



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Ventajas de la formalización para la competitividad de la Empresa de
Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración

AUTOR:

Roldán Blas, Eduar Rodil (ORCID: 0000-0003-3553-5817)

ASESORA:

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine (ORCID: 0000-0003-3058-816X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones.

TRUJILLO – PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios, por la vida y sus bendiciones.

A mis padres, por apoyarme
constantemente en cada momento de
mi vida.

Agradecimiento

A los docentes de la universidad, por haberme forjado los conocimientos necesarios para ser un profesional competente.

A la Dra. Olenka, quien con sus sabios consejos ha sabido iluminar la correcta forma de investigar que permitió arribar a resultados precisos y útiles.

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. Introducción.....	1
II. Marco teórico.....	5
III. Metodología.....	12
3.1. Tipo y diseño de investigación	12
3.2. Variables y operacionalización.....	13
3.3. Población, muestra y muestreo	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	14
3.5. Procedimiento	15
3.6. Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos	15
IV. Resultados.....	16
V. Discusión	19
VI. Conclusiones	22
VII. Recomendaciones	23
VIII. Propuesta.....	24
Referencias	31
Anexos	34

Índice de tablas

Tabla 4.1. Ventajas de la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020	16
Tabla 4.2. Nivel de competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020	17
Tabla 8.1. Materiales y equipos para la realización de las actividades para el desarrollo del plan	26
Tabla 8.2. Plan operativo para el desarrollo de actividades para aprovechar las ventajas de la formalización, aplicado a colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.	28

Resumen

El objetivo de estudio fue analizar las ventajas de la formalización para la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020, para lo cual se desarrolló una investigación mixta de diseño transversal descriptivo, aplicado a 5 colaboradores y 40 clientes de la empresa. Asimismo, se utilizó como instrumentos una guía de observación y cuestionario. Entre los resultados se identificó que entre los beneficios o ventajas que ha obtenido la Empresa de Calzados Geral S.A.C. después de formalizarse, predominan su capacidad para obtener préstamos del financiamiento formal, a través de bancos, principalmente, lo que permitió contar con un mayor capital para mejorar la calidad y la variedad de los productos. Por otro lado, dado que los colaboradores se encuentran a la fecha en planilla, pueden tener acceso a capacitarse en atención al cliente y modelos de calzado y técnicas de confección. Finalmente, cabe destacar que, debido a la emisión de boletas y facturas, los clientes confían en el servicio y productos de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, capital.

Abstract

The study objective was to analyze the advantages of formalization for the competitiveness of the footwear company Geral, Trujillo, year 2020, for which a mixed research of descriptive cross-sectional design was developed, applied to 5 collaborators and 40 clients of the company. Likewise, an observation guide and questionnaire were used as instruments. Among the results, it was identified that among the benefits or advantages that the Geral company has obtained after formalizing, its ability to obtain loans from formal financing, mainly through banks, predominantly, which allowed for greater capital to improve quality. and the variety of the products. On the other hand, since the collaborators are currently on the payroll, they can have access to training in customer service and models of footwear and clothing techniques. Finally, it should be noted that, due to the issuance of tickets and invoices, customers trust the service and products of the Calzados Geral S.A.C. company.

Keywords: financing, training, capital.

I. Introducción

Por otro lado, la formalización en todo el mundo causó el desarrollo de la producción, considerándola como una ventaja competitiva, y lo contrario cuando el criterio de las negociaciones salariales, que solo favorece al estado y ahoga a los microempresarios con impuestos altos, se espera que ocurra lo que se considera perjudicial y causa. Más bien informal en el mundo, lo mismo sucede en Perú, que se ha tomado como de costumbre, ya que el subempleo será la mejor opción de ventaja competitiva del mercado.

En el Perú hay más de 3.5 millones de micros o pequeñas empresas (MYPES), de las cuales el 84.7 por ciento opera en la falta de formalidad. La mayoría de estas empresas no conocen los recursos para trabajar dentro del marco legal. En este estudio, describimos cuán rentable fue para el empleador y los empleados tratar con la formalidad (Andina, 2015).

Es importante que las PyME sean formales, ya que desempeñan un papel importante en el crecimiento socioeconómico del país, ya que "son uno de los mayores desarrollos económicos y financieros del país" (Themma, 2015).

La mayoría de los autores consideran que el Perú-MYPES no es competitivo. Esto se debe al hecho de que trabajan en un rol informal, usan tecnología artesanal o intermedia, no tienen mano de obra calificada y no conocen la administración corporativa; Del mismo modo, presentan poca productividad y competitividad y no tienen competitividad basada en la innovación.

Vela, (2007) menciona que, de acuerdo con la información del sistema tributario, el uso de ventas brutas, micro y pequeñas empresas formales, asciende a 648,147 empresas en todo el país, lo que representa el 98% del negocio formal nacional del universo.

De acuerdo con el ranking del Campeonato Mundial del Foro Económico Mundial (2007), que ocupa el décimo lugar en América del Sur, ocupa el puesto 86 en la Exposición Universal de 2007. Estas cifras reflejan la necesidad de impulsar la competitividad empresarial y aumentar su tamaño, haciendo que las flechas sean

más pequeñas y más de una manera media A pesar de esta necesidad, en las acciones de nuestro país asociadas con estrategias aprobadas para mejorar.

En la ciudad de Trujillo, al igual que el crecimiento, logrado principalmente por la creación y el impuesto sobre la formalización de las MYPE tiene gracias a los beneficios que se han proporcionado Sunat decidió desarrollar su proyecto para pasar de una competencia desleal para cumplir con la ley, para dar el primer paso y se causando otros deberes fiscales, formulando impuestos a su empresa adecuada como ciudadano peruano, como en el caso de los conductores con problemas de flecha y el distrito de zapatos para pequeñas empresas. También en los últimos años debido a la competencia, todas las empresas han visto la necesidad de mejorar sus servicios o implementar estrategias que conduzcan a una mejor colocación en el mercado, por lo que siempre ha habido una necesidad de financiamiento ya sea para comprar activos o como capital de trabajo.

Como es bien conocido distrito de Trujillo El Porvenir, la actividad económica caracterizado por la fabricación y comercialización de calzado, donde SUNAT mano otras agencias gubernamentales como el Ministerio de la Producción y el distrito local, mantienen el año de competición tras año, la competencia conocida llamado El Porvenir Produce, que reconoce la creación de una flecha y un pequeño empresario, aumentando su crecimiento y permitiendo así las tasas de interés en la provincia, según el informe de Aurazo en su periódico El Trade (2015). Este estudio se llevará a cabo en una pequeña empresa dedicada a la producción y comercialización de toda la variedad de zapatos en El Porvenir, también conocida como la capital del calzado de Perú, donde el 70% del valor de 165.000 habitantes sobreviven fabricación de calzado, de acuerdo con cifras de la corresponsal de Distrito de Administración para el Desarrollo Económico Local informado Castillo en el sitio web RPP Noticias (2011); Con el fin de conocer las razones de su implementación formal, así como sus beneficios para la competitividad de la empresa.

Por lo tanto, el propósito del estudio es estudiar las ventajas de formalizar la competitividad del competidor; que son importantes porque contribuyen al crecimiento y desarrollo del país dado que 2011 no fue formal, lo que podría haber provocado desventajas en el mercado laboral porque sus principales competidores

tenían más oportunidades de expandirse en el mercado laboral. De tal manera, la informalidad de la empresa Geral hasta el año 2011 traía desventajas como la falta de acceso al seguro social, tanto para el propietario como para los trabajadores, asimismo, se observó que carecía de las licencias respectivas para un buen desempeño y funcionamiento como MYPE y no podría gozar de los beneficios que la legislación ofrece. Por otro lado, en cuanto a la competitividad, en la empresa no se preocupan por capacitar al personal, lo cual puede considerarse como una desventaja competitiva en el mercado. De acuerdo a la realidad problemática y a los postulados teóricos mencionados, se formuló como problema ¿Cuáles son las ventajas de la formalización para la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020?

Se justifica por su conveniencia, ya que esta investigación es conveniente ya que me permite analizar datos de la Empresa de Calzados Geral S.A.C. el cual permitirá hacer sugerencias de mejora y determinar cómo la empresa maneja sus inventarios y como causa efectos en los procesos de formalización para mejora de la formalización; su relevancia social, ya que la presente investigación y su efecto en la sociedad mediante la formalización, debido que así se podrá ver los recursos que está fallando la empresa y que aspectos se puede mejorar en su competitividad y así hacer uso de este para bien propio o para brindar más trabajo en la empresa, contribuyendo así al bienestar de las familias y a la población; sus implicancias prácticas, ya que la práctica de la investigación recae en los resultados lo cual se podrá realizar un estudio detallado para proponer cambios de mejora en la Empresa de Calzados Geral S.A.C. lo cual permitirá a futuro reforzar la formalización e incrementar la competitividad de la empresa; finalmente, su utilidad metodológica, puesto que la presente investigación será un antecedente relevante para futuras investigaciones, lo cual enriquecerá la comunidad científica.

Se propuso como objetivo general, analizar las ventajas de la formalización para la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.

Mientras que los objetivos específicos fueron: Identificar las ventajas de la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020; identificar el nivel de competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.,

Trujillo, año 2020 y proponer estrategias para incrementar la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.

Cabe destacar que en el presente estudio no se formuló una hipótesis, dado que como señalan Hernández, et al. (2014), la hipótesis no en todos los estudios descriptivos debe formularse, sino sólo en aquellos que predicen o pronostican un hecho.

II. Marco teórico

Entre los trabajos previos relacionados a las variables de investigación, destaca:

Tarazona y Velizar Villa (2016) señala que el objetivo principal es determinar la frecuencia de la cultura tributaria y T & L SAC como una microempresa en Pomabamba -Acash 2013. Concluyó que la combinación de microempresas en la provincia de Pomabamba es muy costosa y mucho más en comparación con la ciudad de Lima, así como con los contribuyentes desconocidos T & L SAC, que no cumple con estas reglas. La provincia de Pomabamba no tiene políticas, correspondencia y conflictos entre los contribuyentes y la supervisión y jurisdicción y la sociedad de la información todavía.

