



**UNIVERSIDAD CÁTOLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y  
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION**

**CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN EN LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO  
- RUBRO VENTA DE ABARROTÉS EN EL MERCADO 21 DE  
ABRIL DE LA CIUDAD DE CHIMBOTE, 2013**

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

**AUTORA:**

**VANESSA KAREN DE LA CRUZ FLORES**

**ASESOR:**

**Dr. REINERIO ZACARIAS CENTURION MEDINA**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2016**

## **JURADO EVALUADOR**

MBA. Santos Felipe Llenque Tume

**PRESIDENTE**

Mgtr. Adm. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

**SECRETARIO**

Mgtr Adm. Miguel Ángel Limo Vásquez

**MIEMBRO**

Dr. Reinerio Zacarías Centurión Medina

**ASESOR**

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su infinito amor y por la fortaleza que me brinda día a día para seguir adelante, a mis padres que me entregan su amor y apoyo en los momentos difíciles y quienes son el motivo de mi crecimiento personal y profesional.

También agradezco a mi asesor de tesis el Magr. Reinerio Centurión Medina y a los docentes por la confianza y el apoyo que me brindaron para poder culminar mi labor científica.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo va dedicado a mis Padres, quienes gracias a ellos y su infinita paciencia, han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, motivándome a seguir mis sueños y objetivos y ser mejor persona día a día.

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la formalización de las MYPES del sector comercio – rubro venta de abarrotes del mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, 2013. La investigación fue cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental/ transversal. Para el recojo de la información se escogió, en forma dirigida, una muestra de 12

MYPES de una población de 16, a quienes se les aplicó un cuestionario de 11 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: El 58% de los encuestados son de sexo femenino, el 84% tienen entre 26 a 45 años de edad, el 58% solo llegó al nivel secundario en su formación académica. De acuerdo a las características de las MYPES, el 50% de estas, tan solo poseen menos de 5 años dentro del mercado, el 50% iniciaron porque los dueños vieron una oportunidad dentro del rubro venta de abarrotes, el 58% de estas MYPES constituyen la única fuente de ingreso para las familias de los representantes legales, el 75% no posee ningún trabajador y finalmente, el 58% de MYPES encuestadas no se encuentran formalizadas, teniendo el 50% como motivo principal su falta de conocimiento sobre los trámites legales para la legalización de sus actividades comerciales, reconociendo el 100% de los encuestados que, formalizarse les traería como ventaja principal el acceso al sistema financiero y de esta manera crecer dentro de su rubro comercial.

**Palabras clave:** Formalización, MYPES y Abarrotes

## **ABSTRACT**

The present research had as general objective, determine the main features of the formalization of the MYPES sector trade - item sale of groceries from the market on April 21, the city of Chimbote, 2013. Research was quantitative, descriptive, non-experimental design / cross, for the pick up information was chosen in directed a sample of 12 MYPES of a population of 16, who applied a questionnaire of 11 closed questions, the survey technique. Obtained the following results: 58% of respondents are female, 84% are between 26 to 45 years of age, only 58% reach secondary level in his academic training. According to the characteristics of MYPES only 50% of these have less than 5 years in the market, 50% began because owners saw an opportunity within the sale of grocery industry, 58% of these MYPES are the only source of income for the families of the legal representatives, 75% does not possess any worker and finally 58% of surveyed MYPES are not formalized having 50% as the main reason his lack of knowledge about the legal procedures for the legalization of its commercial activities, recognizing the 100% of the respondents who formalized would bring them as main advantage access to the financial system and thus grow within its commercial area

**Keyword:** Key words: Formalization, MYPES and Food shops

## CONTENIDO

1. Título de la tesis	.....	i
2. Hoja de firma del jurado y asesor	.....	ii
3. Hoja de Agradecimiento y/o Dedicatoria	.....	iii
4. Resumen y Abstract	.....	iv
5. Contenido	.....	v
6. Índice de tablas y figuras	.....	vi
I. INTRODUCCIÓN	.....	Pág. – 01-
II. REVISIÓN DE LITERATURA	.....	Pág. - 03 -
2.1. Antecedentes	.....	Pág. - 03 -
2.2. Bases teóricas	.....	Pág. - 05 -
2.3. Marco conceptual	.....	Pág. - 21 -
III. METODOLOGÍA	.....	Pág. - 40 -
3.1 Diseño de investigación	.....	Pág. - 40 -
3.2 Población y muestra	.....	Pág. - 40 -
3.3 Definición y operacionalización de variables.....	.....	Pág. - 40 -
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	.....	Pág. - 42 -
3.5 Plan de análisis	.....	Pág. - 42 -
3.6 Matriz de consistencia	.....	Pág. - 43 -
3.7 Principios éticos	.....	Pág. - 44 -
IV. RESULTADOS	.....	Pág. - 45 -
4.1 Resultados	.....	Pág. - 45 -
4.2 Análisis de resultados	.....	Pág. - 48 -
V. CONCLUSIONES	.....	Pág. - 53 -
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	.....	Pág. - 54 -
Anexos	.....	Pág. - 58 -

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### TABLAS

**Tabla 1.** Características del representante legal de la micro y pequeña empresa del sector comercio - rubro abarrotes en el mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, en el año2013 ..... Pág. - 45 -

**Tabla 2.** Características de la micro y pequeña empresa del sector comercio - rubro abarrotes en el mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, en el año2013..... Pág. - 46 -

**Tabla 3.** Formalización de la micro y pequeña empresa del sector comercio - rubro abarrotes en el mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, en el año2013..... Pág. - 47 -

### FIGURAS (Anexos)

**Figura N° 1:** Sexo del representante legal de la micro y pequeña empresa... Pág. - 59

**Figura N° 2:** Edad del representante legal de la micro y pequeña empresa... Pág. - 59

**Figura N° 3:** Grado de Instrucción del representante legal de la MYPE.... Pág. - 60

**Figura N° 4:** Años de presencia de la MYPE en el mercado.....Pág. - 60

**Figura N° 5:** Motivo de Creación de la micro y pequeña empresa..... Pág. - 61

**Figura N° 6:** MYPE como única fuente de ingreso..... Pág. - 61

**Figura N° 7:** Número de trabajadores de la micro y pequeña empresa..... Pág. - 62

**Figura N° 8:** Numero de MYPES con Ruc..... Pág. - 62

**Figura N° 9:** Motivo de la falta de formalización de la MYPE..... Pág. - 63

**Figura N° 10:** Beneficios de la formalización..... Pág. - 63

**Figura N°11:** Desventajas de la falta de formalización..... Pág. - 64



## I. INTRODUCCIÓN

Castillo (2008), en su trabajo de investigación denominado “¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad?” nos dice que el fenómeno de las micro y pequeñas empresas (MYPES) tiene una importancia destacada en nuestro país en el punto de vista económico y social. Es por tal motivo que la SUNAT nos indica que la razón fundamental de que el estado promueva y ayude a fortalecer estas unidades económicas, es que son un eje en la economía nacional generando autoempleo y formalización de la economía en nuestro país.

El Ministerio de Trabajo señala que, en la actualidad, las Micro y Pequeña empresa aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, pero lamentablemente las MYPES no se desarrollan en su totalidad por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de sus empresas. Es por tal razón que, Cohen & Baralla (2012), manifiestan que este tema ha sido objeto de estudio por años porque conforman una base fundamental para el desarrollo de la sociedad.

El diario la Jornada (2013), en su artículo “Informalidad en México, mayor al promedio de América Latina” menciona que, en América Latina y el Caribe, los países que concentran en mayor número este problema en la región son Honduras, con una tasa de 70.7 por ciento de sus trabajadores en la informalidad; El Salvador, con 65.5, y Colombia, con 56.8, mientras en México la tasa asciende a 54.2 por ciento, de acuerdo con datos de la OIT. Así mismo, el diario el Comercio (2009) en su artículo “Cerca del 20% de los peruanos trabaja en MYPES informales” señala que en el Perú cada nueve de diez MYPES están inmersas en la informalidad. Además, un 38.8% de trabajadores asalariados trabaja en este tipo de empresas. Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce), en el Perú ocho de cada diez empresas son consideradas MYPES las que constituyen el 98,6% de las empresas en el país, generan el 77% del empleo anual y representan el 42% del producto bruto interno nacional

En cambio en las regiones de La Libertad, Cajamarca, Puno, Cusco, Junín, Ancash, Loreto, San Martín, Ayacucho, Ucayali, Huancavelica, Apurímac, Amazonas, Pasco y Madre de Dios, más del 59,6% de la población se emplea en una MYPE y en, los departamentos de Ayacucho, Tumbes, Moquegua, Amazonas, Pasco, Apurímac, Madre de Dios y Huancavelica tienen menos del 1% de las microempresas formales nacionales respectivamente.

Por otra parte, en la ciudad de Chimbote donde se desarrolló el presente estudio, existen establecimientos del rubro comercial de abarrotes aglomerados en mercados populares, siendo estas MYPES una fuente de ingreso económico para las personas que dependen de ellas, siendo la falta de formalización el principal problema para desempeñar legalmente sus actividades económicas.

Por tal motivo, se desarrolló la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las principales características de la Formalización en las MYPES del Sector Comercio - rubro venta de Abarrotes en el Mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, 2013? Y gracias al estudio realizado; se logró describir las principales características de las MYPES, su formalización y las características de sus representantes legales del sector Comercio - rubro venta de Abarrotes del Mercado 21 de Abril de la Ciudad de Chimbote, 2013.

Así mismo, se consideró valioso realizar un estudio del tema, ya que los representantes de las MYPES en el Perú podrán conocer una forma rápida y sencilla de lograr formalizar sus empresas, trayéndole como consecuencia ventajas y beneficios a sus trabajadores y organización, permitiéndoles tomar mejores decisiones para el rumbo de su empresa y ahorrándose problemas legales y económicos en un futuro.

Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque sirve como base de estudio y para la realización de otras investigaciones relacionados con el tema a tratar, permitiendo a futuros investigadores tener una fuente sólida y confiable sobre la formalización de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes a nivel local y nacional.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

Para la realización de esta investigación se tuvo acceso a diferentes antecedentes de diversas fuentes de información que permitieron desarrollar el presente estudio acerca de la formalización de las MYPES. Por consiguiente encontramos que Fernández (2014) con su tesis titulada “Incidencia de la formalización de las micro y pequeñas empresas en el desarrollo del mercado Moshoqueque – primer sector del distrito de José Leonardo Ortiz, provincia de Chiclayo, región Lambayeque, año 2014” indica que los comerciantes de abarrotes del mercado de Moshoqueque tienen un nivel de instrucción secundaria completa con un promedio de 44% y Primaria completa del 24% respectivamente, este porcentaje no ha tenido experiencia laboral previa en el rubro, también nos indica que la informalidad de los comerciantes de Moshoqueque radica en la baja calidad del empleo y por ende el comerciante se encuentra desprotegido ante cualquier eventualidad, Así este gran número de unidades económicas informales forman parte de un sector que compite deslealmente con un porcentaje de 25% número cada vez menor de negocios constituidos.

También encontramos que Martínez (2014) con su tesis titulada “La formalización y su relación con los sistemas tributarios en la comercialización del arroz de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Chiclayo, año 2014” indica que el 82.7% de los encuestados no conocen con certeza cuál es la razón que conllevan a los Microempresarios de este Distrito a la informalidad, el 11.6% por tributos muy elevados y el 5,7% restante opinan que es debido a procesos burocráticos y a tributos muy elevados. Señala que en este rubro más del 50% del total de los microempresarios entrevistados ignoran la razón de la problemática que se genera debido al gran índice de informalidad que existe en este sector. También menciona que las MYPES del Distrito de

Chiclayo la mayor parte se caracteriza por estar en la informalidad; es decir, existe incumplimiento de las normas tributarias debido a que hay una inadecuada utilización de los comprobantes de pago permitiendo de esta manera que los comercializadores de arroz tengan costos elevados ficticia mente y numerosas ventas, lo cual conlleva a la inestabilidad económica para el desarrollo del País.

Navarrete (2013) con su Tesis titulada “Caracterización de la formalización y la competitividad de las MYPES del sector industria - rubro panificadoras del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2010-2011”.encontró que un 56% de empresarios encuestados, manifiestan tener de 31 – 40 años de edad y un 22% de 41 a más y otro 22% de jóvenes emprendedores de 20 – 30 años de edad, lo que quiere decir que el 78% de empresarios encuestados son personas adultas de 31 a más años de edad. Adicionalmente observó que un 56% de MYPES, se encuentran acogidos al Régimen Único Simplificado, mientras que un 44% no saben, no opinan, dado que no se encuentran formalizadas, y por ende acogidas a ningún régimen tributario, lo que quiere decir, que la mayoría de empresas se encuentran acogidas al Régimen Único Simplificado.

Mientras Huaccha (2014) en su tesis titulada “Caracterización de la formalización y el financiamiento en las MYPES del sector servicio - rubro cebicherías de la ciudad de Chimbote, 2012”. El 52% de los encuestados de las MYPE“S son de sexo masculino, afirmando que hay una mayor proporción de hombres en la gerencia de estas MYPE“S. También indica que el 38% de las MYPE.S tiene entre 3 a 5 años en el rubro, es decir que tienen una experiencia relativa y con respecto a la formalización, que el 59% sostuvo que los costos son muy elevados, a pesar de las facilidades que brindan tanto las municipalidades como las demás entidades del estado, pero aun así el 100% de los encuestados tiene conocimiento de que la formalización les permite acceder con facilidad a créditos futuros, esto es cierto debido a que las entidades financieras brindan préstamos solo a organizaciones formales.

