta misma es la encargada de su gestión y control. Entre de los factores principales están: los recursos materiales, técnicos y el capital humano (UP SPAIN, 2020).
- **Formalidad:** Representa el apego hacia las leyes, consiste en lograr el desarrollo de una actividad específica bajo lo estipulado por la ley, de tal forma que dicha actividad sea catalogada como legal y formal, y paralelamente le permita aprovechar los distintos beneficios otorgados por la respectiva ley (Gonzales, 2018). Se considera como MYPE formal toda empresa que responde conscientemente a lo exigido por las normas legales de tipo laboral, las tributaciones, entre otros, por lo cual no puede ser llamada como clandestina.
- **Impuesto:** Son una especie de tributo, es decir obligación monetaria que favorece directamente al receptor, esta tributación se encuentra regidas por derecho público, una de sus características de este tributo es que no conlleva una compensación directa del

administrador tributario (Almeida, 2015). El impuesto puede ser atribuido para una persona como para una empresa.

- **Informalidad:** Engloba todas aquellas organizaciones, empleados y labores que no están configuradas bajo ningún tipo de sociedad jurídica y desarrollan sus actividades de forma alterna al marco legal (Cuba, 2019; Loayza, 2018).

Trabajar bajo la informalidad implica no cubrir ninguna carga tributaria ni seguir las normativas, así mismo conlleva estar desprotegido y no poder gozar de los servicios ofrecidos por el gobierno (Loayza, 2018).

- **Micro y Pequeña Empresa:** Unidad formada por un individuo como persona natural o bajo razón jurídica como empresa, sea cual fuera el tipo de organización, estas pueden llevar a cabo el desarrollo de tareas para extraer, transformar, producir, comercializar productos o prestar un servicio (MTPE, 2016).

1.5.2. Bases Teóricas

1.5.2.1. Conceptualización de competitividad

Constituye uno de los aspectos centrales para la sostenibilidad y el éxito empresarial, por lo mismo necesita formar parte de los análisis estratégicos, para explicar la competitividad existen muchas concepciones teóricas y fundamentos los cuales resaltan la relación de este término con las estrategias y las ventajas competitivas, considerando además los aspectos vinculados a la competitividad de nivel industrial y de cada nación, dado que estas delimitan las características del entorno económico y productivo desde el cual las organizaciones compiten. (Balanko & Dickson, 2022).

La competitividad resulta un término complejo que puede estudiarse a través de distintas perspectivas y materias, por ende existe más de una definición que dependerá según el punto

referencial desde el que sea analizado, así como de los conceptos vinculados, por tanto es posible concebir y aceptar una determinada definición sin embargo esta no será la definitiva (Balanko & Dickson, 2022). Generalmente la competitividad representa un concepto “vago” para las organizaciones, estados, y medios comunicativos exactamente por no ser un concepto estático (Galena & Valenzo, 2019).

A nivel de un país, la competitividad se concibe como el nivel en que éste es capaz de producir productos y ofertar servicios de forma exitosa dentro de mercados globales, también incluye la mejora de las características de ingreso y la calidad de vida (Monterroso, 2016).

Dentro de la ciencia económica la competitividad constituye un término de gran importancia. Considerando además el aumento de mercados globales, hoy en día empresas y economías nacionales apuntan a una mayor competitividad.

La competitividad es claramente uno de los conceptos más importantes de la ciencia económica. La competencia en los mercados mundiales está aumentando, lo que alienta a las empresas y las economías nacionales a ser lo más competitivas posible (Galena & Valenzo, 2019).

1.5.2.2. Conceptualización de competitividad empresarial

El entendimiento y búsqueda por el concepto de la competitividad con respecto a las empresas constituye un asunto sumamente relevante y de investigación dentro de la gestión estratégica por más de treinta años (Hurley, 2018). A la actualidad la competitividad empresarial resulta una cuestión importante para las distintas organizaciones esto como consecuencia de la globalización que rige el contexto mundial. La competitividad a nivel de las empresas implica la toma de medidas y estrategias que superen al resto de competidoras, que sean complicadas de reemplazar, implementar o que no puedan obtener las mismas ganancias, de esa forma se asegura que la primera organización sea rentable y garantice su estabilidad (Porter, 1985 y Chen, 2008,

citados en Galena & Valenzo, 2019).

A fin de mejorar su competitividad permanentemente las empresas deben elaborar y establecer estrategias claramente enfocadas, sacando el máximo provecho de sus recursos y acumulando otros nuevos; de esta manera podrán mantenerse y sobrevivir al contexto actual que se encuentra sujeto al dinamismo, complejidad y turbulencia, relacionado a su vez con la existencia de economías abiertas, responsables en gran parte del aumento de la competitividad incluso más que el marketing, la calidad o los consumidores (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018).

Por tanto, la competitividad incluye la habilidad de las empresas para ofertar sus productos o servicios y ampliar su participación en el mercado como elemento central, incluyendo el precio y otros factores. El factor de calidad debe ser mayor al de otras empresas mientras que el precio de los productos entregados tiene que ser inferior o mínimamente igual de la competencia; enfatizar que estos deben ser efectivos y generar rentabilidad. (Medeiros, Gonçalves, & Camargos, 2019)

1.5.2.3. Factores de competitividad

El desempeño competitivo es uno de los medios importantes en las empresas. Para llegar a los resultados finales de la empresa, tenemos que identificar sus fortalezas y debilidades y elegir la estrategia adecuada para mejorar la realidad de la instalación y trabajar en el aumento de la productividad y reducir al mínimo las pérdidas (Salman & Al-Omari, 2022).

La competitividad depende de factores tanto internos como externos a las empresas. Los principales factores internos incluyen el tamaño de la empresa, la estructura organizativa, los recursos disponibles, la gestión de equipos y las estrategias activas y funcionales (Heredia, Geldes, Flores, & Kunc, 2019).

a. Factores externos:

Una empresa constituye un sistema abierto pues interacciona con el ambiente tomando primero los recursos de este para luego transformarlos en bienes materiales, y que serán posteriormente distribuidos y retornados a dicho entorno, esta interacción influye por ende sobre el desempeño específico y general. (Medeiros, Gonçalves, & Camargos, 2019)

b. Factores internos:

Constituido por una serie de recursos y habilidades desarrolladas dentro de cada organización, principalmente se vinculan con las destrezas de direccionamiento, aquellas relacionadas con la modernización, la publicidad, los estándares, entre otros (Medeiros, Gonçalves, & Camargos, 2019).

1.5.2.4. Nivel de competitividad

Entendiéndose como ventaja competitiva el valor de empresa para el cliente, el aseguramiento de esto resulta necesario para determinar la supervivencia y el éxito de las empresas en el entorno competitivo actual expresándose en conjunto como el nivel de competitividad que una empresa pudiese tener (Ali, Khan, & Jahan, 2017). De acuerdo a Heredia, Geldes, Flores, & Kunc (2019) los diferentes factores que marcan el nivel de competitividad se relacionan entres sí, por ejemplo, la implementación de la innovación requiere vencer barreras vinculadas a criterios financieros (costos, financiamiento de riesgos), organizacionales (rigidez, centralización), informativos (información de mercado y tecnología), etc.

a. Competitividad y recursos

Los recursos de una empresa son importantes impulsores del éxito (Jancenelle, 2021), tanto los tangibles como los intangibles pues tienen un efecto lineal positivo en el éxito empresarial cuando se estudian de manera independiente como en los casos de (Delmas & Pekovic, 2015; Guo et al., 2020; Ferreira et al., 2020; Khan et al., 2019).

- **Capital humano:** En una empresa, el logro de los objetivos de sus objetivos siempre estará relacionado con el aspecto de los factores humanos. Esto se debe a que los humanos son los principales factores utilizados en la organización, planificación y gestión, y la utilización de los recursos existentes y propiedad de la empresa. La competencia cada vez más estricta requiere que se cuente con recursos humanos listos para enfrentar los desafíos, dirigir la empresa y convertirla en una unidad resiliente y sinérgica. (Almuzani & Purnomo, 2022).
- Dentro de una organización resulta importante administrar y dirigir adecuadamente al personal como parte de la competitividad empresarial, puesto que el personal permitirá que se cumplan los propósitos trazados ya sea mediante su trabajo, conocimientos y experiencias, los trabajadores deben integrarse en equipos donde se identifiquen con la misión, visión y los objetivos empresariales. Por esto mismo el capital humano debe considerarse como un elemento de estrategia principalmente porque pueden constituir una ventaja de competencia estable en relación a sus aptitudes, además del rol que cumplen dentro de la marcha estratégica (Páez Pinzón, 2016).
- **Innovación y Tecnología:** La innovación es a menudo un requisito fundamental para que las pequeñas organizaciones alcancen sus metas (Dunne, Aaron, McDowell, Urban, & Geho, 2016) . Según el Manual de Oslo, que recoge las recomendaciones del Manual de Bogotá para países en desarrollo (Crespi y Peirano, 2007; OCDE, 2005; citados en Heredia et al., 2019) los tipos de innovación pueden clasificarse en tecnológicas (productos y procesos) y no tecnológicas (categorías organizativas y de marketing). En relación a lo anterior y de acuerdo con el estudio de Heredia, Geldes, Flores, & Kunc (2019) en el caso de Perú, el motor para conectar los recursos externos e internos de una empresa con el

desempeño, es la innovación no tecnológica, dado que las empresas manufactureras invierten solo un 3% en investigación y desarrollo.