Tumilan (2015) el objetivo del estudio fue determinar la relación entre los microbios formales y los beneficios de trabajar en El Salvador para establecer negocios. Este estudio se realiza a la luz de las encuestas de línea de base utilizando métodos numéricos, ya que el análisis y la comparación de variables han confirmado que existe una relación entre ellos. Finalmente, el autor nos informa sobre la importancia del desarrollo de las MYPE y cómo ha evolucionado su contribución a la buena planificación y gestión de sus recursos en Villa Salvador y una contribución para cumplir con los términos del empleo de un empleado.

Bernero (2015) Este estudio se basó en una perspectiva cuantitativa, luminosa y transversal. Tenía una muestra de 74 empresarios elegidos de acuerdo con la probabilidad de una colección de 2015, se utilizó un cuestionario que consta de 8 preguntas instrumentos para la recolección de datos. Por lo tanto, el estudio se basa en los pagos de impuestos, el 76% de los impuestos no es SUNAT y el 24%, si se hace, de lo contrario se obtiene el permiso. El 86% no tiene actividad de licencia, el 14% lo ha hecho, en otros casos nuevamente. El trabajo el 96% no tiene empleados y el 4% no respeta la causa internacional de la competitividad. El 92% no realiza pagos adicionales y el 8% de bonificación si realiza bonificaciones o más pagos, el 66% si produce ventas competitivas de otras compañías similares, el 54% si cuenta con recursos humanos capacitados. Por lo tanto, la importante forma de capacitación para micro y pequeñas empresas (PYME) asociada con la competitividad es la clave para mantener la sostenibilidad y la adaptación a la

competencia en el mercado de clase en la industria de ropa deportiva en la ciudad de Juliaca 2015

Quispe (2016) el objetivo principal fue determinar las características principales de las decisiones y la competitividad de las carreteras. Pequeñas y medianas empresas en la tienda, distrito, distrito y departamento. Arequipa, 2014-2015. El estudio fue cuantitativo y descriptivo de la recopilación de información. Se consideran sistemáticamente 16 MSB increíbles. Seleccionados sistemáticamente, los residentes de MSB 63 que hicieron 14 preguntas cerradas con una encuesta de tecnología. Con los siguientes resultados: 100% de los artículos derrotados de MYPES, tienda de gafas, distrito, provincia y área en Arequipa, 2014-2015 son formales, rentables y obtienen préstamos y más ventas. En términos de competitividad, el 100% de las pymes son competitivas en términos de calidad, precio de los productos y servicio al cliente. Finalmente, los resultados son los siguientes: la mayoría de las pequeñas y medianas empresas son minoristas formales que ayudan a su competitividad en el mercado laboral.

Diferentes autores se detallan a continuación, respecto de la formalización, señalando que la formalización no es un concepto neutral. Estado real o elocuente de organización de la organización, que indica las perspectivas de toma de decisiones y sus órbitas (Arbaiza, 2011, Cotización y Alvarez y Cerna, 2013)

Las formalidades del proceso y organización se basan en la necesidad de desarrollo de recursos naturales, propaganda, parámetros y recursos para individuos, principalmente en la organización y el sector financiero (Alvarez y Cerna, 2013).

Sin embargo, no hay duda de que se trata de una proliferación de iniciativas como la simplificación de formalidades en el campo del empoderamiento. Hernando de Soto (1986, 2000) y Djankov et al. (2002), (Arruñada, 2007).

Por lo tanto, la formalización se produce naturalmente cuando las organizaciones cultivan las condiciones establecidas en su entorno, algunas presentan signos extremos y pierden flexibilidad. El organismo organizador de la orden proporciona un resumen de la formulación, que es responsabilidad de la propiedad.

Estas variantes están disponibles en todas las áreas de comportamiento cubiertas por las reglas de planificación. Los mismos tipos de variedades existen en los términos del procedimiento. Por ejemplo, un proceso muy formal en la línea de ensamblaje, donde las piezas de material siempre se sientan en la misma dirección, la misma pieza se desarrolla en la misma pieza. Del mismo modo, en la oficina, las cartas solicitan ciertos tipos de información en respuesta al solicitante (Álvarez y Cerna, 2013).

Por supuesto, hay ejemplos extremos de estas respuestas computarizadas a preguntas sobre temas como pagos de memoria o informes de tarjetas de crédito pagadas en exceso.

En el otro extremo de la forma procesal, un contexto será un caso de casos sin éxito. En estos casos, los miembros de la organización utilizan su propia decisión para decidir cómo proceder (Álvarez y Cerna, 2013).

Finalmente, temas que requieren intuición, e incluso inspiración, para resolverlo. Las organizaciones con baja formalización son las que se ocupan de la investigación fronteriza.

Por lo tanto, el tratamiento homogéneo produce efectos perjudiciales en las micro y pequeñas empresas que impiden la entrada en los sectores formales; así que se debe crear reglas especiales que se ajusten a la naturaleza de la realidad, según lo determinado por la constitución.

A pesar de la existencia de estas diferentes flechas válidas flexibles, no ha sido posible reducir la economía informal en la economía peruana; Por lo tanto, se hizo necesario desarrollar nuevos sistemas legales, como se muestra en el orden legislativo 1086.

Verdaderamente no será el último instrumento legal que el Estado controle para controlar el estado de las micro y pequeñas empresas, ya que habrá muchos más coherentes con los requisitos y políticas del sector de la realidad que el gobierno actual pretende implementar.

Bernilla (2009) señala que el proceso formal, legalmente, realizado por Mype en Perú es muy engorroso, ya que el promedio abarca todo el proceso de 120 días. Empecemos por la creación de la microempresa:

El viaje comienza en Sunat, donde deberá procesar su RUC, ya que solo necesita el documento de identificación y la cotización de electricidad, agua y vienes de la empresa. Entonces tenemos que elegir el sistema fiscal más cómodo, que puede ser: régimen RUS, régimen especial y régimen general.

Luego, los formularios continúan recibiendo una licencia especial, que se proporciona mediante la creación del correspondiente. Por ejemplo, si queremos abrir una tienda, necesitamos el Ministerio de Salud y luego vamos a los libros contables que se toman de acuerdo con la altura de ventas de la compañía. Luego trabajamos con una licencia de la autoridad local, ya que la compañía debe cumplir con los requisitos específicos del municipio en su área, por ejemplo, esta es la Oficina de ESSALUD. (Bernilla, 2009).

Por otro lado, en cuanto a la competitividad, las compañías viven y tienen éxito si son competitivas (Cabrera, López y Ramírez, 2011).

Además, tiene la oportunidad de investigar la presentación de la economía mundial y participar en la carrera: tiene muchos comentarios sobre el éxito de Adam Smith.

Estas plantaciones generales, sin embargo, no son suficientes para ingresar al negocio, ahí es donde se dirige el estudio. Tener en cuenta que tiene mucho que decir sobre la gestión de su competencia. Un hecho, ya que muchos avances han abordado diversos artículos para entender la competitividad empresarial.

El Enfoque a Porter, y en particular, la contribución del grupo de lectores a la mejora del candidato. Resuelve los elementos libres de la moneda para perder y perder la industria, hay muchas cosas que hacer en términos de competitividad: lea cuestiones macroeconómicas, institucionales y de seguridad, lea las reglas de pérdida de acceso a las finanzas y aprenda más sobre educación, son nombrados indicadores de construcción, competitividad de la industria y diferentes áreas geográficas.

El Informe sobre Competitividad Internacional (2008), Informe Interino sobre Competitividad (2008), perspectivas de contribución para este propósito aduce que la competitividad de la industria es el tema de la producción y la protección, así como la posibilidad de reclutamiento e industrialización y el resto de la longevidad de la sostenibilidad mundial (Haguenauer, 1990).

Cárdenas (2010) sostiene que hay muchos factores que afectan el desempeño competitivo de los microorganismos y las pequeñas empresas, pero se pueden mencionar los siguientes como los más significativos:

Cambie nuestras maneras de dirigir grupos de individuos y empresas, gestionar procesos, pensar sentimientos, cambiar la creatividad, cambiar la perspectiva, encontrar nuevas formas de ver las cosas con diferentes ojos (Cabrera, López y Ramírez, 2011).

Así las empresas podrán adaptarse rápidamente al cambio en la sociedad. La actitud no es suficiente, la acción es necesaria, el aprendizaje no se da hasta que el comportamiento ha cambiado.

No es suficiente competir, es necesario lograr una ventaja competitiva. Para compañías competitivas, aquellos que pueden ofrecer productos y servicios continuamente con impuestos evaluados por los clientes (Cárdenas, 2010) estarán expuestos.

Esta característica que caracteriza el producto de una empresa de sus competidores se denomina ventaja competitiva.

Hay dos tipos de ventaja competitiva: costo y valor. El costo-beneficio se relaciona con la capacidad de ofrecer a los clientes un producto de bajo costo (Cabrera, López y Ramírez, 2011).

Valor competitivo; Por otro lado, se basan en ofrecer un producto o servicio con características únicas que los clientes pueden informar al distinguir a un competidor del otro.

Para hacer frente a los grandes desafíos del medio ambiente y adaptarse a los requisitos de los clientes, las empresas deben revisar cuidadosamente las

mejoras que pueden presentar en su producto o servicio y en sus procesos (Martínez, 2006).

Para tener éxito en la competencia, las empresas deben establecer sistemas para atraer talento, mantener y motivar a los empleados existentes y formular fórmulas que les ayuden a crecer y evolucionar dentro de la empresa.

Este es un proceso metodológico que ayuda a mejorar, mejorar y desarrollar la calidad del conocimiento, el talento y la actitud de los recursos humanos para mejorar su desempeño profesional.

Esta capacitación ofrecida por la empresa es que la fuerza laboral del empleado puede aumentar y, en consecuencia, también genera más utilidad para la empresa. Esto incluye, por ejemplo, planes de capacitación para aumentar las habilidades básicas para la comunicación oral y escrita, capacitación en el uso de máquinas en la industria, capacitación en computación, entre otras. La capacitación de su personal es uno de los temas más importantes de las MYPE, ya que la globalización proporciona una tasa de cambio más rápida que requiere un aprendizaje constante (Martínez, 2006).

