



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Tesis para Optar el Título Profesional Contador  
Público; denominada:

**FACTORES QUE INCIDEN EN LA FORMALIZACIÓN DE  
LAS MYPES EN EL MERCADO DE LA PROVINCIA DE  
SANTA CRUZ – 2013**

AUTORA:

Bach. VERONICA YANINA CHUAN LOZANO

ASESOR:

Dr. AMADO FERNÁNDEZ CUEVA

PIMENTEL – PERÚ

2015

### DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis está dedicado a Dios por guiar mi camino, a mis Padres, quienes han estado en todo momento de mi vida dándome fuerzas para seguir adelante que con su esfuerzo y paciencia ha sido posible que yo alcance mi meta.

A mis padres y hermanas que han colaborado para que termine con éxito mi carrera profesional, con gratitud y amor por el apoyo constante que siempre me brindan.

Y a las personas más importantes que he conocido en el transcurso de la carrera quienes me han ayudado siempre desinteresadamente.

**La autora**

## AGRADECIMIENTO

A la Universidad Señor de Sipán, porque a través de la plana docente fueron los conductores de mi formación profesional quienes me orientaron a culminar con éxito mis estudios profesionales.

Al profesor Amado Fernández Cueva que mediante su asesoría se ha podido llevar a cabo y culminar con éxito el presente trabajo de tesis.

A todas las personas por su ayuda idónea, por su amor, paciencia, comprensión y motivación, por creer y confiar siempre en mí, apoyándome para poder llegar hasta éste logro, que definitivamente no hubiese podido ser realidad sin ustedes. Gracias por enseñarme que todo se aprende y que todo esfuerzo es al final recompensado.

**La autora**

## RESUMEN

Muchas personas conocen y están afectadas por el problema de la legislación en nuestro país y como esta viene siendo afectada de distintas formas por un sin número de “implicancias” las cuales no son precisamente las más acordes con las necesidades de la población y con los microempresarios en general.

El problema en que se centra esta investigación es aquel al que denominamos empirismos normativos, incumplimientos y discrepancias teóricas de la regulación, normatividad y formalización en la actividad empresarial frente al grupo de poder. La ley MYPES está hecha para formalizar el sector y cobrar con más facilidad los impuestos más no para promocionar es lo que mayoritariamente piensan las micro y pequeños empresarios.

El objetivo de la presente investigación fue determinar y explicar cuáles son los principales factores que inciden en la formalización de las MYPES en el mercado de la provincia de Santa Cruz – 2013; para ello se utilizó el diseño de investigación descriptiva causal simple, dirigido a una población de 26 comerciantes comprendidos entre 21 y más de 40 años de edad a quienes se les aplicó una encuesta diagnóstica.

Concluido el estudio, se logró determinar que entre los factores que inciden en la formalización de las MYPES tenemos el desconocimiento por parte de los comerciantes sobre la formalización de sus negocios corroborado por el 84,62 %(22) quienes pagan directamente al municipio y solamente el 15,38 %(4) pagan a la SUNAT aduciendo que ésta institución tiene costos muy elevados en cuanto al cobro de impuestos, a pesar de esto, los comerciantes pese a esta desinformación y desconocimiento expresan su voluntad de formalizar sus negocios y seguir manteniendo su negocio para poder sostener su hogar a pesar de que sus ganancias son precarias en cuanto a utilidades producidas mensualmente los mismos que oscilan entre 1000 y 3000 nuevos soles.

**PALABRAS CLAVE:** Pymes, actividad empresarial, formalización, MYPES.

## ABSTRACT

Many people know and they are affected by the problem of the legislation at our country and like this he comes being affected of different forms for one without number which are not precisely of sequels them but chords with the population's and the microempresarios's needs in general.

The problem in which this investigation becomes centered is that one that we named normative empiricisms, non-fulfillments and theoretic discrepancies of the regulation, normatividad and formalization in the business activity in front of poder. La's group law Mypes this made for to formalize the sector and to charge with more facility the taxes plus not for promoting is what by majority they consider them microcomputer and little businessmen.

The objective of present investigation is Determining and explaining which ones they are the main factors that have an effect on the Formalization of the MYPES in the market of Santa Cruz's district - 2013. for this design simple causal descriptive research aimed at a population of 26 dealers between 21 and 40 years old who were plained a diagnostic survey was used.

In addition that you enter the factors that have an effect on the Mypes's formalization visualizes itself ( 22 ) those who deem the ignorance as part of the tradespeople on the formalization of their business corroborated by the 84.62 % they pay the municipality directly and only ( 4 ) they pay the 15.38 % to the Sunat alleging than this the institution has costs very raised as to the collection of payment of taxes, in spite of this, the tradespeople in spite of this disinformation and ignorance express their will to formalize their business and to keep on maintaining their business to be able to support their home in spite of the fact that your profits are precarious in as much as To benefits produced monthly the same that oscillate between 1000 and 3000 new suns.

**KEY WORDS:** Pymes, Business Activity, formalization, MYPES.

## INDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	3
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	4
<b>RESUMEN</b> .....	5
<b>ABSTRAC</b> .....	7
<b>INDICE</b> .....	9
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	10
<b>CAPÍTULO I:</b> .....	<b>15</b>
<b>CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>16</b>
1.1 Realidad Problematica.....	16
1.2 Formulacion del Problema .....	22
1.3 Objeto de Estudio .....	22
1.4 Delimitacion De La Invetigacion .....	23
1.5 Justificacion e Importancia .....	23
1.6 Limitaciones de la Invetigacion .....	24
1.7 Objetivos de la Investigacion.....	24
objetivo especifico .....	25
objetivo general .....	25
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>26</b>
2.1 Antecedentes de la Investigacion.....	27
2.2 Estado del Arte .....	32
2.5 Bases teóricas Científicas.....	36
2.4 Definicion de Terminología Utilizada .....	77
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO</b> .....	<b>78</b>
3.1 Tipo y diseño de Investigacion.....	79
3.2 Población y muestra .....	79
3.3 Hipótesis .....	80
3.4 Variables - Opéracionalización .....	80
3.5 Métodos y técnicas de Investigación.....	81

3.6 Descripción de instrumentos utilizados .....	81
3.7 Plan de análisis estadístico de datos .....	82
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS</b> .....	<b>83</b>
4.1 Resultados en tablas y gráficos .....	84
4.2 Discusión de los resultados .....	106
<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>114</b>
5.1 Conclusiones.....	115
5.2 Recomendaciones.....	117
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>119</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>125</b>

## INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar su propia fuente de ingreso y para ello se valen de diferentes medios para conseguirlo, creando así sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares, pero en muchos casos tienen que valerse de la informalidad para poder lograrlo, los comerciantes del mercado de Santa Cruz, no son ajenos a esta realidad.

En este trabajo de tesis, bajo el desarrollo de una investigación hecha a microempresarios, así como en base a hechos reales que suceden en este país, la misma que teniendo en cuenta; opiniones de diversos especialistas en el tema MYPES, y contrastando con la misma historia del Perú, logramos establecer por que el sector MYPES no desarrolla desde que el estado intervino en él supuestamente para impulsar su desarrollo. También demostramos por qué las últimas legislaciones dadas por los gobiernos de turno del Perú no cumplen su propósito.

Establecemos concluyentemente que la ley 28015 y la ley 1086 pese a titularse; leyes para formalizar y formalizar al sector económico MYPES, en el Análisis, sobresale solo la voluntad del gobierno de formalizarlo, pero que vistas las estadísticas en donde del 100% de microempresarios que se formalizan solo el 50% de ellos pasa el segundo año de formalizados y el otro 50% regresa a la informalidad, lo que nos permite sostener, que estas leyes no han logrado su propósito de formalización.

Resaltamos en este trabajo, vista la historia del sector MYPES que el estado intervino en el por qué el desarrollo del sector chocó con los intereses de las grandes empresas. En el desarrollo de esta investigación fluye entre otras conclusiones, que las leyes del sector mypes son inviables en cuanto al



propósito que buscan entre aquellas, porque los miembros del grupo de poder económico, ya directamente, vía terceros y las autoridades corruptas, desde el inicio de la dación de las leyes para el sector; se advierte la mano de presión de estos grupos de poder.

Muchas personas conocen y están afectadas por el problema de la legislación en nuestro país y como esta viene siendo afectada de distintas formas por un sin número de “implicancias” las cuales no son precisamente las más acordes con las necesidades de la población y con los microempresarios en general. El problema en que se centra esta investigación es aquel al que denominamos empirismos normativos, incumplimientos y discrepancias teóricas de la regulación y normatividad en la actividad empresarial frente al grupo de poder.

En el capítulo I se presenta el Problema de Investigación, en la cual se estudia la realidad problemática a nivel mundial, nacional y local de nuestras variables en estudio, de forma separadas, logrando así la formulación del problema de mi investigación, teniendo en cuenta el objeto de estudio y el campo de estudio, haciendo la delimitación de la investigación, que conlleva el espacio geográfico y la descripción de la empresa, realizando la justificación e importancia de la investigación, llegando al final de este capítulo I con los objetivos generales y específicos de la investigación.

En el capítulo II se mencionan el Marco Teórico, los antecedentes de estudio de las investigaciones más importantes realizadas en el problema de estudio de la investigación de las variables tal y como las estoy estudiando, se tiene en cuenta el estado del arte, lo más nuevo o avanzado en la tecnología de la investigación y algunas definiciones conceptuales de la terminología empleada.

En el capítulo III se desarrollan los aspectos relativos a la metodología, se describe el Tipo y diseño de Investigación, relacionando la población y Muestra, las Variables y su Operacionalización, los Métodos, describiendo las técnicas e instrumentos de investigación utilizados para la recopilación de

datos necesarios y por último se presenta el análisis Estadístico e Interpretación de los datos.

En el capítulo IV Se menciona detalladamente las características y componentes para demostrar el resultado de toda la investigación en beneficio de la formalización.

En el capítulo V Contiene el resultado en tablas y gráficos, la discusión de resultados según los procedimientos encontrados la cual deberá solucionar la problemática existente y que servirá de base para estudios de mayor profundidad.

Finalmente se muestran las conclusiones y recomendaciones junto con los anexos del estudio.

**CAPÍTULO I:**  
**PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

## CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1 Realidad Problemática

En el mundo, las MYPES han logrado conquistar mercados con esfuerzo propio, dando muchas oportunidades a miles de personas a tener su propio empleo o autoempleo, desarrollando de esta manera niveles socioeconómicos, dando así mejores condiciones de vida. Éste desarrollo o revolución se ve reflejada no solo en Europa sino también en América Latina, el crecimiento de las MYPES, ha tenido y sigue teniendo un desarrollo considerable, teniendo un importante protagonismo en el PBI de cada país.

Pese a su importancia para el desarrollo del país, las MYPES enfrentan una problemática bastante compleja que puede resumirse en cuatro aspectos fundamentales: financiero, administrativo, mercadeo y tecnológico; los cuales han dificultado su funcionamiento y avance, permitiendo que éstas operen en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancias, lo que limita considerablemente su capacidad de ahorro e inversión. En el aspecto financiero el sector enfrenta una serie de obstáculos en cuanto a la consecución de recursos por el exceso de trámites y garantías exigidas por parte de los intermediarios financieros, que en la mayoría de los casos no pueden cumplir.

Además, estos intermediarios destinan una parte muy baja de su cartera para financiar las MYPES por considerarlas de alto riesgo. De otra parte, la escasez de recursos de largo plazo induce a los intermediarios a asignar sus recursos preferiblemente a clientes importantes o grandes empresas con las cuales mantienen una estrecha relación.

En lo que respecta a los problemas administrativos, las MYPES están dirigidas en su gran mayoría por empresarios, cuya formación es totalmente empírica razón por la cual su gestión se traduce en acciones ingeniosas de riesgos no cuantificados o ponderados dadas su mucha iniciativa. Bajo este esquema de dirección no es fácil que se produzcan cambios dentro de la organización del personal con conocimientos técnicos, que indican el mejor

desempeño de estas unidades, sino por el contrario sus propietarios abarcan el manejo de todas las áreas dentro de la empresa con un grado de informalidad en lo administrativo. En donde se desconoce las fases de este proceso, esto explica por qué nuestras empresas no planifican, ni prevén el futuro sino por el contrario lo padecen. Por supuesto que este aspecto se evidencia con mayor intensidad en las pequeñas empresas. Este desconocimiento de los procesos administrativos conlleva a otro tipo de problema: el mercadeo; relativo a que la gran mayoría de las empresas desconocen las técnicas modernas de mercadeo, y muy pocas elaboran estudios de investigación de mercado que le permitan visualizar cuál es la tendencia del consumidor y poder ofrecer un producto de calidad y estandarizado que las haga más competitivas.

### **A nivel internacional**

América Latina, en las últimas décadas, el crecimiento de las micro y pequeñas empresas se ha convertido en un aspecto de trascendental importancia, siendo una base empresarial importante en las economías de estos países. Sin embargo, cabe destacar que el mayor porcentaje de ellas se desarrollaron como estrategias de sobrevivencia y que tienen el reto de ir hacia estrategias de competitividad.

En nuestro país, según estadística del INEI, las MYPES en el país constituyen el 77.9% de la población ocupada que laboran en empresas con menos de 20 trabajadores, el 74.8% trabajan en empresas que cuentan de 1 a 10 trabajadores y el 3.1% de establecimiento; del cual 95.8% cuentan entre 1 a 10 personas ocupadas y el 2.1% entre 11 a 20 personas ocupadas, es decir, el 79.9% de establecimiento del país pertenecen a las MYPES, por tratarse de un sector importante, el Estado se encuentra interesado en legislar a favor de ellas.

Las Micro y pequeñas empresas son un tema clave para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa el 98% de las empresas en el país pero existe la problemática que gran parte de las MYPES

operan en el lado de la informalidad, aún existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial.

### **A nivel nacional**

En el Perú hay 3 millones cien mil unidades económicas (3'100,000) esto significa en 98% del total de los establecimientos, las micro y pequeñas empresas, dan ocupación al 70% de la población económicamente activa PEA, en las microempresas trabajan menos de 10 personas y en las pequeñas empresas menos de 20 por cada unidad productiva. Estas contribuyen con el 40% del PBI. Se encuentran en todas las ramas productivas especialmente en el sector agrícola, comercio y de servicios; fundamentalmente son el resultado de nuestra estructura productiva atrasada y recesada. Las MYPES son en su mayor porcentaje unidades productivas de sobrevivencia. El gobierno si bien declara interés por apoyar éste sector no ha podido diseñar una estrategia integral para articular los esfuerzos privados y públicos, que beneficien realmente a este tipo de empresas.

Tampoco las municipales (gobiernos locales) enfocan la problemática de las MYPES, de manera estratégica, las normas de éstas son formuladas como si fueran aplicarse en la mediana y gran empresa. El apoyo financiero que ésta requiere es estar en el orden de los 2 mil millones de dólares (\$ 2'000,000.00); mientras que en el mercado dispone para ellas una oferta de U\$ 500,000.00 (25%).

Existe la preocupación del Gobierno Central en poder solucionar este problema y brindar apoyo a las micro y pequeñas empresas, pero sus esfuerzos aún son insuficientes.

Es así que han surgido, sin que nadie lo decida unilateralmente dos sectores separadamente irreconciliables; como es el sector informal el que afronta obstáculos para entrar a la formalidad y crecimiento como el costo de los requisitos exigidos para establecerse formalmente; y el sector formal que tienen las múltiples disposiciones para regular sus actividades. Todo esto

conduce a evadir el cumplimiento de las leyes y a funcionar fuera del marco institucional.

### A nivel local

Desde hace 15 años, Santa Cruz tiene una exclusiva 'Paradita' a los alrededores del mercado municipal de la provincia, en plena vía pública, convirtiéndose en una zona que alberga a más 500 comerciantes informales, quienes siguen apostados en la vía pública, en el paso de las calles "28 de Julio, Santa Rosa, Cutervo y Domingo Negrón, siendo más notorio la invasión de estos ambulantes el día domingo.

Los problemas con este mercado son el desorden, la contaminación y el caos vehicular que originan a su alrededor, pero algo que preocupa más es el elevado nivel de la evasión de impuestos por parte de las personas que tienen sus pequeños negocios, quienes solo pagan una merced conductiva (derecho de piso), impuesta por el municipio, este monto asciende a S/. 2.00 nuevos soles para ambulantes que ofrecen verduras, frutas y tubérculos, S/. 2.50 nuevos soles para lácteos y derivados, S/. 5.00 nuevos soles para abarrotes y otros.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Abarrotes	17	65,39
b. Verduras y tubérculos	02	7,69
c. Productos lácteos	02	7,69
d. Otros	05	19,23

Por lo que se puede afirmar que nuestra provincia tampoco es ajena a la problemática de la evasión de impuestos, lo que se presenta como consecuencia de una corriente de desinformación e informalidad.

### **Formulación del problema:**

¿Cuáles son los principales factores que inciden en la formalización de las MYPES en el mercado de la provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca - 2013?.

### **1.2 Objeto de estudio y campo de acción**

El objeto de estudio de la presente investigación se enmarca dentro de la línea de investigación de la administración de los negocios propuesta para la escuela profesional de contabilidad de la USS.

El campo de acción del presente estudio está focalizado en el estudio de los factores que inciden en la formalización de las MYPES en el mercado del Distrito de Santa Cruz, provincia de Santa Cruz, departamento Cajamarca.

### **1.3 Delimitación de la Investigación:**

La investigación se realizó en el mercado del distrito de Santa Cruz, provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca, utilizando como recurso de investigación a los comerciantes de dicho mercado.

El periodo de tiempo de la investigación será 4 meses comprendidos entre julio y octubre del año 2013.