- **Función financiera:** Este factor resulta importante ya que sin los recursos financieros será complicado asumir los requerimientos propios de la empresa, tampoco se podrá sostener a los trabajadores o adquirir nuevas tecnologías, etc. De forma ideal este aspecto debe vincularse con los medios actuales de la empresa, sin embargo, es posible que se consideren las estrategias para la financiación externa como un préstamo, teniendo en cuenta el rango de liquidez y la capacidad económica que servirán para el manejo de esta estrategia (Clavijo, 2022). La medición del desempeño financiero de una empresa es una tarea complicada pues es necesario hallar y evaluar los criterios que detallen claramente la situación de una organización (Galena & Valenzo, 2019).

Según Kim & Hemmert (2016) de la International Business Review tener recursos financieros adecuados (es decir, capacidad financiera ociosa) es de gran importancia para las MIPYMEs, dado que empresas como estas tienden a hacer un uso completo de los recursos que tienen. Conceptualmente la holgura financiera se refiere a los recursos infrautilizados y no comprometidos de las empresas que se pueden implementar fácilmente para lograr los objetivos y las operaciones de la organización. Respecto a la relación entre el desempeño empresarial y la holgura financiera existen opiniones divididas puesto que algunas investigaciones respaldan que la holgura financiera está positivamente relacionada con el desempeño de la empresa ya que las protege de cambios en el entorno fomentando el comportamiento estratégico, sin embargo otros sostienen que la holgura está asociada con la ineficiencia y los costos de la empresa y, por lo tanto, obstaculiza el desempeño.

b. Calidad

Una forma natural de mejorar la competitividad sería mejorar la calidad de los servicios. Las PYMES suelen adoptar la gestión de la calidad para reducir costos, mejorar las ganancias, optimizar el uso de recursos e instalaciones y mantener su ventaja competitiva en el mercado, además de mejorar las competencias básicas y las ventajas competitivas de una PYME, las prácticas de gestión de la calidad pueden reducir el riesgo de fracaso de una PYME y mejorar sus posibilidades de supervivencia, estabilidad a largo plazo y crecimiento futuro (Wang, 2004). De acuerdo a la investigación de Mellat & Safari (2022) publicada en la Revista Internacional de Economía de la Producción, la gestión de la calidad por el modelo Baldrige mejora los resultados de desempeño y la competitividad de las pequeñas empresas, siendo el liderazgo el determinante clave de los resultados de calidad, así también se encontró que la planificación estratégica para la calidad y la gestión de la calidad del proceso influyen de manera significativa y positiva en la satisfacción del cliente como en la calidad final y los resultados operativos. Sin embargo, la puntuación de Calidad y resultados operativos disminuye con el tiempo para las pequeñas empresas por lo cual las empresas y los legisladores deben tomar medidas efectivas que apoyen la calidad y la competitividad de las pequeñas empresas ya que así se mejorarán la estabilidad, rentabilidad y la capacidad de supervivencia de las pequeñas empresas cuando se enfrenten a crisis.

c. Productividad

Según Chamba & Herrera (2022) el aumento de la productividad está relacionado con el liderazgo, así como la gestión de los procesos, entendiéndose como productividad todos los procedimientos implicados en la generación de un activo. La productividad es un indicador que compara lo producido en una línea de trabajo (salidas de producto) con los recursos necesarios para generarlo (entradas o materiales). La competitividad en los procesos productivos puede medirse a través de una amplia serie de criterios entre los cuales podemos mencionar: elevados,

alta calidad, eficientes, ciclos de respuesta corto, etc. (Carro & González, 2012)

d. Organización

La cultura organizacional se encuentra relacionada con la gestión de la calidad y a su vez la competitividad tal ese así que un cambio en la organización afecta las actitudes de los empleados y por ende el desempeño laboral. La organización es reconocida como uno de los requisitos más importantes para el logro o falla de la gestión de calidad total en la mejora de la competitividad. La creación de un entorno adecuado, influye en conjunto en el logro organizacional operativo y empresarial, destacándose la importancia y el efecto real del liderazgo dentro de una organización para crear una cultura de idoneidad que conduce a una mejora en la satisfacción de los empleados y el desempeño organizacional (Abiodun, Kolade, Oluwabusola, Dean, & Oyentunji, 2019).

e. Estructura

De acuerdo a Blanco y Peralta (2015), la diversidad en la estructura organizacional propicia que exista una diferencia entre las diferentes operaciones realizadas por múltiples empresas, algunas de ellas se enfocan más al mercado, otras se muestran más exigentes con el entorno. En todos estos aspectos se muestra una tendencia en donde las estructuras tradicionales presentan problemas en la competitividad en aspectos relacionados a lo tecnológico, de retroalimentación e innovación. Estas fallas provocan que las pequeñas organizaciones no tengan respuestas adecuadas a las necesidades que les originan los agentes externos. (Blanco & Peralta, 2015)

f. Competidores

Werle & Laumer (2022) señalaron en la *International Journal of Information Management* que las nuevas amenazas competitivas a menudo comienzan como señales débiles en la visión periférica de una empresa, Considerando que las empresas operan en entornos volátiles, inciertos, complejos y ambiguos. El entorno competitivo puede expresarse en forma de tecnologías

constantemente nuevas, complejas y adaptado continuamente al comportamiento del cliente, además de los nuevos participantes en el mercado como las empresas emergentes, empresas que antes estaban fuera de la industria exponen representan nuevas formas de competencia (Gushurst, Burkhart, & Schwieters, 2018). En combinación con el comportamiento cambiante de los clientes o las nuevas tecnologías, las empresas corren el riesgo de perder participación de mercado (Werle & Laumer, 2022).

Por tanto, una estrategia comercial o competitiva es necesario porque refleja cómo una empresa compite y se posiciona en una industria determinada en relación con los competidores (Alghababsheh, Abu khader, Saleem Butt, & Moktadir, 2022)

g. Canales de distribución

Hernández et al. (2002), indica que los canales de distribución son importantes porque permiten que haya un rápido flujo en los ciclos de vida de los productos, es decir mayor fluidez del producto, mejora la comunicación, financiamiento además de que se reducen los riesgos. Durante las últimas décadas los canales de distribución han cobrado mayor relevancia con el nivel de competitividad ya que muchas empresas han ampliado sus cadenas de suministro de un solo canal (SC) a cadenas de suministro de doble canal (DSC), esforzándose por ampliar su mercado, sin embargo, debido a la situación competitiva resultante, el desempeño exitoso de la distribución DSC se ve comprometido por las actividades de marketing realizadas por los canales competitivos. A esto se suma la transformación digital, con lo cual las empresas deben enfocarse en una distribución ágil ya que bajo el entorno comercial actual competitivo y de rápido movimiento, es necesario reaccionar rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado.

De acuerdo a Zhang & Wang (2018) en la última década ha sido testigo de la rápida aparición de canales de venta minorista en línea que pronto han desempeñado un papel

fundamental como centro de distribución activo, además de estos canales de venta en línea se tiene aún presente los canales tradicionales, todos estos influyen y cobran relevancia a la hora de determinar el nivel de competitividad de una empresa (Wiechmann, Reichstein, Haerting, Bueechl, & Pressl, 2022) .

1.5.2.5. Informalidad

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Kenia sobre estrategias de empleo distintas del trabajo remunerado a fines de la década de 1960 concluyó que la informalidad es un medio eficaz para aumentar los ingresos de las personas excluidas del mercado laboral. Su base es el fácil acceso a un entorno competitivo, mercado no regulado.

“Generalmente la informalidad como término suele asociarse a la pobreza, los empleos de mala calidad y economías sumergidas, sin embargo, existe la posibilidad de que una determinada organización se encargue de producir productos considerados como legales pero que de manera contraria a lo esperado este incumpliendo con el contrato legal de sus empleados, o que estos estén recibiendo pagos extras sin ser haber sido declarados, todo esto representa lo complejo de la informalidad” (OIT.org, 2018)

1.5.2.6. Factores que determinan la informalidad

a. La Falta de Información

Entendiéndose los conocimientos y/o noticias como información, es posible afirmar que, en lo que a nuestro tema de investigación se refiere, la formalidad de las pequeñas y microempresas es el desconocimiento, este factor suele ser señalado como la causa principal, las personas comúnmente desconocen las leyes relacionadas con las formas para constituir un tipo de empresa, y la normativa dirigida a las MYPES.

- Desconocen los requerimientos y gestiones que deben realizarse para formalizarse.

- Ignoran los estímulos, así como las facilidades otorgadas para que puedan formalizarse.
- Presuponen que es necesario invertir mucho dinero y tiempo.
- No saben sobre las ventajas, serie de beneficios que atribuyen la formalidad.
- Temen que su nivel de ingresos se reduzca o cancele.
- Presentan cierto temor hacia la SUNAT.