La financiación es acumulativa de recursos monetarios y de crédito destinados a empresas, actividades, organizaciones o individuos para que realicen una actividad profesional particular o proyectos concretos, como que sus propios recursos sean una de las actividades de emprendimiento estándar de las nuevas empresas (Martínez, 2006).

Mantener buenos estándares financieros es uno de los factores relevantes para el éxito en empresas más pequeñas.

Las empresas con fuertes valores culturales se asegurarán de que sus empleados tengan claro cuáles son sus tareas, qué deben hacer y qué se espera de ellos, quién debe ocultar si es necesario y, lo que es más importante, cómo responder a ellos. (Martínez, 2006).

En esta etapa de cambio, una empresa busca aumentar su productividad, lograr una mayor eficiencia y brindar servicios de calidad que obliguen a los ejecutivos a adoptar modelos para lograr la competitividad y responder

adecuadamente a la creciente demanda de la mejor calidad y servicio a todos los niveles, cada vez más activos. Más rápido y de mejor calidad (Martínez, 2006).

III. Metodología

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Fue aplicada, debido a que se propuso medir una variable para sugerir estrategias de mejora para la población de estudio (Hernández, et al., 2014).

El tipo de investigación fue mixta, ya que los datos recabados, se interpretaron de manera cuantitativa y cualitativa para ser presentados (Sánchez & Reyes, 2009).

3.1.2. Diseño de investigación

La naturaleza de la investigación fue no experimental porque no se modificó el entorno a las variables en estudio (Sánchez & Reyes, 2009).

Fue transversal, ya que los hechos que ocurren en el entorno natural se observaron y analizaron en un momento posterior, midiéndose en un tiempo establecido (Sánchez & Reyes, 2009).

Fue descriptiva, ya que se midieron, analizaron e interpretaron las variables, a fin de determinar si la formalización brinda una ventaja sobre la competitividad (Sánchez & Reyes, 2009).

Cuyo esquema es:



M: Muestra

Ox: Observación de las ventajas de la formalización para la competitividad.

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: La formalización es un proceso que hoy existe en muchas organizaciones, por lo que es necesario estudiar su naturaleza, características, parámetros y sus acciones con el individuo, para comprender el funcionamiento de la mayoría de las instituciones que difieren en el grado de formalización que emplean. La formalización representa el uso de estándares en una organización. La codificación de los cargos es una medida del número de reglas que definen la ocupación de los pasajeros con cargos, pero el cumplimiento de las reglas es una medida de su uso (Hage y Aikes, citados en Álvarez y Cerna, 2013).

Variable 2: Haguenaer, (1990). La competitividad es la capacidad de una industria o empresa para producir productos con estándares de calidad específicos, usar los recursos de manera eficiente que las empresas o industrias similares en el mundo durante un cierto período de tiempo

3.3. Población, muestra y muestreo

2.3.1. Población

Población 1: Estuvo constituida por 124 clientes de la empresa.

Población 2: Estuvo compuesta por 5 colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C..

Criterios de selección

Criterios de inclusión:

- Clientes y colaboradores que desearon participar voluntariamente de la investigación.
- Sólo clientes y colaboradores que pudieron ser evaluados debido a la problemática del Covid – 19.

Criterios de exclusión:

- Clientes y colaboradores que no desearon participar voluntariamente del estudio.
- Clientes y colaboradores que no se puedan entrevistar debido a la pandemia del Covid-19.

3.3.2. Muestra

La muestra la conformó por 40 personas, seleccionados a través del muestreo no probabilístico por conveniencia. Quedando distribuida de la siguiente manera:

Muestra 1: 35 clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., a quienes se les aplicó un cuestionario sobre competitividad.

Muestra 2: 5 colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., a quienes se les aplicó una entrevista.

Por tanto, la muestra total ascendió a 40 participantes.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

3.4.1. Técnica:

Entrevista, fue aplicada a los colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., compuesta por 10 preguntas.

Encuesta, fue aplicada a los clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., compuesta por 9 preguntas.

3.4.2. Instrumentos

Cuestionario: Se aplicó un cuestionario a los clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., a fin de conocer su percepción sobre la competitividad de la empresa, cuya escala es Likert.

Guía de entrevista: Destinada a la obtención de opiniones verbales aplicadas a los colaboradores de la empresa sobre las ventajas de la formalización, para el establecimiento de conclusiones objetivas en la investigación.

Validez y confiabilidad:

Se efectuó la validez de contenido a través del criterio de tres jueces expertos en la materia para determinar la validez, en tanto que, para estimar la confiabilidad del cuestionario sobre competitividad, se aplicó el cuestionario a 20 clientes de otras empresas del mismo rubro, constituyendo la prueba piloto, y se

utilizó el método de consistencia interna según el Alfa de Cronbach, obteniéndose un coeficiente de .823, considerado como adecuado.

3.5. Procedimiento

En primera instancia se solicitó el permiso correspondiente al administrador de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., a fin de que posibilite el permiso correspondiente para la aplicación de la entrevista a los colaboradores, explicándoles previamente en qué consistió la investigación y los fines que se les dio la información que ellos refieran a través del instrumento. Asimismo, también se procedió a aplicar el cuestionario a los clientes de la empresa, previo consentimiento de su parte, garantizándoles la salvedad de sus identidades, cumpliendo así con el criterio ético de investigación. Cabe destacar que la aplicación del cuestionario, se ejecutó a lo largo de dos semanas y fue recogida la muestra de clientes, conforme se acercaban a la empresa.

3.6. Método de análisis de datos

De la estadística descriptiva se utilizaron medidas de frecuencias simples y absolutas, así como porcentuales representadas en gráficos y tablas de doble entrada, a fin de representar las ventajas de la formalización para la competitividad.

3.7. Aspectos éticos

En este estudio, la información confidencial en la recopilación de datos y el uso del consentimiento informado para los clientes se consideraron problemas éticos. Asimismo, en lo que respecta al procesamiento de datos, deben seguirse métodos metodológicos y estadísticos para garantizar el correcto manejo de los datos.

IV. Resultados

Objetivo específico 1: Identificar las ventajas de la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020

Tabla 4.1.

Ventajas de la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.

Institución	Empresa de Calzados Geral S.A.C.		
Aplicado a:	Colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.		
Distrito	Florencia de Mora		
Pregunta	Respuesta	Comentario	
1. ¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?	Trabajábamos con préstamos por parte de la Caja Trujillo e ingresos propios.	La principal fuente de financiamiento eran cajas y ahorros.	
2. ¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?	Préstamos de bancos y ahorros.	Después de formalizarse tuvieron accesos a préstamos por bancos.	
3. ¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?	Si, debido a que los bancos confían plenamente en empresas formales y otorgan préstamos.	La formalización permitió que bancos confíen y otorguen préstamos a la Empresa de Calzados Geral S.A.C.	
4. ¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?	Si, porque se ha obtenido un mayor capital lo cual nos va a permitir generar nuestro producto con una mayor calidad, variedad y credibilidad.	Se obtuvo mayores ventas y capital, permitiendo el crecimiento de la empresa en su rubro.	
5. ¿La emisión de comprobantes de pago en la Empresa de Calzados Geral S.A.C., permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?	Si, porque van a confiar mucho más al momento de realizar una compra, en la calidad del calzado.	La emisión de comprobantes trajo como beneficio mayor confianza de clientes al adquirir productos.	
6. ¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de	No, hemos venido trabajando con una producción menor a la de ahora.	No se efectuaron multas ni intención de cierre, ya que la producción era menor.	

cierre de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.?		
7. ¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?	No, cumplimos con todos los requisitos de funcionamiento y pagamos impuestos.	La empresa no ha sido multada por la municipalidad, ya que efectúa pago de impuestos.
8. ¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado la Empresa de Calzados Geral S.A.C.?	Una mayor confianza, seguridad y compromiso.	La formalización de la empresa permitió que los clientes tengan más confianza y seguridad.
9. ¿Actualmente usted como colaborador de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., tiene acceso al seguro social de salud?	Si, ya que estamos en planilla.	Luego de formalizarse, los colaboradores tienen los beneficios de estar en planilla.
10. ¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?	Si, en atención al cliente y en cuanto a modelos y tendencias	Los colaboradores han accedido a capacitación en atención y confección, gracias a la formalización.
11. ¿Considera que la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.	Si; un mayor ingreso y aumento de nuestra producción, de clientes, aceptación en mercado que conlleva a ganancias, y exportación, así como asociaciones con otras personas para lograr una mayor competitividad.	La formalización de la empresa permitió que existan mayores ingresos por producción, exportación y formación de asociaciones para incrementar la competitividad de la empresa en el mercado.

Fuente: Guía de entrevista aplicada a colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

En la tabla 4.1. se observa que entre los beneficios o ventajas que ha obtenido la Empresa de Calzados Geral S.A.C. después de formalizarse, predominan su capacidad para obtener préstamos del financiamiento formal, a través de bancos, principalmente, lo que permitió contar con un mayor capital para mejorar la calidad y la variedad de los productos. Por otro lado, dado que los colaboradores se encuentran a la fecha en planilla, pueden tener acceso a capacitarse en atención al cliente y modelos de calzado y técnicas de confección. Finalmente, cabe destacar que, debido a la emisión de boletas y facturas, los clientes confían en el servicio y productos de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Objetivo específico 2: identificar el nivel de competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020

Tabla 4.2.

Nivel de competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.

	Competitividad		Calidad en la producción		Precio		Diferenciación	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Bueno	18	51.4	13	37.1	18	51.4	16	45.7
Regular	17	48.6	20	57.1	14	40.0	19	54.3
Malo	0	0.0	2	5.7	3	8.6	0	0.0
Total	35	100	35	100	35	100	35	100

Fuente: Cuestionario sobre competitividad aplicado a clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., 2020.