### **1.4 Justificación e Importancia:**

La realización de la presente investigación surge al evidenciar el problema de la informalidad de las MYPE en nuestra provincia y para ser más específicos en el mercado principal de nuestra provincia en donde la mayoría de pobladores acuden diariamente a realizar las compras de sus productos.

El presente trabajo de investigación es relevante porque permite desarrollar un tema de interés social y económico, tanto para mi persona como futura profesional en la rama de la contabilidad, así como también para quienes se encuentren interesados en continuar estudios relacionados con dicha



problemática, aplicando herramientas de la investigación científica para así llegar a dar posibles soluciones.

Es importante para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa el 98% de las empresas, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad; aún existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial.

### **1.5 Limitaciones de la Investigación**

Una de las principales limitaciones que dificultaron el normal desarrollo de la investigación fue por un lado la negativa para la aplicación de instrumentos de algunos propietarios de los puestos del mercado de la provincia de Santa Cruz y por otro lado la escasa información y antecedentes de estudios relacionados con el tema de investigación.

### **1.6 Objetivos de la investigación:**

#### **1.6.1 Objetivo general:**

Analizar los principales factores que inciden en la formalización de las MYPES en el mercado de la provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca - 2013.

#### **1.6.2 Objetivos específicos:**

Diagnosticar el número de MYPES informales en el mercado de abastos de la provincia de Santa Cruz - Cajamarca.

Identificar las limitaciones de los micros y pequeños empresarios para la formalización de sus negocios.

Describir los procedimientos de formalización para las MYPES según la normatividad vigente.

**CAPÍTULO II:**  
**MARCO TEÓRICO**

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la Investigación:

HERRERA GARCÍA, Beatriz (2009) Tesis: Análisis Estructural De Las Mypes Y Pymes Quipukamayoc en la UNMSM, Lima, Perú. Llega a la siguiente Conclusión.

**Conclusión:** El tamaño de la informalidad en el Perú es del 38.1 por ciento del producto bruto interno (PBI), mucho de esa informalidad se atañen a las micro y pequeñas empresas, éstas a nivel nacional se concentran principalmente en actividades extractivas (agropecuaria y pesca). Sin embargo, de acuerdo con estudios realizados es en esos sectores donde menos empresas formales existen.

Gonzales Gomero, Alberto (2011) Tesis: "Determinación del riesgo por operaciones de crédito en el sector de las MYPES en el Perú:", Facultad de Ciencias Contables, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

**Conclusión:** Las micro y pequeñas empresas, no sólo en el Perú, sino en toda la región, se han constituido en el brazo productivo del país, es decir, es aquel sector que apunta a su consolidación como promotor del crecimiento y del desarrollo económico. Su grado de importancia no sólo se le puede medir por el lado de la producción, sino también por el lado del ámbito laboral, cuya fortaleza productiva se ha convertido en "colchón laboral" para importante segmento de la PEA. A pesar de su elevada ponderación en el ámbito productivo como laboral, y su incidencia en el proceso de desarrollo, el sector micro empresarial adolece de una serie de deficiencias estructurales, que no se han podido corregir, como es su grado de articulación con los que mantienen el capital financiero y por otro lado con las grandes corporaciones, esté último, que antes de verlo como un aliado estratégico, lo considera como un sector competidor, apreciación que no permite que el crecimiento sea en paralelo, que si favorecería a los intereses económicos del país El nuevo entorno que enfrentan las empresas nos dice que la magnitud, plasmada en la

cantidad de activos fijos, ha dejado de ser un factor de competencia corporativa. La revolución de los medios de comunicación, como es el Internet, la facilidad de conectarse a través de este medio al mundo comercial, ha creado espacios para que las empresas, cualquiera sea su dimensión, entre ellas la pequeñas y microempresas puedan acceder a mercado que antes eran impenetrables. Como ya se dijo líneas arriba, las Mypes tienen problemas estructurales que se tienen que corregir para potenciarla a su máxima capacidad competitiva. Un aliado estratégico podrían ser las instituciones financieras. Su labor de intermediación tiene que romper aquella cultura organizacional que los induce a una concentración de colocaciones, que como bien se sabe ha terminado por llevar a muchos bancos que tengan problemas operativos, como es la generación de carteras incobrables.

ALVA GONZALES, Edgar (2011) Tesis: “El impacto que producen los beneficios tributarios en la formalización de las microempresas”. El caso de Lima Cercado, Perú.

**Conclusión:** Los beneficios tributarios constituyen incentivos que son otorgados por el Estado como instrumentos de política fiscal, en función a variables como nivel de ingresos, tipo de actividad y zona geográfica, entre otras, dentro de un conjunto de decisiones que adopta el gobierno para conseguir sus objetivos económicos y sociales, y apuntar al crecimiento y desarrollo del país. Sin embargo, el hecho de que hasta el momento no se evidencia la efectividad de dichos instrumentos hace poner en tela de juicio la razón y continuidad de estos como mecanismos de estímulo a la formalidad, que es uno de sus principales propósitos. Como instrumentos para promover la formalidad, se pueden identificar determinados beneficios tributarios otorgados según niveles de ingresos, concedidos por el Estado peruano para favorecer la formalización y promoción de la micro y pequeña empresa (MYPE). En el Perú la tasa de informalidad de las microempresas alcanza la cifra de 74.3% y 72.6% en 2004 y 2006, respectivamente, de lo que podemos desprender claramente que la disminución de los índices de informalidad es prácticamente nula.

**Pymes: Informalidad empresarial en el Perú: Lic. Rodolfo Chanduvi Vargas  
mayo 7, 2011**

El desarrollo económico de un país depende de cuantas facilidades podemos darle al emprendimiento, pasando específicamente por el hecho de flexibilizar la creación de empresas.

Si vemos el Atlas del Banco Mundial encontramos que los Estados Unidos han mantenido en 6 días el tiempo que demanda la creación de un negocio, durante los periodos del 2003 al 2009, mientras el Perú en el mismo tiempo ha tenido mejoras pasando de 98 días en el 2003 a 41 días en el 2009. Si bien es cierto que el progreso es significativo no es suficiente, si se quiere dinamizar la competitividad nacional.

Es por ello que la informalidad de las micro y pequeñas empresas es bien altísimo. Según una investigación de la Pontificia Universidad Católica del Perú, la definición de una Mype informal es aquella firma que no es una persona jurídica o que no lleva libros contables ni pertenece al sector público y que emplea a menos de 21 trabajadores.

El estudio de la Católica, basados en cuadros del censo de INEI-INAHO-2009, confirma que 86.4% del total de empresas son informales, siendo las dominantes los diversos sectores productivos y además se menciona que se concentran en la agricultura, caza y servicultura (34.7%), servicios (13%), transporte y comunicaciones (10%) y diversas ramas manufactureras (9.1%).

De estas participaciones podemos encontrar que el 64.83% de las empresas informales en el sector agrícola emplean de 2 a 4 trabajadores, correspondiéndole el 43.69% al sector comercial.

#### COMENTARIO

Es importante la formalización de este gran sector productivo del país, dinamizando su participación, medidas enfocadas dentro del aspecto tributario, la constitución legal, la flexibilización de los montos de gestión en la formalización, las políticas laborales, la conexión con mejores oportunidades

de negocio en el comercio justo. Son factores claves los mencionados, aún cuando habido avances al respecto, creo que debería integrarse la base de formalización de las micro y pequeñas empresas, es decir que el gobierno constituya una entidad única donde los emprendedores puedan realizar todas gestiones juntas, esta confluencia estará comprometida por todas las organizaciones públicas y privadas que permiten la formalización de las empresas. Un aspecto que le daría más solidez a este procedimiento, sería su descentralización, la cual tendría la flexibilización de políticas de gestión correlacionada con las realidades regionales, con el único fin de poder comprender la importancia de los diversos sectores productivos en estos espacios regionales.

De esta manera se podrá disminuir la resistencia de los emprendedores de tal manera que reconozcan en la formalización la mejor oportunidad para que su negocio prospere con políticas de gestión pública y privada reales. Esta integración sistemática promovería una mayor competitividad regional, estimulando el desarrollo de sectores estratégicos locales.

## **2.2. Desarrollo del tema investigado**

La micro empresa en el Perú debe tener su ley de promoción empresarial” 14 Mayo 2014. Al celebrarse este 15 de Mayo del presente, el Día Nacional de la MyPE, como COORDINADORA EMPRESARIAL MyPE DE LIMA NORTE, (COEMyPE NORTE), nos pronunciamos a favor de un nuevo marco jurídico, expresado en una Ley que promocióne a la Microempresa. De las consideraciones expuestas, basadas en el Libro “Estadísticas de las MyPE 2011”, publicada por PRODUCE en Diciembre del 2012, concluye lo siguiente:

- En el Perú, del Total de empresas formales: 9,610 son Medianas y Grandes empresas, 61,171 Pequeñas empresas y 1'221,343 son Microempresas.
- En las Microempresas de 01 a 10 Trabajadores, laboran 1'207,060 personas y en la Pequeña Empresa de 11 a 100 Trabajadores, laboran 22,047 personas.

- El volumen de Ventas en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). 938,819 Microempresas venden hasta 13 UIT al año, es decir hasta S/. 49,400 Nuevos soles, o sea un promedio mensual de S/. 4,116 Nuevos soles; este segmento representa el 72.7% de las Microempresas, así mismo, 237,114 venden de 13 a 75 UIT, es decir hasta S/. 285,000 Nuevos soles y representan el 18.4%. Estos dos segmentos representa el 91.1% de Microempresas.
- Las microempresas con menos de 05 Trabajadores, con incidencia mayoritaria de solo un Trabajador, que es generalmente el dueño, representan el 96.6 % de la Fuerza laboral.
- Según la actividad económica de las MyPE, el Comercio concentra a 600,930 empresas, que representan el 46.9% de MyPE formales; Servicios concentra a 479,478 empresas y representa el 37.4% de MyPE; el sector Manufacturo (Industria) concentra 128,878 empresas y representa el 10% de MyPE; aquí también las Microempresas son mayoría.

La Ley N° 28015 – Ley MyPE, promulgada el 11 de Junio del 2003, en la práctica no ha cumplido su objetivo de promover a la Micro empresa desde el Estado, mediante la creación de un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad, a través de los gobiernos Nacional, Regionales y Locales; la mayoría de éstas instituciones del Estado, no cuentan con Planes de Desarrollo Económico y si lo tienen carecen de Presupuesto para su ejecución; no existen espacios de Concertación y de trabajo, para coordinar y armonizar políticas y acciones sectoriales de apoyo a las Micro empresas de Industria, Comercio y Servicios.

El ejecutivo y el Parlamento han realizado modificaciones a la Ley MyPE para favorecer a la mediana empresa, que hoy goza de los beneficios de la Ley MYPE, tal como la expedición del Decreto Legislativo N° 1086 en el año 2008, que dentro del Marco del Acuerdo comercial Perú – Estados Unidos, se aumentaron las UIT de las Pequeñas Empresas de 850 a 1700, por lo cual

muchas medianas empresas pasaron a ser Pequeñas ; la Ley N° 30056 en el año 2013 crea una nueva característica económica Micro, Pequeña y Mediana empresa( MIPyME) y le asigna de 1,700 a 2,300 UIT y lo incluye con las MyPE, para que tenga beneficios mediante instrumentos de apoyo y promoción, incentivos a la inversión privada, acceso a los Mercados Interno y Externo y otras políticas contenidas en el articulado de la mencionada Ley.

Para COEMyPE LIMA NORTE, las políticas desde el Estado, expresados en Programas y Proyectos deben ser diferenciados , por las características que tiene cada sector; incluir a las Medianas empresas en las MyPE, y en especial con las Micro empresas, es anticonstitucional, porque el artículo N° 59 de la Constitución peruana dice: “El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad, en tal sentido promueve a las pequeñas empresas en todas sus modalidades” y en el campo económico, esa desigualdad lo tiene la Pequeña empresa, pero mucho más la Microempresa, a la que en la práctica no se le facilita el acceso a los mercados interno y externo, no se le brinda una buena asistencia técnica, Programas de innovación y servicios tecnológicos, acceso al financiamiento a través de COFIDE, para abaratar los créditos, a la Micro empresa en el aspecto Tributario, se le trata como a las empresas Medianas y Grandes, no tiene acceso al Seguro Social y otros problemas que son largo de enumerar.

La Micro empresa necesita una nueva Ley para promoverla, incentivarla y alentarla mediante el establecimiento de políticas y estrategias, Programas y proyectos diferenciados de la Pequeña, Mediana y Gran empresa; en el Marco del Artículo 59 de la Constitución, se pueden dar leyes especiales porque así lo exige las características empresariales; esto porque si actualmente desde el Estado se da un Programa promocional, más oportunidades tiene la Pequeña y Mediana empresa de acceder a su beneficio por el número de trabajadores y capital que manejan; por ello COEMYPE LIMA NORTE plantea a los Microempresarios, al Congreso y al Ejecutivo, la elaboración y aprobación de una nueva Ley de la Microempresa, considerando que mayoritariamente son unipersonales y familiares.



## 2.3. Bases Teórico-Científicas

### 2.3.1. Análisis sobre la informalidad de la micro y pequeña empresa

#### Definición

Para poder tener un concepto de informalidad, es necesario primero definir qué se entiende por formalidad, pues la primera es el antónimo de la segunda. Si sabemos que es formalidad automáticamente podremos deducir un concepto de informalidad.

#### Formalidad

En el Diccionario Karten se define a la formalidad como requisito que es preciso observar. “formalización como acción y efecto de formalizarse”. Y “formalizar como revestir de los requisitos legales”

Sin embargo para el especialista Guillermo Cabanellas la formalidad es “Requisito exigido en un acto o contrato.” Trámite o procedimiento en un acto público o en una causa o expediente. En la principal de las acepciones jurídicas, formalidad coincide casi plenamente con el más interesante de los significados que para el Derecho posee la palabra forma; se trata de las prescripciones de la ley que se refieren tanto a las condiciones como a los términos y expresiones que deben observarse al tiempo de la formación de un acto jurídico.” Y “formalizar es Atenerse a las solemnidades legales, revistiendo el acto o contrato de los requisitos pertinentes.

Es bueno anotar que, la formalidad a la que nos estamos refiriendo no es la forma como requisito de validez de un acto jurídico (actos no formales y actos formales ad probationem y ad solemnitatem), sino el cumplimiento de determinados requisitos que una ley específica establece para la constitución de un negocio o desarrollo de una actividad económica, a efectos de ser considerado formal y no clandestino.

En este sentido, sobre la base de lo analizado se puede concluir que, la formalidad es el apego a la ley, es seguir lo que la ley nos manda para poder desarrollar determinada actividad económica, para que la misma sea considerada legal y además formal, y por lo tanto se pueda hacer uso de los beneficios que la misma ley otorga para estos casos.

### **Informalidad**

Habiendo definido a la formalidad, se puede decir que la informalidad es el hecho de no ser formal, y en este sentido Guillermo Cabanellas define como informal, “Aquellos que no observa las formalidades o reglas establecidas” e informalidad como el “Desentendimiento de las formas. Rebeldía frente a la formalidad.”

Por otro lado la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en un estudio realizado en Kenya a fines de los años sesenta respecto a las estrategias de empleo fuera del trabajo asalariado, concluye que la informalidad constituye un medio eficaz para aumentar ingresos en aquellos pobladores excluidos del mercado laboral, tomando como base el fácil acceso a mercados competitivos no regulados. Asimismo, el Banco Mundial ha postulado que existe una intrínseca relación entre pobreza e informalidad debido a los múltiples perjuicios que ocasiona a los sectores económicos. Bajo esta perspectiva, Paredez Neyra nos dice que la informalidad se circunscribe a la economía de pobreza y al proceso de exclusión social, es decir, a actividades que representan un medio de supervivencia frente a los constantes cambios de la realidad peruana.

En la misma línea, considerando la rápida evolución de la informalidad, Hernando de Soto, nos dice “La informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quién no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad

coercitiva suficientes”. Por lo que frente al desamparo los sujetos se ven obligados a utilizar herramientas extralegales.

Mientras la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa indica “que en la literatura sobre desarrollo existe una amplia discusión en torno a cómo definir economía formal y economía informal, ingreso formal e ingreso informal; actividad formal y actividad informal; trabajador formal y trabajador informal, etc”, continua diciendo que en general el término informalidad ha sido asociado con pobreza, empleo de mala calidad y economía sumergida (Moser (1978); OIT (2002); y con ilegalidad (De Soto 1989). “Puede darse el caso de que una empresa produzca bienes reconocidos como lícitos pero que incumpla los requisitos de contratación formal de sus trabajadores, o que los trabajadores formales reciban ingresos extras no declarados, lo cual ilustra la complejidad del Problema”. Asimismo indica que, de acuerdo a Lagos (1995), en los ochenta y en Americana Latina en particular, “informalidad e ilegalidad fueron tomados como sinónimos. Informalidad se utilizó para referirse al grupo de actividades que eran ilegales en el sentido de que no cumplían con las regulaciones económicas, tales como aquellas referidas a los aspectos fiscales, de condiciones de empleo, salubridad, etc. Desde ese punto de vista, la emergencia del sector informal fue vista como causada por trabas en la ley, la regulación y el sistema tributario”.

En este sentido, sobre la base de lo analizado se puede concluir que si la formalidad es el apego a la ley, entonces contrario sensu la informalidad es el no apego a la ley, basada en diversos factores influyentes que determinan que un sujeto realice actividades económicas clandestinamente, extralegalmente y por lo tanto su actividad será considerada como informal, trayendo consecuencias que influirán en sus resultados.