Esta serie de causas aparte de generar mayor informalidad, disminuyen las inversiones, de acuerdo con el informe de FIAS (Foreign Investment Advisory Service) “En el estado peruano los sistemas de administración destinados a la formación de empresas son catalogados como engorrosos, complicados y a veces incluso resultan redundantes e impredecibles" bajo esta perspectiva se señala los siguientes criterios que habitualmente son causantes de la informalidad:

- Necesidad de invertir recursos económicos y tiempo, sin recibir ninguna remuneración
- Realización de trámites complicados y pesados los cuales requieren tiempo y dinero resultando demasiado demandante para el empresario y sus utilidades.
- Variedad de tramites en más de una institución, además de que muchos de estos no tienen significancia y por el contrario solo aumentan los costos requeridos.
- Altísimos gastos para las transacciones, esto provoca el derroche no justificado de dinero y por lo mismo los empresarios no están dispuestos a desperdiciar.
- Cuando la empresa ha sido constituida temporalmente hasta que el responsable encuentre una determinada actividad, por ende, éste no concibe como necesidad el cumplimiento de las obligaciones legales, ni el gasto e inversión de recursos o tiempo con los que no se cuenta.

b. Consecuencias negativas de la informalidad

Si bien los emprendedores suelen preferir optar por la vía informal porque evitan impuestos

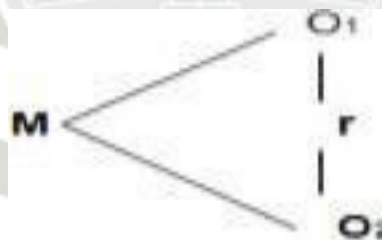
y gastos administrativos, además de no perder el tiempo emprendedor, esta situación no es ideal porque también deben enfrentar consecuencias negativas antes de que decida quedarse:

- El personal informal deberá poner mucha energía para evitar ser detectado y sancionado por actividades ilícitas. En este sentido, los ahorros de costos derivados del cumplimiento de los requisitos legales se utilizarán para desarrollar estrategias que eviten la detección y las sanciones.
- El secreto hace que operen en un espacio cada vez más reducido, lo que les impide la producción en masa, lo que evita mayores ganancias. Además, esto significa más esfuerzo y costo.
- De igual manera, la informalidad reduce la confiabilidad de los entes financieros, ello impide la obtención de algún crédito a largo tiempo o la posibilidad para responsabilizarse de una tasa de interés elevada, esto consecuentemente provoca el subcapitalismo de las empresas.
- Otra consecuencia es la incapacidad de acceder a canales publicitarios que les permita la promoción de los productos o labores que realizan, esto a su vez restringe su expansión y el alcance hacia nuevos y mayor número de clientes o consumidores, los cuales además deben gastar más tiempo en la búsqueda y contratación con empresas informales. Esta restricción también sucede como respuesta del empresario por permanecer fuera del mercado formalmente constituido.
- No pueden establecer contratos con el Gobierno.
- Por último, la informalidad reduce el campo de ventas al área local, imposibilitando la capacidad de asociación y participación dentro de los mercados internacionales, por encima de que los productos sean novedosos y de calidad.

1.5.3. Diseño de la Investigación

Para la realización de este proyecto de investigación, el diseño de la investigación es horizontal-no experimental. Se define como una investigación realizada sin manipulación deliberada de variables, en la que solo se observan fenómenos en su entorno natural y luego se analizan. Entre ellos, las variables y los estudios de correlación cruzada no cambiarán intencionalmente, es decir, los datos se recolectarán en un solo momento, en un solo momento, en un momento dado.

Desde el marco investigativo, este estudio fue realizado bajo un enfoque cuantitativo y a nivel descriptivo, así mismo se considera como correlativo dado que se midió un par de factores analizando la existencia de alguna relación entre estas, considerándose además que el objetivo y uso de este tipo de investigaciones es la determinación del comportamiento de un factor específico en respuesta al comportamiento conocido del otro factor, dicho de otra forma, consiste en saber el grado de vínculo entre conceptos, condiciones o factores bajo un entorno específico. A continuación, se muestra el esquema que representa un diseño correlacional (Mendoza, 2018).



Dónde:

M: Muestra

O1: Variable 1: Informalidad.

O2: Variable 2: Competitividad de las MYPES. r: Relación de las variables de estudio.

Así mismo, la investigación siguió un diseño Transversal – No experimental, el cual de acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), está definido como una investigación en la que los

factores no son manipulados de manera intencionada observándose netamente las manifestaciones propias que luego serán analizadas, los datos son recolectados dentro de un tiempo específico y particular.

1.5.4. Antecedentes Investigativos

Mendiburu Ro. (2016) “Factores que propician la informalidad de la PYMES y su incidencia en el desarrollo de estas en la provincia de Trujillo, Distrito de Víctor Larco”, Universidad nacional de Trujillo, donde el propósito fue determinar y medir las variables que inciden sobre el estado de informalidad en PYMES y su crecimiento paralelo, midiéndose también los efectos de cada factor. La metodología utilizada es descriptiva - correlacional no experimental y simultáneamente es explicativa dado que parte de la investigación se orientó al análisis y síntesis del entorno real sobre el que están la MYPES. En cuanto a técnicas e instrumentos se aplicaron encuestas, entrevistas, la observación y análisis de contenido a través de cuestionarios, guías de contenido y fichas bibliográficas. Como muestra se emplearon dos grupos el primero conformado por MYPES informales y constituido por menos de 5 empleados, en el caso de la muestra 2 está se enfocó en MYPES constituida por más de 5 empleados, ambas se constituyeron a partir de muestreo aleatorio de 305 y 90 MYPES respectivamente. Concluyéndose que las MYPES suelen permanecer dentro del sector informal dado que principalmente desconocen las ventajas que podrían recibir en caso de formalizarse, como la adquisición de créditos, capacitaciones, concursos públicos y privados de licitación, entre otros (ROJAS, 2016); por otra parte a partir esta investigación tiene la importancia de haber mostrado otra perspectiva de cada variable evaluada, y proporcionar mayor información acerca de las ventajas que acompañan la formalidad.

Lynch L. (2015) “Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso mercado modelo de Chimbote, 2015.”, Universidad

Católica Los Ángeles Chimbote, Ancash. El propósito de este fue identificar y precisar tanto las causas como consecuencias que conlleva la informalidad de MYPES del área comercial peruana y del “Mercado modelo de Chimbote”. Como metodología se siguió un diseño descriptivo-bibliográfico, el instrumento aplicado a la recolección de data fueron encuestas a una muestra de 10 MYPES, a partir de estas se concluyó principalmente como causas generales de la no formalidad en PYMES: los gastos de tributación y legalización además de muchos trámites engorrosos; las consecuencias de estos fueron: dificultad para el acceso a créditos en entidades bancarias, restricción para expandirse y abarcar mayores mercados y atraso socioeconómico en el ámbito nacional. Esta investigación resulta ser importante porque estudia una de las variables consideradas en el estudio, informalidad, y dirigido a la misma población de estudio, las MYPES. (Linch, 2017)

Ruiz N. (2015) “Factores que inciden en la competitividad de las MYPES de la región Callo, Universidad Nacional del Callo, Perú. La investigación cuyo objetivo fue identificar aquellas variables relacionadas con la competitividad de las PYMES pertenecientes al Callao. Su metodología siguió un enfoque cuantitativo, descriptivo junto a un diseño longitudinal, y aplicándose como instrumentos para recolectar datos una serie de encuestas articuladas a un grupo muestral de 380 directivos y empresarios de MYPES sector industrial y de servicio; el autor llegó a la conclusión de que los la gestión estratégica es una de las estrategia más útiles e influye sobre el nivel de competitividad que tienen las PYMES del Callo, el 80% sostiene que son las condiciones externas, mientras que el 79% señalan como importante las habilidades de comercialización, 75% menciona la administración de los recursos financieros y capital humano, y 66% consideran la calidad como el factor de mayor relevancia. Esta investigación resulta importante ya que identifica los factores de una de las variables que se pretende investigar en este

estudio, la competitividad, enfocado también en las MYPES, dándonos una mayor claridad los factores que indiquen y debemos considerar.

Cuentas Av. Marriaga Sal. (2018) “Factores que determinan la competitividad de las PYMES exportadoras colombianas”, Universidad de la Costa (CUC), Este estudio tuvo como objetivo evaluar los factores determinantes para la competitividad de MYPES de origen colombiano dedicadas a la exportación. Su metodología fue exploratoria, descriptiva, y explicativa, además se ser mixta, los factores evaluados fueron de orden nominal, binario y cuantitativamente discretas. Para recolectar datos se aplicó la técnica de encuesta enfocada a un grupo de 76 PYMES pertenecientes a la municipalidad Guaduas. El estudio señaló que los criterios de mayor significancia sobre la competitividad de estas MYPES son las de tipo microeconómico seguido por los de tipo macroeconómico. Esta información es muy importante para nuestra investigación ya que nos brinda los distintos criterios significantes por las MYPES de Colombia y observando así otra perspectiva fuera del contexto peruano.

Sierra Q. (2016) “Informalidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del centro comercial Confraternidad Cusco 2016”, Universidad Peruana Austral del Cusco, Cusco. La investigación cuya finalidad fue determinar el vínculo directo originado entre informalidad (variable 1) y la competitividad (variable 2) de las MYPES que forma parte de esta unidad comercial en Cusco. El diseño metodológico fue correlativo y cuantitativo donde el instrumento empleado fueron cuestionarios para ambas variables y una muestra de 310 micro y pequeños empresarios, en donde los resultados obtenidos de la investigación indica que mientras mayor cantidad de MYPES informales existan, el nivel de competitividad disminuye notoriamente. Esta investigación resulta importante ya que estudia las dos variables que se pretende analizar en el siguiente estudio, corroborando la hipótesis que se plantea donde existe una relación entre las

variables. (Sierra, 2016)

H. Loayza (2017) “Grado de informalidad y nivel de competitividad del sector turismo de la región de Puno”, Universidad Nacional del Altiplano-Puno”, Puno. La investigación tuvo como propósito identificar la conexión entre informalidad y competitividad de empresas turísticas en Prov. Yunguyo. El diseño metodológico fue experimental, y bajo una perspectiva cuantitativa, descriptiva y correlativa; el instrumento aplicado fue la recolección de datos a 48 empresas, los resultados mostraron la existencia de un vínculo indirecto respecto a las variables analizadas, pues se observó que, a pesar de existir altos niveles de informalidad en el área turística, la competitividad resulta baja. Esta investigación es indispensable para nuestro estudio ya que analiza el mismo número y tipo de variables, y como se plantea en la hipótesis nos indica que existe una relación inversa. (Huillcahuaman, 2017)

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Dado que existe informalidad, es probable que su impacto sea negativo a nivel competitivo empresarial de las MYPES de la región Arequipa, 2023.