Por su parte Luciano (2013) con su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPES del sector comercio –rubro venta de computadoras del distrito de Chimbote, período 2011-2012” nos indica que del 100% de la muestra el 94% son del sexo masculino, mientras el 6% son del sexo femenino, adicionalmente el 100% de los representantes de las MYPES tienen el grado de instrucción superior y que el 61% tienen a su cargo de 5 a 10 trabajadores, y en su totalidad se encuentran formalizados ya que perciben las ventajas que brinda la formalización a su empresa son el aumento de ventas, acceso a crédito y el incremento de clientes.

Y finalmente López (2013) en su tesis titulada “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de nuevo Chimbote, del año 2013” observo que el 60% de las MYPES son informales, mientras que el 40% indica que su MYPE está debidamente formalizada. También nos dice que 60% no se encuentra bajo ningún régimen tributario, mientras que el 20% está en el régimen RUS y el 13% al régimen RER y el 7% al RGR. Aun así el 55% menciona que las MYPES no se formalizan, ya que se paga muchos impuestos, el 30% indica por falta de Capital y el 15% porque no encontró apoyo ni beneficio gubernamental.

## **2.2 Bases teóricas**

### **MYPES**

#### **Definición de MYPES:**

**(Ministerio de Trabajo y Producción, s.f.)** La Micro y Pequeña Empresa es 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.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

### **Características de las micro, pequeñas y medianas empresas**

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

**(Artículo 11 de la Ley N° 30056)**

### **Exclusiones**

No están comprendidas en la presente norma ni pueden acceder a los beneficios establecidos las empresas que, no obstante cumplir con las características definidas en la presente Ley, conformen un grupo económico que en conjunto no reúnan tales características, tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características, falseen información o dividan sus unidades

empresariales, bajo sanción de multa e inhabilitación de contratar con el Estado por un período no menor de un (1) año ni mayor de dos (2) años.

Los criterios para establecer la vinculación económica y la aplicación de las sanciones serán establecidos en el Reglamento.

**(Artículo 6 del Decreto Legislativo N° 1086)**

**(SUNAT, s.f.) Régimen Laboral De La Micro Y Pequeña Empresa:**

- El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.
- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.
- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.
- Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Incluye los siguientes derechos:

<b>MICRO EMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días	Descanso semanal y en días

feriados	feriados
Remuneración por trabajo en sobre tiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de <b>15 días</b> calendarios	Descanso vacacional de <b>15 días</b> calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del <b>SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)</b>	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de <b>10 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>90 días</b> de remuneración)	Indemnización por despido de <b>20 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>120 días</b> de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo ( <b>SCTR</b> )
	Derecho a percibir <b>2 gratificaciones</b> al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios ( <b>CTS</b> ) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.



### **Régimen Especial De Salud Para La Microempresa:**

- El Régimen semi-contributivo del SIS (Sistema Integral de Salud) es aplicable exclusivamente a las microempresas.
- La afiliación de los trabajadores y conductores de la Microempresa al Régimen Semi-contributivo del SIS comprenderá a sus derechos habientes.
- Su costo será parcialmente subsidiado por el Estado (50%) condicionado a la presentación anual del certificado de inscripción o reinscripción vigente del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y a la relación de trabajadores, conductores y sus derechos habientes.
- El régimen permite acceder al listado priorizado de Intervenciones Sanitarias de aplicación obligatoria para todos los establecimientos que reciban financiamiento del SIS, establecido en el Decreto Supremo N° 004-2007-SA.

### **Sistema De Pensiones Sociales:**

- Se crea el Sistema de Pensiones Sociales, de carácter voluntario, para los trabajadores y conductores de la Microempresa que se encuentra bajo el alcance de la Ley N° 28015 y sus modificatorias.
- Sólo podrán afiliarse al Sistema de Pensiones Sociales los trabajadores y conductores de la microempresa. No están comprendidos en los alcances de la Ley los trabajadores que se encuentren afiliados o sean beneficiarios de otro régimen provisional.
- El aporte mensual de cada afiliado será establecido mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas, el cual será hasta un máximo de cuatro por ciento (**4%**) de la Remuneración Mínima Vital correspondiente, sobre la base de las doce (12) aportaciones al año.
- Se crea la Cuenta Individual del Afiliado al Sistema de Pensiones Sociales en la cual se registrarán sus aportes y la rentabilidad acumulados, la cual estará a cargo de una AFP, compañía de seguros o entidad bancaria.

- ✓ El Estado también está obligado a aportar al SISTEMA DE PENSIONES SOCIALES, lo que hará anualmente, por un monto equivalente a la suma de los aportes obligatorios mensuales realizados por los afiliados.
- ✓ Se crea el Registro Individual del afiliado al SISTEMA DE PENSIONES SOCIALES en la cual se registrarán sus aportes y la rentabilidad acumulados, la cual estará a cargo de la Oficina Nacional Previsional (ONP).
- ✓ Tienen derecho a percibir pensión de jubilación los afiliados cuando cumplan los sesenta y cinco (65) años de edad y hayan realizado efectivamente por lo menos trescientas (300) aportaciones al Fondo de Pensiones Sociales.
- ✓ El monto de la pensión de jubilación se calculará en función al capital acumulado de la Cuenta Individual de Capitalización del Afiliado y del aporte realizado por el Estado y su rentabilidad.
- ✓ Para percibir pensión de invalidez se requiere una declaración de incapacidad permanente por parte del ESSALUD o Ministerio de Salud.
- ✓ Son Pensiones de Sobrevivencia las de viudez y de orfandad, las mismas que se generan:
- ✓ Por el fallecimiento de un afiliado con derecho a pensión de jubilación o que de haberse declarado inválido hubiere generado derecho a pensión de invalidez; y
- ✓ Por el fallecimiento de un pensionista de jubilación o de invalidez.

### **Tipos de Organización Empresarial**

- ✓ **Persona natural:**

(Ministerio de la Producción, s.f.) Es la denominación legal que el código civil nos otorga como individuos capaces de adquirir derechos, deberes y obligaciones.

Como persona natural puedo ejercer cualquier actividad económica, de darse este supuesto, seré el conductor del negocio y seré responsable de su manejo.

Puedo tener trabajadores a mi cargo, en dicha situación deberé declararlos en el programa de declaración telemática (P.D.T) correspondiente.

**Ventajas de iniciarme como persona natural:**

- ✓ Desde el punto de vista legal, este tipo de negocio puedo crearlo y liquidarlo fácilmente.
- ✓ Tengo unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa está sólo en mi persona.
- ✓ Tengo flexibilidad para reaccionar rápidamente en caso de cambios bruscos en el mercado que puedan afectar a la empresa.
- ✓ Hay un mínimo de regulaciones a las que debo hacerles frente.
- ✓ Limitaciones de iniciarme como persona natural:
- ✓ Mi responsabilidad en este caso se extenderá a todo mi patrimonio. Es decir, ante cualquier compromiso o deuda, que por una situación imprevista no pueda pagar, respondo no sólo con los bienes destinados al funcionamiento del negocio sino, también, con mi patrimonio personal (terrenos, casas, electrodomésticos, medios de transporte, cuentas privadas, etcétera).
- ✓ Dispongo de un capital limitado: El capital generalmente está limitado a lo que yo pueda invertir. Esto puede representar serios problemas al crecimiento futuro de mi empresa.
- ✓ Una enfermedad o accidente que me impidiera participar activamente en el manejo del negocio puede significar una interrupción en las operaciones.

✓ **Persona Jurídica.**

- ✓ Es una organización que puede fundar una persona natural; varias personas naturales o varias personas jurídicas.
- ✓ La persona jurídica, a diferencia de la persona natural no tiene existencia física y debe ser representada por una o más personas

naturales. Tampoco depende de la vida de sus fundadores: se constituye como un centro unitario autónomo.

- La responsabilidad del titular (en el caso de una empresa unipersonal) o de los socios (en el caso de un modelo societario) se extenderá únicamente a su participación dentro del capital de la empresa.

#### **Características:**

- Es una organización que puede ser creada por una persona natural, varias personas naturales o varias personas jurídicas ya existentes.
- La persona jurídica, a diferencia de la persona natural, tiene existencia legal pero no tiene existencia física y debe ser representada por una o más personas naturales.
- No depende de la vida de los que la integran.
- La empresa es la que responde por las deudas y no los socios.

#### **Regímenes Tributarios**

##### **· Nuevo Régimen Único Simplificado - RUS**

(SUNAT, s.f.) Es el primer régimen donde se encuentran las personas o negocios de menor movimiento económico establecido dentro de los rangos establecidos por la SUNAT.

Pueden acogerse a este Régimen: Personas Naturales y Sucesiones Indivisas que contemplen lo siguiente:

- Los Ingresos Brutos y el monto de las compras no sean mayor a S/ 360,000
- El valor de los activos fijos no sean mayor a S/ 70,000
- Deben realizar actividades en un solo establecimiento o sede productiva.

##### **Impedidos a acogerse a Nuevo RUS**

No pueden acogerse al Nuevo RUS, aquellos que:

- ✓ Presten el servicio de transporte de carga de mercancías utilizando sus vehículos que tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM.
- ✓ Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- ✓ Efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero; excepto que se trate de contribuyentes:
- ✓ Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, que realicen importaciones definitivas que no excedan de US \$ 500 por mes, de acuerdo a lo señalado en el Reglamento.
- ✓ Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 83° de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule.
- ✓ Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.
- ✓ Realicen venta de inmuebles.
- ✓ Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
- ✓ Entreguen bienes en consignación.
- ✓ Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- ✓ Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo.
- ✓ Realicen operaciones afectas al Impuesto a la venta del Arroz Pilado.
- ✓ Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
- ✓ Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.

- Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.

**Tipo de Comprobantes a emitir:**

- Boletas de Venta.
- Tickets
- Máquinas registradoras sin derecho al crédito fiscal.

**Tributos a Pagar:**

<b>Categoría</b>	<b>Ingresos Hasta S/.</b>	<b>Compras Hasta S/.</b>	<b>Cuota por Pagar</b>
<b>1</b>	5,000	5,000	<b>20</b>
<b>2</b>	8,000	8,000	<b>50</b>
<b>4</b>	13,000	13,000	<b>200</b>
<b>5</b>	20,000	20,000	<b>400</b>

**¿Quiénes se encuentran en la categoría especial del nuevo RUS?**

La Categoría Especial del NUEVO RUS está dirigida a aquellos contribuyentes cuyos ingresos brutos y sus compras anuales no supere cada uno de S/ 60,000 y siempre que se trate de:

- Personas que se dediquen únicamente a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas y demás bienes especificados en el Apéndice I de la Ley del IGV e ISC, realizada en los mercados de abastos.
- Personas dedicados exclusivamente al cultivo de productos agrícolas y que vendan sus productos en su estado natural.

**La cuota mensual aplicable a los contribuyentes ubicados en la "Categoría Especial" es de S/. 0.00, es decir, que no paga.**

### ¿Cuándo se debe cambiar de Régimen (salir del Nuevo RUS)?

El cambio del régimen puede ser voluntario u obligatorio:

- **Voluntario:** Se puede dar en cualquier mes del año. El contribuyente se podrá incorporar al RER o al RÉGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA.
- **Obligatorio:** Se produce si durante el año, el contribuyente incumple con algunos de los requisitos establecidos para el NUEVO RUS. En este caso el contribuyente ingresará al RÉGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA.

### · Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

Si te has constituido como persona natural o persona jurídica y vas a realizar actividades de comercio y/o industria, es decir, si vas a dedicarte a la venta de los bienes que adquieras, produzcas o manufactures, o de recursos naturales que se extraigan (incluidos la cría y el cultivo), y necesitas emitir factura, entonces puedes acogerte a este régimen tributario. También, pueden acogerse las personas o empresas que se vayan a dedicar a actividades de servicio.

En cualquiera de los casos, podrás acogerte al RER si estás seguro que cumplirás con los siguientes requisitos:

- Si tus ingresos netos anuales o de adquisiciones no serán mayores a S/.525,000.
- Si tus activos, con excepción de predios y vehículos, no superarán los S/.126,000.
- Y si tendrás no más de 10 trabajadores (en forma directa o indirecta) por turno de trabajo.

### **No pueden acogerse aquellos que:**

- ✓ Realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del Impuesto General a las Ventas, aun cuando no se encuentren gravadas con referido impuesto.
- ✓ Presten servicios de transporte de carga de mercancías, cuya capacidad de carga sea mayor o igual a 2TM. (Dos toneladas métricas)
- ✓ Servicios de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- ✓ Organicen cualquier tipo de espectáculo público
- ✓ Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores: agentes corredores de productor, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agente de aduanas y los intermediarios de seguros.
- ✓ Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- ✓ Sean titulares de agencia de viajes, propaganda y/o publicidad.
- ✓ Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.
- ✓ Realicen venta de inmuebles.
- ✓ Presten servicios de depósito aduaneros y terminales de almacenamiento, gestión.

### **Tipo de comprobante de pago que puedes emitir**

- ✓ Factura o boleta de venta.
- ✓ Ticket o cinta emitidos por máquinas registradoras que no dan derecho al crédito fiscal ni pueden utilizarse para sustentar gasto o costo con efectos tributarios.
- ✓ Guía de remisión – remitente y transportista.
- ✓ Ticket o cinta emitidos por máquinas registradoras que sustentan gasto o costo y dan derecho a crédito fiscal.
- ✓ Otros comprobantes autorizados por el Reglamento de comprobante de pago.



### **Libros de contabilidad legalizados**

- Registro de ventas.
- Registro de compras.

### **Tributos a los que estás afecto**

- Impuesto a la Renta: pago de cuota mensual equivalente al 1.5% de tus ingresos netos mensuales.
- Impuesto General a las Ventas (IGV): Tasa del 19% (incluye el IPM).
- Retenciones del IGV y Renta (contribuyentes no domiciliados, rentas de 2da. y 5ta. categoría).
- ESSALUD (9%) y ONP (13%).