### 2.3.2. Factores que determinan la informalidad

Entiéndase como las causas que incentivan, estimulan, influyen, contribuyen, o conducen a un micro y pequeño empresario hacia la informalidad, es decir a mantenerse al margen de la ley. Estas causas pueden ser diversas, pues no hay consenso en la doctrina ni en el aspecto legal, pero se puede señalar como las más comunes las siguientes:

#### a) La Falta de Información

Si entendemos como información el conocimiento o la noticia de algo, podemos decir que para el caso del tema de investigación, es la falta de conocimiento que tiene el micro y pequeño empresario para poder ser formal, pudiendo señalar como las causas más generales, que:

- Desconoce la ley de constitución de las diversas modalidades de empresas y de la ley MYPE.
- No conoce los requisitos y trámites para ser formal.
- Ignora los incentivos y facilidades para la formalización.
- Imagina que el tiempo y costos a invertirse son demasiado.
- Ignora los beneficios, ventajas y oportunidades que se concede al formal.
- Tiene temor de reducir o cancelar sus ingresos. Tiene temor a la SUNAT Y todo ello se debería a:

La falta de un sistema de información adecuado por parte de Estado.

Grado de estudios que poseen aquellas personas que inician un negocio.

Desinterés por informarse, pues el interés está solo en obtener ganancias.

Preterintencionalidad de eludir los tributos, como medio de obtener ganancias.

## **b) Trámites Burocráticos**

Trámite es el paso de una a otra parte. Administrativamente, cada uno de los estados, diligencias y resoluciones de un asunto hasta su terminación. El trámite determina la intervención de los interesados, la consulta de quién corresponda, la resolución o despacho para su curso y el traslado de una a otra persona o de una oficina a dependencia distinta, para completar datos, informaciones y otros elementos de juicios o formales. Las nimiedades administrativas, los traslados o registros superfluos influyen en que trámite se entienda casi como sinónimo de dilación burocrática.

Estos trámites significan gastos, entendidos como el conjunto de desembolsos pecuniarios, o de valores y bienes equivalentes a los que podemos agregar inversión de tiempo, que en la mayoría de veces su costo es muy alto. Por ello, el cumplimiento de las regulaciones es visto como un costo directo e inmediato.

Al respecto el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, indica que el emprendimiento requiere además de un clima de negocios adecuado, uno basado en normativas que lo apoyen. De acuerdo con diversos estudios, los elevados costos de transacción causados por las trabas administrativas y burocráticas, pueden tener consecuencias sumamente negativas sobre la inversión y el entorno de negocios, y recurriendo a información de una institución financiera expresa que para el Banco Mundial (BM), la menor regulación empresarial, por lo general, fomenta la fortaleza económica; mientras que las barreras administrativas y burocráticas

pueden convertirse en uno de los principales obstáculos a la inversión. Y termina diciendo que, “América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de trabas para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos. Las principales consecuencias de ello son la informalidad y el desincentivo a la inversión en el país. Y que según el informe del Foreign Investment Advisory Service (FIAS), “los procesos administrativos para crear una empresa en el Perú son burocráticos, complejos y algunos innecesarios y poco predecibles”.

En este sentido puede señalarse como las causas más generales, que ven en la formalidad:

- Inversión de tiempo y dinero, sin retribución inmediata y directa.
- Trámites engorrosos y fastidiosos que ocupan mucho tiempo y significan gastos, los cuales son muy altos para los intereses del empresario.
- Diversos trámites ante diversos organismos, los cuales resultan a veces innecesarios y demandan un costo.
- Excesivos costos de transacción que provocan un desperdicio injustificado de recursos que el empresario no estará dispuesto a perder.
- La constitución del negocio es temporal mientras el conductor de la empresa encuentra un trabajo, y por lo tanto no es necesario cumplir con tantos requisitos, gastar dinero e invertir tiempo que no se tiene.

### **c) Temor de perder los pocos ingresos**

Los ingresos son el total de sueldos, rentas y productos de toda clase que se obtiene mensual o anualmente. En este sentido las micro y pequeñas empresas ven en la formalidad:

- Temor a no realizar correctamente el procedimiento de formalización y que esto traiga consecuencias negativas en lugar de traer ganancias.
- Temor a la fiscalización.
- La magnitud del negocio a funcionar no da ingresos suficientes para pagar tributos, pues tan solo cubre las necesidades básicas del conductor del negocio y su familia y muchas ni siquiera logra hacerlo.

Y por ello prefieren permanecer en el campo informal. Siendo que esta causa guarda especial correlación con la primera, esto es la falta de información sobre el tema de la formalización y las ventajas que pueden obtener al ser formales.

#### **d) Bajo Nivel de Inversión**

Se entiende como inversión la colocación de dinero, para hacerlo productivo o precaverse de su desvalorización. Aplicación u ocupación del tiempo. Concepto al que debemos de adicionar inversión intangible, como es el tiempo que se va a dedicar a la empresa.

Se puede señalar como indicadores generales de esta causa de informalidad los siguientes:

- El capital con el que se cuenta es insuficiente, solo alcanza para comprar algunos insumos y enseres para empezar el negocio, resultando imposible gastar en trámites de formalización.
- Debido a la insuficiencia o inexistencia capital y nula posibilidad crediticia, las MYPE inician el negocio con maquinaria y equipo de diseño propio o de segunda mano, normalmente sin ningún manteniendo de forma programada, con lo cual tendrán bajos niveles de ventas y tendrán bajo o nulos niveles de acumulación

y reinversión siendo su equipamiento obsoleto. Por lo que es casi imposible poder realizar los trámites de formalización.

#### **e) Factor Cultural**

El factor cultural esta correlacionado con la conducta que muestra determinado sector, entendida ésta como el modo de proceder de una persona, manera de regir su vida y acciones. Comportamiento del individuo en relación con su medio social, la moral imperante, el ordenamiento jurídico de un país y las buenas costumbres de la época y del ambiente.

El concepto de cultura es muy amplio, y su significado está sujeto a cambios. Para la presente investigación la cultura la podemos definir como las costumbres y civilización de un pueblo o grupo particular, el resultado de un comportamiento aprendido. La gente aprende a comer sólo ciertos alimentos, a vestirse de cierta manera, a hablar en ciertas lenguas y dialectos, a asignar diverso papel, etc. La cultura afecta las características demográficas, influye en la estructura de producción y consumo, fomenta o dificulta el progreso económico y forma opiniones acerca de otros países del mundo. Es decir, está referido a la idiosincrasia de un pueblo, lo cual está relacionado con:

El nivel social y económico del conductor de la MYPE, estos niveles harán que se inicie un negocio con mayor seriedad con la perspectiva de hacerlo prosperar en el tiempo, o solo la intención de crear un negocio, pero sin convicción de que crezca y prospere, entonces no es necesario la formalización.

La viveza, característica no solo en nuestra región sino en nuestro país de querer siempre sacar la vuelta a la ley, el pensamiento interiorizado de nuestra gente referido a que si se permanece al margen de la ley se es mas hábil en los negocios y se obtienen mayores



ganancias, y ello se debe a que ven en el negocio un medio de subsistencia temporal.

La no fidelidad a la ley, pues mientras el Estado no fiscalice, se puede no tributar y entonces creer que se obtienen mayores beneficios económicos e inmediatos.

### **2.3.3. Consecuencias negativas de la informalidad**

Si bien los empresarios muchas veces prefieren optar por la informalidad, ya que eluden impuestos y gastos administrativos, además de que no pierden tiempo en iniciar el negocio, sin embargo este escenario no será el ideal, debido a que tendrán que afrontar también consecuencias negativas ante su decisión de permanecer ante la informalidad, tales como:

- a) Los informales tendrán que invertir gran cantidad de esfuerzo para evitar ser descubiertos y ser sancionados por operar al margen de la ley. En este sentido el costo ahorrado en cumplir con los requerimientos legales será empleado en desarrollar estrategias para no ser descubiertos y sancionados.
- b) La clandestinidad, los conlleva a operar en espacio reducidos, que les impide alcanzar producciones a gran escala, impidiendo con ello la generación de mayores utilidades. Además, significa mayor esfuerzo y costo en los insumos.
- c) Asimismo, la informalidad resta confiabilidad frente a instituciones financieras, lo que significa imposibilidad de obtener créditos a largo plazo o asumir tasas de interés elevado, provocando la subcapitalización de la empresa.
- d) Tampoco les será posible tener acceso a un canal publicitario para promocionar sus productos o actividades, a fin de expandir sus servicios y generar mayor cantidad de clientela que consuma sus productos. Pues prefieren mantenerse al margen de los mercados

legalmente establecidos, de esta manera el consumidor tendrá que invertir mayor tiempo si desea contratar con ellos.

- e) La informalidad les impedirá contratar con el Estado.
- f) La informalidad lo reducirá a un mercado local, sin posibilidades de asociarse, y participar en un mercado internacional, a pesar de que sus productos puedan ser de buena calidad y novedosos.

#### **2.3.4. La informalidad en el Perú**

Es innegable la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas (Mype) en el dinamismo del mercado interno en nuestro país. Sin embargo, la Sociedad de Comercio Exterior (Comex-Perú), alertó que el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión.

El panorama es más preocupante, añade el gremio, porque estos negocios emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la población económicamente activa (PEA) del país. Con información de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), Comex comentó que si bien las Mype forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, no aprovechan el potencial de insertarse en el sector formal. Ello refleja, añade el gremio, la falta de cultura institucional dentro de la mentalidad empresarial, y la complejidad para lograr la formalización.

Por otro lado Hernando de Soto nos dice, En la economía peruana, la excesiva institucionalidad legal instaurada en la sociedad urbana no ofrecía a los nuevos agentes económicos las condiciones adecuadas para su desarrollo, sino que representó el mayor obstáculo para su desenvolvimiento pues los mantenía al margen de toda posibilidad de progreso. De esta forma, ante las barreras burocráticas establecidas, los migrantes optaron por recurrir a economías informales como forma

de autoempleo a través de mecanismos ilegales que permitieron su subsistencia en un nuevo escenario, la ciudad. Es importante recordar, tal como nos precisa el citado autor, que el uso de estos mecanismos se encuentra orientado a la satisfacción de intereses legítimos y que busca cubrir sus expectativas.

La evolución económica ha revelado la fuerte preponderancia de estos grupos nacientes en el mercado peruano, impulsando al Estado a la creación de regímenes alternativos que ofrezcan mayores facilidades y beneficios acordes con su realidad económica; y por ende, les permita acceder al marco jurídico vigente.

Por ello, la necesidad de elaborar una normatividad alternativa que brinde oportunidades de desarrollo a sectores excluidos, encuentra su justificación en el grado de influencia que ha desempeñado sobre la economía peruana la MYPE en tanto representa más del 60% de la población económicamente activa constituyendo la principal fuente de ingreso y de empleo a nuestro país, aunque en la mayoría de casos se trata de empleo informal; representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Además las MYPE aportan aproximadamente el 47% del PBI del país.

Por lo tanto se podría afirmar que la MYPE surge como respuesta a la inoperancia del Estado y a las economías de subsistencia de pequeños grupos económicos que se desarrollan en la informalidad, siendo que muy pocas de ellas logran ser parte de estructuras organizativas legales debido a diversos factores, los cuales, deben ser analizados desde el punto de vista de todos los actores para poder comprender las razones o causas de la informalidad<sup>21</sup>. Así tenemos:

#### **a) La Informalidad y el Estado**

El Estado requiere de fondos económicos para realizar sus funciones propias y brindar servicios a la ciudadanía, lo cual se

regirá conforme a la Ley de Presupuesto que elabora cada año. En donde se puede distinguir los ingresos fiscales corrientes (tributos por concepto de renta, IGV, ISC, importaciones, impuesto municipal y los ingresos no tributarios por concepto de contribuciones, donaciones y recursos propios), los ingresos de capital (regalías o rentabilidad de inversión en activos financieros) y el endeudamiento.

Siendo los ingresos fiscales los que constituyen la principal fuente de financiamiento para el Estado, es que una política coherente deberá promover la participación de los agentes económicos en el sector formal, sin olvidar que los potenciales beneficios económicos que el propietario pueda esperar para el futuro constituyen el principal incentivo que lo inducirá a realizar las inversiones necesarias y se arriesgará a participar dentro del esquema formal.

Los datos de nuestra economía revelan que la constitución informal de los negocios obedece a los excesivos costos de transacción que provocan un desperdicio injustificado de recursos que el empresario no estará dispuesto a perder, salvo que el Estado conceda beneficios que le permitan desenvolverse en mejores condiciones en el ámbito formal que en el informal. Por ello si el Estado busca incluir el sector informal en el marco legal, deberá estructurar un sistema atractivo que incentive a los grupos económicos a realizar una inversión mayor que, a largo plazo, genere retribuciones que le permitan una compensación económica equitativa apreciable en el estado de ganancias y pérdidas. Dicho análisis responde a una evaluación lógico – económica de los intereses de los sujetos en tanto buscan obtener mayores ventajas basándose en una razonable inversión de recursos.

## **b) La Informalidad y el Empresario**

Las teorías económicas clásicas distinguen dos elementos que caracterizan a la sociedad capitalista: el valor agregado y la

inversión con expectativas de retorno en el mercado que permite la acumulación de riqueza. En este sentido, los agentes económicos inspirados por la ley económica advierten que resultan más productivo evadir los impuestos antes que contribuir con el sistema tributario pues además de ahorrarse costos fijos, el escaso control institucional los alienta a permanecer en condiciones de informalidad.

Al empresario no le interesa contribuir con el sistema tributario, pues su pago, además de significar un costo, no le significa la prestación de un servicio individualizado, ya que es distribuido de manera casi imperceptible entre todos los ciudadanos para la satisfacción de intereses colectivos o para cubrir gastos generales del Estado. Estos costos han sido denominados por Hernando de Soto como costos de acceso y de permanencia en el mercado; de los que se puede decir:

- Los costos tributarios como parte de la política fiscal constituyen una de las principales afectaciones al ingreso y permanencia de las empresas.
- Los trámites burocráticos ante instituciones del Estado, consumen tiempo y dinero afectando la productividad del capital que los inversionistas no están dispuestos a sacrificar, optando por la informalidad.

### **c) La Informalidad y el Trabajador**

Resulta innegable la importancia del capital humano reconocida por las teorías más actuales de la economía neocapitalista que han puesto al descubierto su trascendencia en el desarrollo de las empresas, en cuanto se traduce en beneficios objetivos, entendido como réditos monetarios.

El Estado peruano ha asumido un rol proteccionista respecto al capital humano de las empresas (trabajadores), estructurando

marcos jurídicos que salvaguarden los derechos laborales, no obstante, habría que considerar en su regulación las expectativas del empresario.

La rigidez en la estabilidad y los costos ocasionados a los empleadores influyen en la eficacia real de este esquema de protección, en tanto surgen dos posibilidades:

- El empresario podrá aprovechar esquemas legales siempre y cuando le permitan abaratar costos, o,
- Podrá optar por permanecer en la informalidad sometiendo a sus trabajadores al subempleo. Por eso resulta necesaria la intervención del Estado a través de políticas que generen incentivos a la formalización, teniendo en cuenta que la rigidez laboral incrementa la informalidad.

En resumen: Para el análisis de la informalidad, se debe tener en cuenta que la estructura económica reconoce a tres agentes: Estado, Empresario y Trabajador y hay que considerar los intereses de cada uno de ellos:

- ✓ El Estado: Busca la formalización a fin de recaudar impuestos que permitan financiar su subsistencia.
- ✓ El empresario: Pretende la maximización de sus recursos traducibles en mayor obtención de utilidades.
- ✓ El Trabajador: Busca obtener todos los beneficios sociales ofrecidos en condiciones de formalidad y legalidad.

Frente a esta confluencia de intereses diversos se hace imprescindible la búsqueda de una solución armoniosa, orientada a alcanzar el máximo beneficio de los agentes económicos. Por ello es adecuado un análisis de igualdad tanto de las expectativas del empresario como del trabajador, pues desde un enfoque económico

se consideran válidos y equivalentes los intereses de maximización de utilidades de ambas partes; por lo que no es suficiente el establecimiento de políticas estatales orientadas a otorgar derechos a los trabajadores, sino también, el incentivo de los inversionistas a través del incremento de su productividad y de sus beneficios.

### **Origen de la microempresa**

Las microempresas tuvieron su partida desde el mundo del trabajo, ya que nacieron debido a la falta de empleo y a la necesidad de la población pobre de obtener ingresos. Por lo que, al analizar las estadísticas de empleo y buscando definir conceptos que explicaran los procesos de creación de puestos de trabajo por fuera de las actividades “formales” de la economía, es que surgió la denominación de sector informal de la economía.

Durante los años setenta se produjeron una serie de discusiones en torno a la denominación “Informal” de la economía, distinguiéndose en tres direcciones:

a) Resaltando la informalidad legal en la que operaban, ya que existiría una competencia desleal por parte de las actividades informales, por lo que se planteaba la introducción de reformas en las regulaciones para facilitar la incorporación de dichas actividades a la formalidad. Con ello, se esperaba alcanzar condiciones para promover su desarrollo. Propuestas para orientar a las microempresas a la formalidad fueron los cambios en los mecanismos de inscripción en los registros públicos para posibilitar el acceso al crédito.

b) Incapacidad estructural del sector formal o moderno de la economía para absorber la mano de obra, así como la necesidad de la población pobre de los sectores urbanos de obtener ingresos que les permitieran vivir, cubriendo ciertas necesidades básicas. Entonces, el sector informal estaba formado por iniciativas económicas cuya característica principal era contar con factores de producción limitados, basados en

las habilidades y capacidades del trabajo personal. En este caso, la ilegalidad era sólo una característica secundaria.