1.6.2. Hipótesis Específicas

- Dado que hay mucha falta de información tributaria, es probable que los comerciantes desconozcan los beneficios tributarios surgiendo paralelamente procesos tediosos de alto costo y que llevan a las micro y pequeñas empresas a permanecer en la informalidad.
- Dado que la relación entre las variables evaluadas resulta altamente significativa y proporcional, es probable que a mayor presencia de informalidad disminuya el nivel competitivo de las empresas.
- Dado que en la región de Arequipa más del 50% de las MYPES se encuentran bajo un

estado de informalidad o en procesos estancados, es probable que exista un alto grado de desorden en la gestión y operaciones de sus negocios.

- Dado que existen factores externos al mercado, es probable que estos afecten la competitividad empresarial de las MYPES en la región Arequipa.
- Dado que a nivel interno cada MYPE de la región Arequipa cuenta con sus propios factores, es probable que estos incidan de variada forma sobre su competitividad empresarial.



METODOLOGÍA O DISEÑO DE INVESTIGACIÓN O MARCO OPERATIVO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Técnica

Constituye una serie de mecanismos y pautas cuyo propósito se enfoca en la obtención de resultados puntuales en más de un campo del saber. Se utilizó como técnica la encuesta aplicada a las MYPES de Arequipa obteniéndose mediante ello los criterios de conexión y significancia entre la informalidad y competitividad que presentan las MYPES de la Galería El Virrey de Arequipa 2023.

a. Instrumentos

Medios diseñados de forma precisa y construida como soporte para facilitar la búsqueda, adquisición, medición, observación y almacenamiento de información capaz de ser reproducida y verificada posteriormente. En relación a esto se emplearon las siguientes herramientas para la variable independiente, registro legal e informalidad y dependiente, nivel de informalidad:

b. Cuestionario

Aplicadas a de las MYPES de la Galería El Virrey de Arequipa.

Para ambas variables estudiadas (X, Y), se aplicó un cuestionario considerándose los indicadores y dimensiones propuestos, esta herramienta presento 19 ítems, los cuales fueron estructurados de la siguiente forma:

Cuadro N° 1: Estructura del cuestionario formulado

PARTES	DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO
Presentación	Dirigido al dueño de la PYME, explicando cuales son los motivos de la realización de la presente encuesta

PARTE 1: Datos generales	Se muestra la información básica del participante y la empresa
PARTE 2: Preguntas referentes a la formalidad de la empresa	Se consideran variables como: su inscripción en registros públicos, la contabilidad de la empresa, boleta de ventas e impuestos entre otros.
PARTE 3: Preguntas referentes a la competitividad de la empresa	Se consideran variables como: la rentabilidad obtenida, los gastos operativos, el planeamiento financiero y los niveles de satisfacción entre otros.

ENCUESTA A LOS EMPRESARIOS DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2021.		
<p>Estimado Micro empresario (a): Esta encuesta forma parte de una investigación que permitirá el título profesional de Ingeniería Comercial y una propuesta para mejorar el nivel de informalidad y nivel de competitividad en el entorno empresarial de las MYPES en la ciudad de Arequipa, 2022. Su colaboración permitirá orientar los resultados a eliminar la brecha entre la informalidad y el nivel de competitividad en el que este influye, le pedimos amablemente responder las siguientes preguntas. Por favor lee cuidadosamente cada pregunta y sus opciones o alternativas de respuesta y elige ÚNICAMENTE, una de ellas.</p>		
FECHA		CÓDIGO DE ENCUESTA
<p>PARTE 1: DATOS GENERALES Nombre o Razón social: Ubicación / Dirección: Sector en el que Trabaja:</p> <p>PARTE 2: REFERENTES A LA INFORMALIDAD</p> <p>1. ¿Cuánto tiempo tiene funcionando tu empresa?.....</p> <p>2. ¿Qué actividad desarrolla usted?.....</p> <p>3. La empresa que usted dirige se encuentra registrado como: <input type="checkbox"/> Persona natural con RUC. <input type="checkbox"/> Persona jurídica <input type="checkbox"/> No está registrado.</p> <p>4. ¿Cuántas personas incluyéndose usted trabajan en este negocio o empresa?.....</p> <p>5. ¿Las personas que trabajan con usted se encuentran en planillas y registradas en el ministerio de trabajo? <input type="checkbox"/> Sí..... Cuantos <input type="checkbox"/> No</p> <p>6. ¿Usted lleva las cuentas de su negocio o actividad? <input type="checkbox"/> Por medio de libros o sistema de contabilidad completa. <input type="checkbox"/> Por medio de libros de ingresos y gastos exigidos por la administración tributaria <input type="checkbox"/> Por medio de apuntes, registros o anotaciones personales. <input type="checkbox"/> no lleva cuentas.</p> <p>7. ¿Ud. maneja registro de ventas? a) Si b) Algunas veces c) no</p> <p>8. ¿Ud. maneja registro de compras? a) Si b) Algunas veces c) no</p> <p>9. ¿Su negocio está registrado en la SUNAT? a) Si b) Algunas veces c) no</p> <p>10. ¿Ud. cuenta con todos los permisos correspondientes para ejercer su negocio?</p>		

c. Entrevista

En el caso de la segunda variable (Y) adicionalmente se utilizó como herramienta la entrevista, basada de igual forma que el cuestionario en los distintos indicadores y dimensiones propuestos, la entrevista consto de 11 ítems, los cuales se estructuraron de la siguiente forma:

Cuadro N° 2: Estructura de la entrevista formulada

PARTES	DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO
Presentación	Dirigido al dueño de la PYME, explicando cuales son los motivos de la realización de la presente entrevista
Procedimientos de realización de la entrevista	Se explica cómo serán los procedimientos paso a paso para realizar la entrevista
Preguntas referentes a la formalidad de la empresa	Se realiza preguntas respecto a los beneficios legales y se pide al empresario que dé su opinión respecto a este aspecto.
Preguntas referentes al punto de vista financiero empresarial	Se realiza preguntas respecto a cómo las finanzas afectan el desenvolvimiento de una empresa informal
Preguntas referentes a la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeñas empresas	Se realiza preguntas respecto a la flexibilización del mercado, el apoyo del Estado a la pequeña empresa y estas acciones son suficientes
Preguntas referentes a la baja productividad de la empresa	Se realiza preguntas respecto a la relación entre la baja productividad y los niveles de informalidad en la empresa
Preguntas referentes a la voluntad asistencial del Estado a la empresa	Se realiza preguntas respecto al que tan dispuesto está el empresario en aceptar los servicios asistenciales del Estado en favor de su empresa.

En el cuadro N°3 se presentan los elementos que formaron parte de las herramientas empleadas para recolectar información variada referente a cada variable evaluada.

Cuadro N° 3: Campo de Verificación

VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES
Registro Legal Independiente: Informalidad	Constitución de la empresa (RUC)	Datos Generales Encuesta del anexo A: Parte 1
	Cuenta con licencia de funcionamiento y permisos.	Datos generales Encuesta del anexo A: Parte 1
	Emisión de boletas	Grado de Informalidad Encuesta del anexo A: Parte 2
	Normas tributarias	Competitividad
	Educación tributaria	Encuesta del anexo A: Parte 3
	Charlas	
	Recaudación	Competitividad
	Obligación tributaria	Encuesta del anexo A: Parte 3
	El Impuesto a la Renta Pago de CTS	
	Pago de vacaciones	
Pago de seguros y prestamos	Grado de informalidad Entrevista de 19 ítems – Anexo B	
Inversión		
Acceso Manejo		
Función Gerencial		
Función Administrativa		
Dependiente: Nivel de Competitividad empresarial	Función Financiera Talento Humano Función Tecnológica	Nivel de Competitividad Empresa Comercial (N.C.E.C.) $N. C. E. C = \frac{FG(\Sigma_{LEG}) + FAdm(\Sigma_{LEAdm}) + TH(\Sigma_{LTH}) + FT(\Sigma_{LFT})}{100}$

2.2. Campo de verificación

Cuadro N° 4: Campo de Verificación

CRITERIOS	INDICADORES
Claridad	Se encuentra formulado bajo un lenguaje adecuado
Objetividad	Se expresa bajo comportamientos observables
Actualidad	Es oportuno como estrategia para la cuantificación numérica
Organización	La estructura de la herramienta se encuentra organizadas lógicamente
Suficiencia	Considera los ítems necesarios en función al problema, así como la cantidad y calidad de los mismos
Intencionalidad	Es idóneo para evaluar los criterios vinculados con el tema.
Consistencia	Se basa en criterios teóricos que son parte del tema en estudio.
Coherencia	Entre los índices, indicadores y las dimensiones
Metodología	El procedimiento está basado en respuesta al objetivo principal del estudio.
Pertinencia	El instrumento es oportuno para el problema de estudio.

- **Cálculo del grado de informalidad:**

Como parte de los instrumentos, el cuestionario se realizó en un papel y fue aplicado físicamente, contuvo diferentes cuestiones, y fue llenado íntegramente por el encuestado, el encuestador no intervino a fin de asegurar la validez de la herramienta y las respuestas.

Según la Organización Internacional del Trabajo la validez de los datos recolectados es llevada a cabo mediante el método DANE, Encuesta de Micro establecimientos que fue aplicada durante los años 2000 a 2007, este método señala la forma para determinar el grado de

informalidad de locales comerciales, servicios e industrias conformadas por 9 empleados.