En la tabla 4.2. se aprecia que el nivel de competitividad destaca por ser bueno, según el 51.4% de clientes, seguido del nivel regular, según el 48.6% de los mismos. Asimismo, en la dimensión calidad en la producción predomina el nivel regular, de acuerdo al 57.1% de clientes; en la dimensión precio posee el nivel bueno, tal y como manifestaron el 51.4% de clientes, y finalmente, en la dimensión diferenciación, prevalece el nivel regular, según lo que adujeron el 54.3% de clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

V. Discusión

Al comienzo del estudio se pudo observar que la informalidad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., hasta el año 2011 traía desventajas como la falta de acceso al seguro social, tanto para el propietario como para los trabajadores, asimismo, se observó que carecía de las licencias respectivas para un buen desempeño y funcionamiento como MYPE y no podría gozar de los beneficios que la legislación ofrece. Sumado a ello, otra de las desventajas fue la falta de acceso a la capacitación formal de los trabajadores de la empresa, lo cual repercutía en su competitividad. Por tal razón, se buscó analizar las ventajas que obtuvo la empresa después de formalizarse y sus efectos en su productividad, con el propósito de que otras empresas puedan tener un eje directriz acerca de la importancia que tiene el proceso de la formalización para la expansión de sus negocios dentro de la sociedad. Cabe destacar que, entre las principales limitaciones del estudio, se consideran como principales el poco acceso a los clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., debido a la coyuntura sanitaria por la cual atraviesa el país debido al Covid-19, además, el escaso tiempo y disposición de los colaboradores de la empresa para la resolución de los instrumentos de recolección de datos.

En la tabla 4.1. se observó que entre las ventajas que ha obtenido la Empresa de Calzados Geral S.A.C. después de formalizarse, predominan su capacidad para obtener préstamos del financiamiento formal, a través de bancos, principalmente, lo que permitió contar con un mayor capital para mejorar la calidad y la variedad de los productos. Por otro lado, dado que los colaboradores se encuentran a la fecha en planilla, pueden tener acceso a capacitarse en atención al cliente y modelos de calzado y técnicas de confección. Finalmente, cabe destacar que, debido a la emisión de boletas y facturas, los clientes confían en el servicio y productos de la Empresa de Calzados Geral S.A.C. Los hallazgos encontrados en el estudio se corroboran con mencionado por Tumilán (2015) es un factor importante para posibilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a diferentes beneficios, destacando el acceso al seguro social, acceso al financiamiento formal con entidades financieras que pueden dar una mayor

capacidad de crédito y el acceso a la capacitación de los trabajadores, en materia de funciones específicas que les permitan ampliar su capacidad de producción y por ende venta de productos. Por tanto, de lo expresado en el párrafo anterior.

Se puede aducir que las ventajas que trae el proceso de la formalización, la cual implica el uso y cumplimiento de normativas vigentes que rigen el correcto y organizado accionar de las empresas en el medio social, es un factor de relevancia para la obtención de múltiples beneficios como el acceso a créditos de entidades financieras, el acceso a la capacitación del personal, el incremento de la confianza de los clientes y consumidores en los productos y servicios que la empresa ofrece, los cuales a su vez permiten un crecimiento económico de las empresas en el mercado laboral en el que se desarrollan.

En la tabla 4.2. se aprecia que el nivel de competitividad destaca por ser bueno, según el 51.4% de clientes, seguido del nivel regular, según el 48.6% de los mismos. Asimismo, en la dimensión calidad en la producción predomina el nivel regular, de acuerdo al 57.1% de clientes; en la dimensión precio posee el nivel bueno, tal y como manifestaron el 51.4% de clientes, y finalmente, en la dimensión diferenciación, prevalece el nivel regular, según lo que adujeron el 54.3% de clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.. Asimismo, se reafirman con lo encontrado por Quispe (2016) quien señaló que el 100% de las MYPES, son competitivas en cuanto a su calidad, el precio de sus productos y servicio al cliente.

Por tanto, de las comparaciones entre los investigadores con los resultados de este estudio, se puede concluir que de acuerdo a los hallazgos después de aplicados los instrumentos, se corroboró que los beneficios o ventajas que ha obtenido la Empresa de Calzados Geral S.A.C. después de formalizarse, entre los que predominan su capacidad para obtener préstamos del financiamiento formal, a través de bancos, le ha permitido contar con un mayor capital para mejorar la calidad y la variedad de los productos. Por otro lado, dado que los colaboradores se encuentran a la fecha en planilla, pueden tener acceso a capacitarse en atención al cliente y modelos de calzado y técnicas de confección; ha traído como consecuencia que el nivel de competitividad de la empresa tenga un predominio de nivel bueno.

Finalmente, el estudio realizado permite la realización de una propuesta de mejora, en función de los hallazgos determinados para la Empresa de Calzados Geral S.A.C., misma que a la postre puede servir como eje directriz para otras empresas del mismo rubro que no aprovechen, en suma, los beneficios de la formalización, o que aún no se han formalizado.

VI. Conclusiones

6.1. Se identificó que entre los beneficios o ventajas que ha obtenido la Empresa de Calzados Geral S.A.C. después de formalizarse, predominan su capacidad para obtener préstamos del financiamiento formal, a través de bancos, principalmente, lo que permitió contar con un mayor capital para mejorar la calidad y la variedad de los productos. Por otro lado, dado que los colaboradores se encuentran a la fecha en planilla, pueden tener acceso a capacitarse en atención al cliente y modelos de calzado y técnicas de confección. Finalmente, cabe destacar que, debido a la emisión de boletas y facturas, los clientes confían en el servicio y productos de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

6.2. Se identificó que el nivel de competitividad destaca por ser bueno, según el 51.4% de clientes. Asimismo, en la dimensión calidad en la producción predomina el nivel regular, de acuerdo al 57.1% de clientes; en la dimensión precio posee el nivel bueno, tal y como manifestaron el 51.4% de clientes, y finalmente, en la dimensión diferenciación, prevalece el nivel regular, según lo que adujeron el 54.3% de clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., según el cuestionario sobre competitividad.

6.3. Asimismo, cabe motivar a futuros investigadores y lectores a revisar el capítulo ocho, en donde, a la luz de los hallazgos, se diseñó una propuesta.

6.4. Se analizó que los beneficios o ventajas que ha obtenido la Empresa de Calzados Geral S.A.C. después de formalizarse, entre los que predominan su capacidad para obtener préstamos del financiamiento formal, a través de bancos, le ha permitido contar con un mayor capital para mejorar la calidad y la variedad de los productos.

VII. Recomendaciones

7.1. Se recomienda a los dueños de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., aprovechar las ventajas que ofrece la formalización, como al acceso al financiamiento bancario, acceso a capacitación de trabajadores y confianza de clientes por emisión de boletas y facturas, ya que contribuye muy significativamente al crecimiento de las empresas, ser más productivos y competitivos empresarialmente, de esta manera seguir creciendo como empresa, poder contar con más dinero para invertir y no malgastar y que puedan cumplir con otras obligaciones.

7.2. Se recomienda tomar acciones para mejorar la competitividad basadas en las 5 fuerzas de Porter orientadas a fortalecer la negociación con el cliente, los proveedores e instaurar estrategias de mercadotecnia para minimizar las amenazas de otros competidores, incrementando el valor de marca.

7.3. Al Ministerio de Producción, se recomienda difundir la información de los beneficios de la Ley MYPE. Se recomienda que quien debería llevar la información e inscripción de las MYPE es el Ministerio de Trabajo y Promoción al Empleo para que así se pueda impulsar a la formalización y apuntar al crecimiento de la empresa en el sector de calzado.

7.4. A la Municipalidad Provincial de Trujillo, se recomienda realizar campañas de concientización, emprendimiento, talleres a los microempresarios sobre las fuentes de financiamiento que disponen por estar formalizados, así como de capacitación a trabajadores y la manera de cómo aprovecharlos para incrementar su competitividad en el rubro de confección de calzado.

7.5. A futuros investigadores, se recomienda realizar una investigación explicativa con diseño pre experimental, donde se aplique la propuesta hecha en este estudio, la cual está enfocada a fortalecer el aprovechamiento de las ventajas de la formalización para la competitividad.

VIII. Propuesta

1. Título:

Plan para aprovechar ventajas financieras de la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

2. Datos generales:

Autor: Roldan Blas, Eduar Rodil.

Dirigido a: Gerente de Empresa de Calzados Geral S.A.C.

3. Fundamentación:

En la ciudad de Trujillo, el crecimiento, ha sido logrado principalmente por la creación y formalización tributaria de las MYPES, que gracias a los beneficios que les ha otorgado la SUNAT han decidido formalizar su emprendimiento pasando de una competencia desleal a cumplir con la ley, dando el primer paso y que origina el resto de obligaciones tributarias, la formalización tributaria de su empresa que le corresponde como ciudadano peruano, como es el caso de una fracción de los conductores de las micro y pequeñas empresas del distrito de calzado. Asimismo, El Porvenir, se caracteriza por su actividad económica de fabricación y comercialización de calzado, lugar donde la SUNAT de la mano de otras instituciones públicas como lo es el Ministerio de Producción y la Municipalidad del distrito, realizan concursos año tras año, el conocido concurso denominado El Porvenir Produce, en donde reconocen la creatividad de los micro y pequeños empresarios e impulsan su crecimiento, permitiendo así el crecimiento también del distrito. Asimismo, el distrito es conocido también como la capital del calzado del Perú, ya que el 70% de la población equivalente a 165000 habitantes viven de la manufactura de calzado según los datos estadísticos de la Gerencia de Desarrollo Económico Local del distrito, a fin de conocer los motivos de su formalización, así como los beneficios de la misma para la competitividad de la empresa.

A través de los resultados, se observó que entre las ventajas que ha obtenido la Empresa de Calzados Geral S.A.C. después de formalizarse, predominan su

capacidad para obtener préstamos del financiamiento formal, a través de bancos, principalmente, lo que permitió contar con un mayor capital para mejorar la calidad y la variedad de los productos. Por otro lado, dado que los colaboradores se encuentran a la fecha en planilla, pueden tener acceso a capacitarse en atención al cliente y modelos de calzado y técnicas de confección. Motivo por el cual, la presente propuesta está orientada al aprovechamiento de las ventajas financieras de la formalización, mediante diversas estrategias que en lo sucesivo se exponen.

4. Objetivos:

a. Objetivo general:

Proponer estrategias para aprovechar ventajas de la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

b. Objetivos específicos:

Diseñar estrategias para acceder al Programa de Apoyo Financiero para la MYPE de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Diseñar estrategias para aprovechar el acceso al financiamiento formal de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Diseñar estrategias para aprovechar el acceso a Créditos del Fondo de Garantía Empresarial de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

5. Estrategias/acciones:

- Capacitaciones brindadas a través de charlas informativas por especialistas en formalización.
- Brindar información adicional mediante trípticos informativos y folletos, con el objetivo de que los colaboradores conozcan los requisitos para acceder a los programas financieros del estado para aprovechar las ventajas de la formalización.