Medidas para el desarrollo del sector era mejorar el acceso a diversos medios de producción como la tecnología, capacitación, crédito, etc.

c) Las actividades eran alternativas económicas diferentes (populares) a los modelos económicos desarrollados hasta el momento, donde se enfatizaba la solidaridad, relaciones de compadrazgo o familiares. Esta última versión empezó a usar cada vez menos el término informal, para referirse como economía solidaria o popular.

Las dos primeras teorías tuvieron mayor difusión que la tercera. La segunda ha ayudado para desarrollar mayores intervenciones para el desarrollo del sector, ya que sólo cambios referidos a la formalización de sus actividades, no son suficientes para su mejora. Pero, el término “informal” ha permanecido en el tiempo, ligado a aspectos de formalidad legal.

Así, es en base a la segunda teoría o enfoque y en el deseo de caracterizar y comprender mejor a este sector, es que se han producido diversas tipologías de clasificación, en base al tamaño del establecimiento por el número de trabajadores; la relación entre capital y puesto de trabajo; el tipo de ocupación desarrollada y el tipo de actividad según sea su ámbito urbano o rural, o de la producción agrícola o no agrícola.

Con el paso del tiempo y en la necesidad de conocer realmente a este sector, se comenzó a realizar distintas teorías que se enfocaban en la unidad económica que daba sentido al trabajo, por lo que se empezó a considerar no sólo como el conjunto de trabajadores fuera del sector moderno, sino como los emprendimientos económicos que daban razón a éste. Así, el concepto de empresa y, más específicamente, de microempresa tomó mayor importancia, a pesar que muchas de las actividades eran realizadas por personas con muy bajo capital y en



condiciones bastante precarias, las que se caracterizaban mayormente como autoempleo o cuenta propia.

Por tanto, se empezó el análisis de una clasificación en base a la dinámica del ciclo económico de las actividades, más que en las características del empleo, llegando al estudio de las microempresas en base a sus procesos de acumulación: ampliada, simple y de subsistencia. Además, el concepto de microempresa puede incluir al autoempleo o no, dependiendo de los estudios y de autores que la realizan. Es en los trabajos del Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa (PROMICRO10) de la OIT, donde caracterizan a la microempresa y al autoempleo como pequeñas unidades económicas de baja productividad.

Además, hay que agregar que en varios países, las instituciones de gobierno y entidades interesadas en el apoyo a la microempresa como a la pequeña empresa, en cuestiones de desarrollo, financiamiento, entre otras cosas, empezaron a utilizar el término MYPE (micro y pequeña empresa), diferenciándolas mayormente por el número de trabajadores, lo que ha causado un poco de confusión.

### **2.3.5. Las MYPE: Concepto y Características de la MYPE**

El artículo 4º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR - Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE), define a la micro y pequeña empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Las características básicas de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) están definidas por su número de trabajadores y el monto de sus

ventas anuales. Los límites establecidos para el monto de las ventas, podrán ser incrementados cada dos años mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, y no podrá ser menos a la variación porcentual acumulada del Producto Bruto Interno (PBI) nominal durante el referido periodo.

	Microempresa	Pequeña empresa
Nº de trabajadores	1 – 10	1 - 100
Ventas anuales	Hasta 150 UIT	170 UIT

Para la determinación del número de trabajadores, se suma el número de trabajadores contratados en cada uno de los doce (12) meses anteriores al momento en que la MYPE se registra, y el resultado se divide entre doce (12). Es decir, para la determinación del número máximo de trabajadores, no se toma en cuenta el año calendario, sino el año de registro de la MYPE, y el promedio de trabajadores contratados ese año. En el caso de las microempresas, sus conductores no son considerados a efectos de establecer el número máximo de trabajadores.

Se considera trabajador a todo aquel cuya prestación de servicios sea de naturaleza laboral, sin que resulte relevante la duración de la jornada de trabajo o el plazo contractual. Para determinar la calidad de trabajador se aplicará el principio de primacía de la realidad. Así, de existir disconformidad entre el número de trabajadores registrados en la planilla y las declaraciones presentadas por el empleador, con el número verificado por el inspector de trabajo, se tendrá como válido este último.

Respecto al nivel de ventas anuales, se considerarán las siguientes condiciones:

- ✓ Tratándose de contribuyentes comprendidos en el Régimen General de Impuesto a la Renta, se considerará los ingresos netos anuales gravados con el Impuesto a la Renta que resulta de la sumatoria de los montos de tales ingresos consignados en las declaraciones juradas mensuales de los pagos a cuenta del Impuesto a la Renta.
- ✓ Tratándose de contribuyentes comprendidos en el Régimen Especial de Impuesto a la Renta, se considerará los ingresos brutos anuales que resulten de la sumatoria de los montos de tales ingresos consignados en las declaraciones juradas mensuales.
- ✓ Tratándose de contribuyentes comprendidos en el Régimen Único
- ✓ Simplificado de Impuesto a la Renta, se considerará los ingresos
- ✓ brutos anuales que resultan de la sumatoria de los montos de
- ✓ tales ingresos consignados en las declaraciones juradas
- ✓ mensuales.

### **Desarrollo normativo de las MYPE**

Desde ya hace medio siglo que se ha venido reconociendo en el país la importancia de promover la formalización de la micro y pequeña empresa, con varios intentos de regularla de manera especial, y mantenerla en el contexto de la realidad económica. En tal sentido, se presenta un collage de las principales normas que regularon a estas unidades económicas hasta la actualidad, incluyendo el marco jurídico vigente que se desarrollará a detalle posteriormente.

Decreto Legislativo N° 21435 - Ley de la pequeña empresa del sector privado (1976) Definía la pequeña empresa en función de sus montos de venta anuales, con la finalidad de acogerse a un sistema tributario preferencial y a otros incentivos para su desarrollo.

Decreto Legislativo N° 21621 - Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (1976) Creó la figura de la empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL), con el fin de agilizar la formación de pequeñas empresas, y teniendo como objetivo diferenciar el patrimonio de la persona natural del de la persona jurídica, y así, promocionar la constitución y operación de pequeñas empresas.

Decreto Ley N° 23189 - Ley que norma la Pequeña y Mediana Empresa (1980). Estableció que la pequeña empresa debía desarrollar su actividad como empresa unipersonal o como EIRL. Asimismo, manifiesta que su propietario debe participar en el proceso de producción, prestación de servicios o comercialización de bienes. Se limita como máximo a cinco (5) trabajadores para la pequeña empresa dedicada al giro de comercialización y a diez (10) trabajadores para las dedicadas a otros servicios.

Ley N° 23407 - Ley General de Industrias (1982). Determinó que las ventas anuales de una pequeña empresa industrial no deben exceder los 720 sueldos mínimos vitales de la provincia de Lima.

Ley N° 24062 - Ley de la Pequeña Empresa Industrial (1985). Expedida a fin de regularizar el capítulo de pequeña industrial establecido en la Ley N° 23407. Estuvo reglamentado por el Decreto Supremo N° 061-85-ICTI-IND.

Decreto Legislativo N° 705 - Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas (1991) . Definió a la MYPE en función a su tamaño (cantidad de trabajadores y monto anual de ventas). La microempresa estuvo definida por poseer hasta 10 personas ocupadas y un nivel de ventas de hasta 12 UIT anuales, en tanto que la pequeña empresa por poseer de 11 a 20 personas ocupadas y un nivel de ventas de 13 a 25 UIT anuales.

Ley N° 26904 - Ley que declara de preferente interés la generación y difusión de estadísticas sobre la pequeña y microempresa (1997). Efectivizó el apoyo para contribuir al despegue de las MYPE.

Ley N° 27268 - Ley General de Pequeña y Microempresa (2000). Derogó el Decreto Legislativo N° 705, y entre otras modificaciones, aumentó a 40 el límite máximo de trabajadores para la pequeña empresa.

Ley N° 28015 - Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2003), Su objeto es la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las MYPE para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, a la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y a la recaudación tributaria. Se reglamentó por el Decreto Supremo N° 009-2003-TR.

Decreto Legislativo N° 1086 - Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (2008). Esta norma se dictó al amparo de las facultades delegadas al Poder Ejecutivo en el marco de la implementación del Acuerdo de Promoción Perú – Estados Unidos. Se complementó con el Decreto Supremo N° 007-2008-TR - Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente; y se reglamentó por el Decreto Supremo N° 008-2008-TR - Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

### **2.3.6. Clasificación de la microempresa**

Jesús Aguilar (1994) considera tres tipos de microempresa:  
FORMALIZACION DE LAS MYPES

*Microempresas de sobre vivencia:* tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

*Microempresas de subsistencia:* Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

*Microempresas en crecimiento:* Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.

### **2.3.7. Importancia de la MYPE en la economía**

Las MYPE han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%.

**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE NÚMERO DE MYPE POR TAMAÑO DE EMPRESA**

Tipo de Empresa	Método 1: de acuerdo al rango de trabajadores			Método 2: de acuerdo al número de conductores		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
<b>Micro empresa</b>	<b>97%</b>	<b>96%</b>	<b>99%</b>	<b>98%</b>	<b>99%</b>	<b>98%</b>
De 2 - 4	83%	84%	82%	83%	89%	79%
De 5 - 9	14%	11%	17%	15%	9%	20%
<b>Pequeña empresa</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>
De 10 - 20	2%	3%	1%	1%	1%	1%
De 21 - 49	0%	1%	0%	0%	1%	0%
<b>MYPE</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**2.3.8. La empresa**

**Definición:** “La empresa es una organización económica donde se combinan factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.”

También decimos que empresa es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

En economía, la empresa es la unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga, por tanto, de la organización de los factores de producción, capital y trabajo.

**2.3.9. ¿Cuál es la diferencia entre ser formal o informal? ¿Qué beneficios puedo obtener de la formalización?**

El informal no tiene su negocio debidamente establecido ni lo ha registrado como tal ante las autoridades competentes. No aparece en el mercado como alguien que actúa ordenada y cotidianamente, no

tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía. El informal puede tener problemas respecto a la venta de forma ambulatória, no puede acceder a créditos, las instituciones financieras no lo atienden. En otras palabras, ser informal termina siendo una limitante para su operación económica y para su desarrollo como persona.

Sin embargo ser formal en el Perú puede ser complicado, pues los procedimientos son largos y costosos, lo que es una barrera para que uno se convierta en formal. Ahí es donde se requiere la intervención del Estado para simplificar, abaratar y hacer más rápidos los procedimientos para ser formal, pues al Estado le debe importar que todos se formalicen ya que con eso vamos a lograr una economía más sólida y vamos a ser como país más competitivos.

A pesar de esas dificultades, ser formal le da varias ventajas al pequeño empresario pues tendrá claramente definidos los derechos de propiedad sobre su tienda, productos, equipos y sobre sus marcas. Teniendo claramente definida la propiedad de su negocio, equipos y demás, los va a poder utilizar como medio de apalancamiento para obtener financiamiento y con ello podrá tener acceso a otros mercados para un mayor desarrollo de su negocio. Siendo formal incluso podría tener nuevos contactos, podría llegar a un gran establecimiento al que antes no podía llegar y utilizarlo como un canal de distribución de sus productos. Ser formal permite además competir con otros y, eventualmente en un mundo globalizado como éste, podría apuntar también a tener una participación.

### **2.3.10. ¿Qué me convierte en formal?**

En el momento en que tengo una empresa como persona natural o jurídica y tengo mi registro como contribuyente (RUC), tengo un establecimiento determinado y tengo capacidad de emitir facturas, me



he insertado en todo el proceso económico como una entidad que finalmente actúa de manera organizada.

Si se quiere constituir una persona jurídica para hacer negocios a través de ella, será necesario inscribirla en registros públicos; pero también es posible trabajar como persona natural, sin que sea indispensable crear una sociedad o persona jurídica. Sin embargo, las capacidades de actuación, de acceso a financiamiento y, por ende, las capacidades de desarrollo de una empresa organizada a través de una persona jurídica, son mayores.

### **2.3.11. Formación de la MYPE**

El proceso de formación, legal, de la MYPE en el Perú es realmente muy engorroso ya que en promedio todo el trámite demora unos 120 días. Empecemos con la constitución de una microempresa:

El recorrido inicia en la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

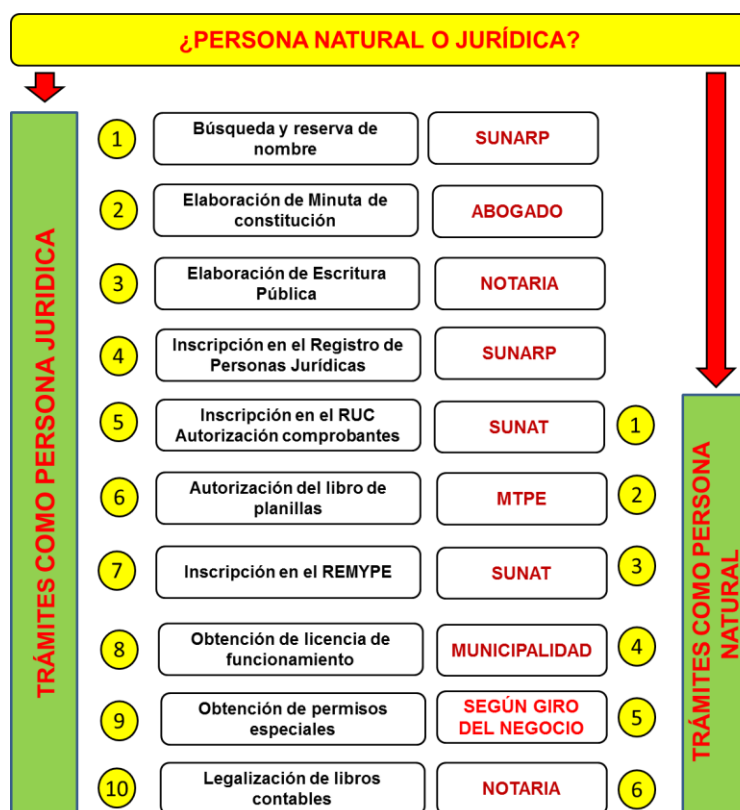
Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

- Régimen único Simplificado (RUS)
- Régimen especial
- Régimen General

Realizado esto procedemos a imprimir los comprobantes de pago (en caso de haber elegido la segunda o tercera opción) para lo cual hay que presentar los formularios N° 806 y n° 816.

Luego procedemos a la obtención de permisos especiales, estos son otorgados por la institución correspondiente al giro de la empresa.

Ejemplo, si el queremos abrir un hostel necesitamos el permiso del Ministerio de turismo y comercio exterior (MINCETUR).



Seguido a esto pasamos a los libros de contabilidad que se llevan según el nivel de ventas de la empresa.

A continuación tramitamos la licencia de funcionamiento municipal para lo cual la empresa debe cumplir con los

requisitos especificados por la municipalidad de su distrito ejemplo de esto es el certificado de defensa civil, entre otros.

Luego debemos hacer visar el libro de planillas por el Ministerio de Trabajo y promoción del empleo.

Luego pasamos al registro patronal y a la aseguración de los empleados en Essalud. Y finalmente el trámite con INDECOPI en el cual se hace el registro de marcas y patentes de la empresa.

Se obtiene las siguientes ventajas.

### 2.3.12. Principales ventajas y limitaciones de las MYPES

Las MYPES han sido apoyadas por el gobierno del país que considera que la micro y pequeñas empresa desempeñan un papel importante desde el punto de vista económico y social (por

contribución en la producción y en el empleo), aunque enfrentan problema que tratan su desarrollo.

Reconoce que las MYPES poseen ventajas competitivas respecto a empresas mayores, así como también presentan limitaciones que dificultan su desarrollo.

Así ventajas que poseen las MYPES se refieren a las siguientes características:

- ✓ Utilizan en forma intensiva mano de obra con menos dotación de capital.
- ✓ Tienen una estructura aquellas que las hace flexibles y adaptables a los cambios tecnológicos y económicos.
- ✓ Tienen un elevado impacto en la ocupación.
- ✓ Desarrollan principalmente actividades con mano de obra con menor dotación de capital.
- ✓ Presentan una elevada capacidad de innovación.
- ✓ Son la base de la competitividad a nivel económico lo cual contribuye a mejorar el nivel de la población de ofrecer productos a menores precios.
- ✓ Las limitaciones de las MYPES están vinculadas a una serie de factores donde la escasa dimensión juega un papel preponderante. Entre estas limitaciones merecen destacarse:
  - ✓ Escasez de recursos económicos.
  - ✓ Dificultades de acceso al crédito.
  - ✓ Alta vulnerabilidad a los cambios de las condiciones externas que le son impuestas como datos.

- ✓ Elevada dependencia de la gestión del propietario pues en general, existe escasa visión de tareas y baja especialización del trabajo.
- ✓ Dificultad de acceso a servicios de apoyo termino lo cual afecta tano al propietario como a sus empleados.
- ✓ Escasa incorporación tecnológica.
- ✓ Bajos volúmenes de producción por la cual no tienen economías de escala.
- ✓ Excesivos tributos por pagar los cuales terminan por asfixiarlas.

### **2.3.13. Dificultades de las MYPES**

Una consideración especial debe ser realizada con relación a las MYPES y su acceso al mercado externo. En los últimos años, el crecimiento del país ha dependido, en una proporción mayor que en el pasado, de la orientación de parte de su producción hacia el exterior. Esta tendencia se ha realizado a partir de la vigencia de MERCOSUR, QUE HA AMPLIADO el mercado para los productos peruanos, pero a su vez ha determinado que el mercado interno pueda ser también abastecido por proveedores del exterior. En el nuevo escenario de la economía peruana, la orientación hacia el mercado externo por parte de las empresas pasa hacer fundamental.

### **2.3.14. Interrelación de las normas de las MYPES**

Las micro, pequeñas y medianas empresas, están comprendidas dentro del ámbito de las normas legales siguientes:

A las medianas empresas le comprende las normas generales de todas las empresas como la Ley General de Sociedad, los tributos en general, etc.