Por ejemplo, la medición de la informalidad dentro de los servicios pertenecientes al sector turístico combina tres aspectos que las empresas deben cubrir si operan de manera formal.

- a) El local comercial necesita establecer la contabilidad.
- b) El local comercial debe estar registrada en la SUNAT.
- c) El local comercial tiene que cubrir las diferentes prestaciones de tipo social, así como los pagos de sus trabajadores.

En relación con estos tres aspectos el grado de informalidad puede ser clasificado en cuatro grados, de los cuales el grado I, II y III están asociados al sector informal mientras que el IV está asociado con la formalidad.

- Grado I (informalidad total): no se cumple ningún criterio, no lleva contabilidad, no se encuentra registrada en la SUNAT, tampoco cubre las prestaciones y otros pagos reglamentados.
- Grado II (informalidad parcial): cumple con uno de los criterios antes señalados, ya sea la contabilidad, prestaciones o está registrada en SUNAT.
- Grado III (formalidad parcial): cumple con al menos dos criterios, puede ser que, si lleve una contabilidad y esté debidamente registrada, o que si cumpla con las prestaciones y también este registrada.
- Grado IV (formalidad total): cumple con cada uno de los criterios, lleva una contabilidad, da prestaciones y está registrada.

- **Cálculo del nivel de competitividad**

Dado que la encuesta fue la técnica seleccionada para medir también el nivel de competitividad, se consideró el método del semáforo considerándose los siguientes criterios

relacionados con la competitividad: Función Gerencial, Administrativa, Financiera, Tecnológica y Talento Humano.

A fin de determinar el nivel de competitividad en los locales comerciales, fue planteada la siguiente ecuación en donde se integró distintos elementos del modelo desde factores, indicadores e interrogantes, quedando definido como:

N.C.E.C = Nivel de Competitividad Empresa Comercial I = Indicadores

$$N. C. E. C = \frac{FG(\Sigma I.FG) + FAdm(\Sigma I.FAdm) + TH(\Sigma I.TH) + FT(\Sigma I.FT)}{100}$$

FG = Función Gerencial

FAdm = Función Administrativa FF = Función Financiera

TH = Talento Humano

FT = Función Tecnológica

Siendo 100 la máxima puntuación a la que podría llegar el local comercial referente a su competitividad, paralelamente se diseñó una escala bajo la cual la unidad comercial será ubicada proporcionándoles a su vez un panorama entero sobre la condición en la que están con respecto al resto de su competencia.

90-100 puntos: Muy competitiva

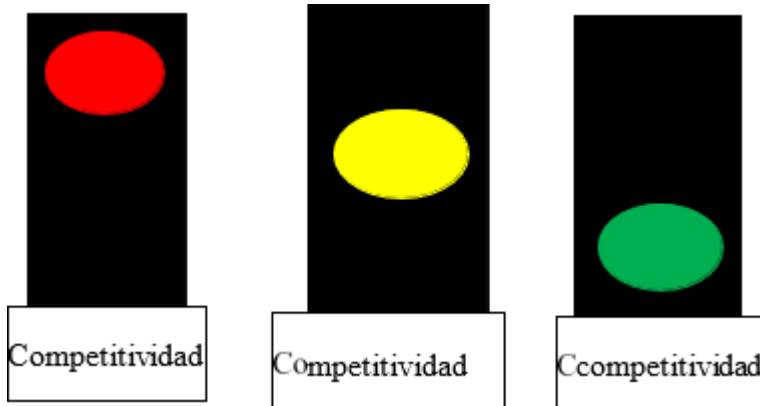
80-89 puntos: Competitiva

60-79 puntos: Competitividad media

50-59 puntos: Competitividad baja

0-49 puntos: No competitiva

Ilustración N° 3 Nivel de Competitividad



2.2.1. **Ámbito**

La investigación se realizará con un límite geográfico, el cual se desarrollará en la región de Arequipa, provincia Arequipa, distrito de Arequipa, Galería El Virrey, donde los elementos estudiados, en este caso MYPES tendrán que pertenecer a dicha delimitación establecida.

2.2.2. **Temporalidad**

La investigación se realizará durante el periodo determinado de un año, en el presente 2022.

2.2.3. **Unidades de estudio**

POBLACIÓN

Se consideró como población de esta investigación fue constituida por todas los MYPES de la galería El Virrey de la región de Arequipa. La población total es de 70 tiendas comerciales.

UNIVERSO

MYPES en la, Galería El Virrey ciudad de Arequipa.

El tamaño de la muestra fue obtenido a través de la ecuación para tamaño muestral en relación con el marco muestral conocido:

Resultando:

Marco Muestral	N
----------------	---

Error Alfa	α	0,050
Nivel de Confianza	$1 - \alpha$	0,975

La muestra corresponde a un total de 59 MYPES de la ciudad de Arequipa.

MUESTRA

Hernández, Fernández & Baptista (2010) consideran como muestra, el subconjunto poblacional relevante a partir del cual la información será recolectada, este subconjunto debe ser delimitado previamente, de manera precisa, y debe ser una parte representativa de la población ya que así los distintos resultados determinados pueden ser generalizados o extrapolados.

Teniendo definido la población, se procede a tomar la muestra, por muestreo aleatorio por estratos, que viene a ser uno de los tantos métodos estadísticos, se eligió exactamente este tipo de muestreo dado que en la investigación se abordaron tres agentes, por tanto, la ecuación aplicada fue:

Ilustración N° 3 Formula de la Muestra

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

MUESTREO

El muestreo corresponde al de tipo aleatorio sencillo. Este muestreo constituye un método simple bajo el cual los distintos elementos de la población y de la muestra determinada, tienen igual posibilidad de que sean elegidos, en este caso entre una MYPE formal e informal.

De tal forma se nos permitió identificar la proporción de MYPES que se desarrollan de manera formal e informal, y analizar el nivel competitivo de ambas haciendo luego una comparación.

2.3. Estrategia de recolección de datos

a. Codificación.

Procedimiento bajo el cual se asignaron y agruparon los registros considerando condiciones de homogeneidad, siendo numerados, comprendiendo así con mayor claridad y rapidez los datos identificados.

b. Tabulación.

Los datos fueron distribuidos en relación a una serie de clase y/o códigos que fueron establecidos anticipadamente.

c. Construcción de cuadros estadísticos.

La data recolectada se presentó en tablas estadísticas señalándose las variables de investigación, incidencia junto a sus valores porcentuales.

d. Análisis cuantitativo.

Luego de haberse presentado la data e información en términos porcentuales se procedió al análisis inferencial e interpretativo.

e. Síntesis y conclusiones.

El estudio finalizó tras los análisis y la síntesis de la data, dándose inicio a la formulación de conclusiones y nuevas teorías en cuyo caso sea posible.

f. Graficación.

Los registros finales fueron presentados mediante diferentes gráficos como los histogramas.

g. Análisis de los cuadros.

Este análisis se llevó a cabo luego de finalizarse los procedimientos previos, se enfocó principalmente a la corroboración de los supuestos (hipótesis) formuladas.

h. Prueba estadística

Como parte de este procedimiento se utilizó la técnica “r de Spearman” mediante la cual

se pudo analizar el grado de conexión que existía entre las variables 1 y 2 (informalidad y competitividad empresarial) de las PYMES ubicadas en la Galería el Virrey. A través de esta técnica se encuentra un coeficiente correlativo (designado por la letra “r”) éste representa la magnitud del vínculo que presentan dos factores en una escala de razón, y es capaz de tomar diferentes valores comprendidos desde -1.00 hasta +1.00 Vara (2008).

2.4. Recursos necesarios

- Humanos: Personas que forman parte del proceso investigativo.

Investigador (es): Son nombradas como tal, todas aquellas personas encargadas de realizar la investigación.

Asesor(es): Se nombra a la (s) persona (s) que apoyan y que aconsejan al estudiante en lo relativo a la elaboración de la tesis y el consecuente grado académico.

- Materiales: Se en lista todos los materiales que se utilizaran para la investigación.
- Financieros: Se precisa el costo total del trabajo de investigación detallando costo por rubro.

2.4.1. Materiales

Los materiales que se necesitaran para la presente investigación son los siguientes:

- Internet
- Impresora
- Cuaderno de notas
- Útiles de escritorio
- Laptop y Tablet
- Folder

2.4.2. Financieros

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01. BIENES O MATERIALES			
Materiales de escritorio (hojas, lapiceros, USB, etc.)	1.00	100.00	100.00
USB	1.00	35.00	35.00
		SUB TOTAL	235.00
02. SERVICIOS			
Pasajes y movilidad	8.00	100.00	800.00
Gastos en trámites administrativos	1.00	150.00	150.00
Fotocopias	1.00	100.00	1000.00
Impresiones	200.00	0.20	40.00
Empastado	1.00	60.00	60.00
Alquiler de cámara filmadora	5.00	100.00	500.00
		SUB TOTAL	1650.00
03. RECURSOS HUMANOS			
Investigador	2	5000.00	10000.00
Técnicos adicionales(especialista)	1	2500.00	2500.00
		SUB TOTAL	12500.00
		PRESUPUESTO TOTAL	14385.00

2.5. Cronograma

N°	Actividades	Junio				Julio				Agosto				Setiembre				Octubre			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Formulación del problema	█	█																		
2	Recolección de datos	█	█	█																	
3	Revisión Bibliográfica		█	█																	
4	Procesamiento de datos piloto		█	█																	
5	Evidencias de validez y confiabilidad		█	█																	
6	Introducción: realidad problemática		█	█																	
7	Elaboración del marco teórico: antecedentes		█	█																	
8	Formulación y limitación de la investigación			█	█																
9	Determinación de objetivos e indicadores				█																
10	Análisis de resultado y discusión							█	█												
11	Caracterización del centro histórico de Arequipa							█	█												
12	Análisis de infraestructura de transporte							█	█												
13	Establecer y evaluar redes cicloviales							█	█	█	█										
14	Toma de datos							█	█	█	█										
15	Análisis de Resultados									█	█	█	█								
16	Entrega preliminar del proyecto													█	█	█					
17	Conclusiones															█	█				
18	Elaboración de formato															█	█	█	█	█	█
19	Presentación															█	█	█	█	█	█

Anexo 2. Instrumentos

Medios diseñados de forma precisa y construida como soporte para facilitar la búsqueda, adquisición, medición, observación y almacenamiento de información capaz de ser reproducida y verificada posteriormente. En relación a esto se emplearon las siguientes herramientas para la variable independiente, registro legal e informalidad y dependiente, nivel de informalidad:

a. Cuestionario

Aplicadas a de las MYPES de la Galería El Virrey de Arequipa.