6. Recursos y presupuesto:

a. Humanos

Especialistas en formalización.

Colaboradores y gerente.

b. Equipos y materiales

Tabla 8.1.

Materiales y equipos para la realización de las actividades para el desarrollo del plan.

Naturaleza del gasto	Descripción	Cantidad	Unidad	P.U. en nuevos soles	Costo Total en nuevos soles
	Gasto presupuestario				
2.3	Bienes y servicios				
2.3. 1	Compra de bienes				
2.3. 1 5	Materiales y útiles				
2.3. 1 5. 1	De oficina				
2.3. 1 5. 1 2	Papelería en general, útiles y materiales de oficina				
2.3. 1 5. 1 2. 1	Papel bond A4	1	Mlr	24.00	24.00
2.3. 1 5. 1 2. 2	Lapiceros Artesco	1	Caja	8.00	8.00
2.3. 1 5. 1 2. 3	Corrector Mapet	2	Und	2.50	5.00
2.3. 1 5. 1 2. 4	Lápiz Artesco	2	Und	1.00	2.00
2.3. 1 5. 1 2. 5	Borrador Artesco	2	Und	0.50	1.00
2.3. 1 5. 1 2. 6	Tajador Artesco	1	Und	1.00	1.00
2.3. 1 5. 1 2. 7	Cuaderno Alpha	1	Und	3.50	3.50
2.3. 1 5. 1 2. 8	Memoria USB Kingston16 GB	1	Und	30.00	30.00
2.3. 1 5. 1 2. 9	Folder de manila	1	Doc	5.50	5.50
2.3. 1 5. 1 2. 10	Engrapador Faber Castell	1	Und	3.50	3.50
2.3. 1 5. 1 2. 11	Grapas Vikingo	1	Millar	4.50	4.50
2.3. 1 5. 1 2. 12	Perforador Artesco	1	Und	5.00	5.00
	Subtotal				S./93.00
2.3. 2	Contratación de servicios				
2.3. 2 2. 4	Servicio de publicidad, impresiones, difusión e imagen institucional				
2.3. 2 2. 4 4	Servicio de impresiones y encuadernación				
2.3. 2 2. 4 4. 1	Fotocopiado	150	Und	0.20	30.00
2.3. 2 2. 4 4. 2	Impresión	600	Und	0.10	60.00
	Subtotal				S./ 90.00
2.6	Adquisición de activos no financieros				
2.6. 3	Adquisición de vehículos, maquinarias y otros				
2.6. 3 2	Adquisición de maquinarias, equipo y mobiliario				
2.6. 3 2.3	Adquisición de equipos informáticos y de comunicaciones				
2.6. 3 2.3 1	Equipos computacionales y periféricos				
2.6. 3 2.3 1.1	Laptop	1	Und	1500.00	1500.00
2.6. 3 2.3 1.2	Proyector	1	Und	2000.00	
2.6. 3 2.3 1.3	Parlantes	2	Und	150.00	

Subtotal	S./ 3650.00
Total	S./ 3833.00

Fuente. Considerando el clasificador de gastos vigente para el año fiscal 2020 publicado por el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú.

c. Infraestructura

Empresa de Calzados Geral S.A.C., tendrá que facilitar las instalaciones físicas de un ambiente propicio para albergar el aforo de los colaboradores y administrativos, con el objetivo de que puedan efectuarse las actividades de capacitación e información.

7. Financiamiento:

El financiamiento de los medios para la realización de las actividades relacionadas con las capacitaciones y las informaciones, serán cubiertos por de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

8. Plan operativo:

Tabla 8.2.

Plan operativo para el desarrollo de actividades para aprovechar las ventajas de la formalización, aplicado a colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

N°	Estrategias	Líneas de Acción	Responsables	Participantes	N° de horas	Medios requeridos
Acceso a PROPYME	1. Realizar las coordinaciones pertinentes con especialista de la consultora Mi Propia Empresa, para realizar capacitaciones en materia de:	Optimizar el aprovechamiento de los beneficios dados por el Programa de Apoyo Financiero para la MYPE (PROPYME).	Especialista de Mi Propia Empresa.	Colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C..	2 horas	Materiales de oficina. Equipos multimedia. Trípticos y folletos informativos.
	<ul style="list-style-type: none"> a. Misión y visión del PROMYPE. b. Constitución de empresa. c. Desarrollo de un Plan Tributario. d. Importaciones y exportaciones. e. Imagen corporativa. f. Desarrollo de un Plan Financiero. 		Gerente			
	2. Realizar charlas informativas acerca de los cursos y programas ofrecidos de manera presencial y on-line por la consultora Mi Propia Empresa.					

<p>1. Realizar las coordinaciones pertinentes con especialista de entidades financieras, para realizar capacitaciones en materia de:</p> <p>a. Acceso a créditos empresariales para microempresarios por parte de entidades financieras y sus tasas de interés.</p> <p>b. Requisitos y beneficios del acogimiento al Fondo Crecer.</p> <p>c. Requisitos para acceder a financiamiento por parte de FIDECOM, para incrementar la competitividad en el rubro de textiles y confecciones.</p>	<p>Optimizar el aprovechamiento de los beneficios de la formalización en cuanto al acceso al financiamiento formal.</p>	<p>Especialista de entidades financieras.</p> <p>Gerente.</p>	<p>Colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C..</p>	<p>2 horas</p>	<p>Materiales de oficina. Equipos multimedia. Trípticos y folletos informativos.</p>
<p>2. Realizar charlas informativas de retroalimentación acerca de lo que comprende, los requisitos y beneficios, así como los organismos que otorgan financiamiento a microempresas, como parte del financiamiento formal.</p>					

Acceso al FOGEM	<p>1. Realizar las coordinaciones pertinentes con un especialista de la SUNAT, para realizar capacitaciones en materia de:</p> <p>a. Los objetivos del FOGEM.</p> <p>b. Las ventajas de hallarse adscrito al FOGEM, para aminorar las dificultades en el momento de adquirir un crédito financiero por entidades.</p> <p>c. Los requisitos para adscribirse al FOGEM.</p> <p>2. Realizar charlas informativas de retroalimentación acerca de lo que comprende, los requisitos y ventajas de la utilización de adscribirse al Fondo de garantía Empresarial por parte de los microempresarios.</p>	<p>Optimizar el aprovechamiento de los beneficios de la formalización en cuanto a formar parte del Fondo de Garantía Empresarial.</p>	<p>Especialista de SUNAT. Gerente.</p>	<p>Colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C..</p>	<p>2 horas.</p>	<p>Materiales de oficina. Equipos multimedia. Trípticos y folletos informativos.</p>
-----------------	---	---	--	--	-----------------	--

Referencias.

- Andina (11 de agosto de 2015). *Mype: Conoce los beneficios de formalizar tu empresa*. Recuperado de andina: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-mype-conoce-los-beneficiosformalizar-tu-empresa-569848.aspx>
- Aragón, A y Sánchez-Marín, G. (2005) Strategic orientation, management characteristics, and performance: a study of Spanish SMEs. *Journal of Small Business Management*, 43 (3) 287-308.
- Aragón, A, Rubio, A. (2005). Factores asociados con el éxito competitivo de las PyME industriales en España. *Universia Business Review*, 8, 38-51.
- Arruñada, B. (2013). El Imperativo de Eficacia en la Formalización de Empresas. *Revista: Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 8(12), 45 - 49
- Bernilla M, (2009). *MYPE Oportunidad de Crecimiento*. Recuperado de: <http://www.slideshare.net/Lordkoky/formalizacion-de-mypes>.
- Bernilla, P. (2016). *Micro y pequeña empresa, oportunidad de crecimiento* (2° ed.). Lima: EDIGRABER
- Cabrera, A., López, P. & Ramírez, C. (2011). *La competitividad empresarial: un marco conceptual para su estudio*. Bogotá: Universidad Central, Departamento de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables.
- Cabrera, E. (2012, abril, martes 10). *Ventajas de la formalización*. Recuperado de: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2012/04/ventajas-de-laformalizacion.html>
- Cárdenas, M. y Mercer-Blackman, V. (2006). Análisis del sistema tributario colombiano y su impacto sobre la competitividad, *Cuadernos de Fedesarrollo*, no. 19, 89 - 92.
- Cárdenas, M. y S. Rozo 2009. Informalidad empresarial en Colombia: Problemas y soluciones. *Desarrollo y Sociedad*, pp. 219-243.

- Cárdenas, N. (2010). *Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010*. Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Derecho, Facultad de Derecho, Universidad Católica Santa María, Arequipa, Perú.
- Castillo, J. (2012). *Crecimiento económico en el Perú*. Lima: VOIX
- Correa, H. (1997), La competitividad, estrategia de supervivencia y crecimiento empresarial, *Revista de la Escuela de Administración y Negocios*, No. 22, 47 - 52
- Ferrer, A. (1998). América Latina y la globalización, *Revista de la CEPAL*, Número extraordinario. 56 - 78
- García, B. (2005). *Planeación estratégica y control de gestión*. (2° ed.), México: Paidós
- García, D. y García, R. (2005). La pequeña y mediana empresa ante un entorno competitivo. *Alta Dirección*, N° 240. 19-25
- Hall, R. (2009). *Organizaciones y Formalización empresarial: estructura y proceso*. Londres: Prentice hall
- Martínez, J. (2006). *Definiendo Competitividad*. Recuperado de: [http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentos y presentaciones/2DefiniendolaCompetitividad.pdf](http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentos%20y%20presentaciones/2DefiniendolaCompetitividad.pdf)
- Medina, L.; Magno, F (2018). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2018*. Huancavelica, Perú: Universidad Nacional de Huancavelica.
- Mejía, D. y Posada, C. (2007). Informalidad, teoría e implicaciones de política. *Borradores de Economía*, no. 455, 78 - 79.
- Mendoza, A, (2005) *Gestión Financiera Estratégica para la Competitividad de las MYPES del Sector Comercio*. Tesis de Grado, Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
- Nueno, P. (2000) *Emprender. Iniciativa emprendedora y empresa familiar*, No 21, 11-20.