A las micro y pequeñas empresas le comprenden entre otras normas y sus modificatorias las siguientes: La Ley 28015 Ley de Promoción

y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, publicada el 3 de julio de 2003, ésta ley es modificada por las leyes 28851 y 29034. Siempre con el propósito de incentivar a la formalización de las micro y pequeñas empresas se expide el Decreto Legislativo N° 1086 Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente del 10 de julio de 2008, como ésta última norma modifica las anteriores fue necesario que se expidiera una norma que permitiera el cumplimiento de las disposiciones aprobadas. Con este propósito se expido el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al Empleo Decente y con Decreto Supremo N° 008-2008-TR, se aprueba el Reglamento del TUO de la Ley, esto es el Decreto Legislativo 1086. Esta Ley considera que las micro y pequeñas empresas, tienen un régimen especial en el tributario, en el laboral e inclusive se puede señalar que estas empresas pueden acogerse a la Ley General de Sociedades, a la Ley de Empresa de Individual de Responsabilidad o actuar como persona natural (es el caso de la micro empresa)

Es fundamental tener muy en cuenta el conjunto de normas legales, administrativas y tributarias que se han aprobado o se vienen aprobando para la micro y pequeña empresa, con el propósito de avanzar en el proceso de formalización.

Investigar y presentar casos de integración entre empresas peruanas y las MYPES.

Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad

El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la

formación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPES.

Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPES y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.

Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.

Los mecanismos que faciliten y promuevan el acceso a los mercados, y a la información y estadística referidas a la MYPE.

Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

Oferta de servicios de capacitación y asistencia técnica

El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

Los programas de capacitación y de asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

La creación de empresas

La organización y asociatividad empresarial

La gestión empresarial

La producción y la productividad

La comercialización y la mercadotecnia

El financiamiento

Las actividades económicas estratégicas

Los aspectos legales y tributarios.

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

La capacitación del personal de las empresas, resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPES, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en la prescripción, demostración y enseñanza del uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos, incrementando la productividad y como consecuencia las MYPES irán aumentando sus operaciones en el mercado.

La globalización de la economía mundial, no solamente ha generado muchas oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas, sino también ha creado innumerables desafíos. Por lo mismo, resulta indispensable la capacitación y la asistencia técnica. Debemos tener en cuenta, la globalización es un proceso económico de enorme alcance, que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una única economía de mercado mundial. Depende del crecimiento económico, el avance tecnológico y la conectividad humana. Le corresponde a las MYPES peruanas y a sus emprendedores, analizar y comprender el proceso de

globalización, como paso previo para proyectar sus acciones futuras, porque fundamentalmente no solo deben mirar el mercado interno. El mercado inmediato proporciona a las MYPES, la comprensión de los fenómenos económicos y prepararse para enfrentarlos con éxito.

Acceso de las microempresas a los beneficios del Fondo de Investigación y Desarrollo para la competitividad.

La Ley 29152 establece la implementación y el financiamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad – FIDECOM, a las microempresas. Parte de los recursos del FIDECOM se asignan preferentemente al financiamiento de programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las microempresas que fortalezcan su capacidad de generación de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, productos, servicios y otros, en áreas específicas relacionadas con este tipo de empresas.

Promoción de la iniciativa privada.

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación y asistencia técnica de las MYPES.

Acceso voluntario al SENATI

Las MYPES que pertenecen al sector industrial manufacturero o que realicen servicios de instalación. Reparación y mantenimiento y que no están obligadas al pago de la contribución al SENATI quedan comprendidas a su solicitud, en los alcances de la Ley del SENATI.

Del acceso a los mercados y la información

Se establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPES.



### 2.3.15. ¿Cómo se constituye una empresa jurídica?

Para poder constituir una empresa con personería jurídica **debes tener en cuenta estos pasos:**

- Elaborar la Minuta de Constitución.
- Escritura Pública.
- Inscripción en los Registros Públicos.
- Tramitar el Registro Único del Contribuyentes (RUC) en la SUNAT. (Incluye selección de régimen tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas.
- Inscribir a los trabajadores en ESSALUD.
- Solicitar permiso, autorización o registro especial ante el ministerio respectivo en caso lo requiera su actividad económica.
- Obtener la autorización del Libro de Planillas ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo.
- Tramitar la licencia municipal de funcionamiento ante el municipio donde estará ubicado tu negocio
- Legalizar los libros contables ante notario público. (Dependiendo del tipo de régimen tributario).

### 2.3.16. ¿Cuáles son los tributos al que estaría sujeta una empresa formal?

La deducción de impuestos lo hacen las personas jurídicas y las personas naturales, pero el tratamiento que se hace en los dos casos es distinto. El problema es que pocas personas saben cuáles son los pasos a seguir o qué es lo que se puede deducir. El profesor y decano de la Facultad de Ciencias Contables, Oscar Díaz (2015), explica estas diferencias.

La figura de la deducción de impuestos se origina en dos aspectos, el financiero y el tributario. El primero, está vinculado a lo contable, el profesor Díaz explica que se trata de una serie de gastos que la empresa debe hacer para desarrollar su actividad, y de manera

tributaria, se dan precisiones con respecto a estos gastos, que si bien no son activos, son considerados como necesarios para efecto de calcular el impuesto a la renta.

### **Para personas jurídicas**

En este rubro están los de tercera categoría. Con respecto a las empresas, estas necesitan generar rentas y para hacerlo deben incurrir en una serie de desembolsos, por eso es que existen ciertos gastos que son deducibles para efecto de calcular el impuesto a la renta y también hay algunos que si bien son deducibles están sujetos a un límite.

En primer lugar, se tiene que son deducibles todos los gastos necesarios para generar las rentas, por ejemplo, si se comercializa productos, el costo de este sería deducible de los ingresos totales para determinar la utilidad sobre la cual se va a grabar el impuesto.

En los otros casos tenemos que son deducibles, la remuneración del personal, algunos impuestos que tengan que incurrir por cuenta de la empresa, (excepto los impuestos de terceros); también están los gastos de representación, las depreciaciones o amortizaciones de los activos fijos, las remuneraciones a directores, que estaría sujeta a un límite; las donaciones que están bajo un marco específico; el combustible para las unidades de transporte que se dedican a una actividad específica, los intereses generados por deudas o préstamos que se han incurrido para tener el capital de trabajo y la adquisición de bienes para la empresa, que también están sujetos a puntos específicos determinados en la norma.

Entre los no deducibles, el especialista explica que por falta de una adecuada cultura tributaria, es que los pequeños negocios o empresas consideran dentro de la contabilidad los gastos personales y los pasan por la empresa para deducirlos, sin embargo, al ser gastos de sustento personal, no tendrían por qué ser deducibles.

Otra situación que se da por una falta de conocimiento, es cuando se incluyen gastos para reducirse como impuesto a la renta, por ejemplo, cuando se compra un disco duro para que una computadora funcione. Existe una resolución tribunal fiscal en la que se dice que este tipo desembolso es un activo fijo, no un gasto, ya que estas restituyendo la capacidad de uso de un activo fijo, por eso la administración tributaria realizará una observación que conlleva a una multa, intereses y gastos correspondientes.

### **Para personas naturales**

Las personas que tienen rentas de **trabajo dependiente** y solo perciben ese tipo de renta, no necesitan presentar ninguna declaración ya que es el empleador el que se encarga de hacer la retención y una deducción de 7 UIT anual (cada uno está en s/. 3,800).

En el caso del **trabajador independiente**, que emite recibo por honorarios, el profesor Díaz explica que antes el esquema requería que la persona tuviera su libro de ingresos y gastos, incluyendo sus comprobantes de pago y los deducía hasta un límite para determinar la renta efecto, “ahora para la administración tributaria es más fácil decir que de todos tus ingresos, el 20% lo vas a rebajar para determinar la base”, explica el contador y agrega que no interesa si gastaste más o menos para hacer el servicio, la deducción se hará de manera general. Sumado a esto, se deduce las 7 UIT.

Pero si el **trabajador percibe las dos rentas** y supera el monto anual de S/. 33,250, para el 2013, presentará su declaración jurada, tenga o no deuda de impuestos. “Lo que sucede es que las personas emiten su recibo y le retienen el monto que deberían, pero si las dos rentas pasan el monto correspondiente y no se presenta la declaración, te llega una carta con una multa”, explica el profesor.

Uno se pregunta por qué es necesario revisar si le retienen el impuesto en el recibo y en la empresa como dependiente, lo que pasa

es que uno debe determinar al final si hay un crédito a favor o un montón por pagar. Por eso, el especialista aconseja que si se emite recibos por honorarios en físico y estos superan los S/.1500, se debe tener el libro de ingresos profesional legalizado. Si bien los recibos con montos menores no tienen la retención mensual, esto no implica que no estarán afectos a la declaración del impuesto ya que esta se hace por la suma de todos los recibos emitidos en el mes.

Los que utilizan el formulario virtual ya encuentran con toda la información cargada en el sistema. Con los recibos electrónicos ya no es necesario llevar libros, sin embargo, de todas maneras es necesario tener un control y ver si es necesaria la declaración jurada.

#### 2.4. Definición Conceptual de la Terminología Empleada

**Mype:** es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

**Formalización:** La formalización es el conjunto de procedimientos que debes seguir para estar en armonía con las políticas del Estado en cuanto a tributación, seguridad ocupacional, protección laboral y acceso a salud y pensiones.

**Informal:** persona o grupo de personas que no acostumbra a cumplir con sus obligaciones o compromisos.

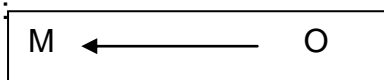
**CAPÍTULO II:**  
**MARCO METODOLÓGICO**

## CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

### 3.1. Tipo y Diseño de la Investigación

La presente investigación científica es de tipo descriptiva, pues hace una caracterización de los factores que inciden en la informalidad de la MYPES del mercado de la provincia de Santa Cruz

El diseño utilizado para la presente investigación se presenta en el siguiente esquema:



Dónde:

M: Muestra de estudio; Micro empresarios del mercado de la provincia de Santa Cruz.

O: Observación a la variable; Factores que influyen en la formalización de la MYPE

### 3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población. La población de esta investigación estuvo representada por micro empresas del mercado Distrital de Santa Cruz de tipo comercial y calzado que suman un aproximado de 26 propietarios.

3.2.2. Muestra. La muestra para el presente estudio lo conformaron los 26 propietarios de las MYPES, todas de tipo comercial del mercado de la provincia de Santa Cruz, los mismos que fueron elegidos por la investigadora al ser una población poco numerosa.

### 3.3. Hipótesis

Los factores que inciden en la formalización de la MYPES son falta de información, trámites burocráticos, temor a perder los pocos ingresos, bajo nivel de inversión y factor cultural.

### 3.4. Variables – Operacionalización.

#### Factores que inciden en la formalización de las MYPES

Los factores que inciden en la formalización de una empresa, son todos aquellos causantes de la informalidad que no permiten ingresos para el fisco y por ende no se ejerce un control de los movimientos económicos de las pequeñas empresas que comercializan productos que tienen gran demanda en el mercado de consumo conocidas como MYPES.

#### Operacionalización de Variables.

VARIABLE	DIMENCIÓN	INDICADORES
Factores	Falta de información.	Desconocen los requisitos y trámites para ser formal.  Ignora beneficios, ventajas y oportunidades que concede al formal.
	Trámites Burocráticos.	Inversión de tiempo y dinero en trámites.
	Temor de perder los pocos ingresos.	Temor a no realizar bien el proceso de formalización.  Temor a la fiscalización.
	Bajo nivel de inversión.	Capital insuficiente.  Baja posibilidad crediticia.
	Factor cultural.	No fidelidad a la ley

### 3.5. Métodos y Técnicas de Investigación.

Para realizar la presente investigación se ha utilizado las siguientes técnicas e instrumentos:

**Encuesta:** se aplicó a 26 microempresarios del mercado del distrito de Santa Cruz, el que consistirá de preguntas cerradas, con el fin de poder recolectar la información requerida.

**Análisis documental:** Se procedió a la consulta bibliografía de texto relacionados al tema, revistas, tesis, libros y otros documentos vinculados a la investigación.

### 3.6. Descripción de Instrumentos Utilizados.

El instrumento utilizado para recolectar los datos, fue el cuestionario diseñado para administrarlo a los micro empresarios del mercado distrital de la ciudad de Santa Cruz; lo que me permitirá conocer las razones principales por las que no se han formalizado.

El cuestionario se aplicó a los microempresarios formales e informales del mercado de abastos de la provincia de santa Cruz, el mismo que consta de 14 ítems las que permitieron diagnosticar los factores asociados a la informalidad en los negocios que ellos gerencian.

### 3.7. Plan de Análisis Estadístico de los Datos:

El cuestionario fue ordenado para posteriormente realizar el conteo respectivo de cada una de las respuestas obtenidas, luego se procedió a obtener los resultados, para lo cual se utilizó la hoja de cálculo Excel donde se elaboró los respectivos gráficos para cada pregunta con sus respuestas obtenidas en el cuestionario aplicado.



## **CAPÍTULO IV:**

# **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

## RESULTADOS EN TABLAS Y GRÁFICOS

### 4.1. Resultados del cuestionario aplicado a comerciantes del mercado de la provincia de Santa Cruz Cajamarca

Los datos se organizaron en tablas estadísticas luego de aplicar los instrumentos de investigación. Posteriormente se procedió a efectuar su respectivo análisis e interpretación en relación a las mediciones realizadas. La información se presenta en el orden siguiente: En primer lugar se muestra los datos obtenidos de las mediciones aplicadas a la muestra de estudio, para posteriormente presentar los resultados de las mediciones en gráficos para una mejor interpretación

**TABLA N°01**

#### 1. Información personal:

a.- Su edad es: ..... años

ALTERNATIVA	N°	%
a. Menos de 20 años	00	00,00
b. De 21 a 30 años	01	3,85
c. De 31 a 40 años	16	61,53
d. Más de 40 años	09	34,62

b.- El lugar donde nació es: .....

ALTERNATIVA	N°	%
a. En la capital de provincia	13	50,00
b. En un distrito de la provincia	13	50,00
c. Fuera de la provincia	00	00,00

c.- En la actualidad vive en: .....

ALTERNATIVA	N°	%
a. En el centro de la ciudad de la provincia	10	38,47
b. En los alrededores de la ciudad de la provincia	16	61,53
c. En algún distrito de la provincia	00	00,00

d.- Su grado de instrucción es: .....

ALTERNATIVA	N°	%
a. Primaria incompleta	01	3,86
b. Primaria completa	04	15,38
c. Secundaria incompleta	04	15,38
d. Secundaria completa	13	50,00
e. Superior técnica	04	15,38
f. Superior universitaria	00	00,00

e.- Su familia lo conforman: ..... personas.

ALTERNATIVA	N°	%
a. 2 integrantes	01	3,85
b. 3 integrantes	09	34,62
c. 4 integrantes	04	15,38
d. 5 integrantes	07	26,92
e. 6 a más integrantes	05	19,23

En relación a la información general de los comerciantes del mercado de la provincia de Santa Cruz, lo más resaltante que se puede observar es que la gran mayoría de ellos, es decir el 61,53%(16) sus edades oscilan entre 31 a 40 años de edad, los mismos que están distribuidos aparentemente en forma equitativa en un 50%(13) en la capital de provincia o en un Distrito de la provincia, teniendo establecida su residencia a los alrededores de la ciudad en un 61,53%(16) y solamente el 38,47%(10) viven en el centro de la ciudad; de igual forma se observa que la mayoría de los comerciantes tienen secundaria completa tal como lo refleja el 50%(13) de la muestra cuyas familias en su mayoría están integradas por un promedio de tres integrantes tal como lo demuestra el 34,62%(9) de los comerciantes.