### **Medios para la declaración y pago**

- A través de los Programas de Declaración Telemática (PDT):
  - PDT IGV – Renta
  - PDT Otras retenciones
  - PDT Planilla Electrónica
- Excepcionalmente, las personas naturales pueden presentar sus declaraciones en formularios impresos, siempre que no se encuentren obligados a usar el PDT.

### **· Régimen General Del Impuesto A La Renta**

Si eres una persona natural o jurídica también puedes acogerte al Régimen General del Impuesto a la Renta.

Debes tener en cuenta que este régimen te beneficia con la depreciación acelerada (3 años) y con la posibilidad de arrastrar pérdidas de años anteriores, lo cual te permite reducir el monto a pagar por impuestos. Por otro lado, si te encuentras en el RER y la utilidad que obtienes por tus

ventas es menor al impuesto que debes pagar, te convendrá acogerte a este Régimen General, a fin de darle continuidad al negocio, y no trabajar a pérdida.

### **Tipo de comprobante de pago que puedes emitir**

- ✓ Factura o boleta de venta.
- ✓ Ticket o cinta emitidos por máquinas registradoras que no dan derecho al crédito fiscal ni pueden utilizarse para sustentar gasto o costo con efectos tributarios.
- ✓ Guía de remisión – remitente y transportista.
- ✓ Ticket o cinta emitidos por máquinas registradoras que sustentan gasto o costo y dan derecho a crédito fiscal.
- ✓ Otros comprobantes autorizados por el Reglamento de comprobante de pago.

### **Libros de contabilidad legalizados**

- ✓ Si tu ingreso bruto anual no supera las 150 UIT (S/.540,000 según el valor de la UIT para el año 2013), deberás llevar:
  - ✓ Registro de ventas
  - ✓ Registro de compras
  - ✓ Libro de diario de formato simplificado
  - ✓ En caso que tu ingreso bruto anual fuera mayor a 150 UIT, deberás llevar contabilidad completa.

### **Tributos a los que estás afecto**

- ✓ **Impuesto a la Renta:**
  - ✓ Pagos a cuenta mensuales:
    - ✓ Sistema A: Coeficientes, para aquellos contribuyentes que tuvieron renta neta imponible en el ejercicio anterior.

- ✓ Sistema B: 2% de los ingresos netos, para los contribuyentes que no tuvieron renta neta imponible o los que inicien actividades en el ejercicio.
  - ✓ Declaración anual y pago de regularización: 30% de la renta neta imponible.
- ✓ **Impuesto Temporal a los Activos**
    - ✓ Netos (ITAN): Tasa: 0.4% por exceso de S/.1 millón del activo neto.
    - ✓ Impuesto General a las Ventas (IGV): Tasa del 19% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).
    - ✓ Otros tributos.
  - ✓ **Retenciones del IGV y Renta (contribuyentes no domiciliados, rentas de 2da., 4ta. y 5ta. categoría).**
  - ✓ ESSALUD (9%) y ONP (13%).

### **Medios para la declaración y pago**

- ✓ A través de los Programas de Declaración Telemática (PDT):
  - ✓ PDT IGV – Renta
  - ✓ PDT Otras retenciones
  - ✓ PDT Planilla Electrónica
- ✓ Excepcionalmente, las personas naturales pueden presentar sus declaraciones en formularios impresos, siempre que no se encuentren obligados a usar el PDT.

### **Importancia de las MYPES en el Perú**

(Vásquez, 2013) En el ámbito mundial las PYMES se han desarrollado, a partir de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, años en los cuales las PYMES fueron consideradas como una gran distorsión en el modelo de desarrollo y

crecimiento económico, que en esos años sólo se identificaba con la gran empresa y la concentración de capital.

Sin embargo, a partir de la crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las que atravesaba el modelo de la gran empresa fordista, se reconsidero la importancia de las PYMES, resaltando su potencial para la creación de empleos, su dinamismo innovador, su flexibilidad, capacidad de adaptación a los cambios, así como su contribución al mantenimiento de la estabilidad socioeconómica.

Ahora bien en el Perú las MYPES hacen su aparición a partir de la década del ochenta; sin embargo ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos, sobre todo en la capital, a consecuencia, de las olas de inmigración que empezaron a llegar del interior del país.

En la actualidad las MYPES representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPES brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico

## **2.3 Marco Conceptual**

### **Formalización**

#### **Informalidad De Las MYPES En El Perú**

(Loayza, s.f.) El sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por lo tanto, pertenecer al sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer. Esta definición, introducida por De Soto (1989) en su clásico estudio sobre la informalidad, ha alcanzado gran popularidad ya que su fortaleza conceptual permite concentrar el análisis en las causas de la informalidad antes que meramente en los síntomas de ésta.

#### **Estimación De Las MYPE Informales**

(Ministerio De La Producción, s.f.) La Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) tiene como objetivo, generar indicadores mensuales, que permitan conocer la evolución de la pobreza, bienestar y las condiciones de vida de los hogares.

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, se estima que el número de MYPE (formales e informales) en el año 2011 es de 2 211 485 empresas, resultado que es 10,7% superior a las existentes en el 2004 (2 050 210 empresas).

Se estima que para el año 2004 el 68,4% (1 402 063) de las unidades económicas son MYPE informales, el año 2009 fue de 48,0% (1 031 738); y para el año 2011 la informalidad alcanzó el 42,0% (928 971) de las MYPE.

En el periodo 2004 al 2011, la tasa de crecimiento del total de las MYPE, fue de 1,1 %, siendo distinto el ritmo crecimiento de los formales e informales, la MYPE formal se ha incrementado en una tasa anual de 10,2 % y las MYPE informales se ha reducido a una tasa anual de -5,7% en el periodo.

En valor absoluto, se tiene la impresión que la reducción de las MYPE informales no es significativa, sin embargo efectuando un análisis en estructura

(valor porcentual), se aprecia una reducción del 26,4% (de 68,4% a 42,0%) de las empresas informales en el periodo 2004 al 2011 y un incremento de las empresas formales de 26,4% en el periodo.

### **Reseña Histórica Sobre La Medición De La Informalidad**

**(Chahuara & Baldeon, 2011)** Como bien lo señala la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) la medición estadística del fenómeno de la informalidad ha suscitado durante décadas un amplio debate en los ámbitos académico, laboral, empresarial y gubernamental de América Latina y el Caribe. Dentro de este debate una discusión de gran importancia se ha centrado en los criterios y definiciones que se aplican, así como a los instrumentos y métodos que se utilizan para medir la informalidad, aspectos que influyen en la exactitud de los diagnósticos realizados y, en buena medida, en el éxito de las políticas hacia este sector.

Históricamente, las metodologías de encuestas basadas en el programa “Atlántida” que se desarrollaron en América Latina desde 1965, luego de un taller organizado en México por el Instituto Interamericano de Estadísticas y la Oficina del Censo de Estados Unidos, dichas encuestas tenían grandes deficiencias pues no capturaban las características de un sector cada vez mayor de trabajadores, el llamado posteriormente, sector informal. Esta limitación provocó que el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, junto con los institutos de estadísticas de la región, trabajaran durante las décadas de los setenta y ochenta en la formulación del marco teórico para el estudio del sector informal. Dicho marco básicamente se sustentaba en el análisis de la heterogeneidad estructural que caracteriza a las economías de los países en desarrollo y cómo ello conducía a la segmentación internacional del mercado de trabajo (OIT). El planteamiento central de PREALC consiste en reconocer la existencia dual de sistemas de producción y empleo en los países de la región. Estos se diferencian en función de los grados de organización y los niveles de capital, productividad y tecnología con que se

desarrolla el proceso productivo (OIT). Esta dualidad se refuerza con la existencia de un exceso de mano de obra que el sector moderno de la economía La informalidad en el microempresario peruano: Determinantes, costos e implicancias de política. 2007-2009 que no es capaz de ocuparse por sus niveles de desarrollo, y que se ve en la necesidad de trabajar en actividades de subsistencia de bajos ingresos, capital y tecnología.

Como refuerzo al desarrollo sistemático de las estadísticas, en 1982, la Resolución I aprobada en la XIII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) exhortó a los países a desarrollar mejores metodologías, en base a nuevos lineamientos se desarrollaron metodologías y conceptos que posibilitaron arribar a una primera aproximación de la población que trabaja en el sector informal, sobre la base de las siguientes categorías ocupacionales: (a) trabajadores por cuenta propia o independientes con exclusión de los grupos ocupacionales integrados por profesionales y técnicos; (b) trabajadores familiares no remunerados; (c) empleadores y asalariados del sector privado en establecimientos de cinco o menos ocupados; y (d) trabajadores del servicio doméstico, con un tratamiento separado.

En 1993, el desarrollo conceptual y técnico de las estadísticas sobre empleo en el sector informal se fortaleció de manera importante con la adopción, en el marco de la XV CIET, de una resolución que estableció las directrices técnicas para la definición y clasificación de las actividades del sector informal en términos de la unidad de producción. Se definió éste como un grupo de unidades de producción que forma parte del sector de los hogares. Es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedades legalmente establecidas. Introduciéndose preguntas para determinar la condición jurídica de las empresas, ya sea que estas fueran de propiedad de los trabajadores por cuenta propia o de empleadores informales. Además del criterio de la naturaleza legal, la XV CIET también se refiere a si la empresa lleva registros contables, si la producción se destina a la venta o el trueque, si el tamaño del establecimiento es inferior a cierto número de trabajadores y/o a la falta de registro de éstos últimos.

Durante la 90<sup>v</sup>a Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (2002), la OIT presentó su informe “Trabajo decente y la economía informal” donde sostiene que la mayor flexibilización e informalización de la producción y de las relaciones laborales está originando un rápido crecimiento en formas de empleo atípicas para disminuir los costos. Tomando nota de esta situación y de las recomendaciones del Grupo de Delhi, constituido por expertos de diferentes países que estudian las estadísticas del sector informal, la XVII CIET (2003) aprobó una directriz sobre una definición estadística del empleo informal como complemento a la Resolución sobre las estadísticas de empleo en el sector informal. En dicha definición, el concepto de *empleo informal* es utilizado como el número total de empleos informales, tanto si están ocupados en empresas del sector formal o informal. A partir de esta nueva directriz, algunos institutos de estadísticas han introducido nuevos cambios en sus cuestionarios, esta vez, dirigidos básicamente a tratar de identificar aquellos asalariados, tanto del sector formal como informal, cuya relación de trabajo, sea ésta de hecho o de derecho, no se encuentra cubierta por determinadas prestaciones sociales o reglamentos establecidos en la legislación laboral.

### **Ventajas de la Formalización de las MYPES**

(Cabrera, s.f.) Uno de los principales problemas que tenemos en el Perú es la informalidad, la cual origina que muchos empresarios trabajen al margen de la ley. Sin embargo, en conversaciones coloquiales, personas empresarias o no, se quejan de tener que pagar los impuestos a SUNAT, o que les cayó la SUNAT, o que todo su esfuerzo se lo lleva la SUNAT. No pretendo en este artículo defender ni atacar a la SUNAT, pero si quisiera aclarar algunos conceptos que debemos tener claros.

Primeramente, toda persona que realiza alguna actividad económica empresarial o profesional tiene que pagar impuestos, según las leyes peruanas y de cualquier otro país. Estos impuestos son los llamados impuestos a la renta, aquí algunos ejemplos:



- a) Si trabajo en una empresa y recibo un sueldo mensual por mi trabajo profesional o técnico, mi empleador tendría que retenerme un porcentaje según la escala salarial, llamado 5ta categoría del impuesto a la renta y pagarlo al Estado.
- b) Si tengo una empresa y durante el término del año fiscal tengo utilidades tendré que pagar un impuesto al Estado llamado impuesto a la renta de 3ra categoría por la utilización de recursos y por haber realizado actividad empresarial.
- c) Si soy un comerciante y vendo los productos que he comprado o fabricado tendré que pagar el impuesto a las ventas (IGV 16% e IPM 2%).
- d) Para citar un último ejemplo: si soy un profesional que trabaja independientemente, generaré renta de 4ta categoría y, por lo tanto, tendré que pagar esa renta como impuesto al Estado.

Todos en algún momento tenemos que pagar impuestos, pero ¿para qué? o ¿por qué? Simplemente, porque es nuestra obligación colaborar con el desarrollo de nuestro país ya que esos impuestos serán utilizados para mejorar la infraestructura, construir carreteras, hospitales, colegios y centros de salud en los lugares donde más se necesite, entre otras cosas. A continuación enumeramos y explicamos cuáles son las ventajas de ser formal o de estar formalizado, es decir de estar registrado en el Registro Único de Contribuyentes (RUC):

- a) Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional vs no expandirse más allá de su mercado local.
- b) Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados vs no poder acceder a financiamiento o, en su defecto lo hace, pero con costos financieros más altos por el mayor riesgo que esto implica.
- c) Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores vs tener posibilidades casi nulas para establecer alianzas estratégicas con ellos.

- d) Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (Incluyendo las compras del Estado) vs su situación le dificulta significativamente contratar con otras empresas. En el caso con el Estado lo inhabilita, siendo este un agente con gran capacidad de demandar sus productos y servicios.
- e) Cumple con el pago de tributos y, por lo tanto, aporta al desarrollo del país vs. se beneficia de la sociedad, pero no deja nada a cambio.
- f) Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de las otras empresas, tiene mayor aceptación y genera más confianza vs presenta dificultad para ser reconocida como empresa, los agentes lo ven con desconfianza y saben que existe riesgo.
- g) En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado vs las deudas afectan el patrimonio personal de los socios o activos familiares.
- h) Puede hacer uso del crédito fiscal vs no goza del beneficio tributario.
- i) Ahora evaluemos como empresarios en una economía globalizada que es lo que tenemos que hacer para desarrollarnos, mejorar y crecer como empresa vs seguir siendo pequeños, ineficientes e informales.