- Para ambas variables estudiadas (X, Y), se aplicó un cuestionario considerándose los indicadores y dimensiones propuestos, esta herramienta presento 19 ítems, los cuales fueron estructurados de la siguiente forma:

Cuadro N° 1: Estructura del cuestionario formulado

PARTES	DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO
Presentación	Dirigido al dueño de la PYME, explicando cuales son los motivos de la realización de la presente encuesta
PARTE 1: Datos generales	Se muestra la información básica del participante y la empresa
PARTE 2: Preguntas referentes a la formalidad de la empresa	Se consideran variables como: su inscripción en registros públicos, la contabilidad de la empresa, boleta de ventas e impuestos entre otros.
PARTE 3: Preguntas referentes a la competitividad de la empresa	Se consideran variables como: la rentabilidad obtenida, los gastos operativos, el planeamiento financiero y los niveles de satisfacción entre otros.

ENCUESTA A LOS EMPRESARIOS DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2021.		
<p>Estimado Micro empresario (a): Esta encuesta forma parte de una investigación que permitirá el título profesional de Ingeniería Comercial y una propuesta para mejorar el nivel de informalidad y nivel de competitividad en el entorno empresarial de las MYPES en la ciudad de Arequipa, 2022. Su colaboración permitirá orientar los resultados a eliminar la brecha entre la informalidad y el nivel de competitividad en el que este influye, le pedimos amablemente responder las siguientes preguntas. Por favor lee cuidadosamente cada pregunta y sus opciones o alternativas de respuesta y elige ÚNICAMENTE, una de ellas.</p>		
FECHA	CÓDIGO DE ENCUESTA	
<p>PARTE 1: DATOS GENERALES Nombre o Razón social: Ubicación / Dirección: Sector en el que Trabaja:</p> <p>PARTE 2: REFERENTES A LA INFORMALIDAD</p> <p>1. ¿Cuánto tiempo tiene funcionando tu empresa?.....</p> <p>2. ¿Qué actividad desarrolla usted?.....</p> <p>3. La empresa que usted dirige se encuentra registrado como: <input type="checkbox"/> Persona natural con RUC. <input type="checkbox"/> Persona jurídica <input type="checkbox"/> No está registrado.</p> <p>4. ¿Cuántas personas incluyéndose usted trabajan en este negocio o empresa?.....</p> <p>5. ¿Las personas que trabajan con usted se encuentran en planillas y registradas en el ministerio de trabajo? <input type="checkbox"/> Sí..... Cuantos <input type="checkbox"/> No</p> <p>6. ¿Usted lleva las cuentas de su negocio o actividad? <input type="checkbox"/> Por medio de libros o sistema de contabilidad completa. <input type="checkbox"/> Por medio de libros de ingresos y gastos exigidos por la administración tributaria <input type="checkbox"/> Por medio de apuntes, registros o anotaciones personales. <input type="checkbox"/> no lleva cuentas.</p> <p>7. ¿Ud. maneja registro de ventas? a) Sí b) Algunas veces c) no</p> <p>8. ¿Ud. maneja registro de compras? a) Sí b) Algunas veces c) no</p> <p>9. ¿Su negocio está registrado en la SUNAT? a) Sí b) Algunas veces c) no</p> <p>10. ¿Ud. cuenta con todos los permisos correspondientes para ejercer su negocio?</p>		

b. Entrevista

En el caso de la segunda variable (Y) adicionalmente se utilizó como herramienta la entrevista, basada de igual forma que el cuestionario en los distintos indicadores y dimensiones propuestos, la entrevista consto de 11 ítems, los cuales se estructuraron de la siguiente forma:

Cuadro N° 2: Estructura de la entrevista formulada

PARTES	DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO
Presentación	Dirigido al dueño de la PYME, explicando cuales son los motivos de la realización de la presente entrevista
Procedimientos de realización de la entrevista	Se explica cómo serán los procedimientos paso

Preguntas referentes a la formalidad de la empresa	a paso para realizar la entrevista Se realiza preguntas respecto a los beneficios legales y se pide al empresario que dé su opinión respecto a este aspecto.
Preguntas referentes al punto de vista financiero empresarial	Se realiza preguntas respecto a cómo las finanzas afectan el desenvolvimiento de una empresa informal
Preguntas referentes a la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeñas empresas	Se realiza preguntas respecto a la flexibilización del mercado, el apoyo del Estado a la pequeña empresa y estas acciones son suficientes
Preguntas referentes a la baja productividad de la empresa	Se realiza preguntas respecto a la relación entre la baja productividad y los niveles de informalidad en la empresa
Preguntas referentes a la voluntad asistencial del Estado a la empresa	Se realiza preguntas respecto al que tan dispuesto está el empresario en aceptar los servicios asistenciales del Estado en favor de su empresa.

En el cuadro N°3 se presentan los elementos que formaron parte de las herramientas empleadas para recolectar información variada referente a cada variable evaluada.

Cuadro N° 3: Campo de Verificación

VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES
Registro Legal Independiente: Informalidad	Constitución de la empresa (RUC)	Datos Generales Encuesta del anexo A: Parte 1
	Cuenta con licencia de funcionamiento y permisos.	Datos generales Encuesta del anexo A: Parte 1
	Emisión de	Grado de Informalidad

	boletas	Encuesta del anexo A: Parte 2
	Normas tributarias	Competitividad
	Educación tributaria	Encuesta del anexo A: Parte 3
	Charlas	
	Recaudación	Competitividad
	Obligación tributaria	Encuesta del anexo A: Parte 3
	El Impuesto a la Renta Pago de CTS	
	Pago de vacaciones	Grado de informalidad
	Pago de seguros y prestamos	Entrevista de 19 ítems – Anexo B
	Inversión	
	Acceso Manejo	
	Función Gerencial	
	Función Administrativa	
Dependiente: Nivel de Competitividad empresarial	Función Financiera Talento Humano Función Tecnológica	Nivel de Competitividad Empresa Comercial (N.C.E.C.) $N.C.E.C = \frac{FG(\sum_{LFG}) + FAdm(\sum_{LFAdm}) + TH(\sum_{LTH}) + FT(\sum_{LFT})}{100}$

c. Campo de verificación

Cuadro N° 4: Campo de Verificación

CRITERIOS	INDICADORES
Claridad	Se encuentra formulado bajo un lenguaje adecuado
Objetividad	Se expresa bajo comportamientos observables
Actualidad	Es oportuno como estrategia para la cuantificación numérica

Organización	La estructura de la herramienta se encuentra organizadas lógicamente
Suficiencia	Considera los ítems necesarios en función al problema, así como la cantidad y calidad de los mismos
Intencionalidad	Es idóneo para evaluar los criterios vinculados con el tema.
Consistencia	Se basa en criterios teóricos que son parte del tema en estudio.
Coherencia	Entre los índices, indicadores y las dimensiones
Metodología	El procedimiento está basado en respuesta al objetivo principal del estudio.
Pertinencia	El instrumento es oportuno para el problema de estudio.

d. Cálculo del grado de informalidad:

Como parte de los instrumentos, el cuestionario se realizó en un papel y fue aplicado físicamente, contuvo diferentes cuestiones, y fue llenado íntegramente por el encuestado, el encuestador no intervino a fin de asegurar la validez de la herramienta y las respuestas.

Según la Organización Internacional del Trabajo la validez de los datos recolectados es llevada a cabo mediante el método DANE, Encuesta de Micro establecimientos que fue aplicada durante los años 2000 a 20007, este método señala la forma para determinar el grado de informalidad de locales comerciales, servicios e industrias conformadas por 9 empleados.

Por ejemplo, la medición de la informalidad dentro de los servicios pertenecientes al sector turístico combina tres aspectos que las empresas deben cubrir si operan de manera formal.

(d) El local comercial necesita establecer la contabilidad.

(e) El local comercial debe estar registrada en la SUNAT.

(f) El local comercial tiene que cubrir las diferentes prestaciones de tipo social, así como los pagos de sus trabajadores.

En relación con estos tres aspectos el grado de informalidad puede ser clasificado en cuatros grados, de los cuales el grado I, II y III están asociados al sector informal mientras que el IV está asociado con la formalidad.