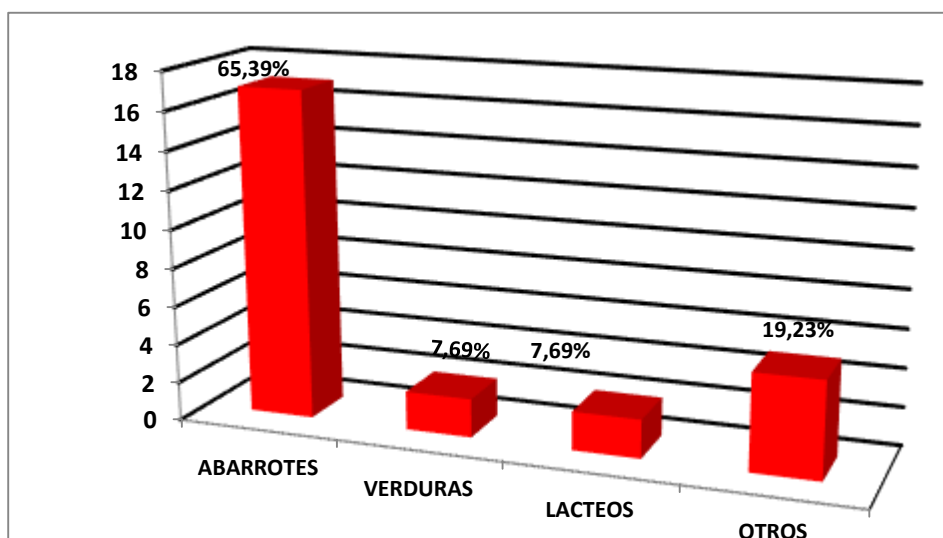
**TABLA N° 02**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta ¿Qué productos vende?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Abarrotes	17	65,39
b. Verduras y tubérculos	02	7,69
c. Productos lácteos	02	7,69
d. Otros	05	19,23

**GRÁFICO N° 01**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta ¿Qué productos vende?



FUENTE: TABLA N° 01  
 FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, el 65,38% (17) se dedican a vender abarrotes en general, en igual proporción se dedican a vender verduras y derivados lácteos en un 7,69% (2) y el 19,23% (5) se dedican a la venta de otros productos entre los que destacan la venta de ropa y productos plásticos, lo cual indica que el expendio de los productos que van directamente al consumidor lo representa el 80,77% (21)

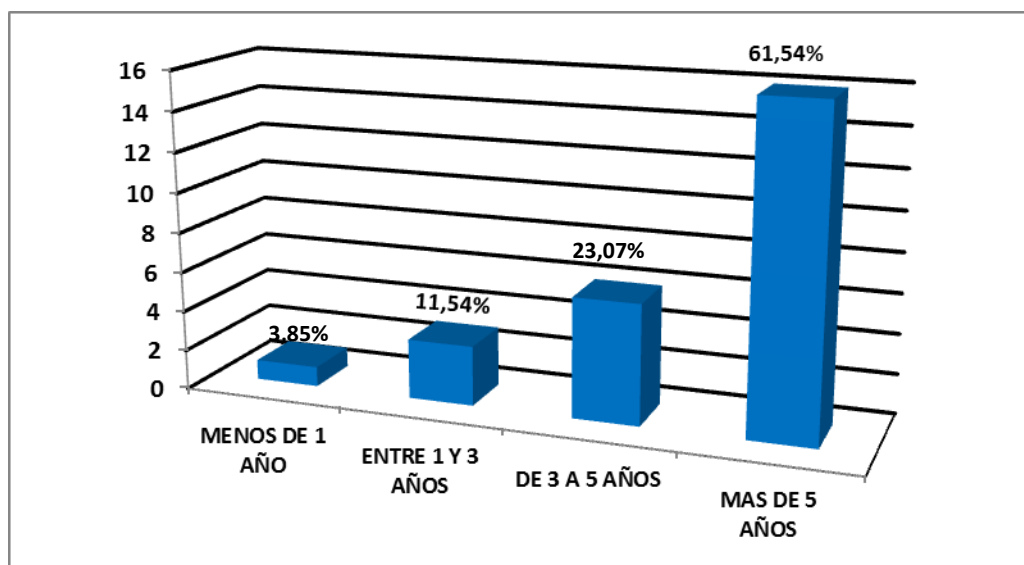
**TABLA Nº 03**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta ¿Qué tiempo lleva en éste negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Menos de un año	01	3,85
b. Entre un año a 3 años	03	11,54
c. de 3 a 5 años	06	23,07
d. más de 5 años	16	61,54

**GRÁFICO Nº 02**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta ¿Qué tiempo lleva en éste negocio?



FUENTE: TABLA Nº 03  
 FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, se desempeñan en el comercio informal por más de 5 años el 61,54% (16) de 3 a 5años el 23,07% (6), en menor proporción entre 1 y 3 años en un 11,54% (3) y solamente 3,85% (1) se dedican a la venta informal menos de un año, lo cual indica que la gran mayoría de comerciantes informales están establecidos ya hace un buen tiempo y no escatiman esfuerzo alguno para lograr su formalización.

**TABLA N° 04**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta

**¿Realiza algún pago por tener su negocio?**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Sí	5	19 %
b. No	21	81 %

**GRÁFICO N° 03**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta



FUENTE: TABLA N° 04

FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al gráfico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, el 81% (21) no realizan pagos a la Municipalidad mientras que el 19% (5) pagan al municipio, (S/. 2.00 por Merced Conductiva Diaria) con lo que se puede afirmar que en el mercado de la provincia de Santa Cruz existe un gran índice de informalidad.

**TABLA N° 05**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta

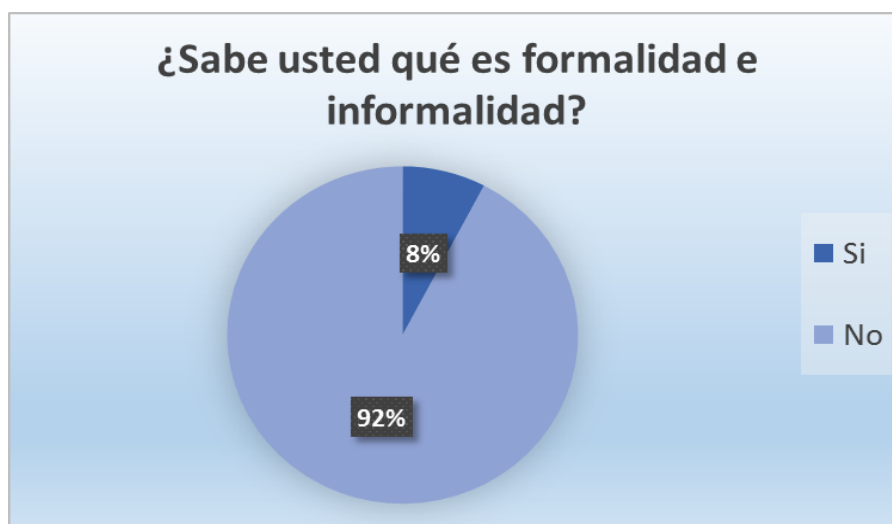
**¿Sabe usted que es formalidad e informalidad? Si su respuesta es sí.**

**Defina:**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Si	02	8 %
b. No	24	92 %

**GRÁFICO N° 04**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta:



FUENTE: TABLA N° 05

FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al gráfico anterior se puede observar de que la gran mayoría de comerciantes, el 92% (24) no tiene conocimiento de lo que es formalidad e informalidad y solamente el 8% (2) si conocen, lo cual indica que los comerciantes están visiblemente desinformados sobre los beneficios que trae la formalización de sus negocios.

Esto corrobora que el mecanismo de la formalización es sumamente urgente e importante lo que supone un mayor nivel de educación y concientización que nos permita reducir la informalidad lo cual nos permitiría incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad.

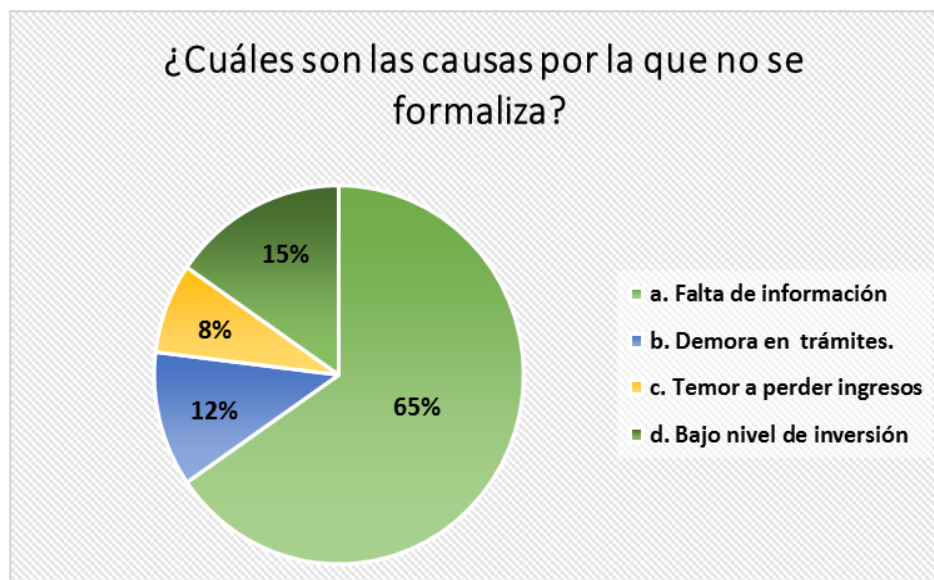
**TABLA Nº 07**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta

**Si su negocio es informal: ¿Cuáles son las causas por la que no se formaliza?**

ALTERNATIVA	FREC.	%
a. Falta de información	17	65
b. Demora en trámites.	3	12
c. Temor a perder ingresos	2	8
d. Bajo nivel de inversión	4	15

**GRÁFICO Nº 06**



FUENTE: TABLA Nº 05

FECHA: Mes de Agosto del 2012



Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta Si su negocio es informal, ¿Cuáles son las causas por las que no se formaliza?

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, sorprendentemente observamos el 65% (17) afirman que una de las principales causas de la no formalización es la desinformación, por otro lado el 12% (3) alega que existe demora en los trámites, el 8% (2) tiene temor a perder los pocos ingresos que genera su negocio y el 15% cuenta con un bajo nivel de inversión, lo cual indica que los resultados de la no formalización y la desinformación son el indicio de la regresión e indican que un incremento en la informalidad genera una disminución del crecimiento económico

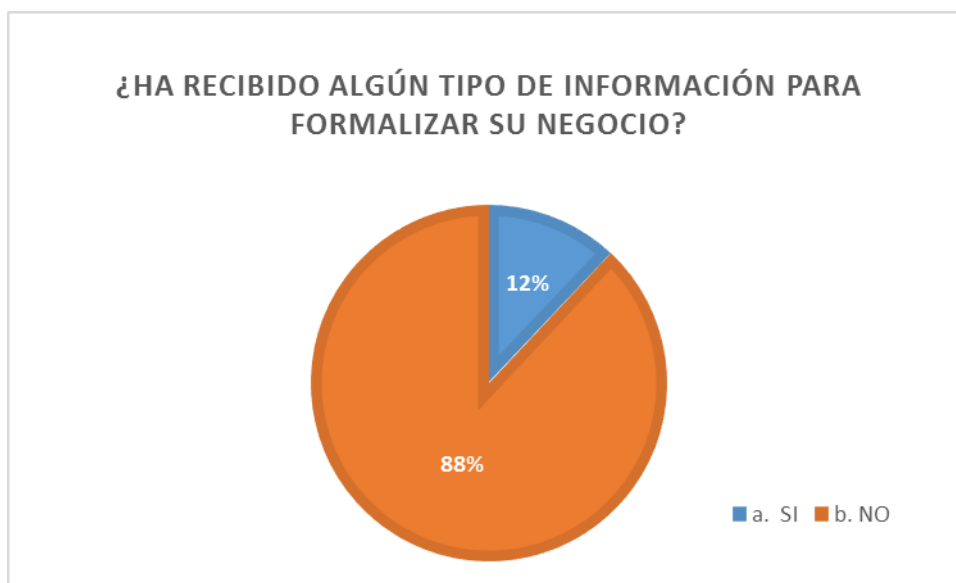
**TABLA Nº 09**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta

**¿Ha recibido algún tipo de información para formalizar su negocio?**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FREC.</b>	<b>%</b>
a. SI	04	15
b. NO	22	85

**GRÁFICO N° 08**



FUENTE: TABLA N° 05  
 FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, solamente el 12% (03) afirma que ha tenido algún tipo de información para formalizar su negocio y lamentablemente el 88% (23) no ha recibido información, lo cual indica que hay una excesiva y preocupante corriente de desinformación. Estos aspectos relativos sumados a los costos y beneficios de la formalidad se ven afectados por las características estructurales del subdesarrollo de los comerciantes, especialmente en lo que se refiere al nivel educativo y poco interés por autoinformarse, la estructura productiva informal y las tendencias demográficas de lejanía que hacen imposible un control. Un mayor nivel de educación reduce la informalidad al incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad

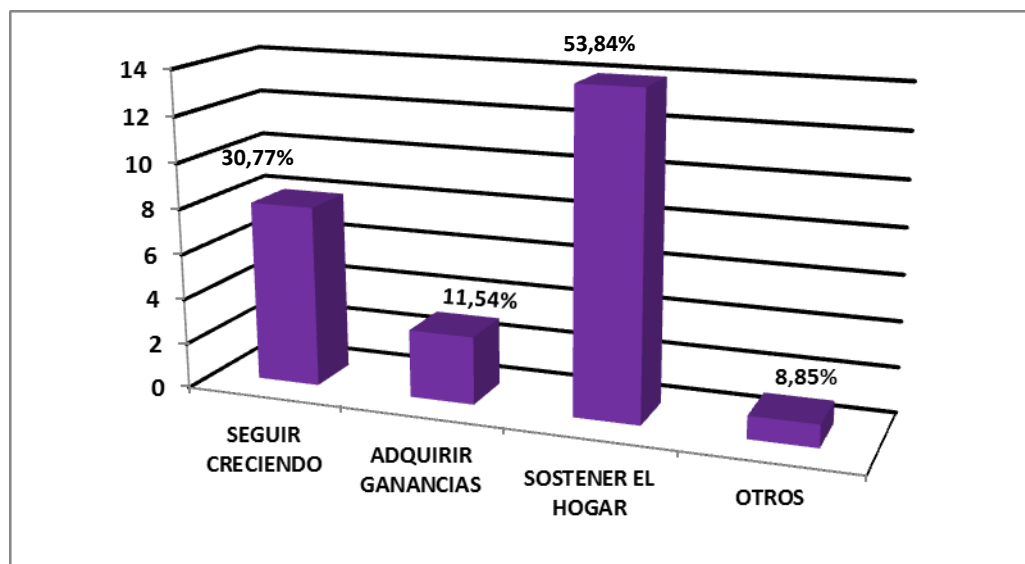
**TABLA Nº 10**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta Para usted ¿**Qué perspectivas a futuro tiene usted respecto a su negocio?**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Seguir creciendo	08	30,77
b. Adquirir ganancias	03	11,54
c. Sostener el hogar	14	53,84
d. Otros	01	8,85

**GRÁFICO Nº 9**

Respuesta de los comerciantes en relación a la pregunta ¿**Qué perspectivas a futuro tiene usted respecto a su negocio?**



FUENTE: TABLA Nº 10  
 FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, Referido a las perspectivas que tienen a futuro con su negocio, el 30,77% (8) afirma que por el momento sólo le interesa seguir manteniendo su negocio y posteriormente formalizarse, el 11,54% (3) solamente se dedica al negocio motivado para incrementar sus ganancias, pero lo más resaltante es que el 53,84% (14) de los comerciantes afirman que prefieren seguir manteniendo su negocio para sostener el hogar y solamente el 8,85%(1) menciona otros motivos lo

cual nos indica que hay un cierto conformismo en el comerciante para la formalización lo cual le lleva a pensar de que ser formal nos genera gastos innecesarios al negocio los cuales no traerán beneficios; si pensamos así estamos equivocados ya que de la misma forma que tributamos recibimos muchos beneficios por parte del estado como por ejemplo inversión en obras y otros.

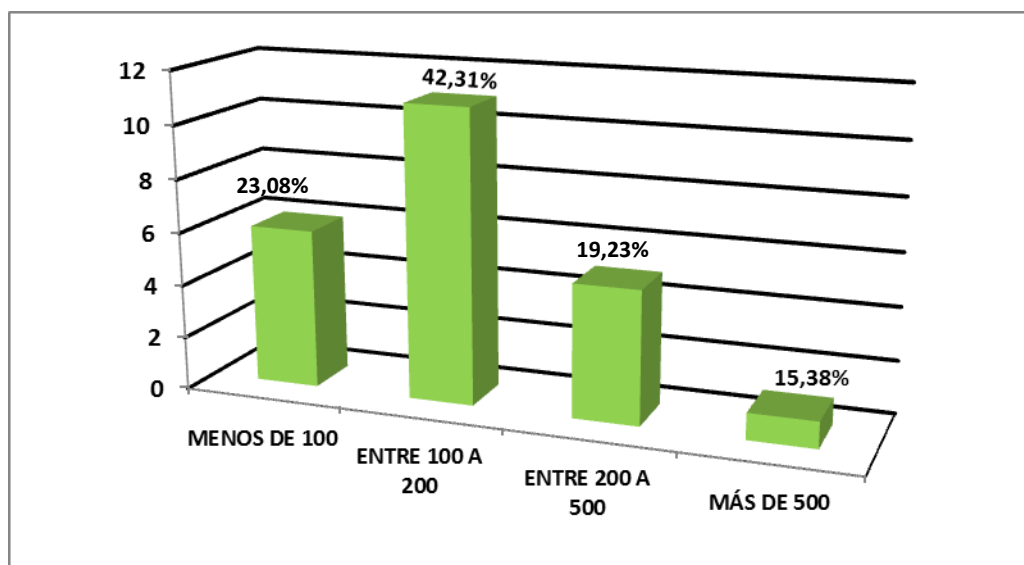
**TABLA Nº 11**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta **Respecto a su negocio: ¿Cuánto vende en promedio al día en soles?**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Menos de 100	06	23,08
b. Entre 100 a 200	11	42,31
c. Entre 200 a 500	05	19,23
d. Más de 500	04	15,38

**GRÁFICO Nº 10**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta **Respecto a su negocio: ¿Cuánto vende en promedio al día?**



FUENTE: TABLA Nº 11

FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, el 42,31% (11) afirma vender entre 100 a 200 soles diarios, el 23,08% (6) afirma vender menos de 100 soles, solamente 15,38%(4) afirma vender más de 500 soles diarios lo cual nos indica que las ventas son relativamente bajas y por tanto las ganancias serán precarias causa directa para crear en el comerciante un estado de desánimo frente a la formalización de sus negocios esto sumado aún a la desinformación que ellos tienen al respecto