- Porter, M. (1980), *Competitive Strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: The Free Press.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*. Nueva York: First Free Press Edition.
 Recuperado de:
<http://94.236.206.206/dohodi.net/books/en/Business%20Books/Michael%20Porter/Michael.Porter.-.Competitive.Advantage.pdf>
- Ribeiro, D. (2003), Rendimiento de las pymes innovadoras. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*.12, (3) 119-132.
- Rubio, A. y A. Aragón (2004), Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la pyme, *Cuadernos de Gestión*, vol. 2, (1) 49-63.
- Salas, Vicente (1993), Factores de competitividad empresarial. Consideraciones generales”, *Papeles de Economía Española*, No 58. 15 - 23
- Sánchez, H., y Reyes, C. (2009). *Metodología y Diseños en la investigación Científica*. Lima: Visión universitaria.
- Tarazona, I., y Veliz de Villa Vargas, S. S. (2013). *Cultura Tributaria En la Formalización de la Mypes*. Tesis de licenciatura. Universidad Nacional de Ancash.
- Themma. (2015). *Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado*. Recuperado de: <https://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo/>
- Tumilan, M. (2015). *La Formalización de las MYPES y los beneficios en la naturaleza laboral del sector Industrial de villa el salvador, en el ejercicio 2014* (Tesis de Maestría). Universidad Autónoma del Perú.
- Vela, M, (2007) *Caracterización de las micro y pequeña empresa en el Perú y desempeña de los microfinanzas* Recuperado de:
<Http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml>

Anexos

Anexo 1: Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores
Ventajas de la formalización	Es un proceso que hoy en día subsiste en muchas organizaciones, por lo que se hace necesario estudiar su naturaleza, propiedades, variables y su acción con el individuo, para entender el funcionamiento de gran parte de las organizaciones variando en ellas el grado de formalización que emplean. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos (Hage y Aikes, citados en Álvarez y Cerna, 2013).	Las ventajas de la formalización fueron medidas a través de una entrevista aplicada a los colaboradores.	<p>Acceso al financiamiento formal</p> <p>Incremento de la producción</p> <p>Capacitación del personal</p> <p>Emisión de boletas</p> <p>% de multas y peligro de cierre de la empresa</p> <p>Mayor confianza del cliente</p> <p>Acceso al seguro social</p>

Fuente: Definición propuesta por (Hage & Aikes, citados en Álvarez & Cerna, 2013) y caracterización de Cabrera (2012).

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores
Competitividad	Haguenauer, (1990) aduce que la competitividad es la capacidad de una industria o empresa para producir bienes con patrones de calidad específicos, utilizando más eficientemente recursos que empresas o industrias semejantes en el resto del mundo durante un cierto período de tiempo	La competitividad fue medida a través de un cuestionario aplicado a los clientes de la empresa.	Calidad en la producción Precio Diferenciación

Fuente: Indicadores propuestos por Porter (1985)

Anexo 2: Instrumentos de recolección de datos

ENTREVISTA SOBRE LAS VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN APLICADO A COLABORADORES

1. ¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizara, cuál era su fuente de financiamiento?
2. ¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?
3. ¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?
4. ¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?

5. ¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?

6. ¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?

7. ¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C. ha sido multada por la Municipalidad o la SUNAT?

8. ¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?

9. ¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral tiene acceso al seguro social de salud?

10. ¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?
11. ¿Considera que la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.

Cuestionario sobre la competitividad de calzados Geral para clientes

I. Instrucción: Estimado cliente, a continuación, se le presentarán unas preguntas a fin de conocer según su percepción, la competitividad que tiene calzados Geral como empresa dentro del mercado laboral. Por favor, marque con un aspa (X) en la respuesta que mejor considere.

N°	Pregunta	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
01	Cree que el calzado que produce y comercializa la Empresa de Calzados Geral S.A.C., es de buena calidad.					
02	Considera que la calidad de los productos de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., es mejor a los que adquirió en otras empresas o establecimientos.					

03	Considera que los productos producidos y comercializados por Calzados Geral, poseen una cualidad particular que los hacen sobresalir por sobre otros calzados de otras empresas.					
04	Cree usted que calzados Geral, ofrece precios más cómodos por sus productos en comparación a otras empresas del mismo rubro.					
05	Considera que el precio que paga por los productos que comercializa calzados Geral, es adecuado de acuerdo a las características de calidad del producto.					
06	Los precios que ofrecen calzados Geral, permiten que elija a esta empresa antes que a otras.					
07	Cree usted que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., se diferencia					

	de otras empresas de su mismo rubro.					
08	Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., posee atributos que la diferencian como organización.					
09	La atención que le brindan en la adquisición de productos en la Empresa de Calzados Geral S.A.C., es mejor que en otras empresas de su mismo rubro.					
10	Considera que la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha permitido incrementar su competitividad en el mercado laboral.					

Anexo 3: Validación de instrumentos

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL CUESTIONARIO SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE CALZADOS GERAL APLICADO A CLIENTES

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS					OBSERVACIONES
Nº	Ítem	E	B	M	X	C	
1	¿Cree que el calzado que produce y comercializa la Empresa de Calzados Geral S.A.C., es de buena calidad?		✓				
2	¿Considera que la calidad de los productos de calzados Geral, es mejor a los que adquirió en otras empresas o establecimientos?		✓				
3	¿Considera que los productos producidos y comercializados por calzados Geral, poseen una calidad particular que los hacen sobresalir por sobre otros calzados de otras empresas?		✓				
4	¿Cree que calzados Geral, ofrece precios más cómodos por sus productos en comparación a otras empresas del mismo rubro?		✓				
5	¿Considera que el precio que paga por los productos que comercializa calzados Geral, es adecuado de acuerdo a las características de calidad del producto?		✓				
6	¿Los precios que ofrece calzados Geral, permiten que elija a esta empresa antes que a otras?		✓				
7	¿Cree que calzados Geral, se diferencia de otras empresas de su mismo rubro?		✓				
8	¿Considera que calzados Geral, posee atributos que la diferencian como organización?		✓				
9	¿La atención que le brindan en la adquisición de productos en calzados Geral, es mejor que en otras empresas de su mismo rubro?		✓				
10	¿Considera que la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha permitido incrementar su competitividad en el mercado laboral?		✓				

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

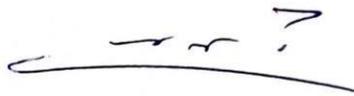
Yo, Ciro Manuel Urbano Valladares Landa, titular del DNI. N.º 18137683, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente a Tiempo Completo, en la Institución: Universidad Particular César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación a clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 15 días del mes de abril de 2020



Dr. Valladares Landa, Ciró Manuel

Firma

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DE LA ENTREVISTA SOBRE LAS VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN APLICADO A COLABORADORES

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS					OBSERVACIONES
Nº	Ítem	E	B	M	X	C	
1	¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?		✓				
2	¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?		✓				
3	¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?		✓				
4	¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?		✓				
5	¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?		✓				
6	¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?		✓				
7	¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?		✓				
8	¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?		✓				
9	¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?		✓				
10	¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?		✓				
11	¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.		✓				

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

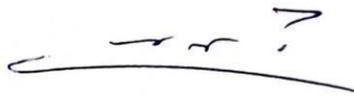
Yo, Ciro Manuel Urbano Valladares Landa, titular del DNI. N.º 18137683, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente a Tiempo Completo, en la Institución: Universidad Particular César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (entrevista), a los efectos de su aplicación a colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 15 días del mes de abril de 2020



Dr. Valladares Landa, Ciró Manuel

Firma

**JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL
CUESTIONARIO SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE CALZADOS
GERAL APLICADO A CLIENTES**

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS					OBSERVACIONES
		E	B	M	X	C	
N°	Ítem						
1	¿Cree que el calzado que produce y comercializa la empresa Geral, es de buena calidad?						
2	¿Considera que la calidad de los productos de calzados Geral, es mejor a los que adquirió en otras empresas o establecimientos?						
3	¿Considera que los productos producidos y comercializados por calzados Geral, poseen una cualidad particular que los hacen sobresalir por sobre otros calzados de otras empresas?						
4	¿Cree que calzados Geral, ofrece precios más cómodos por sus productos en comparación a otras empresas del mismo rubro?						
5	¿Considera que el precio que paga por los productos que comercializa calzados Geral, es adecuado de acuerdo a las características de calidad del producto?						
6	¿Los precios que ofrece calzados Geral, permiten que elija a esta empresa antes que a otras?						
7	¿Cree que calzados Geral, se diferencia de otras empresas de su mismo rubro?						
8	¿Considera que calzados Geral, posee atributos que la diferencian como organización?						
9	¿La atención que le brindan en la adquisición de productos en calzados Geral, es mejor que en otras empresas de su mismo rubro?						
10	¿Considera que la formalización de la empresa de calzados Geral, ha permitido incrementar su competitividad en el mercado laboral?						

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, JOSE GUEVARA RAMIREZ _____, titular del DNI N° 80396738 _____, de profesión Licenciado en Administración _____, ejerciendo actualmente como Docente tiempo completo _____, en la Institución Universidad Cesar Vallejo _____

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación a clientes de la empresa Geral.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems		X		
Amplitud de contenido		X		
Redacción de los ítems		X		
Claridad y precisión		X		
Pertinencia		X		

En Trujillo, a los __ 14 __ días del mes de _Abril_____ del 2020_____



Firma

**JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DE LA ENTREVISTA
SOBRE LAS VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN APLICADO A
COLABORADORES**

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS					OBSERVACIONES
		E	B	M	X	C	
N°	Ítem						
1	¿Antes de que la empresa Geral se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?						
2	¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?						
3	¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?						
4	¿Considera que la empresa de calzados Geral, ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?						
5	¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?						
6	¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?						
7	¿Actualmente la empresa de calzados Geral, ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?						
8	¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?						
9	¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?						
10	¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?						
11	¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.						