- Grado I (informalidad total): no se cumple ningún criterio, no lleva contabilidad, no se encuentra registrada en la SUNAT, tampoco cubre las prestaciones y otros pagos reglamentados.
- Grado II (informalidad parcial): cumple con uno de los criterios antes señalados, ya sea la contabilidad, prestaciones o está registrada en SUNAT.
- Grado III (formalidad parcial): cumple con al menos dos criterios, puede ser que, si lleve una contabilidad y esté debidamente registrada, o que si cumpla con las prestaciones y también este registrada.
- Grado IV (formalidad total): cumple con cada uno de los criterios, lleva una contabilidad, da prestaciones y está registrada.

e. Cálculo del nivel de competitividad

Dado que la encuesta fue la técnica seleccionada para medir también el nivel de competitividad, se consideró el método del semáforo considerándose los siguientes criterios relacionados con la competitividad: Función Gerencial, Administrativa, Financiera, Tecnológica y Talento Humano.

A fin de determinar el nivel de competitividad en los locales comerciales, fue planteada la siguiente ecuación en donde se integró distintos elementos del modelo desde factores, indicadores

e interrogantes, quedando definido como:

N.C.E.C = Nivel de Competitividad Empresa Comercial I = Indicadores

$$N. C. E. C = \frac{FG(\Sigma I.FG) + FAdm(\Sigma I.FAdm) + TH(\Sigma I.TH) + FT(\Sigma I.FT)}{100}$$

FG = Función Gerencial

FAdm = Función Administrativa FF = Función Financiera

TH = Talento Humano

FT = Función Tecnológica

Siendo 100 la máxima puntuación a la que podría llegar el local comercial referente a su competitividad, paralelamente se diseñó una escala bajo la cual la unidad comercial será ubicada proporcionándoles a su vez un panorama entero sobre la condición en la que están con respecto al resto de su competencia.

90-100 puntos: Muy competitiva

80-89 puntos: Competitiva

60-79 puntos: Competitividad media

50-59 puntos: Competitividad baja

0-49 puntos: No competitiva

Anexo 3: Encuesta

ENCUESTA A LOS EMPRESARIOS DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2023.		
<p>Estimado Micro empresario (a): Esta encuesta forma parte de una investigación que permitirá el título profesional de Ingeniería Comercial y una propuesta para mejorar el nivel de informalidad y nivel de competitividad en el entorno empresarial de las MYPES en la ciudad de Arequipa, 2022. Su colaboración permitirá orientar los resultados a eliminar la brecha entre la informalidad y el nivel de competitividad en el que este influye, le pedimos amablemente responder las siguientes preguntas. Por favor lee cuidadosamente cada pregunta y sus opciones o alternativas de respuesta y elige ÚNICAMENTE, una de ellas.</p>		
FECHA		CÓDIGO DE ENCUESTA
<p>PARTE 1: DATOS GENERALES Nombre o Razón social: Ubicación / Dirección: Sector en el que Trabaja:</p>		
<p>PARTE 2: REFERENTES A LA INFORMALIDAD</p> <p>1. ¿Cuánto tiempo tiene funcionando tu empresa?.....</p> <p>2. ¿Qué actividad desarrolla usted?.....</p> <p>3. La empresa que usted dirige se encuentra registrado como: <input type="checkbox"/>Persona natural con RUC. <input type="checkbox"/>Persona jurídica <input type="checkbox"/>No está registrado.</p> <p>4. ¿Cuántas personas incluyéndose usted trabajan en este negocio o empresa?.....</p> <p>5. ¿Las personas que trabajan con usted se encuentran en planillas y registradas en el ministerio de trabajo? <input type="checkbox"/> Si.....Cuantos <input type="checkbox"/>No</p> <p>6. ¿Usted lleva las cuentas de su negocio o actividad? <input type="checkbox"/>Por medio de libros <input type="checkbox"/>Por medio de <input type="checkbox"/>Por medio de libros de ingresos y gastos apuntes, o sistema de exigidos por la registros o <input type="checkbox"/>No lleva cuentas. contabilidad completa. administración anotaciones tributaria personales.</p> <p>7. ¿Ud. maneja registro de ventas? a) Si b) Algunas veces c) no</p> <p>8. ¿Ud. maneja registro de compras? a) Si b) Algunas veces c) no</p> <p>9. ¿Su negocio está registrado en la SUNAT? a) Si b) Algunas veces c) no</p> <p>10. ¿Ud. cuenta con todos los permisos correspondientes para ejercer su negocio? a) Si b) Algunas veces c) no</p>		

opina, y esto se debe a qué?

- 3) “Las ventajas de la informalidad superan con creces a la formalidad”, este parece ser el consenso de miles de peruanos, pues encuentran una gran escasez de beneficios en ser legales. ¿Usted, considera que estos beneficios realmente son escasos o no se han promovido de la manera adecuada para el conocimiento de los emprendedores, por lo cual no motivan a las MYPES entrar al camino de la formalidad?
- 4) Respecto al punto de vista financiero empresarial, ¿Cómo cree que este se ve influenciado para las empresas informales? ¿Es perjudicial y en que magnitud?
- 5) Respecto a la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeñas empresas (Ley Mype)
 - 2.3.1.1.1. ¿Se han presentado avances en términos de flexibilizar el mercado laboral, se han incrementado los esfuerzos de acompañamiento por parte del Estado para las micro y pequeñas empresas en su proceso de formalización empresarial?
 - 2.3.1.1.2. ¿Cree que estas medidas son suficientes o podrían plantearse otras más para complementar dicha ley?
- 6) Se considera que el fondo dicho problema tiene que ver con la baja productividad,
- 7) ¿Qué relación existe entre la productividad y la informalidad, y como está afecta a las Mypes?
- 8) ¿Cuáles son las acciones convenientes que permitiría elevar la productividad?, ¿Esto es posible en corto, mediano o largo plazo? En otros países el estado brinda asistencia técnica, capacitación, créditos, busca de mercados, tener una agencia de apoyo a la micro y pequeña empresa, sabiendo esto: ¿Considera que existe voluntad asistencial para las Mypes y acompañarlas en el proceso de formalización?

- 9) Analizando los diversos motivos y causas en la magnitud de la informalidad en nuestro país, ¿Cómo se podría reducir considerando esa complejidad?
- 10) La informalidad limita el crecimiento de las empresas y les genera sobrecostos financieros, porque no pueden acceder a la banca formal. ¿Considera en que magnitud esto les afecta en el ciclo operativo y mucho más en el ciclo de conversión de efectivo, que es primordial para las Mypes?
- 11) El proceso para que las empresas se formalicen es largo, e implica cambiar la forma en que estas trabajan, garantizándoles una mejor toma de decisiones para que los pequeños emprendimientos puedan crecer de manera sostenida. De igual forma que una empresa informal tiene menos capacidad de producción que una empresa formal, por lo que no podrás competir adecuadamente en el mercado. ¿Qué opina respecto a esto? ¿Cómo es que la informalidad afecta a sus negocios? ¿Se pierden oportunidades? ¿Qué otras consecuencias traen la informalidad a las Mypes?

A continuación, se agradecerá al entrevistado por el tiempo y la honestidad brindada; se le dará la palabra si desea dar algún comentario, en caso contrario el entrevistado no desee acotar se dará por finalizada la entrevista.

Anexo 4. Data recopilada

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda															
1: P8 3															
	Id	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14
1	1	2	3	3	2	3	1	3	3	2	0	2	3	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	0	1	2	1	0
3	3	1	1	3	2	3	2	2	1	3	0	3	2	0	0
4	4	1	3	1	3	1	3	3	1	2	1	3	3	0	0
5	5	1	1	3	2	1	3	3	2	2	0	3	3	1	1
6	6	1	1	1	1	3	2	2	3	1	0	1	3	0	0
7	7	1	1	1	2	3	3	1	2	3	1	2	2	1	1
8	8	1	2	3	1	1	2	2	2	2	0	2	2	0	0
9	9	3	1	1	3	1	1	3	3	2	0	1	1	1	0
10	10	3	3	1	2	3	2	1	1	1	0	2	1	1	0
11	11	3	3	3	2	3	1	2	1	3	0	1	3	1	1
12	12	3	3	1	1	2	3	2	3	1	1	3	3	1	0
13	13	2	1	3	1	3	3	3	2	2	0	3	2	0	1
14	14	3	1	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	1
15	15	1	3	3	1	3	1	1	1	3	1	1	2	0	1
16	16	3	1	1	3	1	3	1	1	1	0	3	3	0	0
17	17	1	1	2	3	2	2	2	3	2	1	3	3	1	1
18	18	3	3	2	2	2	2	2	3	3	0	3	3	1	1
19	19	1	3	1	2	3	1	2	2	3	0	2	3	1	0
20	20	1	1	2	1	3	1	2	2	2	0	2	2	0	1
21	21	1	3	2	1	2	2	3	3	1	1	3	3	0	0
22	22	2	2	2	1	1	3	1	2	3	1	2	1	0	1
23	23	3	1	3	1	1	1	2	2	3	1	3	2	1	0
24	24	2	2	1	3	3	2	1	1	2	0	3	1	1	1
25	25	3	1	1	1	1	3	2	3	3	0	1	1	0	0
26	26	1	3	2	1	3	1	1	3	3	1	3	3	1	0
27	27	2	3	3	1	3	2	2	2	1	0	2	3	0	1
28	28	3	2	1	3	1	1	2	2	2	1	1	1	1	0
29	29	2	1	3	1	2	2	3	3	2	1	3	3	0	1
30	30	3	3	1	1	3	1	2	3	1	0	3	3	1	1