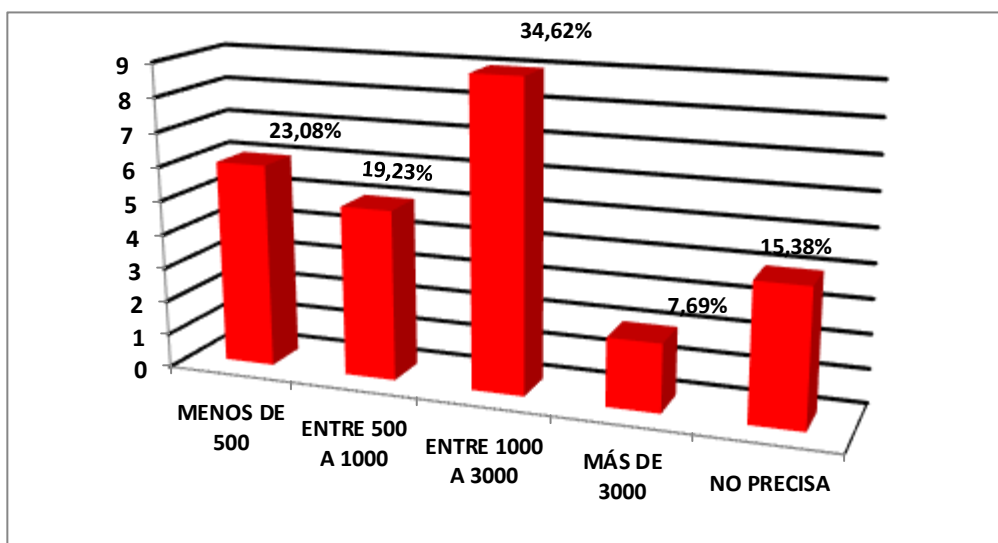
**TABLA Nº 12**

Respuesta de los comerciantes relación a la pregunta **Respecto a su negocio: ¿Cuánto de utilidad produce tu negocio al mes?**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Menos de 500	06	23,08
b. Entre 500 a 1000	05	19,23
c. Entre 1000 a 3000	09	34,62
d. Más de 3000	02	7,69
e. No precisa	04	15,38

**GRÁFICO Nº 11**

Respuesta de los comerciantes en relación a la pregunta **Respecto a su negocio: ¿Cuánto de utilidad produce tu negocio al mes?**



FUENTE: TABLA Nº 12

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, Referido a la utilidad promedio que produce su negocio al mes se observa que el 23,08%(6) produce menos de 500 soles mensuales, el 19,23%(5) produce entre 500 a 1000 soles, la mayoría de los comerciantes en un 34,62(9) afirman tener ganancias que oscilan entre 1000 a 3000 nuevos soles, solamente el 7,69%(2) afirman tener más de 3000 soles de utilidad y finalmente el 15,38% (4) no sabe o no precisa el monto total de sus utilidades al mes lo cual nos indica que relativamente las ganancias son muy precarias ahondando más la situación un porcentaje de comerciantes que no llevan su contabilidad para controlar su negocio

**TABLA Nº 13**

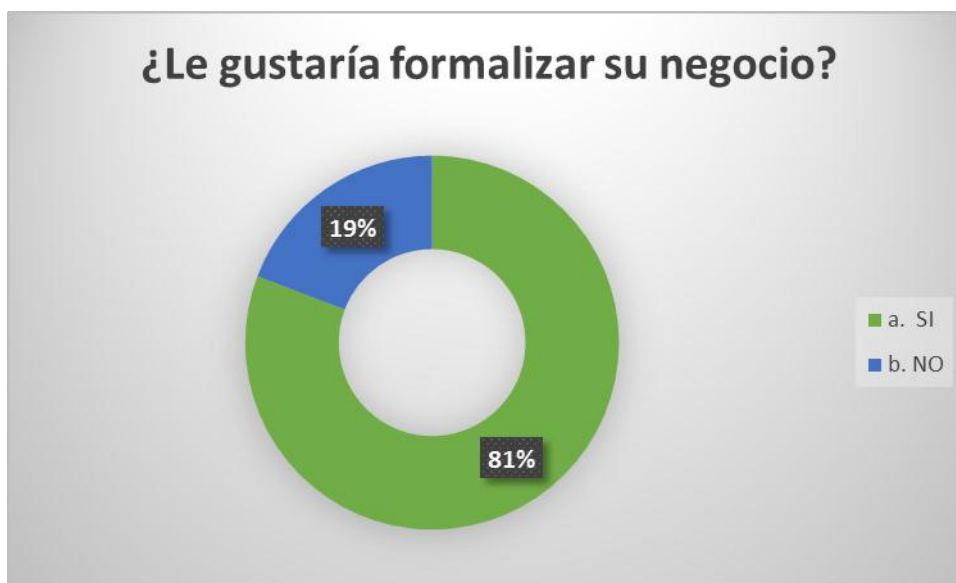
Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta

**¿Le gustaría formalizar su negocio?**

ALTERNATIVA	FREC.	%
a. SI	21	81
b. NO	5	19

**GRÁFICO Nº 12**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta **¿Le gustaría formalizar su negocio?**



FUENTE: TABLA N° 13  
 FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, muestran su gran voluntad de formalizar su negocio, corroborado por el 81% (21) y solamente el 19% (6) afirma que no desea formalizar su negocio, lo cual indica que con una verdadera política de información y de capacitación permanente se puede lograr formalizar a los comerciantes

**TABLA N° 14**

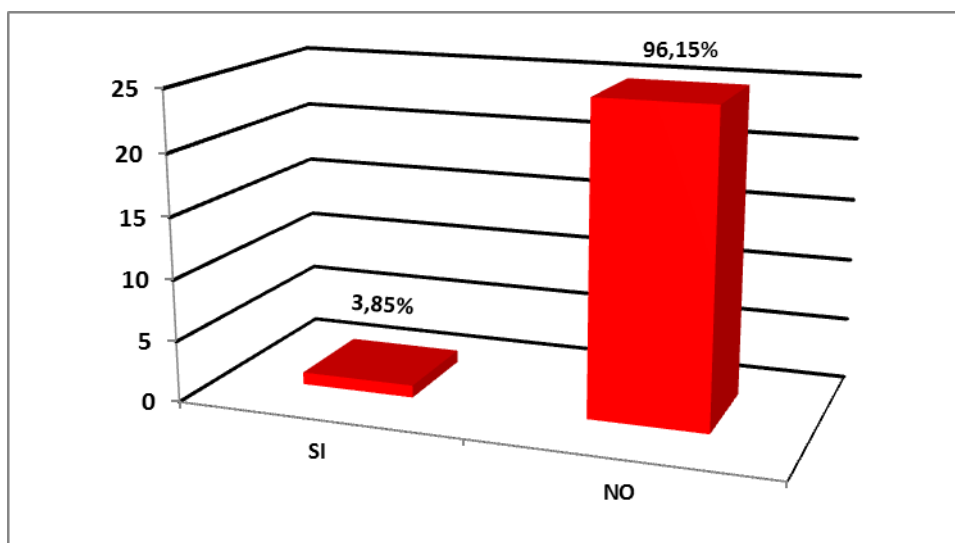
Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta

**¿Conoce usted los pasos para formalizar su negocio?**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	01	3,85
b. NO	25	96,15

**GRÁFICO N° 13**

Respuesta de los comerciantes del mercado de Santa Cruz en relación a la pregunta **¿Conoce usted los pasos para formalizar su negocio?**



FUENTE: TABLA N° 14  
 FECHA: Mes de Agosto del 2012

En cuanto al grafico anterior se puede observar de que la mayoría de los comerciantes de la provincia de Santa Cruz, solamente el 8,85% (01) afirma que conoce los pasos para formalizar su negocio y lamentablemente el 96,15% (25) no conoce los pasos para formalizar su negocio, lo cual indica que hay una excesiva y preocupante corriente de desinformación. De lo cual se deduce que la informalidad y el desconocimiento tributario y la falta de capacitación técnica conllevan a que los microempresarios del mercado de Santa Cruz, la gran mayoría usen su propio criterio, ocasionando así que la informalidad se incremente, debido a las modificaciones que se dan periódicamente,

#### 4.1. **Discusión de los resultados**

Los resultados obtenidos de la investigación realizada a 26 comerciantes de la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca – 2013 que conforman el grupo de estudio que de acuerdo al diseño empleado y al análisis que se hace concuerda con los objetivos planteados.

**Objetivo específico nº 01.-** Diagnosticar el número de MYPES informales en el mercado de abastos de la provincia de Santa Cruz - Cajamarca.



Este objetivo se ha cumplido aplicando la encuesta a un total de 26 comerciantes en donde se ha llegado a determinar que el 92,% (24) no ha recibido algún tipo de información para formalizar su negocio. Estos aspectos relativos sumados a los costos y beneficios de la formalidad se ven afectados por las características estructurales del subdesarrollo de los comerciantes, especialmente en lo que se refiere al nivel educativo y poco interés por auto informarse, la estructura productiva informal y las tendencias demográficas de lejanía que hacen imposible un control. Un mayor nivel de educación reduce la informalidad al incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad

**Objetivo específico nº 02.-** Identificar las limitaciones de los micros y pequeños empresarios para la formalización de sus negocios.

Este objetivo se ha cumplido en la medida en que se ha podido determinar que una de las principales limitaciones es la desinformación corroborando que el 88% (23) de los comerciantes no ha recibido información lo cual indica que la informalidad es indicio de la regresión y revela que un incremento en la informalidad genera una disminución del crecimiento económico. Por otra parte otra de las limitaciones sería la idea que tienen los comerciantes sobre la entidad que tiene los costos más elevados para la formalización por parte de la Sunat, tal como lo indica el 88% (23) de los comerciantes, por lo que se ven obligados a evadir, consideran además que el Estado no es equitativo en la redistribución del ingreso, o porque sencillamente no creen en la buena destinación que se dé a los recursos obtenidos. Claro está que hay quienes piensan que esa es una forma de lograr mayor rentabilidad en la labor que realizan y obtener ventajas sobre quienes tributan

**Objetivo específico nº 03.-** Describir los procedimientos de formalización para las MYPES según la normatividad vigente.

Para éste objetivo y luego de conocer que el 92% de los comerciantes no ha recibido ningún tipo de información para formalizar su negocio, y en mi condición de investigadora, pongo a disposición del lector y por ende de los comerciantes los procedimientos para formalizar su negocio

#### **PASO 1:** Constituya la empresa

La Ley le permite a uno formar una empresa como individuo y ejercer cualquier actividad económica, ser el conductor de tu negocio, el responsable de su manejo y tener trabajadores a su cargo.

#### **PASO 2:** Obtenga su RUC

Para que su empresa pueda empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes, debe realizar estos tres trámites:

#### **PASO 3:** Regístrese en el Remype

Al registrarse en el Remype podrá acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley Mype. Para inscribirse, solo debe ingresar al enlace de la página Web del Ministerio de Trabajo:

No olvide imprimir su solicitud de inscripción y generar allí un archivo virtual de la misma. Después de que el Ministerio de Trabajo verifique su solicitud en los siguientes 7 días, podrá imprimir su constancia de inscripción.

Antes de la inscripción debe tomar en cuenta lo siguiente:

#### **Microempresas**

- Tienen de 1 hasta 10 trabajadores
- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.540, 000, según UIT 2010)

### **Pequeñas empresas**

- Tienen de 1 hasta 10 trabajadores
- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales de hasta 1,700 UIT (S/. 6'120,000, según UIT 2010)

### **Requisitos para inscripción en el Remype**

- Contar al menos con un trabajador. En el caso de las MYPE constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador
- Cumplir con las características de las MYPE (número de trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios
- No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- Contar con RUC y Clave SOL.

### **Pasos para registrarte en el Remype**

- Acceda a la página Web del Ministerio de Trabajo <http://www.mintra.gob.pe/>
- Acceda al enlace de Remype con su número de RUC y clave SOL:  
Regístrese aquí en el Remype
- Confirme los datos de la empresa
- Ingrese los datos de tus trabajadores y su modalidad contractual.
- Imprima su constancia.

**PASO 4:** Obtenga su licencia y permiso sectoriales - Inscripción Sectorial

Según el giro del negocio, puede requerirse un permiso o autorización sectorial emitida por los Ministerios y otras instituciones públicas. Averigüe si el suyo lo necesita.

**Algunos casos de permisos:**

- Del Ministerio de Agricultura: Para empresas de procesamiento de flora y fauna silvestre y/o beneficios de ganado y aves
- Del Mincetur: Para hoteles, casinos y restaurantes
- Del Ministerio de Educación: Para academias, centros educativos y CEOS
- Del Ministerio de Energía y Minas: Para grifos y empresas mineras artesanales
- Del Ministerio de Trabajo: para agencias de empleo y empresas de intermediación laboral
- De DIGESA: Para registro sanitario de alimentos, juguetes y útiles de escritorio y empresas comercializadoras de desperdicios sólidos
- De DIGEMID: Para establecimientos farmacéuticos y químico-farmacéuticos

**PASO 5:** Acceda a los Beneficios de la Ley Mype

**Acceso a clientes más grandes y más exigentes.**

- Facilita el proceso de formalización: Ahora puede constituir su empresa en 72 horas.
- Fomenta la asociatividad: Si no produce en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, puede asociarse y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

- Promueve las exportaciones: Podrá acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y participar en los programas para la promoción de las exportaciones.
- Acceso a las compras estatales: Tendrá la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerde que las Mype tiene una cuota del 40% de las compras estatales.

**Objetivo específico nº 04.-** Proponer un plan de formalización de las PYMES para los micro y pequeños empresarios que tienen sus puestos de negocio en el mercado de la provincia de Santa Cruz - Cajamarca.

Para éste objetivo se ha tenido en consideración la propuesta de un sistema de formalización de los micro y pequeños empresarios en el mercado de la provincia de Santa Cruz – 2013 . Esta propuesta contiene recomendaciones que son sobre todo de información y sensibilización para lograr la formalización de un negocio, la misma que se detalla en el capítulo V.

## **CAPÍTULO V:**

# **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### 5.1. CONCLUSIONES

- ✓ Para que sea viable el cumplimiento de la ley de formalización de las MYPES, las autoridades responsables deben primero convocar a los representantes de las MYPES, para someter a debate los alcances de la ley; sus pro y sus contras ya que quienes más conocen del asunto son ellos. Porque si la ley es dada sin tener en cuenta a los involucrados en el sector cuando la norma los perjudica buscaran evadirla, cosa que siempre se puede hacer aun corriendo riesgos.
- ✓ Que la actividad económica variada que desarrollan las micro y pequeñas empresas en el Perú no ha sido creada o motivada por el estado peruano. Ha sido la sabiduría popular la que frente a un estado burocrático que con sus engorrosas, difíciles y ambiguas reglas con coraje e inteligencia fue abriéndose paso arriesgándolo todo es que fue desarrollándose y aunque algunos han de querer negarlo; el estado se fija en el sector MYPES cuando su despegue económico, empezó a perjudicar a los grupos de poder económico en el Perú, desde entonces con distintos nombres y con variedad de declaraciones empezaron a emitir leyes para este sector económico.
- ✓ Otra conclusión que resulta de la investigación y la realidad lo comprueba, es que desde que el estado intervino en el sector microempresarial, salvo escasísimas excepciones, este sector no ha crecido como debiera. El que se siga tratando o hablando del sector micro o pequeño empresarial lo dice todo, si no hoy tendríamos que estar hablando de las grandes o medianas empresas en el Perú, que empezaron como micro y pequeñas empresas y hoy son las que compiten de igual a igual con otros países. Lo que prueba lo que se sostiene en esta conclusión.
- ✓ No menos importante que las anteriores, es que si los medios de prensa masiva no fueran cómplices de las mentiras y medias verdades que sostiene los gobiernos de turno, y más bien se

interesarían por dar a conocer de verdad la problemática del sector MYPES; otras serían las leyes que rigen este sector, lo señalado anteriormente respecto al papel que juega la prensa en la promoción de las MYPES hablando de sus bondades y entrevistando a los que la defienden y no a los que la critican dice mucho de la responsabilidad de la prensa en el Perú en este tema.

- ✓ La micro y pequeña empresa no se desarrolla y es una razón fundamental porque paga doble impuesto, el primero a los grupos de poder que son los dueños de la banca de crédito en el Perú, al pagar el micro y pequeño empresario cuando obtiene sus créditos a altos intereses y el otro impuesto con su nombre específico "impuesto" cuando el empresario micro y pequeño a terminado su gira productiva, económica y paga sus impuestos a SUNAT.



### 6.1. RECOMENDACIONES

- ✓ Realizar reuniones con todos los propietarios de las Empresas que forman el sector con el propósito de establecer un gremio que funcione mediante la elección de una directiva que represente los intereses del sector en aras de poder gestionar créditos ante el sector financiero y poder negociar los precios de productos y servicios que demande el sector y de esa forma poder minimizar los costos.
- ✓ Recomendar que las Municipalidades tengan una mayor participación en las actividades para el desarrollo de las MYPES, que gestione en coordinación con los Empresarios, diferentes programas de capacitación en las áreas deficientes de las Empresas.
- ✓ Las Municipalidades deben crear políticas Municipales que brinden apoyo a los Micro y Pequeños Empresarios a la iniciativa de la gremialización, impartiendo charlas informativas, impartidas. Por instituciones capacitadas en el tema, logrando así hacer notar la importancia de la asociatividad y de los beneficios inmediatos y a largo plazo que contraería
- ✓ Diseñar un plan de mercadotecnia derivándose de una planeación a largo plazo a través del establecimiento de misión, visión, objetivos y estrategias; enfatizando en las necesidades del consumidor con el fin de aprovechar las oportunidades que la formalización ofrece.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### VII. BIBLIOGRAFÍA.