### **Crecimiento Económico Y Creación De Empresas MYPE**

**(Ministerio De La Producción, 2012)** El crecimiento económico, entre otros, está asociado en forma positiva con la tasa de creación de empresas, por ello un aumento de la actividad empresarial conlleva tasas de crecimiento económico más altas. El flujo de entrada de empresas en nuevos sectores de la economía y de salida de empresas de los sectores declinantes, poco rentables es un proceso que reasigna los recursos (trabajo y capital) en el total de la economía hacia sectores y empresas que, indefectiblemente, tienen mejoras en la productividad, facilitando la modernización del tejido empresarial.

Los economistas Audretsch y Thurik<sup>2</sup> (2001) encontraron evidencias empíricas acerca de la relación entre el nivel de la actividad empresarial y las tasas de

crecimiento económico. Estos autores señalan que la empresarialidad genera crecimiento económico debido a que es un vehículo para la innovación y el cambio, sin embargo conceptualmente el vínculo no es automático.

El hecho de contar con más nacimientos de empresas por año no asegura un mayor crecimiento (Baumol1990) menos desarrollo sostenido, este está asociado con el ingreso de nuevas empresas en la economía que introducen innovaciones, capital y tecnología al mercado y amplían el ámbito de los negocios, asignando recursos a las áreas que explotan dichas innovaciones, generando eficiencias en el sector.

### **PBI Regional Y PEA Empleada En Las MYPE**

En el presente capítulo se utiliza el concepto de Población Económicamente Activa ocupada en MYPE

(PEA en MYPE), como aquella población que labora en empresas que contratan de 2 hasta 100 trabajadores.

Esta definición, permite efectuar una relación con las MYPE, empresas que podemos clasificarlas como tal, según el número de trabajadores que contrata.

Esta relación, PEA en MYPE regional y PEA regional se muestra en el cuadro 1.7, donde se aprecia que en las regiones con menos del 1,0% de la PEA ocupada regional, como: Pasco (1,0%), Tumbes (0,8%),

Moquegua (0,6%) y Madre de Dios (0,4%), la población esta mayormente empleada en las MYPE, siendo muy pequeña la participación de otros segmentos laborales que absorben la mano de obra en la región.

En las regiones con una distribución de la PEA, mayor al 4%, como en: Lambayeque (4,0%) Arequipa (4,1%), Junín (4,4%), Cusco (4,7%), Puno (5,0%) Cajamarca (5,3%), Piura (5,5%), La Libertad (5,7%), se amplía la brecha entre la PEA ocupada de la Región y la PEA ocupada en la MYPE. En estas regiones, es mayor la proporción de la población empleada en segmentos laborales diferentes a la MYPE, como mediana y gran empresa, sector público e independiente.

A nivel nacional las MYPE emplean al 59,6% de la población económicamente activa, sin embargo este porcentaje varía de 43,7% hasta 88,8% según la región. Así podemos apreciar que las regiones de Lima, Piura, Arequipa, Lambayeque, Callao, Ica, Tacna, Tumbes y Moquegua, menos del 62,0% de su población se emplea en una MYPE. En cambio en las regiones de La Libertad, Cajamarca, Puno, Cusco, Junín, Ancash, Loreto, San Martín, Ayacucho, Ucayali, Huancavelica, Apurímac, Amazonas, Pasco y Madre de Dios, más del 59,6% de la población se emplea en una MYPE.

Cabe señalar que los valores de la PEA en MYPE y la PEA regional, considera a los trabajadores en las MYPE formales e informales y en la PEA regional, se incluye a los trabajadores contratados por medianas y grandes empresas, empleados del sector público, e independientes y trabajadores del hogar.

Se aprecia que existe una relación donde a menor PEA regional hay un mayor porcentaje de población empleada en las MYPE. Asimismo cuando es mayor la PEA regional, disminuye la participación

### **¿Por qué la informalidad debe ser motivo de preocupación?**

(Loayza, s.f.) La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales.

Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. En los países en desarrollo en particular, esto significa que las empresas formales

tienen un uso menos intensivo de mano de obra de la que les correspondería tener de acuerdo a la dotación de recursos del país. Además, el sector informal genera un factor externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño implica un menor crecimiento de la productividad.<sup>4</sup>

En comparación a lo que sería la respuesta económica óptima, la expansión del sector informal a menudo representa un crecimiento económico distorsionado e insuficiente.<sup>5</sup> Esta afirmación requiere ser aclarada: la informalidad está por debajo del nivel óptimo de respuesta que puede encontrarse en el mejor escenario de una economía sin una excesiva reglamentación y una adecuada provisión de servicios públicos. No obstante, es preferible la informalidad en lugar de una economía plenamente formal pero esclerótica e incapaz de evitar las rigideces que genera la normatividad. La implicancia que esto tiene en términos de políticas es incuestionable: el mecanismo de la formalización es sumamente importante por las consecuencias que tiene en el empleo, la eficiencia y el crecimiento económico. Si la formalización se sustenta exclusivamente en hacer que se cumplan las normas, lo más probable es que ello genere desempleo y un bajo crecimiento. Si por el contrario el proceso de formalización se sostiene mediante mejoras tanto del marco legal como de la calidad y disponibilidad de los servicios públicos, generará un uso más eficiente de los recursos y un mayor crecimiento.

Desde una perspectiva empírica, el efecto ambiguo de la formalización pone de manifiesto una importante dificultad para evaluar el impacto que tiene la informalidad sobre el crecimiento económico: dos países pueden tener el mismo nivel de informalidad, pero si las causas subyacentes que lo explican son distintas, las tasas de crecimiento de dichos países podrán ser notoriamente distintas también. A los países en los que se controla la informalidad mediante una drástica imposición de normas les irá menos bien que a aquellos países que

tienen un bajo nivel de informalidad debido a que cuentan con normas más suaves y servicios públicos adecuados.

### **Representantes Legales**

#### **Empresarialidad Nacional**

La Tasa de Empresarialidad, se define como la relación entre el número de empresas y la población económicamente activa (PEA), esta tasa representa el porcentaje de la PEA que ha elegido ser conductor de una empresa MYPE.

En el periodo 2006 - 2011, la tasa de empresarialidad MYPE muestra una tendencia creciente correspondiendo los valores de 9,9, 12,5, 13,1 y 14,1 % en los años 2006, 2009, 2010 y 2011 respectivamente, lo cual significa que cada año se incrementa el porcentaje de la PEA población económicamente activa que tiene a su cargo la conducción de una empresa de la MYPE.

#### **Empresarialidad Regional**

Las regiones desde un enfoque de desarrollo económico local, desempeñan un papel importante en el proceso de crecimiento y cambio estructural mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, para elevar el bienestar de la población de la región. Cada región tiene un determinado nivel de desarrollo de su mercado interior (que cualitativamente es diferente al concepto o categoría de mercado interno) que se caracteriza, por una determinada estructura productiva, mercado de trabajo, capacidad empresarial y tecnológica, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político. Este conjunto de características culturales, sociales y económicas que conforman los aspectos institucionales de la región, condicionan los procesos de empresarialidad local e influye en el nacimiento de las nuevas empresas. Los empresarios consideran el marco institucional del territorio, las facilidades que encuentran en las instituciones locales para lograr el desarrollo empresarial, dado que estos factores permitirán reducir la incertidumbre y los costos que implica la gestión de la empresa.

Existe un conjunto de factores que influyen en la natalidad de las empresas las cuales podemos clasificar principalmente en dos:

- Factores Personales está referido a las características personales que motivan a los individuos a convertirse en empresarios. Según el modelo GEM6 todos los empresarios actúan en base a dos situaciones puntuales: por necesidad y por oportunidad. La necesidad se asocia con aquellos individuos que tienen ingresos insuficientes (están desempleados o subempleados). En el segundo caso, la oportunidad se da cuando se cree que se tiene un proyecto innovador para un bien o servicio, se visualiza una ventaja competitiva para ampliar la presencia en el mercado actual o futuro, o bien se cuenta con recursos propios para independizarse.
  - Actitud del potencial empresario, que comprende desde la motivación para ser empresario, el perfil personal (tolerancia al riesgo) y las redes de contactos que le ayudan a resolver los problemas para afrontar la gestión de la empresa.
  - Conocimiento y capacidades, es uno de los principales factores sino el principal para llegar a coronar con éxito y mantenerse en el mercado, están referidas al stock de conocimientos (aptitud de los agentes para concebir, diseñar, organizar y financiar una idea de negocio) además de la experiencia y visión necesarios para operar en el mercado.
  - Recursos, financieros y tecnológicos necesarios para poner en marcha y llevar adelante un proyecto empresarial. En este caso, los recursos están conformados tanto por factores de producción e insumos (recursos materiales).
- 
- Entorno Institucional, según el enfoque Neo institucional las instituciones tienen como función reducir los costos de las transacciones, reducir la incertidumbre entre los actores sociales y proporciona una estructura que define y limita el conjunto de elecciones de los individuos. El marco institucional y macroeconómico vigente en la sociedad tiene una influencia sobre el tipo de actividades en las cuales se aplicarán las capacidades y

competencias, e incluso influirán sobre el tipo de competencias que los empresarios buscan desarrollar.

- Factores sectoriales que influyen en la entrada de empresas y afectan la supervivencia y/o expansión, comprende la tasa de rentabilidad esperada, la demanda potencial y las tasas de rentabilidad esperada del sector.
- Macroeconómicas relacionadas con los aspectos macroeconómicos y de la política económica que tiene incidencia en las rentabilidades sectoriales y los aspectos relacionados con las instancias burocráticas de la administración pública, tributaria, instrumentos de política económica sectorial, el marco regulatorio y de promoción entre otras.

Según la tasa de empresariedad nacional, de cada 100 personas que laboran en una MYPE, en promedio 14 de ellas son conductores, por otro lado, otra interpretación válida es que en promedio hay 14 empresas MYPE donde se emplean 100 personas.

### **Tienda de abarrotes**

**(El Semanario, 2014)** Una tienda de abarrotes es un pequeño negocio en el que se venden los productos que conforman la canasta básica, así como otros productos de consumo como **bebidas, dulces, botanas, artículos de limpieza** y otros. Puede tener un dependiente que despache todas las mercancías, o bien, acomodar los productos de tal modo que funcione como un pequeño autoservicio.

- **Diseño de la tienda**

Aún sin contar con escaparates, el espacio debe tener un acomodo atractivo, así como colores y una iluminación que inviten a los clientes a entrar a conocer el nuevo establecimiento. Y no hay que sentirnos limitados por el hecho de vender productos básicos; con inventiva y creatividad, un negocio de cualquier índole puede tener el mejor diseño –claro que, como siempre, lo mejor es recurrir a los servicios de un experto.

- **Nombre de la tienda**

No olvidemos que el nombre de marca es un componente fundamental de



todo negocio. Debe reflejar la imagen que queremos que sea percibida por los clientes, así como invitarlos a conocer el establecimiento. Es claro que si estamos buscando una imagen más profesional o formal, nombres como “La Peke” o “El güero” no son muy recomendables. También, hay que poner especial atención en los formatos y materiales de los letreros que utilizaremos, pues de ello también depende de la percepción que las personas tendrán del local.

#### ✓ **Los servicios**

Por último, ningún otro elemento pesará tanto como el servicio que le ofrezcamos a nuestros clientes. Una vez que lleguen a pisar la tienda, deben quedar convencidos de que ahí encontrarán productos de calidad, a buen precio, de manera oportuna, rápida y amable. También, contar con servicios como entrega a domicilio, vender otro tipo de productos como frutas, verduras, café o revistas, o aceptar pagos con tarjetas de crédito y débito, son cuestiones que los clientes apreciarán mucho y los llevarán a quedarse con nosotros.

### **Consejos para abrir una tienda de abarrotes**

(Huber, 2013) Uno de los puntos importantes para emprender un negocio es el capital, un próspero comerciante necesita una estrategia para iniciar una empresa, empecemos compartiendo contigo uno consejos de acción de negocios si tienes en mente abrir un local de venta minorista.

#### ✓ **Inversión**

Hay una inversión inicial para estantes, iluminación y licencia municipal de, por lo menos, S/.15, 000 y un capital de trabajo de S/. 5,000 para las compras al contado, indica el profesor de Marketing de la universidad ESAN, Eric López. En conversación con Mass.pe resaltó que, en este caso, hablamos de una bodega pequeña.

Si quieres abrir una tienda de abarrotes tendrás que dedicarte de lleno a ella y que no sea “mientras tanto a ver qué consigo”. Hay un dicho en este negocio “el que tiene tienda que la atienda”, esto quiere decir mínimo

quince horas diarias de atención al público seis días a la semana, agrega el docente.

#### ✓ **Ganancia**

Una bodega puede vender diario entre S/.500 a S/.3,000 con un margen bruto de 25%, e ir evolucionando de una ventanita, a la cochera, de ahí a la esquina y dar el salto al minimarket. Ahí ya se está a un paso de convertirse en autoservicio si se decide, subraya López.