7 : P4															
id	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	
31	3	2	1	3	2	2	2	2	1	0	1	2	1	0	
32	3	1	3	3	2	1	1	2	2	0	1	3	1	1	
33	2	3	2	1	2	3	2	3	1	1	2	2	0	0	
34	3	2	3	3	1	3	1	1	3	1	3	1	0	1	
35	2	3	2	3	2	2	1	2	2	0	2	1	0	0	
36	1	3	1	1	1	2	1	3	2	0	3	2	0	0	
37	2	1	1	2	3	3	2	3	2	0	1	2	1	1	
38	2	2	1	3	3	2	2	3	3	0	1	3	1	1	
39	3	3	1	2	1	3	1	2	2	1	2	1	1	0	
40	1	3	2	1	3	3	2	2	2	1	1	1	1	1	
41	1	1	3	2	3	1	3	3	3	0	2	3	1	1	
42	2	1	3	2	2	1	3	2	1	0	1	1	0	0	
43	1	3	3	1	2	2	1	1	1	0	2	1	0	1	
44	3	3	2	3	2	3	1	1	2	1	3	2	0	0	
45	1	3	2	2	2	1	1	2	1	1	3	3	1	1	
46	1	2	1	2	3	3	2	2	1	0	1	1	0	0	
47	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	3	1	1	1	
48	1	2	3	2	2	2	2	1	3	1	1	1	0	1	
49	3	3	2	2	2	3	2	2	1	0	1	1	0	1	
50	3	3	3	2	2	2	2	1	1	1	3	3	1	1	
51	1	1	2	1	3	2	2	3	3	0	1	3	0	0	
52	2	2	1	1	1	1	2	3	3	1	1	3	1	0	
53	3	2	2	3	2	3	2	2	2	0	1	3	1	1	
54	2	2	1	2	2	1	2	2	3	0	2	1	0	1	
55	3	2	2	2	2	2	3	1	2	0	2	1	1	1	
56	1	3	1	3	3	2	3	1	1	0	3	3	1	0	
57	3	1	2	1	3	1	1	3	1	1	2	1	1	1	
58	1	1	1	2	1	2	3	1	1	0	1	3	0	1	
59	1	3	3	3	2	3	3	1	1	1	2	1	0	1	
60	3	1	3	2	3	1	2	1	3	1	3	3	1	0	



44 : P4																	3	Visible: 35 de 35 variables
	Id	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14			
49	49	3	3	2	2	2	3	2	2	1	0	1	1	0	1			
50	50	3	3	3	2	2	2	2	1	1	1	3	3	1	1			
51	51	1	1	2	1	3	2	2	3	3	0	1	3	0	0			
52	52	2	2	1	1	1	1	2	3	3	1	1	3	1	0			
53	53	3	2	2	3	2	3	2	2	2	0	1	3	1	1			
54	54	2	2	1	2	2	1	2	2	3	0	2	1	0	1			
55	55	3	2	2	2	2	2	3	1	2	0	2	1	1	1			
56	56	1	3	1	3	3	2	3	1	1	0	3	3	1	0			
57	57	3	1	2	1	3	1	1	3	1	1	2	1	1	1			
58	58	1	1	1	2	1	2	3	1	1	0	1	3	0	1			
59	59	1	3	3	3	2	3	3	1	1	1	2	1	0	1			
60	60	3	1	3	2	3	1	2	1	3	1	3	3	1	0			
61	61	3	1	3	3	3	1	3	3	2	1	3	3	0	1			
62	62	1	1	3	1	1	3	1	1	2	1	2	2	0	1			
63	63	2	3	1	3	1	2	1	2	2	0	1	3	1	0			
64	64	2	1	3	3	3	3	2	3	3	1	1	3	0	1			
65	65	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	3	1	0			
66	66	2	1	1	3	1	2	1	1	3	1	2	3	0	1			
67	67	2	2	3	3	1	2	3	3	2	0	1	2	0	0			
68	68	3	1	3	1	1	2	2	3	2	1	1	3	0	1			
69	69	2	1	1	3	3	1	1	1	1	0	3	2	0	1			
70	70	1	3	3	1	2	2	3	1	2	1	3	3	1	1			
71																		
72																		
73																		
74																		
75																		
76																		
77																		
78																		

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo

Unicode.ON

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda					
	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta
1	Id	Numérico	2	0	Nombre o Razón social:
2	P1	Numérico	1	0	1. ¿Cuánto tiempo tiene funcionando tu empresa?
3	P2	Numérico	1	0	2. ¿Qué actividad desarrolla usted
4	P3	Numérico	1	0	3. La empresa que usted dirige se encuentra registrado como
5	P4	Numérico	1	0	4. ¿Cuántas personas incluyéndose usted trabajan en este negocio o empresa
6	P5	Numérico	1	0	5. ¿Las personas que trabajan con usted se encuentran en planillas y registradas en el ministerio de trabajo?
7	P6	Numérico	1	0	6. ¿Usted lleva las cuentas de su negocio o actividad?
8	P7	Numérico	1	0	7. ¿Ud. maneja registro de ventas?
9	P8	Numérico	1	0	8. ¿Ud. maneja registro de compras?
10	P9	Numérico	1	0	9. ¿Su negocio está registrado en la SUNAT?
11	P10	Numérico	1	0	10. ¿Ud. cuenta con todos los permisos correspondientes para ejercer su negocio?
12	P11	Numérico	1	0	11. ¿Por las compras que usted realiza pide comprobante de pago?
13	P12	Numérico	1	0	12. ¿Ud. emite boletas por todas sus ventas?
14	P13	Numérico	1	0	13. ¿Ud. cumple con pagar el total de sus impuestos que le corresponde por el total de sus actividades, facturadas o no?
15	P14	Numérico	1	0	14. ¿Ud. cumple con los beneficios correspondientes a sus trabajadores?
16	P15	Numérico	1	0	15. ¿Toda su mercadería cuenta con algún documento que respalde su propiedad? (BENEFICIOS)
17	P16	Numérico	1	0	16. ¿Ud. evade impuestos?
18	P17	Numérico	1	0	17. ¿Ud. se presta boletas de venta de sus compañeros o de otros locales?
19	Q1	Numérico	8	2	1. ¿Los costos a los que compra su mercadería son?
20	Q2	Numérico	8	2	2. ¿Los precios relativos con los que compra y vende sus productos son?
21	Q3	Numérico	8	2	3. ¿Las utilidades obtenidas en su negocio son?
22	Q4	Numérico	1	0	4. ¿La planificación de su negocio está considerada como un plan de nivel?
23	Q5	Numérico	1	0	5. ¿Ud. cuenta con algún plan de marketing en su negocio?
24	Q6	Numérico	1	0	6. ¿Ud. considera que la organización de su negocio está en un nivel?
25	Q7	Numérico	1	0	7. ¿En qué rango considera usted que esta la estructura de mercado en negocio? (GESTIÓN)
26	Q8	Numérico	1	0	8. ¿Cuál es el nivel de competitividad de sus competidores potenciales?
27	Q9	Numérico	1	0	9. ¿Con cuál de los siguientes tipos de decisor se identifica? ..
28	Q10	Numérico	1	0	10. ¿Tiene herramientas implementadas para determinar cuál es la rentabilidad de su negocio?
29	Q11	Numérico	1	0	11. El nivel de endeudamiento de la empresa es: ..
30	Q12	Numérico	1	0	12. La empresa en mayor medida utiliza las entidades crediticias para:
31	Q13	Numérico	1	0	13. ¿La información de estados financieros le está permitiendo tomar decisiones oportunas frente al negocio?.

Vista de datos **Vista de variables**

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	
16	P15	Numérico	1	0	15. ¿Toda su mercadería cuenta con algún documento que respalde su propiedad? (BENEFICIOS)	N
17	P16	Numérico	1	0	16. ¿Ud. evade impuestos?	N
18	P17	Numérico	1	0	17. ¿Ud. se presta boletas de venta de sus compañeros o de otros locales?	N
19	Q1	Numérico	8	2	1.¿Los costos a los que compra su mercadería son?	N
20	Q2	Numérico	8	2	2. ¿Los precios relativos con los que compra y vende sus productos son?	N
21	Q3	Numérico	8	2	3.¿Las utilidades obtenidas en su negocio son?	N
22	Q4	Numérico	1	0	4.¿La planificación de su negocio está considerada como un plan de nivel?	N
23	Q5	Numérico	1	0	5.¿Ud. cuenta con algún plan de marketing en su negocio?	N
24	Q6	Numérico	1	0	6.¿Ud. considera que la organización de su negocio está en un nivel?	N
25	Q7	Numérico	1	0	7. ¿En qué rango considera usted que esta la estructura de mercado en negocio? (GESTIÓN)	N
26	Q8	Numérico	1	0	8. ¿Cuál es el nivel de competitividad de sus competidores potenciales?	N
27	Q9	Numérico	1	0	9. ¿Con cuál de los siguientes tipos de decisor se identifica? .	N
28	Q10	Numérico	1	0	10. ¿Tiene herramientas implementadas para determinar cuál es la rentabilidad de su negocio?	N
29	Q11	Numérico	1	0	11.El nivel de endeudamiento de la empresa es: .	N
30	Q12	Numérico	1	0	12.La empresa en mayor medida utiliza las entidades crediticias para:	N
31	Q13	Numérico	1	0	13.¿La información de estados financieros le está permitiendo tomar decisiones oportunas frente al negocio?.	N
32	Q14	Numérico	1	0	14.¿La empresa tiene planeación financiera formal (presupuesto de ingresos y egresos, flujos de caja, razones financieras, punto de equilibrio, entre otros)?	N
33	Q15	Numérico	1	0	15.¿Con qué periodicidad se comparan los resultados financieros con presupuestos, se analizan variaciones y se toman acciones correctivas?	N
34	Q16	Numérico	1	0	16.Considera usted que el nivel de satisfacción y motivación de su personal en el trabajo es:	N
35	Q17	Numérico	1	0	17.¿El personal de la empresa realiza actividades de manera integrada y armónica?	N
36						