- ABAD V. (2008). Constitución de MYPES. Lima. Editorial San Marcos.
- ADOSIL (2011), Tesis “Las tecnologías de crédito un factor de expansión en la cobertura de las instituciones microfinancieras”. Yana Chejo, Gualberto, 20-Sep-2012, URI: <http://hdl.handle.net/123456789/1926>
- ADOSIL (2011), Agenda para el desarrollo regional de Lambayeque, una propuesta de la sociedad civil. Tesis de grado no publicada: Universidad nacional Pedro Ruiz gallo.
- ANDRADE, S. (1990) Planificación de desarrollo. Lima. Edición a cargo del autor.
- BAHAMONDE, H. (2000) Manual Teórico Práctico para constituir una empresa. Lima. Editorial San Marcos.
- BELLIDO S. P. (1989) Administración Financiera. Lima. Editorial Técnico Científica SA.
- BREALEY R. A. (1998) Principios de Finanzas Corporativas. Madrid. IMPRESA.
- BURGA y DAVILA (2008), tesis titulada: Factores de informalidad en las MYPES, en el mercado modelo del distrito de Lambayeque, sustentada para optar el título profesional de contador público en la Universidad Señor de Sipán
- CASTIN J. M. (1996) La gestión financiera en la empresa. Santa Fe de Bogotá – Colombia. Editorial Continental.
- COLLAZOS C. J. (2000) Inversión y Financiamiento de Proyectos. Lima. Editorial San Marcos.

- CONSEJO NACIONAL PARA EL DEARROLLO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA- CODEPYME- 2005.
- DELGADO (2012), tesis titulada “Diagnóstico y propuesta de un modelo basado en procesos como principio de gestión de capital humano para las MYPE textiles de Lima
- DÍAZ B. y Carlos, J. (1999) Calidad total en la empresa peruana. Lima. Fondo de Desarrollo Editorial de la universidad de Lima.
- MARCOTEJ. (2004) DICCIONARIO JURIDICO DE CIENCIAS AUXILIARES, TOMO I. A.F.A Editores, edición. Lima..
- FERNÁNDEZ C. (1999) Gestión Financiera en las medianas y pequeñas empresas. Santa Fe de Bogotá – Colombia. Editorial Continental.
- FERNÁNDEZ R. (2005); Consejo de las Organizaciones de la Micro, Pequeña y Mediana empresa del Perú- 2005.
- FLORES J. (2004-a) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.
- FLORES J. (2004-b) Administración Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.
- GALEANO, E. (1975) Las venas abiertas de América Latina, décimo segunda edición diciembre de 1975, siglo XXI Argentina editores.
- GAMONAL (2010), Elementos constitutivos del punto de quiebre de las empresas familiares administradas por sus dueños en la ciudad de medellín: tres casos del sector de la confección. Tesis de grado Medellín Colombia.
- GITMAN L.J. (1986) Fundamentos de Administración Financiera. México. Harper & Row Latinoamericana.

- GÓMEZ L. (2006) Mejoramiento Continuo. La Habana. Universidad de la Habana – Cuba.
- GROSS H. (2000) Pequeña empresa y gran mercado. Madrid. Ediciones Deusto SA.
- INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN EL PACÍFICO (2004) Dirección y Gestión Financiera. Lima. Pacífico Editores.
- JOHNSON G. y Scholes, K. (1999) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.
- KOONTZ / O'Donnell (1990) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México. Litográfica Ingramex S.A.
- LEY N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa
- MORALES R. (2012) Entre la formalidad y la informalidad. ¿Opciones e ingresos diferentes?. Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico versión impresa ISSN 2074-4706rde N°17 La Paz
- MORÁN D. D. (2005); La informalidad en el proceso de desarrollo de las micros y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente. Lima. 2005
- PÉREZ E. (2000) Organización y Administración de la pequeña empresa. Lima. Edición a cargo del autor. Tercera Edición.
- PLAN NACIONAL DE PROMOCION Y FORMALIZACION PARA LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. Dirección nacional de la micro y pequeña empresa. Lima, junio del 2005 Consejo nacional para el desarrollo de la micro y pequeña Empresa.

- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Diccionario de la lengua española, 22va Edición.
- RODRÍGUEZ, Leonardo (1997) Planificación y dirección de la pequeña empresa. México. Editorial Continental SA.
- ROSS S. A. (2000) Finanzas Corporativas. México. IRWIN.
- Suplemento de Economía y negocios. Diario el Peruano Año 2 n° 31. Lima 07 de octubre del 2005. Pág. 04.” Trámites burocráticos, freno a la inversión y el empleo”
- SUNARP- 2005Superintendencia Nacional de Registros Públicos VAN HORNE, James (1980) Fundamentos de Administración Financiera. México. Compañía Editorial Continental SA de CV.
- VAN HORNE, J. (1995) Administración Financiera. México. Compañía Editorial Continental SA de CV.
- WESTON J. Fred (1990) Finanzas. Bogotá. Librería el Ateneo Editorial.
- YANA, CHEJO y Gualberto (2012) Las tecnologías de crédito un factor de expansión en la cobertura de las instituciones microfinancieras. Tesis de grado no publicada Ecuador

# **ANEXOS**

**ANEXO 01**  
**ENCUESTA**  
**CUESTIONARIO APLICADO A COMERCIANTES DEL MERCADO DE LA**  
**PROVINCIA DE SANTA CRUZ CAJAMARCA**

Objetivo: Diagnosticar factores asociados a la informalidad en los negocios del mercado de la provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

**1. Información personal:**

- a.- Su edad es: ..... años
- b.- El lugar donde nació es: .....
- c.- En la actualidad vive en: .....
- d.- Su grado de instrucción es: .....
- e.- Su familia lo conforman: ..... personas.

**2. ¿Qué productos vende?**

- a.- Abarrotes en general
- b.- Verduras y otros
- c.- Productos lácteos
- d.- Otros: especifique: .....

**3. ¿Qué tiempo lleva en este negocio?**

- a.- Menos de un año
- b.- entre un año a 3 años
- c.- de 3 a 5 años
- d.- más de 5 años

**4. ¿Qué pagos realiza por tener su negocio?**

- a.- Pagos a la municipalidad
- b.- Pago a la SUNAT
- c.- N.A.

**5. ¿Sabe usted que es formalidad e informalidad?**

Si su respuesta es si. Defina:

.....  
.....

**6. ¿Su negocio es formal o informal?**

- a.- Formal
- b.- Informal

**7. Si su negocio es informal: ¿Cuáles son las causas por la que no se formaliza?**

- a.- Falta de dinero para realizar los trámites.
- b.- Por la demora en los trámites.
- c.- Disminuiría la utilidad (ganancias) de mi negocio.
- d.- No estamos informados sobre cómo formalizarnos
- c.- Entre 200 a 500 soles diarios
- d.- Más de 500 soles diarios

**8. ¿Cuánto de utilidad promedio que le produce su negocio al mes?**

- a.- Menos de 500 soles
- b.- Entre 500 a 1000 soles
- c.- Entre 1 000 a 3 000 soles
- d.- Más de 3 000 soles
- e.- no sabe o no precisa

**9. ¿Le gustaría formalizar su negocio?**

- a.- Sí
- b.- No

**10. ¿Conoce Usted los pasos para formalizar su negocio?**

- a.- Sí
- b.- No

**Muchas gracias por su colaboración**



**ANEXO N° 02**  
**PROPUESTA DE UN SISTEMA DE FORMALIZACIÓN**

**1 Denominación**

PROPUESTA DE UN SISTEMA DE FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES EN EL MERCADO DE LA PROVINCIA DE SANTA CRUZ – 2013

**2 Justificación**

Las MYPES han pasado, a lo largo de las últimas décadas, de ser un recurso de empleo, una salida a las crisis, a ser recientemente un actor fundamental de desarrollo local, regional y del país, razón por la cual es que se realiza el presente estudio en el mercado de la provincia de Santa Cruz donde la mayoría de pobladores acuden diariamente a realizar las compras de su productos.

El presente estudio es importante porque permite desarrollar un tema de interés social y económico, puesto que las micro y pequeñas empresas son un tema clave para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa un alto porcentaje de las empresas, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad; aún existen trabas burocráticas que dificultan las formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial.

Es aquí que radica la importancia de ésta investigación, en la medida que analizaremos las barreras existentes que obstaculizan su constitución, formalización y crecimiento de una MYPE y a partir de dicho diagnóstico se plantea un sistema de formalización que conlleve a los implicados a realizar dicho proceso.

### 3 Objetivos de la propuesta

#### 3.1. Objetivo General

Proponer un sistema de formalización de las MYPES para los propietarios de los puestos de negocio del mercado de la provincia de Santacruz – Cajamarca.

#### 3.2. Objetivos Específicos

- A) Seleccionar los propietarios de los negocios del mercado de la provincia de Santa cruz que conformarán la muestra de estudio
- B) Diseñar y aplicar un cuestionario diagnóstico de los factores influyentes de la informalidad a los propietarios de los negocios del mercado de la provincia de Santa Cruz que conformarán la muestra de estudio
- C) Diseñar y proponer el sistema de formalización de la MYPES para los propietarios de los puestos de mercado de la provincia de Santa Cruz
- D) Concientizar a los ciudadanos sobre la importancia de la formalización de una empresa para el desarrollo económico del país

### 4 Contexto de la propuesta

4.4.1. Entidad: Mercado de abastos de la provincia de Santa Cruz

4.4.2. Departamento: Cajamarca

4.4.3. Provincia: Santa Cruz

4.4.4. Distrito: Santa Cruz

4.4.5. Dirección: Cercado de la ciudad

## 5 Visión y misión propuestas para la formalización

### Visión

Se proyecta a largo plazo llegar a formalizar a todos los micro y pequeños empresarios de la Provincia de Santa Cruz, así como el mejorar el sistema de atención al cliente con personal eficaz y eficiente que se adecue a la innovación permanente, cambiante de acuerdo a las necesidades de los clientes y motivado por sus ingresos económicos.

### Misión

Tener siempre a los comerciantes en constante información y capacitación a fin de conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles

## 6 Fases del sistema de formalización de las MYPE.

### 6.1. Fase diagnóstica

Es la fase de la propuesta que consiste en hacer un diagnóstico de la situación real de los propietarios de los negocios del mercado de la provincia de Santa Cruz para conocer su condición respecto a la formalización. El mecanismo para recopilar información al respecto es mediante la técnica de la encuesta.

### 6.2. Fase planeamiento

Es la fase prospectiva de la propuesta, pues implica planear una estructura ordenada que conlleve a los propietarios de los negocios del mercado de la provincia de Santa Cruz, a viabilizar el proceso de formalización en los estamentos correspondientes. En esta fase se realizarán las siguientes actividades:

- A) Recopilación del marco teórico sobre los procesos para la formalización de una empresa

- B) Diseñar la propuesta el sistema de formalización para los propietarios de las MYPES del mercado de la provincia de Santa Cruz.
- C) Elaborar un cronograma con plazos para la implementación y desarrollo de la propuesta.

### **6.3. Fase de desarrollo**

En esta fase se hará operativo el plan de formalización propuesto y comprende las siguientes actividades:

#### **A) Jornada de sensibilización.**

La jornada de sensibilización consiste en reunir a los propietarios de los puestos de negocio del mercado de la provincia de Santa Cruz y concientizarlos en la temática siguiente:

##### **¿Qué es una Empresa?**

Se entiende por empresa a la asociación o agrupación de personas, dedicadas a realizar obras materiales, negocios o proyectos de importancia, concurrendo de manera común a los gastos que origina y participando de las ventajas que reporte.

##### **¿Quiénes pueden constituir una empresa?**

La ley establece que las sociedades pueden ser constituidas por cualquier persona; por tal razón, pueden ser: Personas Naturales. Se entiende por persona natural, al ser humano o a la persona humana. Para ser sujeto de derechos y obligaciones de carácter mercantil, comercial o societario, se requiere que tenga capacidad jurídica.

Personas Jurídicas: Aquellas organizaciones de personas naturales o jurídicas, que la ley les concede existencia legal. No tienen existencia física como la persona natural. Son representadas por una o más personas naturales.

### **Ventajas de Formar una Empresa Individual como Persona Natural:**

- La constitución de una empresa Unipersonal es sencilla, rápida, sin muchos trámites y poca inversión.
- Si tu negocio no te brinda los resultados que esperabas, puedes replantear sin ningún inconveniente giro del negocio.
- En relación al pago de tributos, las empresas unipersonales pueden acogerse al régimen único simplificado (rus), en el cual sólo harás un pago único mensual de acuerdo a los ingresos.
- En aspectos laborales, podrá acreditarse como microempresa y acogerse a los beneficios del Régimen Laboral Especial.

### **Ventajas de Formar una Empresa Individual como Persona Jurídica**

- En ocasionales problemas ante terceros la empresa responde sólo por el monto de capital aportado.
- Accede sin mayores restricciones a los concursos públicos y adjudicaciones directas como proveedor de bienes y servicios.
- Puedes acceder a préstamo y/o servicios financieros de desarrollo empresarial del sistema formal.
- El propietario y socios trabajadores de la empresa acceden a beneficios sociales y seguro.
- Los propietarios conocen del rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de los resultados económicos contables, tales como: Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas y Flujo de Efectivo.
- Puedes ampliar el capital social, incluir nuevos socios estratégicos o abrir nuevas filiales.

### **¿Clases de Sociedades o Empresa?**

- Sociedad Anónima: Anónima Abierta - Anónima Cerrada
- Sociedad de Responsabilidad Limitada Simple.

- Sociedad en Comandita Por Acciones
- Sociedad Colectiva Civil
- Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada

### **¿Qué significa formalizar una empresa?**

Formalizar una empresa significa acreditar tu negocio ante distintas organizaciones estatales de un determinado país, formalizar es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles. Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad al momento de hacer negocios; así como también refleja responsabilidad (cumplimiento de sus obligaciones) y mucha confianza con todos sus clientes y trabajadores.

Para este caso de formalización es recomendable comparar las ventajas y desventajas que conllevan ser formal, esto para que obtengamos nuestras propias conclusiones y decidamos si nos conviene o no, formalizar nuestro negocio.

### **Ventajas de ser Formal:**

- Tendrás registrada legalmente la propiedad de tu tienda, tus equipos y tus productos.
- Podrás acceder a préstamos y créditos en los diferentes bancos, cajas o instituciones financieras.
- Tendrás mayores posibilidades de acceder a nuevos mercados, es decir expandirte como empresa si lo deseas.
- Poseerás mayores posibilidades de generar posicionamiento en el mercado al cual incursionas.
- Tendrás la posibilidad de pertenecer a asociaciones empresariales.
- Podrás comprar con factura y acceder un crédito fiscal
- Podrás participar en licitaciones públicas, es decir vender al estado o caso contrario ser proveedor de empresas particulares

### **Desventajas de ser Informal:**

- Tus productos pueden ser decomisados por la policía
- No puede acceder a créditos ni instituciones financieras
- No existe seguridad de crecimiento o expansión empresarial ni a corto, mediano o largo plazo.
- Tu negocio no mostrara seguridad ni confianza a tus clientes

### **B) Capacitación sobre los pasos para la formalización**

A través de expertos en el tema se harán jornadas de implementación para orientar a los propietarios del mercado de la provincia de Santa Cruz, respecto a los pasos para formalizar el negocio los mismos que se detallan a continuación:

#### **PASO 1: Constituya la empresa**

La Ley le permite a uno formar una empresa como individuo y ejercer cualquier actividad económica, ser el conductor de tu negocio, el responsable de su manejo y tener trabajadores a su cargo.

#### **PASO 2: Obtenga su RUC**

Para que su empresa pueda empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes, debe tener su RUC.

#### **PASO 3: Regístrese en el Remype**

Al registrarse en el Remype podrá acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley Mype. Para inscribirse, solo debe ingresar al enlace de la página Web del Ministerio de Trabajo.

No olvide imprimir su solicitud de inscripción y generar allí un archivo virtual de la misma. Después de que el Ministerio de Trabajo verifique su solicitud en los siguientes 7 días, podrá imprimir su constancia de inscripción.

Para la inscripción en el Remype debe tener los siguientes requisitos:

- Contar al menos con un trabajador. En el caso de las MYPE constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador
- Cumplir con las características de las MYPE (número de trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios
- No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- Contar con RUC y Clave SOL.

#### **PASO 4: Obtenga su licencia y permiso sectoriales - Inscripción Sectorial**

Según el giro del negocio, puede requerirse un permiso o autorización sectorial emitida por los Ministerios y otras instituciones públicas. Averigüe si el suyo lo necesita.

#### **Algunos casos de permisos:**

- Del Ministerio de Agricultura: Para empresas de procesamiento de flora y fauna silvestre y/o beneficios de ganado y aves
- Del Mincetur: Para hoteles, casinos y restaurantes
- Del Ministerio de Educación: Para academias, centros educativos y CEOS
- Del Ministerio de Energía y Minas: Para grifos y empresas mineras artesanales
- Del Ministerio de Trabajo: para agencias de empleo y empresas de intermediación laboral.



- De DIGESA: Para registro sanitario de alimentos, juguetes y útiles de escritorio y empresas comercializadoras de desperdicios sólidos.
- De DIGEMID: Para establecimientos farmacéuticos y químico-farmacéuticos.

### **PASO 5: Acceda a los Beneficios de la Ley Mype**

Acceso a clientes más grandes y más exigentes.

- Facilita el proceso de formalización: Ahora puede constituir su empresa en 72 horas.
- Fomenta la asociatividad: Si no produce en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, puede asociarse y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.
- Promueve las exportaciones: Podrá acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y participar en los programas para la promoción de las exportaciones.
- Acceso a las compras estatales: Tendrá la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerde que las Mype tiene una cuota del 40% de las compras estatales.

### **C) Monitoreo y acompañamiento para la formalización**

Consiste en hacer un seguimiento y acompañamiento a los propietarios de los negocios del mercado de la provincia de Santa Cruz, con la finalidad de ayudarles a superar algún obstáculo durante el proceso de formalización.

#### **4.6.1. Fase de evaluación**

En esta fase se hará una evaluación de la propuesta para evidenciar sus logros y subsanar las deficiencias.