#### ✓ **Planificación**

- a) **Analiza el mercado y a tus eventuales competidores.** Así sabrás cómo marcar la diferencia, nos dice el presidente de la Asociación Pro Día del Bodeguero, Rino Peirano. Por ejemplo: tal vez las otras tiendas recién abren al mediodía así que tu podrías adelantarte y recibir a clientes a las 10 a.m. Ofrece servicios adicionales y busca una ubicación preferentemente de tráfico y con visibilidad, por ejemplo una esquina.
- b) **Fíjate en las necesidades de tus potenciales clientes.** Observa el entorno, si tu bodega va a funcionar cerca de un colegio entonces vende también lapiceros, hojas y cuadernos para que los escolares se vuelvan clientes fijos, indica Peirano.
- c) **Enumera las principales ventajas y desventajas** que tendrá tu negocio.
- d) **Elabora una estrategia comercial.** Por ejemplo, puedes conquistar al público con rebajas para empezar a hacer fuerte tu marca.
- e) **Define qué fuentes de financiamiento tendrá tu negocio.** Te será muy útil mientras esperas recuperar tu inversión.
- f) **Enumera los posibles riesgos a los que se enfrentará el negocio y encuentra soluciones.** Tal vez el barrio donde vas a trabajar sea algo inseguro de noche, entonces podrías conseguirte a un vigilante particular que ronde la cuadra para que no se vayan los clientes.

## **Ventas de mayoreo y medio mayoreo**

### **(Villagrán, 2012) Consideraciones para vender por mayoreo:**

- **Ubicar la competencia.** Una vez que identificamos a los tenderos que compiten por nuestros clientes debemos analizar si ellos tienen la capacidad para realizar ventas por mayoreo o si, por el contrario, ellos podrían ser nuestros clientes potenciales.
- **Estimar el precio de venta.** Cuando se realizan ventas al mayoreo por lo regular el porcentaje de descuento oscila entre el 10 y el 20% sobre el valor neto. Este porcentaje se descuenta dependiendo las características del producto y del porcentaje de utilidad que se obtiene por él.
- **Valorar tu capacidad de compra.** Haz un juicio real sobre los recursos financieros y materiales con los que cuentas. Debes estar seguro que tienes la liquidez suficiente o en su caso el crédito necesario para realizar compras por grandes cantidades y además que cuentas con la infraestructura necesaria para almacenar y transportar grandes cantidades de productos.
- **Calcular la periodicidad de compra.** Con un nuevo sistema de ventas al mayoreo debes de estimar y planear la frecuencia con la que realizarás tus compras.

La venta por mayoreo incrementará el flujo de efectivo y la rotación de inventarios, brindándote la oportunidad de convertirte en un proveedor de tus competidores.

## **Control de Proveedores**

**(Villagrán, 2012)** Como seguramente todos saben, en una tienda de abarrotes existen cantidades sorprendentes de proveedores. Al multiplicar el número de proveedores por el número de productos que cada uno de ellos surte a nuestra tienda resulta un mundo de productos y personas difícil de controlar. Sin embargo y por mucho trabajo que represente, los proveedores deben ser controlados a detalle, pues es en este punto en donde comienzan las mermas e

incluso robos, sino se tiene un control exacto sobre ellos es muy sencillo que el resto del proceso de compra venta de la tienda tenga fugas y mermas.

- ✓ Por principio se debe tener un registro claro de quienes son nuestros proveedores y qué productos surten.
- ✓ Es importante conocer al supervisor o al menos saber en qué teléfono o dirección lo podemos encontrar, esto como precaución ante cualquier eventualidad.
- ✓ Con los proveedores que utilizan la preventiva es importante preguntarle sobre las promociones, condiciones de pago y entrega y los precios exactos de los productos, para evitar cualquier confusión con los empleados que entregan el producto.
- ✓ Con los proveedores de venta directa se debe tener mucho cuidado en que el pedido sea exacto, que nos entreguen justamente lo que dicen las facturas, en este proceso es donde existen el mayor número de fugas con los proveedores, hay veces que tenemos muchos clientes esperando y por prisas damos el visto bueno a los proveedores sin someterlos a alguna inspección.
- ✓ Con ambos tipos de proveedores se debe revisar los productos que entran y los que salen de la tienda, incluidos los cambios que puedan realizar.
- ✓ Al momento de hacer el pedido de la venta debemos avisar al vendedor sobre los productos caducados o en mal estado para que pueda cambiarlos.
- ✓ Todos los productos que ingresen deben ser registrados por el sistema para tener muy bien actualizado nuestro inventario.
- ✓ Las facturas, tickets o recibos deben tener el nombre del vendedor o de quien entrega, la fecha, el precio por caja y/o unitario de los productos que entrega, la cantidad y el total. Otra medida de control y que nos será de mucha utilidad ante cualquier aclaración.

### **Decisiones estratégicas**

La rutina diaria de una tienda es muy compleja y cansada, muchas veces es tan desgastante que olvidamos planear, organizar y tomar decisiones para el

futuro. Día a día el comportamiento de las ventas en la tienda nos indica las tendencias del mercado, es decir los productos que los clientes prefieren comprar, la frecuencia de las compras, el tipo de clientes que tenemos (edad, sexo, gustos, etc.), la rotación de los productos, el departamento (cremería, dulces, sodas, cigarros, etc.) que más vende, entre otros; estos indicadores nos sirven de referencia para tomar decisiones que tengan efecto en el futuro de la tienda.

Es importante que tengamos datos claros y probados sobre el comportamiento de la tienda para no errar en nuestras decisiones, darse cuenta de estos indicadores de forma empírica resulta riesgoso para la tienda.

Las decisiones estratégicas son aquellas que se llevan a cabo para el mejor desempeño de nuestro negocio tomando en cuenta el ambiente interno y el externo. En el ambiente interno debemos tomar en cuenta factores como nuestra liquidez, capacidad de respuesta al cliente, innovación, etc., mientras tanto del ambiente externo debemos poner especial atención en los cambios en los clientes, edades, preferencias, tipo de consumos, etc., en la competencia y sus estrategias, en proveedores e incluso en la situación macro económica del país. Los anteriores factores afectan directamente el desempeño de nuestros negocios al estar relacionados entre ellos y con nuestro negocio.

- Qué tipo de productos nos generan más utilidad para darles prioridad en ubicación e inversión.
- Comprar productos con una tendencia alta de ventas
- Eliminar de nuestro inventario productos que no generan grandes beneficios y quitan espacio a los más rentables.
- Introducir los productos nuevos que el cliente demanda
- Gestionar créditos con proveedores
- Planear el crecimiento de nuestro negocio, por ejemplo abrir una sucursal o expandir la misma
- Manejar o no ofertas y promociones

- Establecer una ventaja competitiva del negocio (liderazgo en costos, productos innovadores, capacidad de respuesta al cliente, etc.
- Emplear financiamientos

Es importante que una vez establecida la misión y la visión del negocio se definan los objetivos y metas a alcanzar en un periodo de tiempo determinado, una vez dados dichos objetivos debemos establecer las estrategias que pondremos en marcha para lograr esos objetivos.

### **MYPE**

Se denomina MYPE a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### **Características**

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que

permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

### **Importancia**

Las MYPES son muy importantes en nuestro país porque sostiene la economía peruana, ya que son fuente generadora de empleo para la mayoría de trabajadores; pero muy a pesar también contiene el mayor porcentaje de informalidad, ya que los dueños de estas micro y medias empresas en la mayoría apenas han terminado los estudios secundarios y es por su ignorancia del tema que aún no han podido formalizar sus empresas y gozar de los beneficios que significaría trabajar bajo el amparo de la ley de la formalización.

Además del problema de la formalidad de sus funciones, también se puede añadir otros problemas como: Tecnologías atrasadas, obsoletas, baja calificación de la mano de obra, poco uso de técnicas de Gestión, poco acceso al mercado, tanto de productos finales como factores de producción y Gastos de crédito.

Estos factores traen como resultados pérdidas económicas y productivas afectando no tan solo a los propietarios sino también a sus trabajadores.

Es por tal motivo que los dueños de las MYPES necesitan tomar conciencia que no solo se puede mantener a una empresa con la experiencia sino también con el conocimiento que una MYPE formal es el primer paso a una puerta de oportunidades que lograra mantener a su empresa en el mundo competitivo actual.

### III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1 Diseño de investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal – descriptivo – cuantitativo.

- No experimental, porque se va a estudiar conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.
- Transversal, porque se realizó el estudio en un tiempo determinado.
- Descriptivo, porque solo se describió las características sobresalientes de las MYPES, sus representantes y a la variable del presente estudio.
- Cuantitativo, porque se pudo medir a través de instrumentos de evaluación.

#### 3.2 Población y muestra

Población:

La población en este estudio consta de un total de 16 puestos de abarrotes del mercado 21 de Abril del distrito de Chimbote.

Muestra:

La muestra fue de 12 MYPES, obtenidas a través de la investigación de campo, quienes aceptaron participar en el estudio.

#### 3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICIÓN DE VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	MEDICIÓN
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Son personas que deciden aprovechar las oportunidades del mercado para iniciar una actividad económica a cambio de un	Sexo	-Femenino -Masculino	Nominal
		Edad	26 – 35 36 – 45 46 a mas	Cuantitativo
		Grado de instrucción	-Primaria -Secundaria -Superior no universitario -Universitario	Nominal



	rentabilidad con gran margen de ganancia			
VARIABLE	DEFINICIÓN DE VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	MEDICIÓN
MYPE	Es una unidad económica que se encuentra bajo una forma de organización, que tiene como objeto ofrecer bienes o prestación de servicios.	Años en el mercado	Menos de 5 6 – 15 16 – 25 26 a mas	Cuantitativo
		Motivo de creación	-Oportunidad del mercado -Como fuente de trabajo -Inversión	Nominal
		Única fuente de ingreso	- Si - No	Nominal
		Número de trabajadores	-Ninguno - 1 a 10 - 11 a 20 -21 a 30 31 a mas	Cuantitativo
VARIABLE	DEFINICIÓN DE VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	MEDICIÓN
FORMALIZACION	Es cuando una empresa se constituye de forma jurídica o natural para obtener un beneficio económico o social bajo el amparo del marco legal del país que la acoge, permitiendo al empresario insertarse en el mercado y relacionarse con otras empresas.	Ruc	- Si - No	Nominal
		Falta de formalización	-Falta de conocimiento -Falta de tiempo -Exceso de pago	Nominal
		Beneficios	Participación en concursos públicos Acceso al sistema financiero Realizar negocios con otras personas	Nominal
		Desventajas	-Problemas legales -Clausura del negocio -Multas tributarias	Nominal

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En el presente trabajo de investigación se aplicó una encuesta (**técnica**), mediante un cuestionario (**instrumento**) estructurado por 11 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa (**4**), a sus representantes legales (**3**) y a la variable en estudio: formalización (**4**).

### **3.5 Plan de análisis (Procedimiento)**

Para la realización del presente trabajo titulado: “Caracterización de la Formalización en las MYPES del sector comercio - rubro abarrotes en el mercado 21 de Abril del Distrito de Chimbote, 2013” se procedió a buscar información de diversas fuentes como revistas digitales, blog, páginas web, tesis entre otros para poder conceptualizar, analizar y sustentar la presente investigación.

Adicionalmente se realizó una investigación de campo, el cual consistió en encuestar a una muestra de 12 puestos comerciales de abarrotes, dicha encuesta fue previamente revisada por el docente tutor y presidente de la comisión del jurado de investigación, la información obtenida se tabulo en el programa EXCEL para ser presentada ordenadamente para su fácil entendimiento para aquellas personas interesadas sobre la variable de formalización que se expone en este trabajo de investigación.

Los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, con sus respectivas figuras.

### 3.6 Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA		
			POBLACION Y MUESTRA	METODOS	INSTRUMENTOS Y TECNICAS
¿Cuáles son las principales características de la Formalización en las MYPES del Sector Comercio - rubro venta de Abarrotes en el Mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, 2013?	<p><b>General</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Describir las principales características de la formalización en las MYPES del Sector Comercio - rubro venta de Abarrotes en el Mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, 2013”</li> </ul> <p><b>Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Determinar las principales características de las MYPES del Sector Comercio - rubro venta de Abarrotes en el Mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, 2013.</li> <li>· Determinar las principales características de la formalización en las MYPES del Sector Comercio - rubro venta de abarrotes</li> </ul>	<p><b>Formalización</b></p> <p>Es cuando una empresa se constituye de forma jurídica o natural para obtener un beneficio económico o social bajo el amparo del marco legal</p>	<p><b>Población</b></p> <p>La población de dicho estudio de investigación está compuesta por todas las micro y pequeña empresa del sector comercio rubro abarrotes, en el mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, 2013.</p> <p><b>Muestra</b></p> <p>La muestra del presente estudio de investigación se obtendrá por medio de la formula muestral, con la finalidad de obtener un dato estadístico real del 25% de la población total.</p>	<p><b>Diseño de la investigación:</b></p> <p>Se utilizó el diseño: No experimental, Transversal, descriptivo y cuantitativo</p> <p><b>No experimental:</b></p> <p>Porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.</p> <p><b>Transversal:</b></p> <p>Porque se estudió en un tiempo determinado.</p> <p><b>Descriptivo:</b> ya que se describió, registro e interpreto la naturaleza actual y la composición</p>	<p><b>Instrumentos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Cuestionarios</li> </ul> <p><b>Técnicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Entrevistas</li> <li>· Encuestas</li> </ul>

<p>en el Mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, 2013.</p> <p>✓ Describir las principales características de los representantes de las MYPES del Sector Comercio - rubro venta de Abarrotes del Mercado 21 de Abril de Chimbote, 2013.</p>			<p>o procesos de los fenómenos del problema planteado.</p> <p><b>Cuantitativo:</b> puesto que se utilizó técnicas de conteo y de medición.</p>	
--	--	--	--	--

### 3.7 Principios éticos

El presente trabajo de investigación científica se basa en los principios de:

**Confidencialidad**, ya que los nombres de las personas encuestadas son reservados.

**Confiabilidad**, ya que la información presentada es real.

**Respeto**, porque se respeta a los autores que sirvieron de referencia para la elaboración del presente trabajo.

En general este trabajo de investigación fue realizado bajo la responsabilidad ética y moral de la autora.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

**Tabla 1.** Características del representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes en el mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, en el año 2013

<b>Datos Generales:</b>	<b>Numero de MYPES</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sexo</b>		
Femenino	7	58,0
Masculino	5	42,0
Total	12	100,0
<b>Edad (Años)</b>		
26 – 35	5	42,0
36 – 45	5	42,0
46 a mas	2	16,0
Total	12	100,0
<b>Grado de Instrucción</b>		
Primaria	3	25,0
Secundaria	7	58,0
Superior Universitario	2	17,0
Superior no Universitario	0	0,0
Total	12	100,0

*Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del Mercado 21 de Abril, de la ciudad de Chimbote.*

**Tabla 2.** Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes en el mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, en el año 2013

<b>Datos Generales:</b>	<b>Numero de MYPES</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Años de la MYPE en el mercado</b>		
Menos 5	6	50,0
6 – 15	5	42,0
16 – 25	1	8,0
26 a mas	0	0,0
Total	12	100,0
<b>Motivo de creación de la MYPE</b>		
Oportunidad del mercado	6	50,0
Que sirva como fuente de trabajo	5	42,0
Inversión	1	8,0
Total	12	100,0
<b>MYPE Como Única Fuente De Ingreso</b>		
Si	07	58,0
No	05	42,0
Total	12	100,0
<b>Número de Trabajadores de la MYPE</b>		
Ninguno	9	75,0
1 a 10	3	25,0
11 a 20	0	0,0
21 a 30	0	0,0
31 a mas	0	0,0
Total	12	100,0

*Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del Mercado 21 de Abril, de la ciudad de Chimbote.*

**Tabla 3.** Formalización de las micros y pequeñas empresa del sector comercio - rubro abarrotes en el mercado 21 de Abril de la ciudad de Chimbote, en el año 2013

<b>Datos Generales:</b>	<b>Numero de MYPES</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>MYPES que tienen RUC</b>		
Si	5	42,0
No	7	58,0
Total	12	100,0
<b>Motivo de la falta de Formalización de la MYPE</b>		
Falta de conocimiento	6	50,0
Falta de tiempo disponible	3	25,0
Exceso de pago en tributos	3	25,0
Total	12	100,0
<b>Beneficios de la Formalización de la MYPE</b>		
Participación en concursos públicos	0	0,0
Acceso al sistema financiero (créditos)	12	100,0
Realizar negocios con otras empresas	0	0,0
Total	12	100,0
<b>Desventajas de la Falta de Formalización de la MYPE</b>		
Problemas Legales	3	25,0
Clausura del negocio	2	17,0
Multas Tributarias	7	58,0
Total	12	100,0

*Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del Mercado 21 de Abril, de la ciudad de Chimbote.*

## 4.2 Análisis del Resultado

### a) Discusión

#### **Referente a los Representantes Legales de las MYPES**

En la tabla 01, el 58% de los representantes legales de las MYPES son mujeres, esto demuestra que las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes se encuentra liderado en su mayoría por mujeres, esto es debido que en la actualidad son independientes económicamente y sostienen a sus familias siendo a veces el único motor económico, pese a que no siempre la sociedad reconozca sus derechos, aun así, con tantas adversidades no se amilanan y luchan por su futuro y el de sus familias.

Este resultado es diferente a lo expuesto por Huaccha (2014) con un resultado de 52% y Luciano (2013) con un resultado del 94%, ya que sostienen, que la mayoría de las MYPES que entrevistaron están dirigidas por personas del sexo masculino, esta diferencia quizás se deba a los distintos rubros económicos de estas MYPES.

En la tabla 01, el 84% los representantes de estas MYPES tienen una edad entre 26 a 45 años, esto demuestra que en la actualidad las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes no se encuentran dirigidas tan solo por personas adultas, sino que también han incursionado en este rubro jóvenes con espíritu emprendedor que desean tener su propio negocio motivados en crecer económicamente en forma independiente, incrementando actualmente el porcentaje de jóvenes en el mercado laboral. Estos resultados contradicen a Navarrete (2013) ya que en su investigación indica que el 78% de sus encuestados son personas en su mayoría adultas. Esto se deba quizás a la diferencia de rubros ya que para incursionar en su actividad económica de panificación, los representantes legales deben de poseer una mínima experiencia para comenzar con su propio negocio, experiencia ganada del trabajo dependiente de otras panaderías, el cual conlleva un cierto tiempo adquirir.



En la tabla 01, el 58% poseen solo instrucción secundaria, el cual es confirmado por Fernández (2014) en donde indica que el 44% de sus representantes del mercado Moshoqueque – primer sector del distrito de José Leonardo Ortiz, provincia de Chiclayo, región Lambayeque, también solo poseen el mismo grado académico, pero a su vez es refutado por Luciano (2013) que en su trabajo de investigación el 100% de sus encuestados tiene instrucción superior. Esto se debe quizás a la diferencia de rubros económicos ya que para el manejo del negocio de venta de computadoras es indispensable tener una instrucción superior. Mientras en el rubro venta de abarrotos no es indispensable, adicionalmente esto ocurre porque desde pequeños han sido instruidos para tener negocio propio, pero con la idea equivocada que lo empírico para administrar es más importante que tener un estudio superior. Esta es la razón fundamental porque gran porcentaje de MYPES fracasan en la actualidad y no llegan ni a los dos años de actividad comercial en el mercado

#### **Referente a las MYPES.**

En la tabla 02, el 50% de las MYPES tiene menos de 5 años instalados en el mercado, esto es debido a la nueva organización que presenta el mercado que ha impulsado la apertura de nuevos negocios ofreciendo una mejor administración al mercado. Esto es corroborado por Huaccha (2014), quien indica que, el 38% de sus MYPES tienen entre 3 a 5 años. Adicionalmente un gran porcentaje de jóvenes emprendedores se han sumado a la apertura de su propio negocio para lograr independencia económica.

En la tabla 02, el 50% de encuestados indicaron que su principal motivo de creación es la oportunidad que vieron en el mercado de iniciar su negocio propio, ya sea por la gran afluencia de público en el mercado 21 de Abril. A su vez esta iniciativa quizás se deba a la mejor organización

de los propios comerciantes que se encuentran realizando mejoras dentro del mercado, incentivando con esto a la apertura de nuevos puestos comerciales, brindando a los comerciantes precios módicos, mayor seguridad e higiene.

En la tabla 02, el 58% de representantes legales de las MYPES indico que era su única fuente de ingreso, esto se debe a que la mayoría de puestos son nuevos y estos se encuentran dirigidos en parte por personas jóvenes que recién incursionan en el mundo laboral como dueños de su propio negocio, quienes han puesto todo su dinero y empeño en lograr una mejora económica para ellos y sus familias.

En la tabla 02, el 75% de ellos aún no tenían ningún trabajador a su cargo, esto se debería a que las MYPES en su mayoría son negocios nuevos y que por ende son pequeños y que por tal motivo no necesitan ayuda adicional para realizar sus actividades económicas a comparación de algunos puestos grandes que si necesitan la ayuda de una o dos personas. En comparación con lo expuesto por Luciano (2013) en su trabajo de investigación donde indica que el 61% de MYPES encuestadas tienen a su cargo entre 5 a 10 trabajadores, esto se deba quizás que en el rubro económico de venta de computadoras se es necesario contar con personas adicionales que hagan más fácil el trabajo sobre todo en los tiempos de campañas, donde aumentan las ventas.

### **Referente a la variable de formalización**

En la tabla 03, el 58% de representantes legales respondió que no tiene RUC, quizás esto se deber que la mayoría de puestos son nuevos y este sea el motivo para que los representantes legales no formalizaran su negocio, adicionalmente se ha observado un gran desconocimiento acerca

del tema tributario, aunque de esta manera están inmersos en tener problemas con la SUNAT y por tanto no son responsables en el pago de sus tributos, resultado que es apoyado por la investigación realizada por López (2013) quien indica que el 55% de sus MYPES del rubro venta de prendas de vestir para damas son informales. En comparación con Luciano (2013) que el 100% de sus MYPES encuestadas se encuentran formalizadas, esto se deba quizás que el rubro económico de su investigación es indispensable la formalización, ya que los compradores exigirán alguna boleta o factura de compra como garantía si el producto que adquieren tiene algún fallo y tengan que hacer algún reclamo a la empresa.

En la tabla 03, el 57% no formalizaban su empresa por falta de conocimiento, indicaron que el motivo de su informalidad es su falta de conocimiento, esto se debería quizás a la falta de interés y preocupación que tienen sobre el tema, pero recordemos que la mayoría de negocios son puestos que tienen menos de 5 años, aunque esto no es motivo para su informalidad se puede indicar que quizás esa sea la razón por su falta de interés. En comparación con lo expuesto por Huacha (2014) en su investigación, quien indico que el 59% sostuvo que los costos son muy elevados, a pesar de las facilidades que brindan tanto las municipalidades como las demás entidades del estado. Mientras Martínez (2014) indica en su tesis que el 82.7% de los encuestados no conocen con certeza cuál es la razón que conllevan a los Microempresarios de este Distrito a la informalidad.

En la tabla 03, el 100% de representantes legales respondió que el beneficio que le traerá la formalización de su empresa es el acceso al sistema financiero, ya que gracias a ellos pueden pedir créditos a las diferentes instituciones financieras para motivos comerciales o personales. Esto es confirmado por Huaccha (2014) quien indica que el

100% de sus encuestados tiene conocimiento de que la formalización les permite acceder con facilidad a créditos futuros, esto es cierto debido a que las entidades financieras brindan préstamos solo a organizaciones formales.

En la tabla 03, el 58% de encuestados manifestaron que las desventajas que le traerá la falta de formalización son las multas tributarias, en comparación. Este porcentaje de desconsenso disminuiría si los representantes legales toman conciencia de la importancia de la formalización de las actividades comerciales de su MYPE.

## **V. CONCLUSIONES**

### **Referente a los Representantes Legales de las MYPES**

La mayoría de los representantes legales de las MYPES son mujeres, tienen una edad entre 26 a 45 años y poseen solo instrucción secundaria.

### **Referente a las MYPES.**

La mitad de las MYPES tiene menos de 5 años instalados en el mercado, siendo su principal motivo de creación la oportunidad que vieron de instalarse en el mercado.

La mayoría de representantes legales de las MYPES indico que era su única fuente de ingreso y por lo cual aún no tenían ningún trabajador a su cargo.

### **Referente a la variable de formalización**

La mayoría de representantes legales respondió que tiene RUC, mientras que los que aún no formalizaban su empresa era por falta de conocimiento y que una de las desventajas que le trae la falta de formalización son las multas tributarias impuestas por la SUNAT.

La totalidad de representantes legales respondió que el beneficio que le traerá la formalización de su empresa es el acceso al sistema financiero.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Cabrera, J. (2012). Ventajas de la Formalización. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2012/04/ventajas-de-la-formalizacion.html>
2. *Cerca del 20% de los peruanos trabaja en MYPES informales.* (2009). El Comercio. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/382815/noticia-cerca-20-peruanos-trabaja-mypes-informales>
3. Cohen, M., & Baralla, G. (2012). *La situación de las Pymes en América Latina*. Argentina: Ediciones Latinas
4. El semanario. (2014) *Como iniciar una tienda de abarrotes exitosa*. Recuperado de <http://elsemanario.com/34143/como-iniciar-una-tienda-de-abarrotes-exitosa/>
5. Estudio Contable, tributario y Administrativo (14 de octubre 2012). Cuadro Comparativo de las modalidades empresariales Y [Mensaje de Blog]. Recuperado de <http://www.estudiojjag.com/blog/111-cuadro-comparativo-de-las-modalidades-empresariales.html>
6. Fernández, R. (2014). *Incidencia de la formalización de las micro y pequeñas empresas en el desarrollo del mercado Moshoqueque – primer sector del distrito de José Leonardo Ortiz, provincia de Chiclayo, región Lambayeque, año 2014*. Tesis para optar al Título de Licenciada en Administración, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.
7. Gonzales, R. (2013). *Informalidad en México, mayor al promedio de América Latina*. La Jornada, p. 20. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2013/06/27/economia/020n1eco>

8. Gonzales, R. (2013). *Existen 127 millones de trabajadores informales en América Latina: OIT*. La Jornada, p. 20. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2013/08/28/economia/027n2eco>
9. Huaccha, E. (2014). *Caracterización de la formalización y el financiamiento en las MYPE'S del sector servicio - rubro cevicherías de la ciudad de Chimbote, 2012*. Tesis para optar al Título de Licenciada en Administración, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.
10. Huber. (2013). Consejos para abrir una tienda de abarrotes. Recuperado de <http://marketingnegocioshm.blogspot.com/2013/03/consejos-para-abrir-una-tienda-de.html>
11. Loayza, N. (2008). *Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú*. Revista de Estudios Económicos-Banco Central de Reserva del Perú, N°15. [En línea] s.f. [Fecha de acceso 29 de Noviembre del 2013] URL disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/15/Estudios-Economicos-15-3.pdf>
12. López, F. (2015). *Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPE'S del sector comercio - rubro ventas de prendas para vestir para damas del Distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013*. Tesis para optar al Título de Licenciada en Administración, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.
13. Luciano, I. (2013). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPES del sector comercio - rubro venta de computadoras del Distrito de Chimbote, 2013*. Tesis para optar al Título de Licenciada en Administración, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.