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, JOSE GUEVARA RAMIREZ _____, titular del DNL N° 80396738 _____, de profesión Licenciado en Administración _____, ejerciendo actualmente como Docente tiempo completo _____, en la Institución Universidad Cesar Vallejo _____

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (entrevista), a los efectos de su aplicación a colaboradores de la empresa Geral.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems		X		
Amplitud de contenido		X		
Redacción de los Ítems		X		
Claridad y precisión		X		
Pertinencia		X		

En Trujillo, a los 14 días del mes de Abril del 2020



Firma

**JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL CUESTIONARIO SOBRE LA COMPETITIVIDAD
DE CALZADOS GERAL APLICADO A CLIENTES**

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS					OBSERVACIONES
Nº	Ítem	E	B	M	X	C	
1	¿Cree que el calzado que produce y comercializa la Empresa de Calzados Geral S.A.C., es de buena calidad?		✓				
2	¿Considera que la calidad de los productos de calzados Geral, es mejor a los que adquirió en otras empresas o establecimientos?		✓				
3	¿Considera que los productos producidos y comercializados por calzados Geral, poseen una cualidad particular que los hacen sobresalir por sobre otros calzados de otras empresas?		✓				
4	¿Cree que calzados Geral, ofrece precios más cómodos por sus productos en comparación a otras empresas del mismo rubro?		✓				
5	¿Considera que el precio que paga por los productos que comercializa calzados Geral, es adecuado de acuerdo a las características de calidad del producto?		✓				
6	¿Los precios que ofrece calzados Geral, permiten que elija a esta empresa antes que a otras?		✓				
7	¿Cree que calzados Geral, se diferencia de otras empresas de su mismo rubro?		✓				
8	¿Considera que calzados Geral, posee atributos que la diferencian como organización?		✓				
9	¿La atención que le brindan en la adquisición de productos en calzados Geral, es mejor que en otras empresas de su mismo rubro?		✓				
10	¿Considera que la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha permitido incrementar su competitividad en el mercado laboral?		✓				

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Elmer Walter Oliva Lozano, titular del DNI. N.º 18137683, de profesión Economista, y magíster en Administración de Negocios.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación a clientes de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 15 días del mes de abril de 2020



Elmer Walter Oliva Lozano

Firma

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DE LA ENTREVISTA SOBRE LAS VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN APLICADO A COLABORADORES

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS					OBSERVACIONES
Nº	Ítem	E	B	M	X	C	
1	¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?		✓				
2	¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?		✓				
3	¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?		✓				
4	¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?		✓				
5	¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?		✓				
6	¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?		✓				
7	¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?		✓				
8	¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?		✓				
9	¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?		✓				
10	¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?		✓				
11	¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.		✓				

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Elmer Walter Oliva Lozano, titular del DNI. N.º 18137683, de profesión Economista, y magíster en Administración de Negocios.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (entrevista), a los efectos de su aplicación a colaboradores de la Empresa de Calzados Geral S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 15 días del mes de abril de 2020



Elmer Walter Oliva Lozano

Firma

Anexo 4: Confiabilidad de instrumentos

Alfa de Cronbach Del Cuestionario sobre Competitividad

Sujeto	ÍTEMS										VARIANZA DE LOS ÍTEMS
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	0.6495
2	3	2	4	4	4	2	1	2	2	2	0.5704
3	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	0.4641
4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	0.8433
5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	0.6351
6	5	5	4	5	4	4	3	3	4	3	0.7933
7	3	2	4	4	4	2	1	2	2	2	0.7915
8	4	4	2	3	3	3	5	2	1	1	0.5143
9	4	3	4	3	3	5	4	2	1	1	0.6433
10	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	0.9414
11	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	0.8748
12	4	3	3	2	3	4	5	2	2	2	0.6786
13	3	2	4	4	4	2	1	2	2	2	0.7725
14	4	4	2	3	3	3	5	2	1	1	0.7014
15	3	2	4	4	4	2	1	2	2	2	0.6915
16	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	0.9011
17	3	2	4	4	4	2	1	2	2	2	0.6681
18	4	4	2	3	3	3	5	2	1	1	0.8328
19	3	2	4	4	4	2	1	2	2	2	0.7788
20	5	5	4	5	4	4	3	3	4	3	0.7596

Fuente: Elaboración propia

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right]$$

Donde:

K = N° de ítems

\sum

V_i = Sumatoria de Varianza de cada uno de los ítems

V_t = La varianza de la suma total

$$\alpha = 0.823$$

Anexo 5: Fichas Técnicas

Ficha técnica Ventajas de la formalización

Nombre: Guía de entrevista sobre ventajas de la formalización

Autor: Roldán Blas, Eduar Rodil.

Procedencia: Universidad César Vallejo.

País: Perú.

Año: 2020.

Versión: Original en idioma español.

Administración: Individual.

Duración: 15 minutos.

Objetivo: Medir las ventajas de la formalización

Indicadores: Contiene:

- Acceso al financiamiento formal
- Incremento de la producción
- Acceso a capacitación del personal
- Emisión de boletas
- Evitación de multas y de cierre de la empresa
- Mayor confianza de los clientes
- Acceso al seguro social

Ficha técnica Competitividad

Nombre: Cuestionario sobre Competitividad

Autor: Roldán Blas, Eduar Rodil.

Procedencia: Universidad César Vallejo.

País: Perú.

Año: 2020.

Versión: Original en idioma español.

Administración: Colectiva e Individual.

Duración: 15 minutos.

Objetivo: Medir la competitividad.

Dimensiones: Contiene:

- Calidad en la producción
- Precio
- Diferenciación

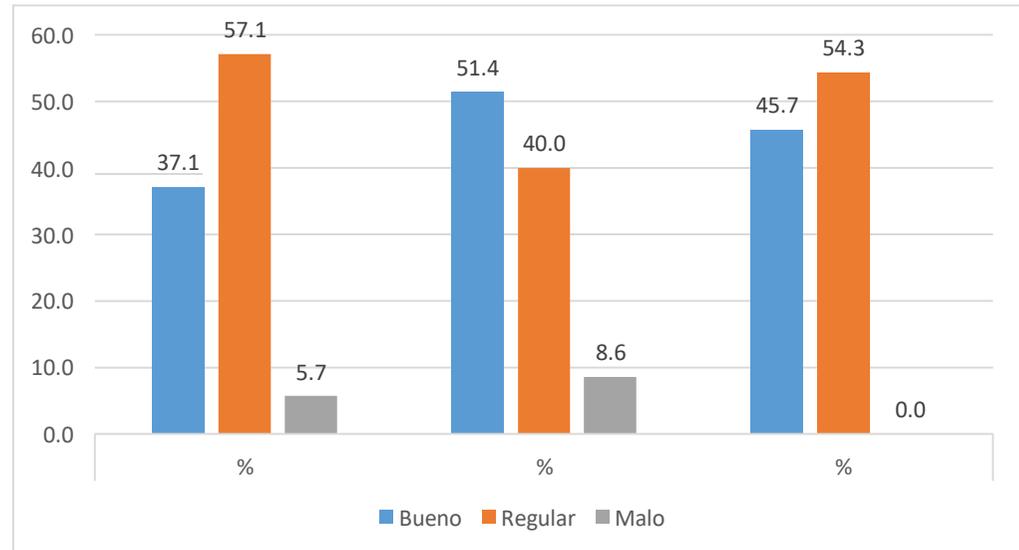
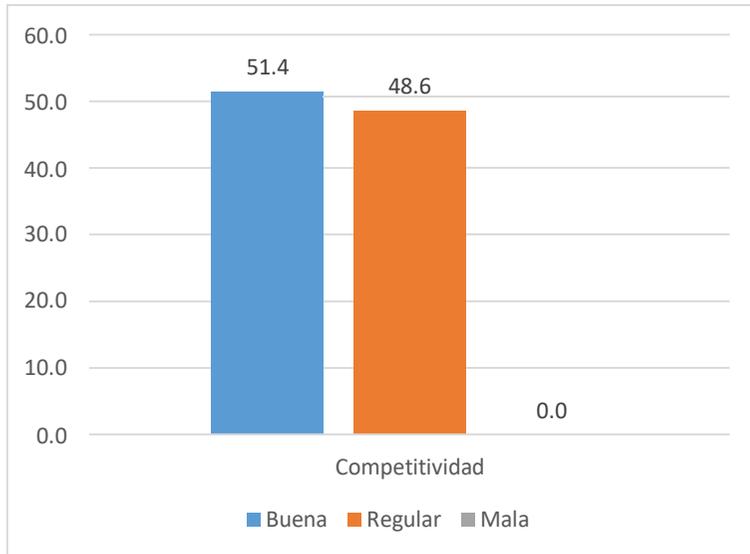
Anexo 6: Tabulación del cuestionario sobre competitividad aplicado a clientes

CUESTIONARIO DE COMPETITIVIDAD

N° ENCUESTAS	Calidad en producción				NIVEL	Precio				NIVEL	Diferenciación				NIVEL	TOTAL		
	1	2	3	SUB TOTAL		4	5	6	SUB TOTAL		7	8	9	10		SUB TOTAL	TOTAL	NIVELES
1	4	5	4	13	Buena	4	4	5	13	Buena	4	4	4	5	17	Buena	43	Buena
2	4	4	4	12	Buena	4	3	4	11	Regular	4	4	4	4	16	Buena	39	Buena
3	4	5	4	13	Buena	4	4	4	12	Buena	5	5	5	5	20	Buena	45	Buena
4	3	3	3	9	Regular	5	5	5	15	Buena	2	3	3	4	12	Regular	36	Regular
5	4	4	2	8	Regular	3	3	3	9	Regular	3	3	4	5	15	Regular	32	Regular
6	3	3	5	11	Regular	4	3	3	10	Regular	3	3	4	5	15	Regular	36	Regular
7	2	2	5	9	Regular	2	3	4	9	Regular	4	2	4	5	15	Regular	33	Regular
8	3	4	5	12	Buena	5	3	2	10	Regular	4	2	3	4	13	Regular	35	Regular
9	3	4	3	10	Regular	2	2	2	6	Mala	4	3	1	4	12	Regular	28	Regular
10	5	4	2	11	Regular	3	4	2	9	Regular	2	3	1	4	10	Regular	30	Regular
11	5	2	3	10	Regular	3	3	3	9	Regular	3	2	1	4	10	Regular	29	Regular
12	5	5	5	15	Buena	5	5	5	15	Buena	5	5	5	5	20	Buena	50	Buena
13	4	2	4	10	Regular	5	4	5	14	Buena	3	4	4	3	14	Regular	38	Buena
14	5	5	5	15	Buena	5	5	5	15	Buena	4	4	5	5	18	Buena	48	Buena
15	3	4	4	11	Regular	5	4	4	13	Buena	4	4	4	4	16	Buena	40	Buena
16	4	4	4	12	Buena	5	3	3	11	Regular	4	4	4	4	16	Buena	39	Buena
17	4	4	4	12	Buena	5	3	4	12	Buena	4	4	4	4	16	Buena	40	Buena
18	4	4	4	12	Buena	5	4	4	13	Buena	4	4	4	4	16	Buena	41	Buena
19	4	2	4	10	Regular	5	5	5	15	Buena	2	3	2	4	11	Regular	36	Regular