14. Martínez, W. (2013). *Caracterización de la formalización y la competitividad de las MYPES del sector industria - rubro panificadoras del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2010-2011*. Tesis para optar al Título de Licenciada en Administración, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.
15. Ministerio de Producción. (s.f.). Formalización Empresarial. Recuperado de <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-mi-empresa/formalizacion.pdf>
16. Ministerio de Producción. (2011). MYPE. Recuperado de <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pd>
17. Ministerio de Trabajo y Producción. (s.f.). Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. Recuperado de <http://www.trabajo.gob.pe/normaCompletaSNIL.php?id=3300>
18. Morán, D. (2013). *La Informalidad en el Proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente*. Tesis para optar el título de Magister en Derecho, Facultad de Derecho y ciencia Política, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
19. Rivadeneyra, E. (2014). *La formalización y su relación con los sistemas tributarios en la comercialización del arroz de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Chiclayo, año 2014*. Tesis para optar al Título de Licenciada en Administración, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.
20. Salirrosas & Lázaro. (2010). *Ventajas de la ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa ENCASA SAC en el*



*periodo 2010 e la ciudad de Trujillo*. Tesis para optar por el Título de Contador Público, Facultad de Contabilidad y Finanzas, Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.

21. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (s.f.). Ley 28015. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
22. Vásquez, I. (2013). *Importancia de las MYPES*. Recuperado de <http://miempresanenmarcha.blogspot.com/2013/03/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>
23. Villagran, D. (2012). Decisiones estratégicas. Recuperado de <http://consejos.tiendatekweb.com/2012/06/13/decisiones-estrategicas-para-tu-tienda/#sthash.RBzSTAo2.dpuf>
24. Villagran, D. (2012) Control de Proveedores. Recuperado de <http://consejos.tiendatekweb.com/2012/06/29/control-proveedores/#sthash.umscimzi.dpuf>
25. Villagran, D. (2012) Ventas de mayoreo y medio mayoreo. Recuperado de <http://consejos.tiendatekweb.com/2012/07/17/ventas-de-mayoreo-y-medio-mayoreo/#sthash.87jy9xiV.64GLEvLI.dpuf>

# ANEXOS N 01

  
**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES**  
**CHIMBOTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACION**

**CUESTIONARIO**

1. REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES

1. Sexo:

a) Femenino  
 b) Masculino

2. ¿Qué edad tiene Ud.?

a) Entre 26 a 35  
 b) Entre 36 a 45  
 c) Mas de 46

3. ¿Cuál es su grado de instrucción?

a) Primaria  
 b) Secundaria  
 c) Superior no universitario  
 d) Superior universitario

2. REFERENTE A LAS MYPES

4. ¿Cuántos años tiene su MYPE en el mercado?

a) Menos de 5  
 b) Entre 6 a 15  
 c) Entre 16 a 25  
 d) Mas de 26

5. ¿Cuál fue el motivo de creación de su MYPE?

a) Oportunidad del mercado  
 b) Que sirva como fuente de trabajo  
 c) Inversión

6. ¿Su MYPE es su única fuente de ingreso económico?

a) Si  
 b) No

7. ¿Cuántos trabajadores tiene su MYPE?

a) Ninguno  
 b) Entre 1 a 10  
 c) Entre 11 a 20  
 d) Entre 21 a 30  
 e) Mas de 30

3. REFERENTE A LA VARIABLE DE FORMALIZACIÓN

8. ¿Ud. tiene RUC?

a) Si                      Contestar pregunta 10  
 b) No

9. ¿Porqué motivo aun no formaliza su MYPE?

a) Falta de conocimiento  
 b) Falta de tiempo disponible  
 c) Exceso de pago en tributos


10. ¿Qué beneficio le trae a Ud. La formalización de su MYPE?

a) Participación en concursos públicos  
 b) Acceso al sistema financiero (créditos)  
 c) Realizar negocios con otras empresas

11. ¿Que desventajas le trae a Ud. la falta de formalización de su MYPE?

a) Problemas Legales  
 b) Clausura del negocio  
 c) Multas Tributarias

GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN

Hecho por: De la Cruz Flores Vanessa  
Valido por: FELIPE LLENQUE T. 