20	2	3	2	7	Mala	3	2	2	7	Mala	3	3	3	5	14	Regular	28	Regular
21	4	2	4	10	Regular	4	3	4	11	Regular	2	4	4	4	14	Regular	35	Regular
22	2	5	3	10	Regular	5	3	4	12	Buena	4	4	3	4	15	Regular	37	Regular
23	5	3	4	12	Buena	5	3	4	12	Buena	3	4	4	4	15	Regular	39	Buena
24	2	3	4	9	Regular	4	4	5	13	Buena	4	4	4	4	16	Buena	38	Buena
25	2	3	2	7	Mala	4	4	3	11	Regular	3	3	3	4	13	Regular	31	Regular
26	2	4	4	10	Regular	2	4	5	11	Regular	5	5	2	3	15	Regular	36	Regular
27	5	2	3	10	Regular	3	3	4	10	Regular	3	4	3	4	14	Regular	34	Regular
28	5	5	2	12	Buena	3	4	3	10	Regular	3	3	3	5	14	Regular	36	Regular
29	3	4	4	11	Regular	2	3	1	6	Mala	4	3	3	4	14	Regular	31	Regular
30	4	3	4	11	Regular	4	4	4	12	Buena	4	4	4	4	16	Buena	39	Buena
31	4	4	4	12	Buena	4	2	4	10	Regular	4	4	5	5	18	Buena	40	Buena
32	5	5	5	15	Buena	5	4	4	13	Buena	5	4	4	4	17	Buena	45	Buena
33	4	3	4	11	Regular	5	5	4	14	Buena	4	5	5	4	18	Buena	43	Buena
34	3	4	4	11	Regular	5	5	5	15	Buena	5	4	4	4	17	Buena	43	Buena
35	4	2	4	10	Regular	5	5	5	15	Buena	5	3	4	4	16	Buena	41	Buena
					Buena	13				Buena	18				Buena	16	Buena	18
					Regular	20				Regular	14				Regular	19	Regular	17
					Mala	2				Mala	3				Mala	0	Mala	0
						35					35					35		35

Anexo 7: Gráficos estadísticos



Anexo 8: Entrevistas aplicadas a colaboradores

ENTREVISTA 1

1. ¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?
Trabajábamos con préstamos por parte de la Caja Trujillo.
2. ¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?
Préstamos y ahorros.
3. ¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?
Sí, debido a que los bancos confían plenamente en empresas formales.
4. ¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?
Sí, porque se ha obtenido un mayor capital lo cual nos va a permitir generar nuestro producto con una mayor calidad.
5. ¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?
Sí, porque van a confiar mucho más al momento de realizar una compra.
6. ¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?
No.
7. ¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?
No.

8. ¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?

Una mayor confianza.

9. ¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?

Si.

10. ¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?

Si.

11. ¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.

Sí; un mayor ingreso y aumento de nuestra producción.

ENTREVISTA 2

1. ¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?

Trabajaba en una empresa de calzados, en el área de perfilado (ahorros personales).

2. ¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?

Ahorros personales y entidades financieras.

3. ¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?

Sí, porque gracias a la formalización las entidades facilitan los préstamos.

4. ¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?

Sí, porque gracias a la facilitación de préstamos por parte de entidades financieras, pudimos mejorar la calidad de nuestro calzado y a su vez aumentar la variedad.

5. ¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?

Si, ya que les genera confianza al comprar nuestros productos

6. ¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?

No.

7. ¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?

No, cumplimos con todos los requisitos de funcionamiento y pagamos impuestos.

8. ¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?

Nos recomiendan, y tienen una mayor confianza al obtener nuestro producto.

9. ¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?

Si

10. ¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?

Si, nos capacitan en atención al cliente.

11. ¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.

Sí; incremento de productividad, aumento de clientes y una aceptación mayor en el mercado.

ENTREVISTA 3

1. ¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?

En ese entonces era un reconocido banco.

2. ¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?

Mis ahorros.

3. ¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?

Sí, se ha obtenido acceso a préstamos y créditos de diferentes instituciones financieras tanto estatales como privadas.

4. ¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?

Si, porque tenemos el deber de generar credibilidad y confianza por parte de los clientes.

5. ¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?

Si, porque van a confiar más en nosotros dándose cuenta que no tendremos problemas legales.

6. ¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?

No.

7. ¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?

No, cumplimos con todos los requisitos establecidos.

8. ¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?

Plena confianza, seguridad, compromiso.

9. ¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?

Si

10. ¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?

Si, nos capacitan.

11. ¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.

Sí; confianza de parte de los clientes y por su puesto una mayor ganancia.

ENTREVISTA 4

1. ¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?

Ingresos propios de parte de mi familia.

2. ¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?

Préstamos bancarios e ingresos propios.

3. ¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?

Sí, porque mediante la formalización se ha podido generar préstamos y a su vez trabajar con bancos.

4. ¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?

Sí, porque de esta manera se ha podido tener más capital para aumentar nuestra materia prima y fabricar más calzado, llegando al punto de fabricar más en menos tiempo y a un menor costo.

5. ¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?

Sí, porque de esta manera garantizamos que nuestro calzado es totalmente bueno y en caso de algún reclamo, serán atendidos inmediatamente gracias al comprobante emitido de parte nuestra.

6. ¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?

No, hemos venido trabajando con una producción menor a la de ahora.

7. ¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?

No, puesto que contamos con nuestros papeles en regla.

8. ¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?

Seguridad al comprar nuestro calzado.

9. ¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?

Si, ya que estamos en planilla

10. ¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?

Si, desde que la empresa se formalizo. Una que otra vez hemos recurrido a diferentes asociaciones de calzado para actualizarnos en cuanto a modelos y tendencias.

11. ¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.

Sí; ya que podemos exportar nuestro calzado, acceso a préstamos.

ENTREVISTA 5

1. ¿Antes de que la Empresa de Calzados Geral S.A.C. se formalizará, cuál era su fuente de financiamiento?

Los bancos.

2. ¿Cuál es su fuente de financiamiento actualmente?

Los bancos y en minoría de veces mis ahorros.

3. ¿Después de haber formalizado la empresa, considera que las fuentes de financiamiento crecieron?

Sí, hay bancos que nos facilitan los préstamos al ver que somos formales, sin mayor complejidad.

4. ¿Considera que la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha incrementado los niveles de producción después de haberse formalizado? ¿Por qué?

Sí, porque hemos aumentado nuestro capital, donde nos va a permitir generar nuestro calzado mucho mejor que antes.

5. ¿La emisión de comprobantes de pago en calzados Geral, permite que exista una mayor cantidad de clientes interesados en sus productos?

Sí, porque les garantizaremos confianza, y es ahí donde ellos pasaran a recomendarnos, por ende, aumentaran las personas interesadas en nuestro producto.

6. ¿Antes de formalizarse como empresa, se le impulso algún tipo de multa o intención de cierre de calzados Geral?

No, hemos trabajamos siempre tranquilamente.

7. ¿Actualmente la Empresa de Calzados Geral S.A.C., ha sido multada por la Municipalidad o SUNAT?

No, no hemos tenido problema alguno hasta el día de hoy.

8. ¿Qué cambios ha observado por parte de la actitud de los clientes después de haberse formalizado calzados Geral?

Seguridad y confianza.

9. ¿Actualmente usted como colaborador de calzados Geral, tiene acceso al seguro social de salud?

Si.

10. ¿En la actualidad, usted como colaborador tiene acceso a programas de capacitación dentro de la empresa, así como en otras instituciones?

Si, suelen capacitarnos constantemente dentro de la empresa.

11. ¿Considera que la formalización de calzados Geral, ha traído beneficios para el crecimiento de la empresa? Señale cuáles.

Sí; hemos podido tener mayor acceso a los préstamos sin complejidad, asociaciones con otras personas para lograr una mayor competitividad.

Anexo 9: Matriz de consistencia.

Título	Planteamiento del problema	Objetivos	Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Ventajas de la formalización para la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.	¿Cuáles son las ventajas de la formalización para la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020?	General analizar las ventajas de la formalización para la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.	Ventajas de la formalización	La formalización es un proceso que hoy en día subsiste en muchas organizaciones, por lo que se hace necesario estudiar su naturaleza, propiedades, variables y su acción con el individuo, para entender el funcionamiento de gran parte de las organizaciones variando en ellas el grado de formalización que emplean. La formalización representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos, en tanto que la observancia de las normas es una medida de su empleo (Hage y Aikes, citados en Álvarez y Cerna, 2013).	Las ventajas de la formalización serán medidas a través de una entrevista aplicada a los colaboradores.	Acceso al financiamiento formal Incremento de la producción Acceso a capacitación del personal Emisión de boletas Evitación de multas y de cierre de la empresa Mayor confianza de los clientes Acceso al seguro social	1,2,3,4, 5,6,7,8, 9,10, 11	Nominal
		Específicos Identificar las ventajas de la formalización de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020; identificar el nivel de competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020 y proponer estrategias para incrementar la competitividad de la Empresa de Calzados Geral S.A.C., Trujillo, año 2020.		Haguenauer, (1990). La competitividad es la capacidad de una industria o empresa para producir bienes con patrones de calidad específicos, utilizando más eficientemente recursos que empresas o industrias semejantes en el resto del mundo durante un cierto período de tiempo				Las ventajas de la formalización serán medidas a través de un cuestionario aplicada a los colaboradores.

Fuente: Definición para formalización propuesta por (Hage & Aikes, citados en Álvarez & Cerna, 2013) y caracterización de Cabrera (2012); e indicadores propuestos por Porter (1985) para competitividad.