FIGURAS

1. Respecto a las características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas

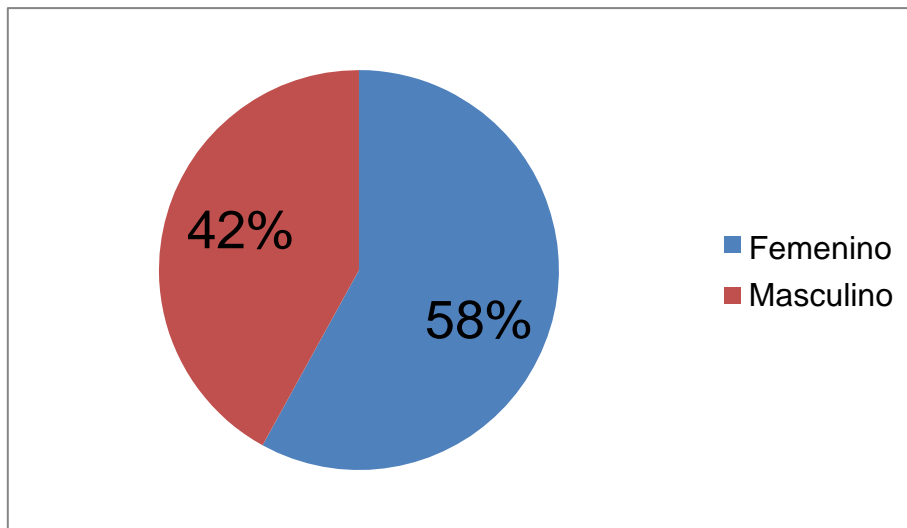


FIGURA 01: Sexo del Representante Legal de la MYPE

Fuente: Tabla N 01

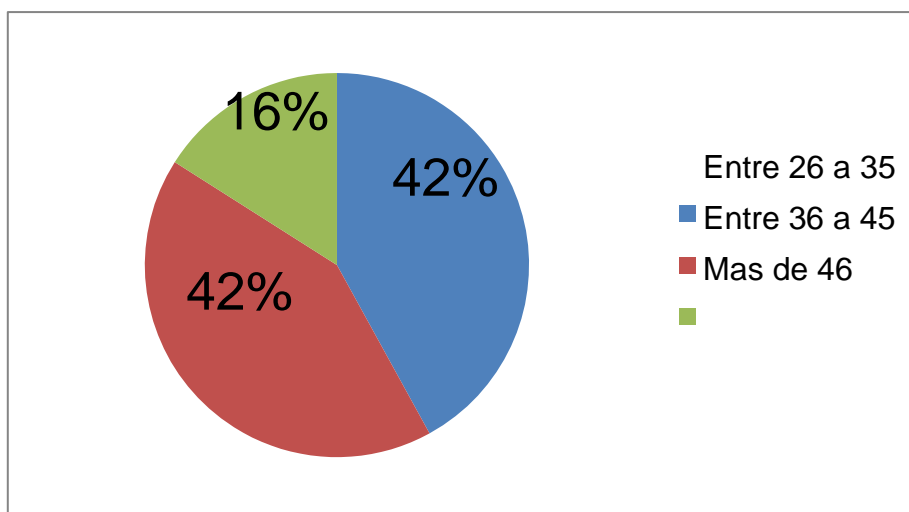


Figura 02: Edad del Representante Legal de la MYPE

Fuente: Tabla N 01

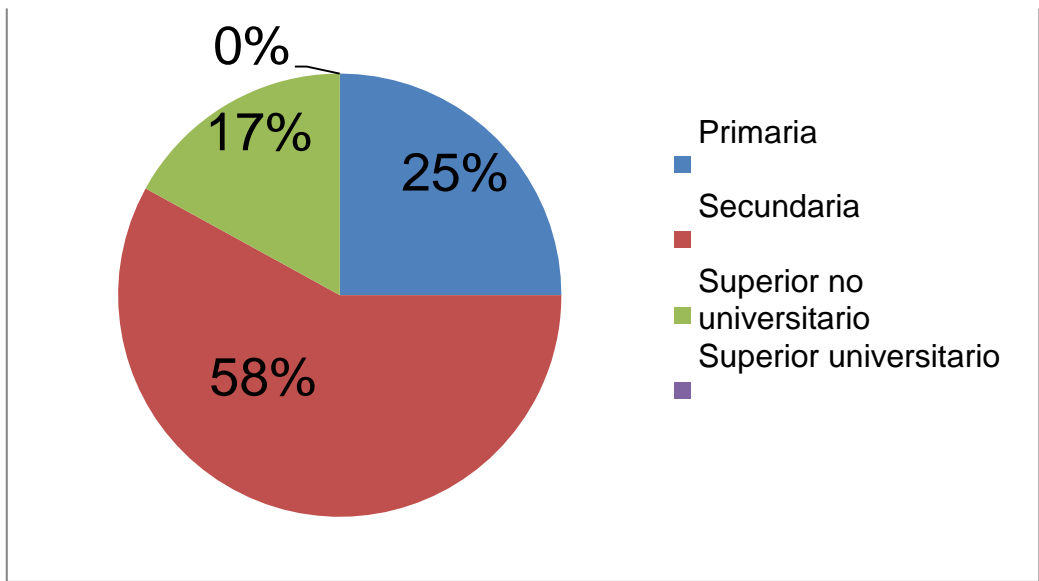


Figura 03: Grado de Instrucción del Representante Legal de la MYPE

Fuente: Tabla N 01

## 2. Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas

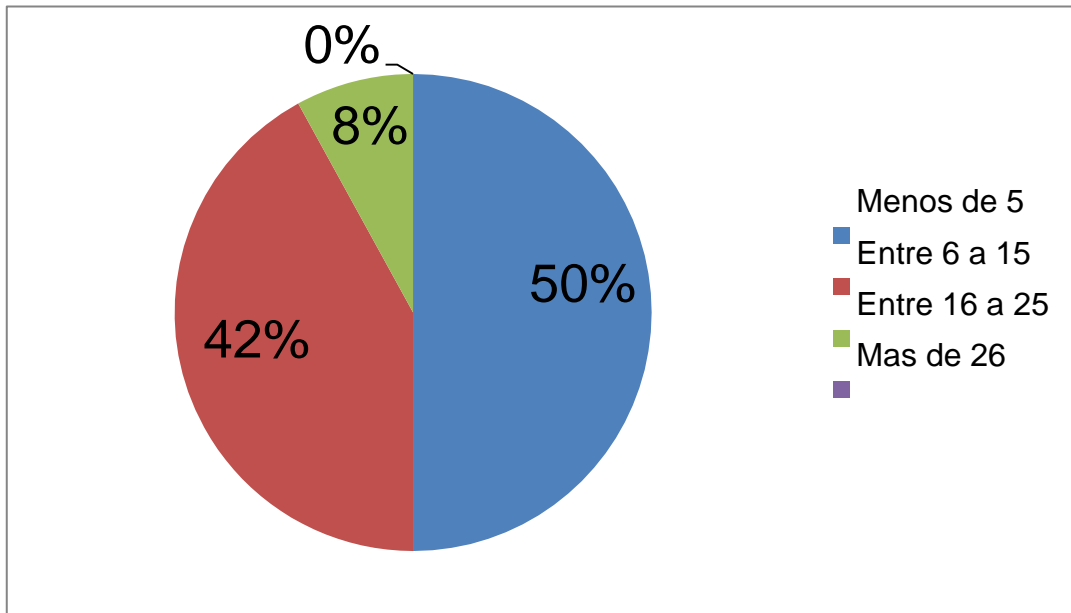


Figura 04: Años de la MYPE en el mercado

Fuente: Tabla N 02

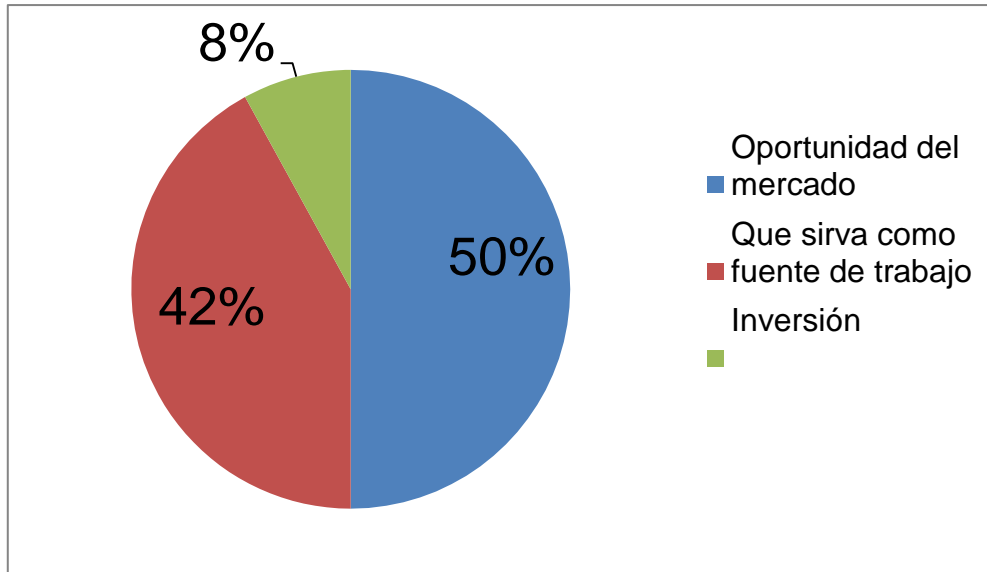


Figura 05: Motivo de creación de la MYPE

Fuente: Tabla N 02

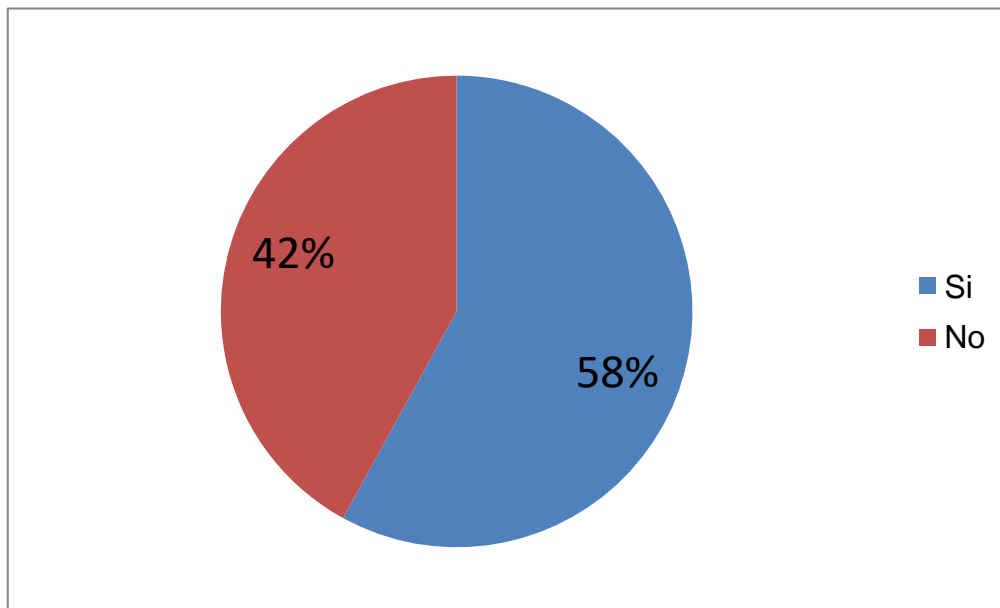


Figura 06: MYPE Como Única Fuente De Ingreso

Fuente: Tabla N 02

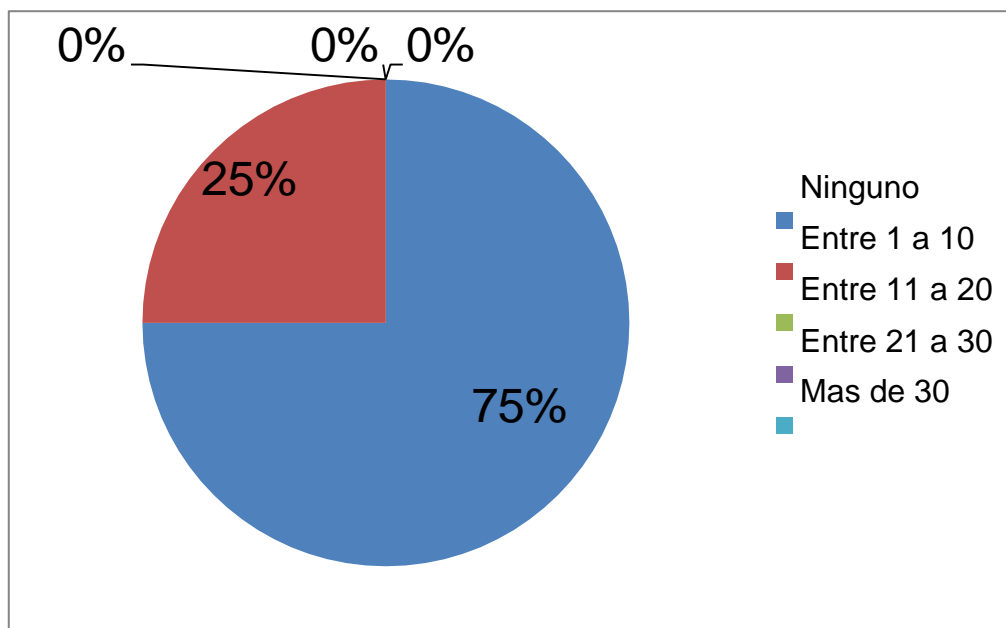


Figura 07: Número de Trabajadores de la MYPE

Fuente: Tabla N 02

### 3. Respecto a las características del Financiamiento

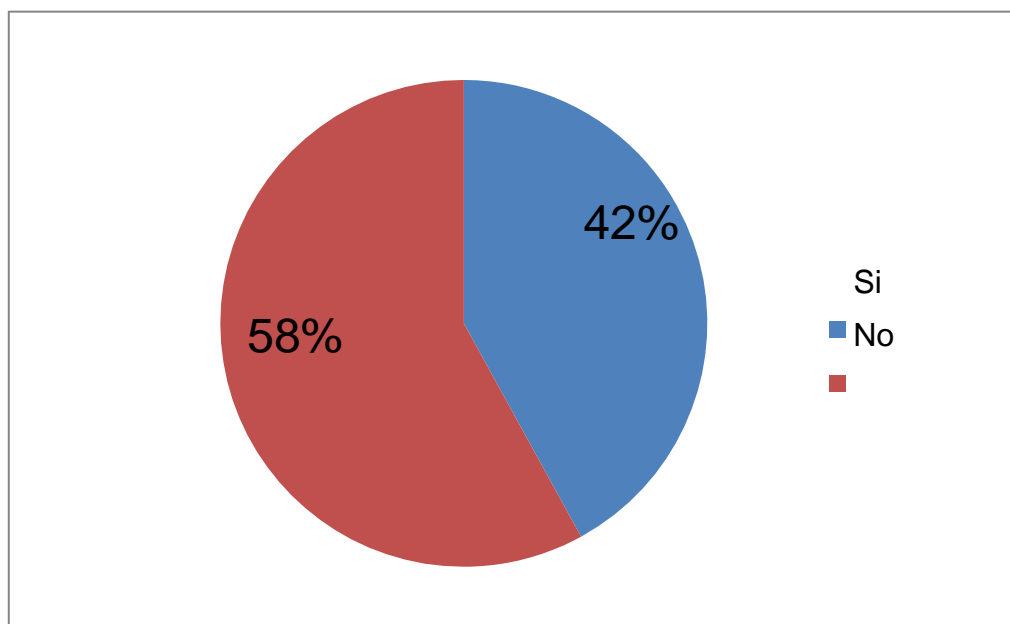


Figura 08: MYPES que tienen RUC

Fuente: Tabla N 03

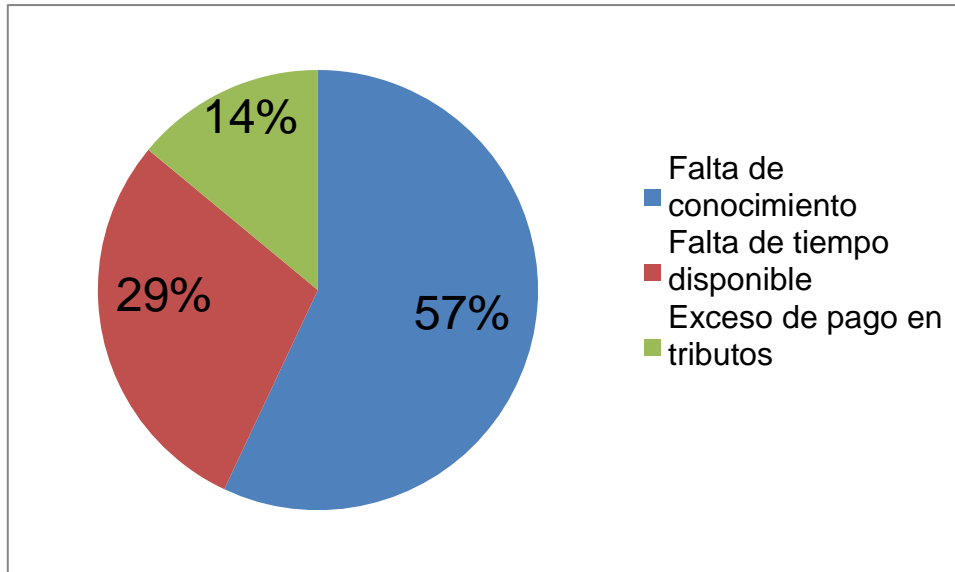


Figura 09: Motivo de la falta de Formalización de la MYPE

Fuente: Tabla N 03

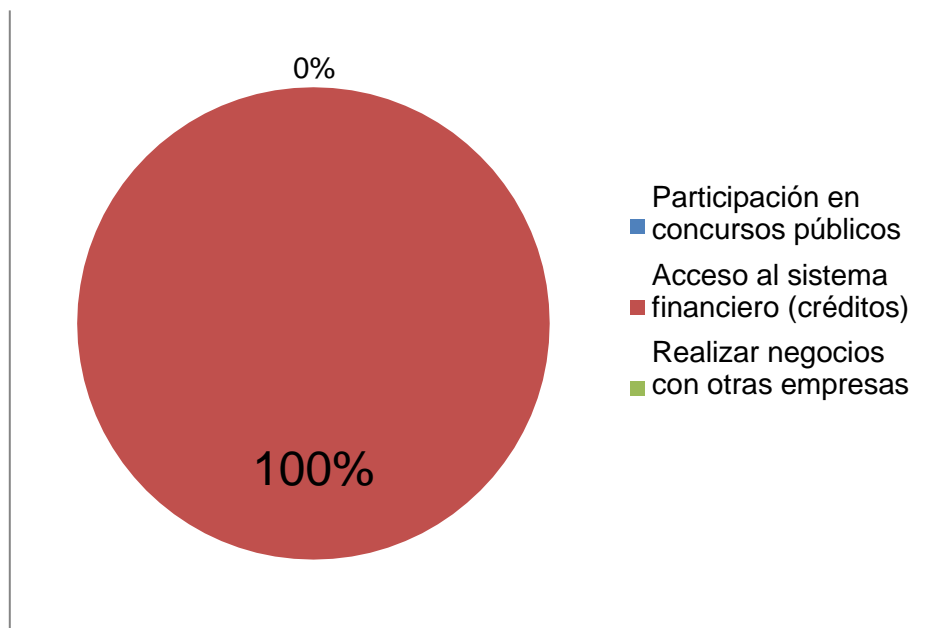


Figura 10: Beneficios de la Formalización de la MYPE

Fuente: Tabla N 03

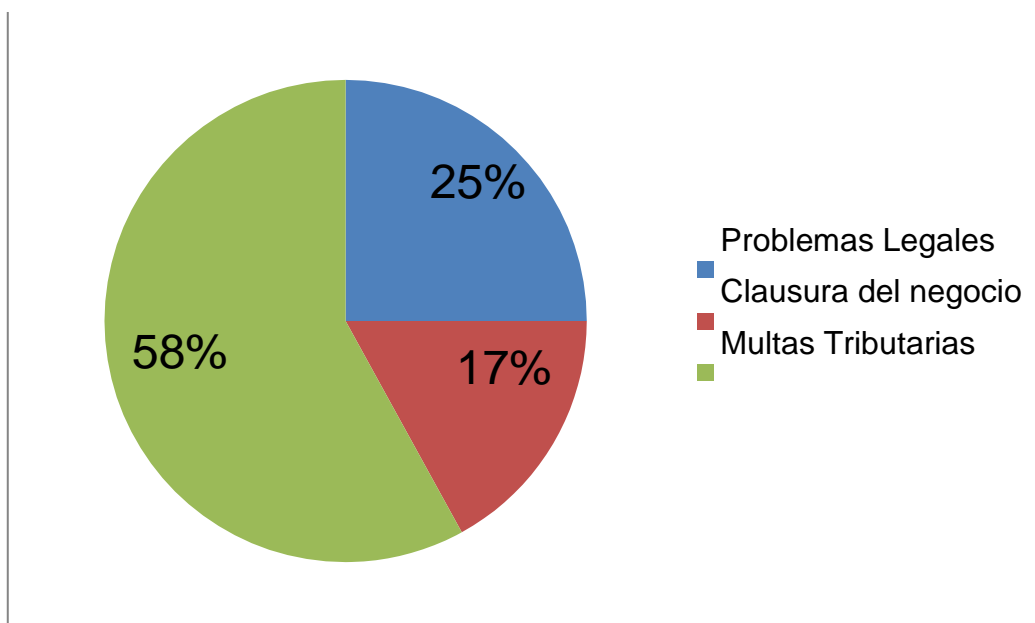


Figura 11: Desventajas de la Falta de Formalización de la MYPE

Fuente: Tabla N 03

### ANEXO N 03

#### Cronograma de actividades para la elaboración del proyecto

Actividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Título	x	x													
Planeamiento			x	x	x										
Marco Teórico y Conceptual					x	x	x	x							
Metodología									x	x	x				
Referencias Bibliográficas											x	x			
Presentación del Proyecto al Docente													x	x	
Aprobación del proyector por la Comisión															x



## **ANEXO N 04**

### **Recursos Necesarios**

- ✓ Recurso humano.
- ✓ Recurso económico.
- ✓ Computadora.
- ✓ Unidades de almacenamiento (USB)

## **ANEXO N 05**

### **Presupuesto**

<b>Actividad</b>	<b>Costo</b>
Internet	20.00
Impresión	16.50
Útiles de Oficina	10.00
Anillado de Tesis	5.00
Pasajes	20.00
Total	71.50

### **Financiamiento**

El presente trabajo será autofinanciado por el alumno

INFORME DE ORIGINALIDAD

---

15%

INDICE DE SIMILITUD

15%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---

FUENTES PRIMARIAS

---

1

[enfoquejuridicoperu.blogspot.com](http://enfoquejuridicoperu.blogspot.com)

Fuente de Internet

6%

2

[esmiperu.blogspot.com](http://esmiperu.blogspot.com)

Fuente de Internet

4%

3

[repositorio.unasam.edu.pe](http://repositorio.unasam.edu.pe)

Fuente de Internet

4%

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo