



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERA Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DE FORMALIZACIÓN BAJO
EL MODELO DE MEDICIÓN DE LA
INFORMALIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS – RUBRO
ASESORAMIENTO EMPRESARIAL EN EL
DISTRITO DE INDEPENDENCIA, 2015**

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

AUTOR

FLAVIO ELEODORO HUERTA MENDOZA

ASESOR

Mgtr. CARLOS HUMBERTO CHUNGA ANTÓN

HUARAZ – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN

CARACTERIZACIÓN DE FORMALIZACIÓN BAJO
EL MODELO DE MEDICIÓN DE LA
INFORMALIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS – RUBRO
ASESORAMIENTO EMPRESARIAL EN EL
DISTRITO DE INDEPENDENCIA, 2015

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR

FLAVIO ELEODORO HUERTA MENDOZA

ASESOR

Mgtr. CARLOS HUMBERTO CHUNGA ANTÓN

HUARAZ – PERÚ

2018

1. Título de la tesis

Caracterización de formalización bajo el modelo de medición de la informalidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro asesoramiento empresarial en el distrito de Independencia, 2015.

2. Hoja de firma del jurado y asesor

Dr. José Germán Salinas Gamboa
Presidente

Mgtr. César Hernán Norabuena Mendoza
Secretario

Mgtr. Carmen Rosa Azabache Arquinio
Miembro

Mgtr. Carlos Humberto Chunga Antón
Asesor

3. Agradecimiento

A Dios; quien me puso en el camino de hacerme de una profesión, por todas las bendiciones y acompañarme en todo momento de mi vida, tanto en lo personal, familiar y profesional, por darme fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencia y sobre todo felicidad.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por haberme formado como profesional en Administración, abriéndome la ventana de muchas oportunidades, el cual me servirá para desplegar mis conocimientos y contribuir en el desarrollo del país.

A mi querido y talentoso hijo Flavio Cesar y a mi esposa Magali gracias por su comprensión y gran apoyo, a mis apreciados padres Zenobia y Claudio, por apoyarme en todo momento, me inculcaron muchos valores y educación, sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir, a mis hermanos Reyna, Isabel, Jorge, Maura, Glicerio, Demetrio, Estela, Víctor, Domitila y Juan y los suyos, gracias infinitas por estar siempre pendientes.

4. Dedicatoria

El presente trabajo dedico de manera especial a mi hijo Flavio César, el motor más fiel y confiable que puede encontrar en mi vida, quien fue mi inspiración y fuente inagotable de aliento, su presencia es y será siempre el motivo más grande que ha impulsado para lograr mi meta y hacerme profesional.

A mi amada esposa Magali, por su apoyo y ánimo que me brinda para alcanzar nuevas metas, tanto profesionales como personales.

A mis queridos y adorados padres Zenobia y Claudio que con humildad siempre me motivaron a ser cada día mejor; recuerdo cuando muy pequeño me decían; hijo tienes que ser mejor que tus padres, por ello mis respetos, estima y gratitud eterna.

5. Resumen

La presente investigación tiene como objeto, describir las principales características de la formalización bajo el modelo de medición de la informalidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro de asesoramiento empresarial en del distrito de independencia 2015. En tal sentido la presente investigación cuenta como objetivo describir las Características de formalización bajo el modelo de medición de la informalidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro de asesoramiento empresarial en del distrito de independencia, 2015. Para el desarrollo del trabajo se utilizó un tipo y nivel de investigación descriptiva – cuantitativa, porque nos brinda una investigación estadística, que nos describe los datos el cual tiene un impacto en conocer la investigación. Tal como señalan los representantes, el 80% menciona que los empresarios no presenta la propuesta a realizar se presenta de forma escrita y documentada, significa que lo realizan de manera informal (figura 4), de igual manera el 80% los representes encuestados señalan que las alternativas de solución de la consultoría se presenta de forma escrita y documentado. Las MYPE lograron insertarse en el mercado nacional e internacional con el escaso apoyo de sus autoridades, sin el apoyo de ninguna organización, sin embargo, caso contrario con las magas empresas transnacionales.

Palabras clave: Modelo, informalidad y gerente.

6. Abstract

The purpose of this research is to describe the main characteristics of formalization under the informality measurement model in the micro and small companies of the services sector - business advisory in the district of independence 2015. In this sense, the present investigation has as an objective to describe the Characteristics of formalization under the informality measurement model in the micro and small companies of the service sector - business advisory sector in the district of independence, 2015. For the development of the work a type and level of descriptive - quantitative research was used, because it gives us a statistical investigation, which describes the data which has an impact in knowing the research. As mentioned by the representatives, 80% mention that employers do not present the proposal to be presented in a written and documented manner, it means that they do it informally (Graph 4), in the same way 80% of the respondents indicate that The solution alternatives of the consultancy are presented in written and documented form. The MSE managed to insert themselves in the national and international market with the limited support of their authorities, without the support of any organization, however, otherwise with the magas transnational companies.

Keywords: Model, informality and manager.

7. Contenido

1. Título de la tesis.....	iii
2. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iv
3. Agradecimiento.....	v
4. Dedicatoria.....	vi
5. Resumen.....	vi
6. Abstract.....	viii
7. Contenido.....	ix
8. Índice de gráficos, tablas y cuadros.....	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura.....	8
III. Metodología.....	31
3.1. Diseño de la investigación.....	31
3.2. Población y muestra.....	31
3.3. Definición y Operacionalización de variables de variables e dicadores...32	
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	33
3.5. Plan de análisis.....	33
3.6. Matriz de consistencia.....	34
3.7. Principios éticos.....	35
IV. Resultados.....	36
4.1. Resultados.....	36
4.2. Analisis de resultados.....	49
V. Conclusiones.....	54
Referencias Bibliográfias.....	55
Anexos.....	59

8. Índice de figuras y tablas

Índice de tabla

Tabla 1. <i>Distribución según edad</i>	36
Tabla 2. <i>Distribución género</i>	37
Tabla 3. <i>Distribución según grado de instrucción</i>	38
Tabla 4. <i>Distribución según la propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos</i>	39
Tabla 5. <i>Distribución según los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada</i>	40
Tabla 6. <i>Distribución según las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada</i>	41
Tabla 7. <i>Distribución según se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos</i>	48
Tabla 8. <i>Distribución según las estrategias son relacionas con los objetivos y se presentan de manera escrita y documentada</i>	43
Tabla 9. <i>Distribución según se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada</i>	44
Tabla 10. <i>Distribución según se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría</i>	45
Tabla 11. <i>Distribución según la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada</i>	46

Tabla 12. *Distribución según se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documentada.....47*

Tabla 13. *Distribución según se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada48*

Índice de figuras

Figura 3. <i>Distribución según edad</i>	36
Figura 4. <i>Distribución género</i>	37
Figura 5. <i>Distribución según grado de instrucción</i>	38
Figura 6. <i>Distribución según la propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos</i>	39
Figura 7. <i>Distribución según los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada</i>	40
Figura 8. <i>Distribución según las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada</i>	41
Figura 9. <i>Distribución según se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos</i>	42
Figura 10. <i>Distribución según las estrategias son relacionadas con los objetivos y se presentan de manera escrita y documentada</i>	43
Figura 11. <i>Distribución según se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada</i>	44
Figura 12. <i>Distribución según se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría</i>	45
Figura 13. <i>Distribución según la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada</i>	46

Figura 14. *Distribución según se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documentada*.....47

Figura 15. *Distribución según se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada*.....48

Índice de gráficos

Grafico 1. Beneficios de la formalización.....18

Grafico 2. Asesoramiento basada en análisis de decisiones a las MYPES.....23

I. Introducción

La ULADECH en la escuela profesional de administración, en busca de mejora se ha establecido como línea de investigación la formalización. La formalización es uno de las principales oportunidades que permiten de manera responsable subsistir de las empresas, las organizaciones tienen experiencias exitosas de sus actividades, en tal sentido, dichas organizaciones deben reclutar personal idóneo que contribuya en la empresa. La globalización ha hecho que las organizaciones estén actualizadas y que de manera permanente estén en la búsqueda de la calidad, así la empresa podrá realizarse y crecer. La preocupación es para que la micro y pequeña empresa sean siempre competentes. Como base teórico del presente trabajo se tomará el modelo, asesoramiento basada en análisis de decisiones (MYPES)

Ley (2005) menciona para los éxitos de las empresas en el rubro de asesoramiento empresarial, se debe de tratar o intervenir bajo procesos de operativos para el cual plantea 02 dimensiones al método: generación de objetivos y estrategias y evaluación de estrategias y emisión de recomendaciones.

Hoy en día, la globalización ha hecho que las organizaciones se preocupen mucho en diseñar sus sistemas y procedimientos para así asegurar la continuidad en el mercado en el cual se desenvuelven. Un problema pendiente para el Perú, así como para los países en desarrollo, es resolver el fenómeno de la informalidad en las MYPES. En este estudio se intenta caracterizar la medición de la informalidad para tener un mejor entendimiento de la problemática.

En el Caribe y América Latina, aproximadamente 130 millones de trabajadores, realizan sus actividades de manera informal, que en porcentaje es un 47.7 % de la población económicamente activa. Es por ello que la región tiene como mayor desafío enfrentar y cambiar de actitud para formalizarlos. Esta información fue vertida por Elizabeth Tinoco directora regional para América Latina de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2014).

A nivel internacional, en relación al trabajo y el capital menciona que las MYPES desarrollan sus actividades con nivel bajo de tecnología y capital, concierne en las administrativas de gestión como industrial tecnológica, en efecto es la más acertada para el cumplimiento de metas. En cuanto a las organizaciones pequeñas y muy baja en el área de ventas, se puede señalar que tiene un mínimo o bajo nivel de reinversión o acumulación, en consecuencia, el equipamiento relativamente es obsoleto (USAID, 2009).

Así mismo no disminuirá el alto grado de informalidad, por más que las autoridades tengan la intención, sólo queda como política de estado crear instrumentos de gestión para que de manera responsable se enfrente el problema de la informalidad, derogando normas absolutas que no contribuyen en nada (El Comercio, 2014).

La sobrerregulación de las pequeñas empresas está llevando a la liquidación de las mismas, cuando está en proyección de convertirse en PYME. En nuestro país según estudios indican que el 72% de los compatriotas aún no se formalizan, como resultado se tendrá que la pobreza estará latente, ya que no contarán con ningún seguro a futuro ni haber de jubilación, este problema de informalidad lleva aproximadamente 5 décadas en el área de contabilidad, no han crecido los incentivos para su formalización diario (Gestión, 2014).

El término de informalidad es como, algo ilegal, de característica pequeño, considerado de baja productividad empresarial y esta actividad no conlleva la seguridad social. Queremos la formalización de un país, es necesario reconocer su lenguaje y formalizarlo, teniendo y entendiendo el concepto exacto del término informal (Comercio, 2015).

RPP (2015) señala que en la región Ancash, siete de cada diez trabajadores de empresas privadas laboran en medio de la informalidad, sin que sus empleadores reconozcan sus beneficios laborales. Los sectores de comercio, industria, pesca y construcción civil son quienes más incurren en este incumplimiento.

Para tomar el tema de formalización de las (MYPES) bajo el modelo la medición de la informalidad en el distrito de Independencia, se han reflejado la informalidad en las actividades de asesoramiento empresarial, ya que las propuestas presentadas se realizan de manera informal por parte de las MYPES del rubro de asesoramiento empresarial.

Por lo expuesto en líneas arriba, se tomará como enunciado del problema de investigación lo siguiente:

¿Cuáles son las principales características de formalización bajo el modelo de medición de la informalidad en las MYPES del sector servicios – rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia, 2015?

Dando solución al problema identificado, se plantea como objetivo general: describir las principales características de formalización bajo el modelo de medición de la informalidad en las MYPES del sector servicios – rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia, 2015.

Identificando el objetivo general, se propone los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las principales características de los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector servicio - rubro de asesoramiento empresarial del distrito de Independencia 2015.
- Determinar las principales características del modelo medición de la informalidad del sector servicio - rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

El trabajo de investigación, se justifica: conocer de qué manera desarrollan sus actividades las empresas en el rubro asesoramiento empresarial en el distrito de Independencia, si tienen normativas a seguir, si cuentan con todos requisitos de acuerdo a ley, si se encuentran capacitados para dirigir, se debe tener capacidad de respuesta, garantía y empatía las mismas que permiten dar un servicio de calidad,

donde los usuarios puedan sentir satisfacción. Así mismo generar conciencia en los representantes de cada uno de las (MYPES) que se debe de actuar bajo instrumentos de gestión, de modo que puedan identificar las características esenciales para brindar un servicio y lograr que los usuarios salgan satisfechos y mantener la cartera de clientes, en donde se debe de direccionar el desarrollo de sus actividades mediante procesos operativos, las mismas que permiten dar un servicio de calidad, que el empresario tenga beneficios y ver desarrollar su empresa.

Ley (2005) para el desarrollo del trabajo de investigación se tomará el modelo de asesoramiento a empresas diseñado para brindar resultados de alta calidad a un costo bajo y en poco tiempo. Es así que Roberto Ley Borrás señala que para el éxito de las empresas se debe de accionar utilizando procesos o etapas el cual señala 10, separadas en 02 grupos.

- a. Generación de objetivos y estrategias
- b. Evaluación de estrategias y emisión de recomendaciones

Procesos de medición de la informalidad

- Definición del alcance del proyecto.
- Identificación y estructuración de objetivos.
- Generación de alternativas.
- Validación del impacto de las alternativas.
- Generación de estrategias coherentes.
- Cuantificación de los niveles de éxito para cada estrategia.
- Asignación de probabilidades a los niveles de éxito.
- Evaluación de estrategias.

Comprensión de la situación y emisión de recomendaciones.

- Elaboración del plan de acción.

En cuanto a la metodología a emplearse en la presente investigación será de tipo descriptivo, nivel de investigación cuantitativo porque caracterizará la gestión de

calidad en las micros y pequeñas empresas rubro restaurantes en el distrito de Independencia. En cuanto al diseño de la investigación es no experimental porque se observan los fenómenos tal cual se dan en su estado natural, así mismo es transversal ya que se recolectarán los datos en un solo momento, en un tiempo único con el propósito de describir las variables de estudio.

En cuanto a las técnicas de investigación, se considera las encuestas, así como sus respectivos instrumentos de recolección de datos como la guía y el cuestionario estructurado. Los datos se obtendrán mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también explicados, fueron incorporados o ingresados al MS Excel para el procesamiento de datos, la presentación en tablas y gráficas y el análisis estadístico.

- En cuanto a los datos generales de los encuestados el 80% manifiestan tener de 36 a 45 años de edad, el 100% de los representantes son del género masculino, y el 80 % manifiestan tener un grado de instrucción superior universitario (Ver figura 03, 04 y 05). Tal es así que Hays (2015) sostiene que el 79% de los máximos dirigentes empresariales del mundo son hombres, dato que refleja la insuficiente representación femenina en puestos directos y altos cargos según el Informe Global sobre Diversidad de Genero 2016, elaborado por Hays dedicado a la “Ambición femenina: Oportunidades de desarrollo profesional”. Así mismo la Agencia Vida (2017) menciona que un estudio de la firma de Lee Hercht determinó que los últimos años las desvinculaciones gerenciales están afectando principalmente a ejecutivos de más 48 años en promedio. Estos resultados en el tema edad coinciden con el resultado de análisis del presente trabajo. Hays (2015), Agencia Vida (2017)

El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que nunca la propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos (Tabla 4). Tal es así que coincide con lo manifestado por (ley Borrás, 2005) menciona se toma el análisis de decisiones, determinando, la magnitud de recurso tiempo, humanos, y económicos el cual se está proyectando invertir en esta ocasión y el ambiente de la empresa que se proyecta a trabajar

a toda el área el cual debe ser formalizado. De este resultado se observa que las MYPES no solicitan el asesoramiento de manera formal, lo hacen de manera informal no documentado.

El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan nunca los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada (Tabla 5). Tal es así que coincide con lo dicho por (Sáenz, 2009) menciona que para poder llevar a cabo la META especificada anteriormente deben alcanzarse hitos parciales o fases. La suma de los mismos producirá como resultado final el cumplimiento de la meta general planteada. Los objetivos son más específicos y orientados a la acción. Estos resultados coinciden tanto del análisis como lo mencionado por el autor, que los representantes de las consultoras tienen muy en claro los objetivos a lograr con los servicios de consultoría a las MYPE.

El 100% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que casi siempre se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos (Tabla 7). Tal es así que coincide con lo dicho por (ley Borrás, 2005, pág. 23) quien menciona que se debe asignar probabilidades los sucesos del evento, asimismo de las incertidumbres que esta pueda tener y que afecte a la estrategia, de tal manera permita calcular el ponderado durante la evaluación de las estrategias acelerando así las actividades y disminuyendo los costos y generar mayores utilidades. En el presente resultado coincide por lo se puede ver que todos los representantes cuentan con instrumentos de gestión validados, el cual les es más confiables en el desarrollo de sus actividades.

El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que siempre la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada (Ver tabla 11). Tal es así que coincide con lo dicho por (Posada, 2010, pág. 83) quien menciona que cada empresa consultora genera estrategias para impedir la entrada de nuevos rivales al mercado, o bien, seguir posicionado en un lugar competitivo. Estos resultados coinciden por lo se puede ver que todos los representantes de las empresas

consultoras señalan que la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada.

El 100 % de representantes de las empresas de asesoramiento empresarial encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documentada (Ver tabla 12). Tal es así que coincide con lo dicho por (Posada, 2010, pág. 84) Las estrategias se adecuan y van cambiando dependiendo de los intereses de cada empresa. Es tos resultados coinciden por lo dicho por Posada y los resultados de la encuesta, se confirma que las empresas consultoras presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documentada.

El 80% de representantes de las empresas de asesoramiento empresarial encuestados del rubro asesoramiento empresarial, manifiestan siempre se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada, y el 20% manifiesta que casi siempre. (Ver tabla 13) tal es así que Entrepreneur (2010) en su título “Cómo desarrollar un plan de acción” señala que se puede proceder a la ejecución del plan de acción. Cada responsable ya sabe las tareas que debe ejecutar para cumplir con las estrategias planteadas y lograr el objetivo final de tu plan. Estos resultados coinciden por lo señalado por Entrepernaur que la mayoría de los representantes de las MYPES presentan un plan de acción final de forma escrita y documentada.

II. Revisión de la literatura

2.1. Antecedentes

Nivel internacional.

Hoy en día, la globalización ha hecho que las organizaciones se preocupen mucho en diseñar sus sistemas y procedimientos para así asegurar la continuidad en el mercado en el cual se desenvuelven. Un problema pendiente para el Perú, así como para los países en desarrollo, es resolver el fenómeno de la informalidad en las MYPES. En este estudio se intenta caracterizar la medición de la informalidad para tener un mejor entendimiento de la problemática.

OIT (2014) señala que en el Caribe y América Latina, aproximadamente 130 millones de trabajadores, realizan sus actividades de manera informal, que en porcentaje es un 47.7 % de la población económicamente activa. Es por ello que la región tiene como mayor desafío enfrentar y cambiar de actitud para formalizarlos. Esta información fue vertida por Elizabeth Tinoco directora regional para América Latina de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su participación en la conferencia anual de organismo desarrollado en Ginebra, que es un evento muy grande con participación de a aproximadamente 4 mil autoridades representantes de los gobiernos, empresas privadas y representante de sindicatos de 185 países del mundo. Así mismo manifiesta que el desempleo es solo el 6.2 %, curiosamente el problema es la prestación del servicio, la informalidad es muy alto el cual es nuestro desafío al principal problema de la región.

USAID (2009) en relación el trabajo y el capital menciona que las MYPES desarrollan sus actividades con nivel bajo de tecnología y capital, concerniente en las administrativas de gestión como industrial tecnológica, en efecto es la más acertada para el cumplimiento de metas. En cuanto a las organizaciones pequeñas y muy baja en el área de ventas, se puede señalar

que tiene un mínimo o bajo nivel de reinversión o acumulación, en consecuencia, el equipamiento relativamente es obsoleto. Cabe mencionar también que los equipos y las maquinarias con se desarrolla los MYPE son de creación o fabricación propia en su defecto son adquiridos de segunda, sin precaución de conservación ni mantenimiento programado. Considerando que el Perú se tiene el comercio libre, existe un gran desequilibrio en el mercado de oferta y demanda para el financiamiento a las MYPE. Como ejemplo tenemos que, para contar al financiamiento de la MYPE, en cuanto a la demanda, se ha identificado que el crédito tiene un costo muy elevado con escasa confianza en el sistema. Es así que la oferta, se caracteriza por contar con tecnologías inadecuadas.

Nivel nacional

Las micro y pequeñas empresas, juegan un papel preponderante por las aportaciones que realiza para el desarrollo del país, también son una fuente creadora de empleos en gran medida, debido a que fomentan oportunidades de trabajo en la población implicada promover a disminuir la pobreza y creación de empleos; de tal manera es necesario buscar la formalización de las MYPES los cuales les permitirá contribuir a reducir la pobreza, generando más puestos de trabajo, generando espíritu empresarial con carácter emprendedor, desarrollar el sector privado, contribuye al desarrollo nacional. Sin embargo, gran parte de las MYPE, desempeñan sus actividades de manera irresponsable, abandonado de un factor importante como la formalización, y desarrollan sus actividades de manera intuitivo descuidando la oportunidad de participar en el mercado formal.

El Comercio (2014) menciona que no disminuirá el alto grado de informalidad, por más que las autoridades tengan la intención, sólo queda como política de estado cree instrumentos de gestión para que de manera responsable se enfrente el problema de la informalidad, derogando normas absolutas que no contribuyen en nada. Pero es también de conocimiento que hay un sistema de estado que limita el fortalecimiento de las

instituciones, como resultado postrado en el desarrollo de las pequeñas empresas. En efecto el grado de responsabilidad recae ante nuestros gobernantes, quienes no optan por legislar leyes que coadyuvan los emprendedores se formalicen, por lo contrario se ha incrementado considerablemente los comercios informales tanto de bienes y servicios, sabiendo que la formalización es un herramienta imprescindible que las MYPE en todo los rubros no deben de descuidar, en la presente tesis en el rubro asesoramiento empresarial, ya que les permitirá a los empresarios mejorar su rentabilidad.

Gestión (2014) sostiene que la sobrerregulación de las pequeñas empresas está llevando a la liquidación de las mismas, cuando está en proyección de convertirse en PYME. En nuestro país según estudios indican que el 72 % de los compatriotas aún no se formalizan, como resultado se tendrá que la pobreza estará latente, ya que no contarán con ningún seguro a futuro ni haber de jubilación, este problema de informalidad lleva aproximadamente 5 décadas en el área de contabilidad, no han crecido los incentivos para su formalización, no se cuenta con orden de crecimiento. “En el Perú la mayoría de las PYME no están aptos para dirigir una empresa, actualmente se cuenta con aproximadamente con tres millones de PYME”.

El Comercio (2015) menciona al término de informalidad como, algo ilegal, de característica pequeño, considerado de baja productividad empresarial y esta actividad no conlleva la seguridad social. Querir la formalización de un país, es necesario reconocer su lenguaje y formalizarlo, teniendo y entendiendo el concepto exacto del termino informal.

Chahuara y Baldeon (2011) en su investigación de Tesis titulada: La informalidad en el microempresario peruano: implicancias políticas y costos determinantes; en la UMSM, llegó a las conclusiones siguientes; las teorías que revelan la presencia del sector informal en la economía, se

sustentan en dos aspectos:

En primer lugar se tiene a los motivos de exclusión que mencionan, que el sector formal y otro informal es la segmentación de la economía, el cual está incluido los problemas del mercado, que en adelante pueden dar a un racionamiento en la actividad laboral y a una economía dual. En tanto, el sector informal en la economía juega un papel secundario, ya que los agentes de la economía podrían tener estantes de satisfacción muy bajos que se podrían lograr del mercado formal. Como segundo plano, la razón de salida del mercado informal se considera como fruto de decisiones avalados por agentes económicos, como bajos costos en los servicios. Chahuara y Baldeon (2011)

Nivel local

RPP (2015) señala que en la región Ancash, siete de cada diez trabajadores de empresas privadas laboran en medio de la informalidad, sin que sus empleadores reconozcan sus beneficios laborales. Los sectores de comercio, industria, pesca y construcción civil son quienes más incurren en este incumplimiento. Pero además en el sector comercio, se ha identificado la incursión de jóvenes y niños menores de 18 años que laboran sin la autorización especial del Ministerio de Trabajo. Estos hechos fueron advertidos por la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil), dijo que los inspectores de la institución fiscalizarán estos hechos.

Todo lo resaltado con verde no va en revisión de literatura, esta en la introducción revísalo si son iguales o no.

Lynch (2016) en su tesis de investigación denominada factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado la perla”- Chimbote; cuyo objetivo general 29 fue: identificar los factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado la Perla-Chimbote, su metodología fue una investigación no experimental de corte

transversal- descriptiva; llegó a las siguientes conclusiones: las principales causas de la informalidad se desencadenan debido al desconocimiento de las normas tributarias en un 86%, debido a una falta de orientación acerca de temas tributarios y laborales. Elevado porcentaje de impuestos, con un 5%, puesto que los comerciantes consideran que son muy altos. Trámites burocráticos, con un 5%, originado por los trámites engorrosos que tienen que pasar las microempresas informales para su formalización. Factor cultural con un 3%, ya que no se incentiva la conciencia tributaria en algunos sectores como los mercados.

Diario Chimbote (2014) sostiene que las 20 empresas participantes en el programa Desarrollo de Proveedores tuvieron una evaluación rigurosa, para alcanzar la certificación de distinción del Certipyme, superando un diagnóstico inicial, capacitación, asistencia técnica y un diagnóstico final. Cinco empresas lograron el Certipyme nivel 1, mientras que diez lograron el Certipyme nivel 3.

Camara de Comercio (2014) sostiene que en un evento empresarial se reconoció a cinco empresas de Chimbote, que están en proceso de auditoría a logara el reconocimiento de “Certificación de calidad ISO 9001”.

"Definitivamente, el problema de la informalidad se tiene que acordar en lo más pronto posible y de manera prioritaria en el sector transporte, para lo cual se debe de informar al cliente la importancia de tomar los servicios de una empresa formar". Correo (2014)

Sanchez (2006) Sostiene que en referencia a la política de estado en el tema de inclusión social y como parte de las actividades por el 157 Aniversario de la ciudad de Huaraz, la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos el cual se realizó en el Auditorio de la cámara de comercio, industria y turismo de la ciudad de Huaraz su novedoso programa “SUNARP Emprendedor”, logrando capacitar a más de 100 jóvenes

emprendedores y comerciantes informales sobre el procedimiento para constituir una empresa y formalizar un negocio.

La capacitación estuvo a cargo de un notario público y de los especialistas de la SUNARP, SUNAT e INDECOPI, quienes en forma muy didáctica e ilustrativa explicaron a los participantes sobre el procedimiento notarial para constituir una empresa, el procedimiento y requisitos para inscribir una persona jurídica en los registros públicos, requisitos para la solicitud (RUC) y sobre la ley de protección al consumidor, respectivamente.

Salcedo (2011) en la tesis de investigación de, Propuesta de formalización en el sector calzado de Bogotá: prospectiva y análisis coherente como objetivo general diseñar una formalización integral estrategia de para el rubro de calzados en Bogotá, obteniendo como resultado de la investigación reducir a la mitad, en un tiempo de 05 años disminuir el alto nivel de informalidad, por lo que se aplicó una investigación descriptiva y exploratoria, para el desarrollo se tomó como prueba o muestra a 21 aplicándoles una encuesta para el modelo de Delphi.

Conclusiones: La principal conclusión es que el estudio realizado muestra que existe en Bogotá el rubro de calzados, teniendo en cuenta las prevenciones de manera adecuada, por otra parte se puede constatar que existen condiciones inmanejables que limitan para que el rubro de calzados mejore.

Santander (2013) menciona “Estrategias para inducir la formalidad de la MYPE de la industria gráfica offset por medio de gestión competitiva” planteó como objetivo general considerar una herramienta para mejorar la competitividad que beneficie a las MYPE de la industria gráfica offset, por lo cual se aplicó una investigación teórico- cualitativa. Donde se obtuvo como resultado de la investigación que no se cuenta con un instrumento diseñada para el ingreso a la formalidad de la micro y pequeñas empresas que recoja los esfuerzos que orientan los diversos organismos e

instituciones del estado.

Conclusiones: las políticas y leyes públicas promulgadas para la formalidad de las micro y pequeñas empresas, no se ha considerado los objetivos de largo plazo y periódicamente se opta por cambiar por otros mecanismos para de terminación de la micro y pequeñas empresas.

Todo lo resaltado con verde no va en revisión de literatura, esta en la introducción revísalo si son iguales o no.

Castillo (2013) en su proyecto denominada “Inadecuación de la legislación referente a las MYPE con respecto a la problemática de su informalidad”, tuvo entre su objetivo general investigar los motivos de alto índice de la informalidad de las micro y pequeñas empresas en las diferentes zonas materia de muestra, de un punto de referencia cultural, administrativo, financiero, comercial, tributaria y jurídico. Obteniendo los siguientes resultados, las empresas investigadas caso el 50% se constituyeron como empresa individual de responsabilidad limitada, así mismo el 30 % se constituyeron como SRL y el 15 % se constituyeron como SAC, otros tipos de empresas con un mínimo porcentaje. Conclusión: el nivel de informalidad de las micros y pequeñas empresas es un caso muy visible y fácil de identificar en nuestro país, como consecuencia se tiene el retraso de sector empresarial.

Rodriguez (2013) en su titulo “La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo” en su tesis denominada “La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo” como objetivo general propuso identificar la contribución de la formalización del micro empresario del servicio público en el sector transporte, donde se ha obteniendo como resultado un ingreso formal de S/. 5, 828,940 del sector transporte siendo dinámico en el sector económico. Conclusión: En el sector transporte de la

provincia de Trujillo región la Libertad, el 96% de los vehículos públicos en circulación son informales se encuentran en la informalidad, los mismos que son la mínima parte los que generan tributos los cuales generan una desigualdad en la medición del ingreso.

Solano (2011) en su tesis “Análisis de La Informalidad de Las Mypes en El Distrito de Bambamarca” refiere que las causas principales que caracterizan el alto índice de informalidad de las MYPES en el distrito de Bambamarca y qué alternativas existen para su formalización. Considerando como objetivo general: identificar las causas principales que caracterizan el alto índice de informalidad de las MYPES en el Distrito de Bambamarca y ver alternativas existentes para su formalización. Conclusiones: Las causas principales que caracterizan el alto índice de informalidad de las MYPES en el distrito de Bambamarca son: trámites burocráticos, desconocimiento de los beneficios, infraestructura, financiamiento, presión tributaria, alianzas estratégicas, soporte institucional, marcas y patentes.

Vargas (2016) en su tesis “Gestión de calidad y formalización de las MYPES en el Perú” proponer como objetivo general comprobar que la gestión de calidad y formalización, son las ideas prevalecientes entre los administradores de las MYPES del país, la investigación fue un tipo de investigación aplicada a nivel descriptivo, con el diseño de investigación por objetivos, como resultado realizado a una muestra de 9 empresarios que tienen igual o mayor de 5 años de operaciones. Conclusiones: El 93% de la MYPE formal o micro y pequeñas empresas formales poseen ventas brutas anuales menores a 75 UIT y sólo el 7% mayores a 75 UIT y menores a 850 UIT. Es decir, la MYPE formal se concentra en microempresas de bajo volumen de ventas anuales, mucho menor de las 150 UIT establecidas para la microempresa.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1 Formalización.

Arbaiza y Lydia (2011) la formalización propiamente dicha representa el uso de normas en una organización, en consecuencia, hasta que una organización este formalizada, se entiende como un indicador de las perspectivas en donde se toman las decisiones, que quienes con respecto a todos los miembros de las empresas se toman decisiones, Los procedimientos y reglas elaboradas a aumentar las prevenciones para afrontar las empresas, es parte de la formalización.

Hoy en día la mayoría de la población consideran como segunda opción la naturaleza, el organizar, en donde se establece una estructura de talentos y bien definidas secuenciadas por coordinación, ordenes, control y comunicaciones. Es por ello que podemos entender que las situaciones varían en énfasis sobre programas, normas, jerarquías, objetivos y metas. La formalización en muchas organizaciones es un proceso que subsiste, en consecuencia, es de sumo interés analizar su variable, naturaleza, con la persona, para entender el funcionamiento la mayoría de las organizaciones.

Según OIT (2014) la definición y la existencia de la informalidad, surgio en 1969 en un informe final de la misión de la OIT en Kenia. El sector informal se caracterizó por la oportunidad de entrada, la ayuda en recursos locales, priorizando la familia, las operaciones de alguna escala, el trabajo masificado, la adaptación tecnologías a partir de habilidades adquiridas en las afueras del sistema educativo, y teniendo la existencia de mercados competitivos irregulados. Inicialmente en el contexto laborar se refería a la informalidad en la economía, a sus limitaciones de trabajo, remuneraciones y entrada al mercado.

(Zamora. Maria Mariela, 2011) señala que en los estudios realizados menciona que la realización organizacional es de mucha importancia contar

con una variación de oportunidades entre el nivel y factores y formalización como el desarrollo de actividades teniendo en cuenta la naturaleza del capital humano. La formalización no debe ser considerada como buena o mala, sino como una pieza importante que varía de un estado situacional a otra. Las MYPES son consideradas como un segmento muy importante en la creación de trabajo, el 80% de la PEA, se encuentra desarrollando una labor y creando un porcentaje de 45% del PBI (producto bruto interno). En consecuencia, la importancia de las micros y pequeñas empresas como la primera fuente creación de trabajo y oportunidad de población con carencia de necesidades se considera por:

Crean grandes oportunidades de fuentes de empleo.

Con la creación de actividades que promueven ingreso se disminuirá la pobreza.

Cunya (2017) nos menciona los beneficios de contar con una empresa formal.

- a) Que sus contactos en su actividad serán de empresas formales.
- b) Podrá tener acceso en a las entidades financieras formales, así mismo tendrá acceso a transar con las inversiones privadas.
- c) Tener la oportunidad de acceder a licitaciones a nivel internacional, nacional, regional, y local.
- d) Su empresa puede participar o exportar en un grupo de exportación.
- e) Comercializar y fabricar sus propios productos (derecho a su autoría).
- f) Podrá participar de apoyo a las MYPES, ejecutados y promovidos por el sector público.
- g) De darse fracasos económicos, frente a sus obligaciones responde con garantías tan solo al valor del capital abonado más no el patrimonio de manera personal de cada socio.
- h) Confianza por estar dentro del marco legal.
- i) Al contar con sus comprobantes de pago, sus clientes podrán verificar sus compras, podrá presentar sus reclamos, consultas, Etc.

Villanueva. y Nila (2016) manifiestan que toda organización formalizada es poseedora de una serie de beneficios, el cual lleva a una línea de oportunidades y éxito de las empresas.

Grafico 1. *Beneficios de la formalización.*



Fuente www.aulamass.pe

Díaz, E. (2012) – Ciencia de la Economía – LA LEY MYPE

Villasante (2011) menciona la formalización de MYPES en el comercio a nivel nacional se incrementa cada vez. Según manifestó el representante del ministerio producción, Jorge Villasante, en una entrevista a la agencia peruana de noticias, a julio del 2011 que podemos llegar a inscribirnos sin ninguna objeción.

Andina (2011) menciona que las MYPES podrán gozar de muchos beneficios según lo estipulado en su ley de promoción de la formalización, desarrollo y competitividad de las MYPES y a la oportunidad a un decente empleo. Los que sobresalen en el acceso en los procesos de las compras del estado como autorizados o hábiles proveedores. La oportunidad de incursionar a mercados nuevos, de disminuir las rentas dependerá del régimen que se encuentre en el estado firme contratos, son parte de los

beneficios. Comentarios: formalizar a las MYPES es fomentado por el estado por la simplificación de cada uno de los procedimientos de la inspección, verificación posterior, supervisión, y registro, promoviendo la equidad de género para acceder a dirigir una MYPE, evitando demora en los tramites.

2.2.2 Dimensiones de medición de la informalidad

La informalidad Según Organización Internacional de Trabajo (2015) la economía informal se refiere a todas las actividades económicas realizadas por trabajadores y unidades económicas que no están total o parcialmente cubiertas por acuerdos formales. Sus actividades no están incluidas en la legislación lo que implica que: a) están operando fuera del alcance de la ley, b) la ley no es aplicada o c) la ley desincentiva su cumplimiento porque es inapropiada, burocrática o impone costos excesivos.

Ley (2005) para el desarrollo del trabajo de investigación se tomará el modelo de asesoramiento a empresas diseñado para brindar resultados de alta calidad a un costo bajo y en poco tiempo. El método está basado en 02 dimensiones

1. Generación de objetivos y estrategias
2. Evaluación de estrategias y emisión de recomendaciones

2.2.3 Indicadores de medición de la informalidad

1. Definición del alcance del proyecto. La primera etapa corresponde de manera general al diagnóstico, se toma el análisis de decisiones, determinando, la magnitud de recurso tiempo, humanos, y económicos el cual se está proyectando invertir en esta ocasión y el ambiente de la empresa que se proyecta a trabajar a toda el área.

2. Identificación y estructuración de objetivos.

La segunda etapa comienza el proceso de individualización de las soluciones que más adelante se generarán. Es decir que no solo se parte de un objetivo fijado sino se identifica efectivamente los objetivos más relevantes de acuerdo a la situación real de la empresa, ya que los objetivos dependen de las necesidades importantes e urgentes; por ello es recomendable pensar primero en los objetivos antes que las alternativas en cuestión; por eso es importante recalcar que los objetivos deben ser individualizados de acuerdo a la realidad empresarial.

3. Generación de alternativas.

Muchas alternativas en cuestión pueden dar la impresión que son buenas ideas para resolver los problemas que puede tener la empresa, pero al momento de analizar se observa que muchas de ellas no están orientadas al logro de los objetivos planteado de acuerdo a la situación real empresarial. Por eso la generación de alternativas de la red de objetivos hace más efectivo en su búsqueda y solución contribuyendo a una buena consultoría.

4. Validación del impacto de las alternativas.

Al plantear objetivos siempre se requiere realizar alternativas, pero a veces no es suficiente las alternativas planteadas, por ende, es importante generar una red de alternativas y objetivos con la finalidad de hacer la verificación efectiva y evaluar los logros obtenidos, deficiencias y faltantes para adicionar alternativas para dar uso efectivo. También gracias a la red permite tener mayor seguridad en referente a las alternativas detectadas que ya se usaron al inicio para buscar su contribución a los objetivos resulta que dicha contribución es muy pequeña o no existe, todo ello permite a aumentar la eficiencia del análisis y así pasar a la siguiente etapa sin complicaciones.

5. Generación de estrategias coherentes. La agrupación de alternativas en estrategias aumenta la eficiencia de la consultoría ya que evita tener muchas combinaciones de alternativas, para ello es importante ser congruentes con lo que se realiza y dice, también especificar estrategias ya que gracias a ello se disminuye el tiempo en cuantiar y evaluar para finalmente disminuir significativamente el costo en la consultoría generando mejores beneficios empresariales.

6. Cuantificación de los niveles de éxito para cada estrategia. La cuantificación de niveles de éxito para cada estrategia es una manera muy sencilla de reconocer e incluir la incertidumbre que está presente en los resultados que se obtendrán al poner en práctica cada estrategia. Para hacer aún más efectivo el proceso, es importante realizar estrategias más relevantes y buenas con finalidad de reducir tiempo y recursos.

7. Asignación de probabilidades a los niveles de éxito. En este caso se debe asignar probabilidades a los sucesos del evento, asimismo de las incertidumbres que esta pueda tener y que afecte a la estrategia, de tal manera permita calcular el ponderado durante la evaluación de las estrategias acelerando así las actividades y disminuyendo los costos y generar mayores utilidades.

8. Evaluación de estrategias. En esta faceta nos menciona que se debe evaluar las estrategias planteadas con el valor más realista y viendo las consecuencias, también se tiene que realizar la previa evaluación del costo y beneficio de ser planteadas y realizar actividades efectivas, por ello es importante evaluar las estrategias para agilizar las actividades correlacionadas.

9. Comprensión de la situación y emisión de recomendaciones. Éste paso es la culminación del análisis y su contribución a la eficiencia, para ello es importante la importancia de las estrategias ya que de

acuerdo a ello depende la decisión, ya que en esta faceta se selecciona las mejores alternativas que va beneficiar a la empresa y que genere mejores beneficios.

10. Elaboración del plan de acción. Una vez que el empresario seleccionó la estrategia más efectiva de acuerdo a los objetivos asignados, se realiza el plan de acción y la implementación de las estrategias seleccionadas ya que gracias a ello va tener menores costos y mayores beneficios debido que va reducir desperdicio y el tiempo.

2.2.4 Asesoramiento empresarial

Domingo (2008) menciona “La asesoría consiste en orientar, aconsejar, sugerir acciones de carácter específico al elemento que dirige la organización. Los asesores actúan como consejeros de los directivos y del personal subordinado y en virtud de ello, no tienen autoridad directa sobre ningún miembro de los departamentos en los que hacen sus investigaciones.”

Es considerado como el efecto y la acción de asesorarse o brindar un asesoramiento. Se entiende también como dar o recepcionar dictamen o consejería. La idea de asesorar está relacionado a la consultoría, justamente, etimológicamente proviene del latín *consultus* que quiere decir “asesoramiento”. La persona que se capacita en una determinada materia es conocida como asesor quien brinda asesoramiento y consejería a las personas que lo requieran de las especialidades que el mismo conoce o tiene. Normalmente el asesor se desempeña sus actividades en departamento o áreas sensibles de acuerdo a su conocimiento, cabe mencionar que se cuenta con limitados profesionales con trato cordial, tolerante y paciente en el tema. Domingo (2008)

El asesoramiento funcional principalmente en la prestación de servicio de asistencia a personas jurídicas y naturales, y su respaldo es que es una

persona preparada en temas. El conocimiento de la materia será su garantía para realizar un trabajo eficiente en el caso identificado. Es preciso mencionar que el asesor, que nos referimos a la persona encargada de brindar el asesoramiento, frecuentemente es un profesional en materia que es de su conocimiento. Domingo (2008)

2.2.5 Modelo de estudio medición de la informalidad

Asesoramiento basado en análisis de dimensiones a las MYPES

Figura 2. Asesoramiento basada en análisis de decisiones a las MYPES

Asesoramiento basada en análisis de decisiones a las MYPES				
a) Generación en objetivo de estrategias				
1. Definición de alcances del proyecto (análisis)	2. Identificación y estructuración de los objetivos	3. Generación de alternativas	4. Validación del impacto de las alternativas	5. Generación de estrategias coherentes
b) Evaluación de estrategias y emisión de recomendación				
6. Cuantificación de los niveles de éxito	7. Asignación de probabilidades a los niveles de éxito	8. Evaluación de estrategias	9. Compensación y emisión de recomendaciones	10. Elaboración de plan de acciones

Fuente: Ley (2005) p. 17

Ley (2005) menciona que el asesoramiento a empresas aporta a incrementar la productividad de las empresas mediante la entrega de una visión actual de la empresa y sus procesos, la identificación de oportunidades y problemas, el apoyo de implementación y la propuesta de mejoras de la misma. La consultoría o asesoría contribuyen para que las empresas puedan mejorar las formas de organización, optimicen en sus procesos de producción y servicio, puedan reducir costos, ampliar sus mercados, incrementar el volumen de su producción, aumentar utilidades, en general que el apoyo del asesor es para que el empresario aumente su competitividad.

Con la aplicación de este método, se incrementa el valor del negocio de las consultorías mediante la baja de su costo especialmente al aumento de su efectividad. Este método es recomendable aplicar en la etapa de diagnóstico, esto nos permitirá generar las propuestas de mejora valiosas que facilitará al empresario, las elecciones de propuestas puedan tener el más grado de probabilidad de satisfacer su objetivo.

2.2.3 Las micro y pequeñas empresas

Definición

La MYPE es una fuente generadora de empleos que está creada por persona jurídica o natural, bajo la forma de gestión empresarial, que tiene como objetivo generar actividades en la prestación de servicios. Tal cual no es obstante de tener tamaños y características propias, con el mismo tratamiento a excepción del régimen laboral. Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2003)

La MYPE Son aquellas unidades socio-económicas que se dedican a producir o prestar servicios en pequeñas escalas. Las características que cumplen son: micro empresa que tiene como ingresos anuales hasta un máximo de 150 UIT y la pequeña empresa que tiene como ingresos anuales

entre 150 UIT y 1700 UIT. Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2003)

Características de las micro y pequeñas empresas

Las MYPE es la unidad económica, conformadas tanto por personas jurídicas y por personas naturales, considerando las formas de gestión empresarial u organización, consideradas en las normas vigentes, su objetivo es desarrollar acciones principales, extracción, ventas y elaboración; transformación, prestación de servicios y bienes.

Características

Según la Ley N° 30056, establece de manera esquemática que las Micro y Pequeñas Empresas, tienen una fuente reguladora que establece el nivel de ventas anuales.

- **Microempresa:** cuenta con trabajadores de 1 hasta 10, y registra su venta anual máximo de 150 (UIT)
- **Pequeña empresa:** Cuenta con trabajadores de 1 hasta 100, y registra su venta anual a superior de 150 (UIT) hasta el monto de 1700.

Importancia de las micro y pequeñas empresas

Sanchez (2006) Es importante porque se constituye como el eje del desarrollo de nuestro país, porque es un factor de generar empleos, teniendo la habilidad en la estructura organizativa, adaptando e innovando en el movimiento del mercado, las micro y pequeña empresa no cuentan con respaldo que ofrece la banca de desarrollo, que representa el volumen de operaciones que demuestran.

Tipos de micro y pequeñas empresas

- **Microempresas de sobre vivencia:** se encargan de adquirir las utilidades utilizando una estrategia hacia la competencia, ofreciendo a

un precio que apenas cubre sus productos. Porque no lleva un control adecuado la cual el dueño hace mal uso del dinero.

- **Microempresas de subsistencia:** en este aspecto se encarga de cubrir la inversión adecuadamente y logra obtener ingreso para cubrir su trabajo.
- **Microempresas en crecimiento:** se encarga de administrar bien su capital de trabajo y reinvertir para aumentar su ingreso generando empleos y creando más empresas y lograr el crecimiento económico factible para la empresa.

Gestión (2014) manifiesta que las micro y pequeñas empresas, son un sector con mayor dificultad. La estratificación, quienes son ellos mismos que se autofinancian para su desarrollo, produciendo su economía, creen nuevas alternativas, siempre marcan la diferencia y productividad. De esta manera se pueden crear en 03 clasificaciones:

La microempresa posee una clasificación otorgada por el Libro Blanco de la Microempresa (LBM), que la divide en tres grupos:

Microempresa de subsistencia

Son aquellas empresas que se conservan activo a pesar de contar con mínima producción, siendo el consumo inmediato su prioridad. Este tipo de empresas la que más se encuentra en toda América Latina, con alta responsabilidad en los problemas sociales, en nuestro país son muy altas las empresas que evaden impuestos y el subempleo.

Importancia de la micro y pequeña empresa

Las MYPE en nuestro país, son considerados como uno de la organización bastante importante en la generación de nuestra economía, cuentan con el 80 % del PEA población se está realizando múltiples actividades en los diferentes sectores empresariales. Así mismo las MYPE crean más del 40 % PBI. Importante señalar que se encuentra en muchos sectores de nuestro

país. Como aspecto importante es que brinda empleo brindando oportunidad laboral a muchas personas, considerando que muchas de las empresas no cuentan con un favorable espacio para que los empleados puedan realizar sus actividades, promueve disminuir el desempleo en nuestro país que muy alto (Sánchez, 2008).

A si mismo las microempresas, juegan un papel muy importante en el desarrollo de nuestro país, ya que son ellos los generan puestos de trabajo y contribuyen para disminuir la pobreza en el Perú, es así que el estado realiza actividades en donde los empresarios puedan acceder a créditos que les permita mejorar y tal aspecto continuar con la única razón de mejorar la economía de nuestro país (Aguirre, 2009).

Crecimiento de las micro y pequeñas empresas

Al termino del año 2004, las MYPES solo generaron un ingreso de 650 mil, al respecto al termino del año 2011 las MYPES que se encuentran formales llegaron a 1.28 millones, estos eran representante del 99.3 de organizaciones formales, teniendo en su seno al 59.6% de la PEA, considerando a las MYPE informales, el total de ingresos que generan las MYPE es de 2.2 millones, creando un total de 79% de personas que cuentan con un empleo, así mismo haciendo una contribución del 42% del producto bruto interno. (El analista, 2014)

En consecuencia, con los antecedentes que se cuenta se proyectó que para el 2014 contará un mayor número de creación de empresas con la garantía que el mercado interno se encuentra en crecimiento, esta declaración lo realizo Panizo por medio de la prensa escrita El Peruano, así mismo señalo la generación de 660 nuevas empresas mensualmente, después de un periodo muy corto de desarrollo sus actividades saldrían de mercado. (Gestión, 2014)

De la misma manera señala que 1,200 MYPE incursionaran a la cadena

exportadora, confirma que el presidente de la sociedad peruana de PYME (SPP), Jorge Panizo. Desestimó que los casos actuales de los mercados internacionales, aproximadamente 2,500 micro y pequeñas empresas se han incorporado al comercio de exportación, especialmente en los sectores de calzados, madereros y textiles respectivamente. Información brindada al medio nacional El Peruano. Es importante mencionar que para los empresarios los resultados son muy importantes, precisando que el 6 % de las MYPE, desarrollan de manera directa las exportaciones. (Andina, 2013)

2.2.4 sector servicios

Asesoramiento Empresarial:

Según Milan (2008) es un servicio profesional de consultoría que las empresas puedan realizar, como ayuda práctica. Cabe mencionar que el asesoramiento empresarial se ha convertido en una actividad realizada por profesionales en materias específicas. Así mismo es también una oportunidad en que el asesor y el empresario traten temas de manera simultánea para lograr una mejor dirección de las organizaciones y empresas, logrando el rendimiento colectivo y personal de todos los integrantes de la organización.

Según (Fosters, 2004) Asesoría consiste en brindar orientar, aconsejar y sugerir medidas específicas, al empresario quien conduce dicha organización. Es así que los asesores se convierten en consejeros de todos los colaboradores de una empresa, el asesor no tiene personal a cargo en ninguna de las áreas de la organización en donde está brindando sus servicios de investigación. En consecuencia, el asesor debe ser una persona con amplia preparación, con conocimiento de muchas materias y en general otras materias afines a los servicios tomados.

Características

Servicio Profesional: Con formación técnica y teórica.

Servicio Consultivo: brinda servicio básicamente de asesoramiento. Sin facultad para actuar de manera directa ni realizar cambios en la empresa.

Servicio Independiente: especialmente en política, emocional, administrativa, financiera, técnica.

Es contratado solo por un tiempo determinado, en muchas veces no tiene vínculo laboral con la empresa.

Servicio Comercial.

2.2. Marco conceptual.

Asesoramiento empresarial, es considerado como el efecto y la acción de asesorarse o brindar un asesoramiento. Se entiende también como dar o recepcionar dictamen o consejería. La idea de asesorar está relacionado a la consultoría, justamente, etimológicamente proviene del latín *consultus* que quiere decir “asesoramiento”.

Asesoramiento Empresarial, según Milan (2008) es un servicio profesional de consultoría que las empresas puedan realizar, como ayuda práctica. Cabe mencionar que el asesoramiento empresarial se ha convertido en una actividad realizada por profesionales en materias específicas. Así mismo es también una oportunidad en que el asesor y el empresario traten temas de manera simultánea para lograr una mejor dirección de las organizaciones y empresas, logrando el rendimiento colectivo y personal de todos los integrantes de la organización.

Formalización, según Arbaiza (2011) no es considerado como definición neutra la formalización. En consecuencia, hasta que una organización este formalizada, se entiende como un indicador de las perspectivas en donde se toman las decisiones, que quienes con respecto a todos los miembros de la empresas se toman decisiones, los procedimientos y reglas elaboradas para mejorar las prevenciones que

enfrentan las empresas, estos son parte lo que se denomina formalización.

MYPE es la unidad económica, conformada tanto por personas jurídicas y por personas naturales, considerando las formas de gestión empresarial u organización, consideradas en las normas vigentes, que tiene como objeto desarrollar actividades principales producción, extracción, comercialización, transformación bienes o prestación de servicios.

III. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

Se empleó el diseño es no experimental – transversal - descriptivo porque se recolectaron los datos en un solo tiempo único, teniendo como meta describir la variable de estudio. El tipo de Investigación El presente trabajo se ha empleado el tipo de investigación descriptivo, porque buscamos caracterizar la formalización bajo el modelo de la medición de la informalidad en las MYPE del sector servicios – rubro asesoramiento empresarial en el distrito de Independencia, 2015. Nivel de la investigación Se tomó el nivel cuantitativo ya que se buscó describir las principales características de la formalización bajo modelo de medición de la informalidad en las MYPES del sector servicios – rubro asesoramiento empresarial en el distrito de Independencia, 2015.

3.2. Población y muestra

La población fueron los gerentes y representantes de las MYPES del sector servicio – rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia. Para determinar la población se utilizó información facilitados por la SUNAT, se contó con un total de 05 establecimientos en el rubro que tenían denominación de asesoramiento empresarial, de los cuales se aplicaron la encuesta a los 05 que se encuentran vigentes u operativos determinando una población total de 05 gerentes, para el tamaño de muestra se tomó en consideración la muestra censal, una población relativamente pequeña.

3.3. Definición y operacionalización de las variables y los indicadores.

Variables		Definición Operacional			Escala de medición
		Dimensión		Indicador	
Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Definición Operacional	Denominación	
FORMALIZACION	<p>La formalización representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos, en tanto que la observancia de las normas es una medida de su empleo (Hage y Aikes)</p>	<p>Generación de objetivos y estrategias. Ley (2005) p 17</p>	<p>Un método de consultoría a empresas diseñado para brindar resultados de alta calidad a un costo bajo y en poco tiempo. El método está basado en conceptos y técnicas de análisis de decisiones, y es especialmente adecuado para dar consultoría</p>	1. Definición de alcances del proyecto (análisis)	Likert
				2. Identificación y estructuración de los objetivos	
				3. Generación de alternativas	
				4. Validación del impacto de las alternativas	
				5. Generación de estrategias coherentes	
	<p>Formalizar es dotar de las herramientas mínimas que requiere para su constitución, operación y funcionamiento en una actividad económica determinada</p>	<p>Evaluación de estrategias y emisión de recomendaciones. Ley (2005) p 17</p>	<p>Diseñado para disminuir el costo de realizar el análisis manteniendo su efectividad. Adoptando las técnicas de análisis de decisiones para que el consultor de la MYPE pueda brindar un servicio “a la medida” de la empresa, genere estrategias valiosas y coherentes, y evalúe las consecuencias tomando en cuenta la incertidumbre, todo esto realizado en menos tiempo (y con menos costo) del que requeriría un análisis de decisiones tradicional.</p>	6. Cuantificación de los niveles de éxito	
				7. Asignación de probabilidades a los niveles de éxito	
				8. Evaluación de estrategias	
				9. Compensación y emisión de recomendaciones	
				10. Elaboración de plan de acciones	

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Se utilizó la técnica de la encuesta empleando como instrumento un cuestionario dirigido a los representantes de las empresas de asesoramiento empresarial.

La información esperada y percibido se midió sobre la base de encuesta o tributos de asesoramiento empresarial los cuales fueron adaptados bajo el modelo de asesoramiento basada en análisis de decisiones a las MYPES cuenta con 13 preguntas de respuesta (escala de Likert): con la denominación (nunca, muy pocas veces, algunas veces, casi siempre y siempre) se usó un cuestionario que fue validado por tres docentes de la escuela profesional de administración. No se enfatizó en el análisis de este instrumento porque ha sido demostrado su validez y confiabilidad en múltiples contextos.

3.5. Plan de Análisis

Los datos fueron obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos, recurriendo a los informantes o fuentes los cuales fueron incorporados o ingresados a los programas especiales de cómputo como MS Word, MS Excel y el programa estadístico SPSS versión 20 para el procesamiento de datos, la presentación en tablas y gráficas y el análisis estadístico.

3.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variable	Población y Muestra	Metodología	Técnicas e instrumentos
<p>General: ¿Cuáles son las principales características de formalización bajo el modelo de medición de la informalidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro de asesoramiento empresarial del distrito de Independencia, 2015?</p>	<p>General: Describir las principales Características de formalización bajo el modelo de medición de la informalidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro de asesoramiento empresarial en del distrito de Independencia, 2015.</p> <p>Específico: Determinar las principales características de los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector servicio - rubro de asesoramiento empresarial del distrito de Independencia 2015.</p> <p>Determinar las principales características del modelo medición de la informalidad del sector servicio - rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.</p>	<p>Formalización bajo el modelo Medición de la informalidad</p>	<p>La población y muestra para el estudio serán los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia. Para determinar la población se utilizaron datos proporcionados por la SUNAT, del cual se contó con solo 05 establecimientos en el rubro que tenían denominación de asesoramiento empresarial, para el tamaño de muestra se tomó en consideración la muestra censal, una población relativamente pequeña.</p>	<p>Tipo: Descriptiva, porque se buscó caracterizar la formalización en las MYPE.</p> <p>Nivel: Cuantitativa, porque se realizó la recolección de datos fundamentada en la medición de las variables y serán representadas mediante números que deberán ser analizadas a través de métodos estadísticos.</p> <p>Diseño: no experimental – transversal - descriptivo porque se recolectarán los datos en un solo momento, en un tiempo único. Siendo su propósito describir la variable en estudio.</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

3.7 Principios éticos

En el presente trabajo se hace incidencia a los principios éticos de confidencialidad, sobre el respeto y dignidad a la propiedad intelectual, así mismo reconociendo todos los datos utilizados en la elaboración de la tesis, ha sido empleado para único y exclusivamente para fines académicos.

IV. RESULTADOS

4.1 Respuesta respecto a la encuesta aplicada a los representantes de las MYPES rubro asesoramiento empresarial.

Datos generales de los representantes encuestados

Tabla 1. Distribución según edad

Edad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
25 a 35	1	20.00%	20.00%
36 a 45	3	60.00%	80.00%
46 a más	1	20.00%	100.00%
Total	5	100.00%	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

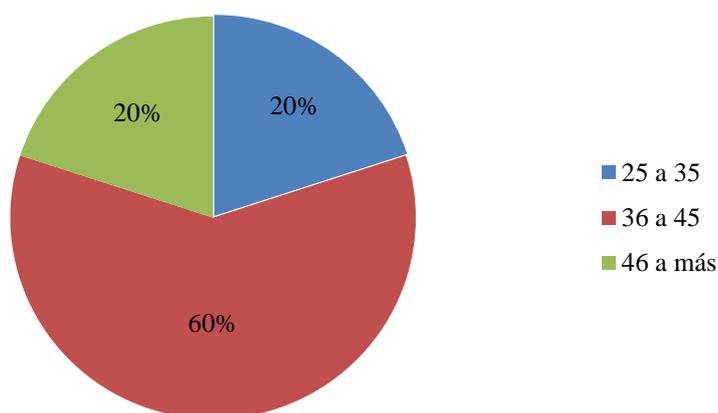


Figura 1. Distribución según edad

Interpretación: Del total de representantes encuestados se observa que el 60% manifiestan tener de 36 a más años, un 20% que mencionan tener entre 25 a 35

años y un 20% manifiestan tener entre 36 a 45 años.

Tabla 2. Distribución género

Género	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Masculino	5	100,00%	100,00%
Femenino	0	-	100,00%
Total	5	100,00%	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

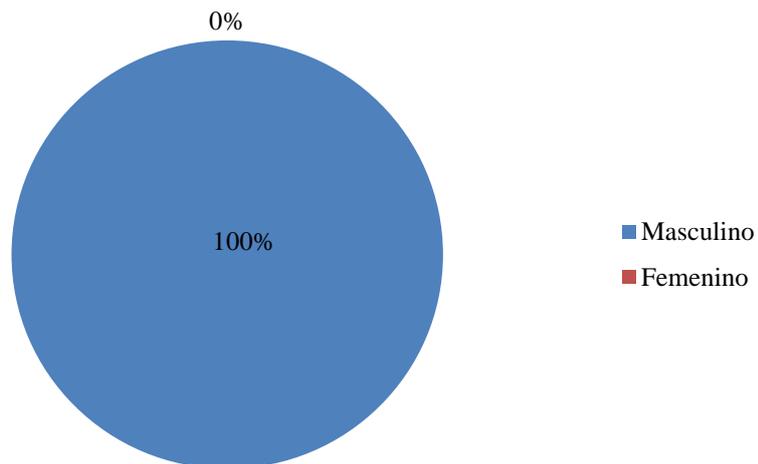


Figura 2. Distribución género

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 100% manifiestan pertenecer al género masculino, evidenciando la escasa participación de género femenino en emprender una empresa.

Tabla 3. Distribución según grado de instrucción

Grado de instrucción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Primaria	0	-	-
Secundaria	0	-	-
Superior no universitario	1	20.00%	20.00%
superior universitario	4	80.00%	100.00%
Total	5	100.00%	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

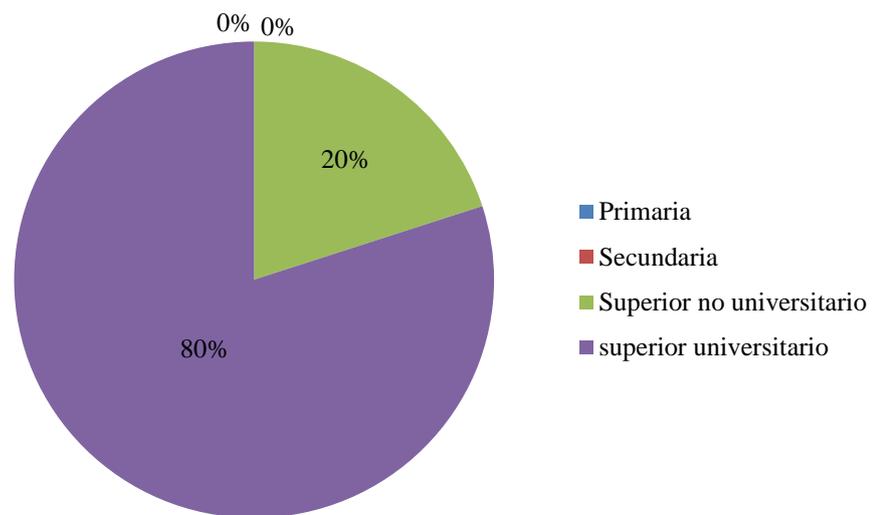


Figura 3. Distribución según grado de instrucción

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80 % manifiestan tener estudio superior universitario, seguido por un 20% que manifiestan contar con estudio superior no universitario.

Con respecto a la medición de la informalidad

Tabla 4. Distribución según la propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	0	-	-
Casi siempre	0	-	-
Algunas veces	0	-	-
Muy pocas veces	1	20.00%	20.00%
Nunca	4	80.00%	100.00%
Total	5	100.00%	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

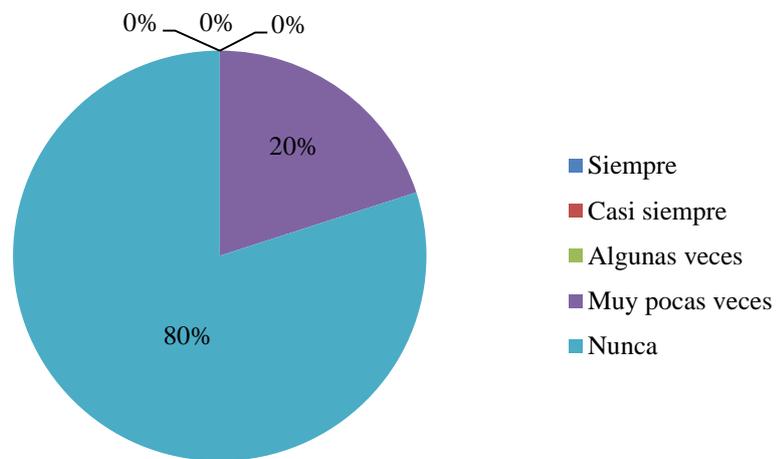


Figura 4. Distribución según la propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80 % manifiestan que nunca la propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos, solo un 20% manifiestan muy pocas veces.

Tabla 5. Distribución según los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	0	-	-
Casi siempre	0	-	-
Algunas veces	0	-	-
Muy pocas veces	1	20.00%	20.00%
Nunca	4	80.00%	100.00%
Total	5	100.00%	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

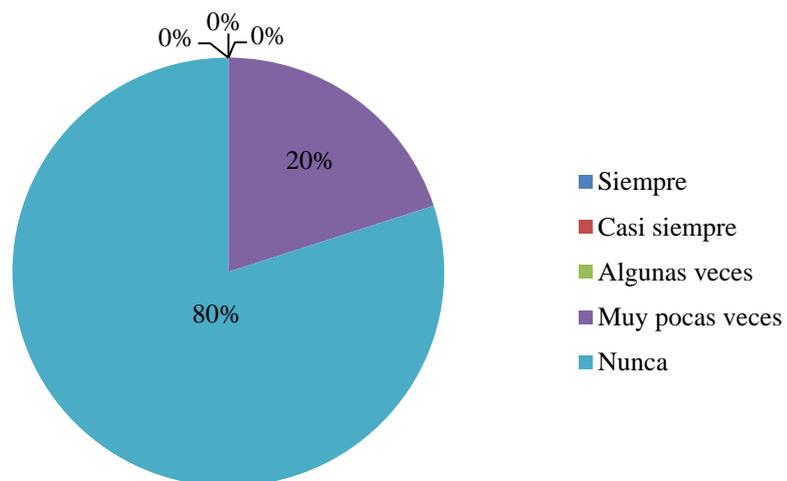


Figura 5. Distribución según los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80% manifiestan que nunca los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada, y el 20% manifiesta que muy pocas veces los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada.

Tabla 6. Distribución según las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	1	20.00 %	20.00 %
Casi siempre	4	80.00 %	100.00 %
Algunas veces	0	-	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

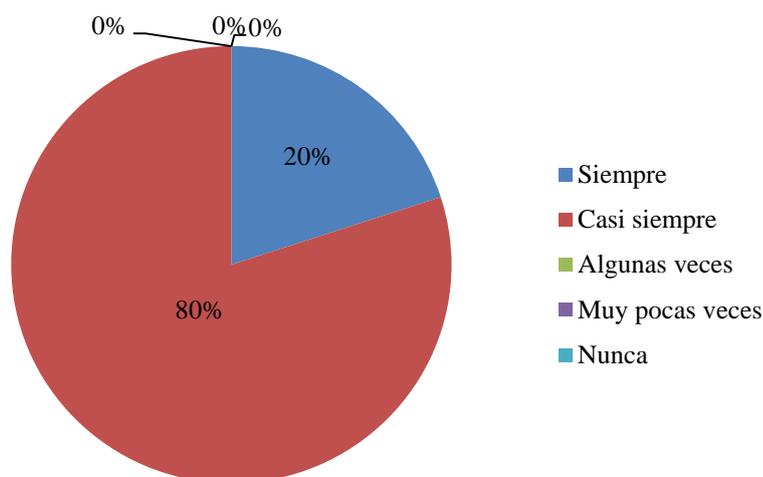


Figura 6. Distribución según las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80% manifiestan que casi siempre las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada, el 20% manifiesta que siempre.

Tabla 07. Distribución según se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	0	-	
Casi siempre	5	100.00 %	100.00 %
Algunas veces	0	-	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

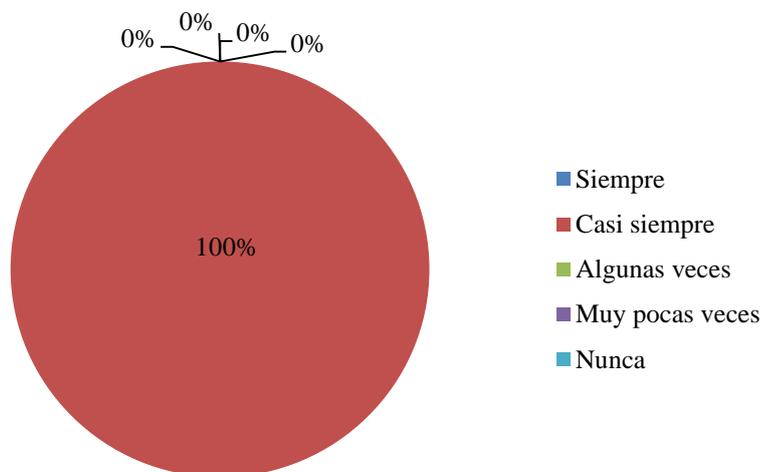


Figura 7. Distribución según se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 100% manifiestan que casi siempre se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos.

Tabla 08. Distribución según las estrategias son relacionadas con los objetivos y

se presentan de manera escrita y documentada

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	0	-	-
Casi siempre	4	80.00 %	80.00 %
Algunas veces	1	20.00 %	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

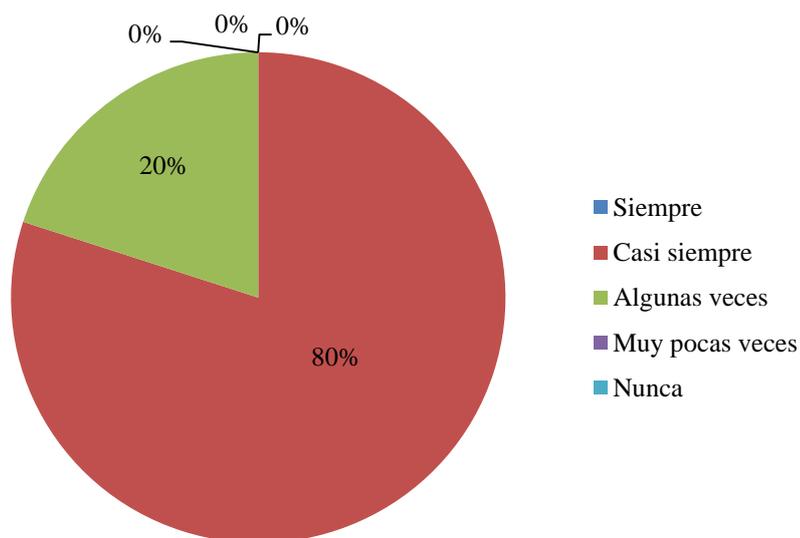


Figura 8. Distribución según las estrategias son relacionadas con los objetivos y se presentan de manera escrita y documentada.

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80% manifiestan que casi siempre las estrategias son relacionadas con los objetivos y se presentan de manera escrita y documentada, y el 20% manifiesta que algunas veces.

Tabla 09. Distribución según se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	0	-	-
Casi siempre	4	80.00 %	80.00 %
Algunas veces	1	20.00 %	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

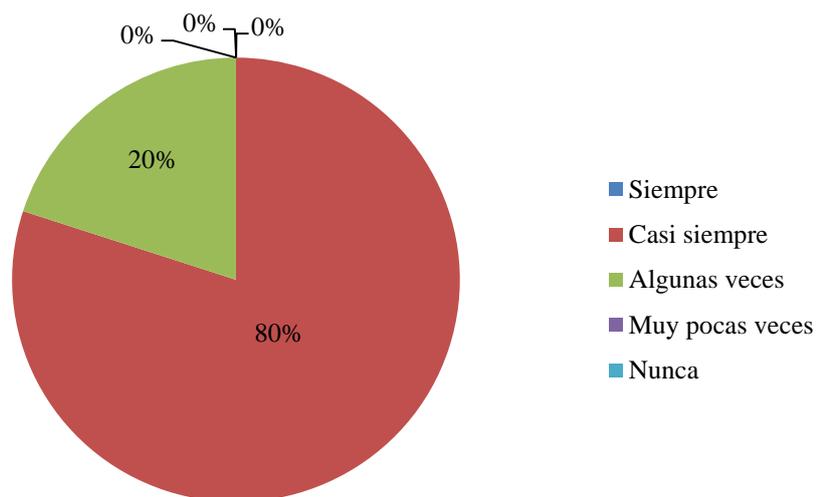


Figura 9. Distribución según se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada

Interpretación: Del total de representantes de asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80% manifiestan que casi siempre se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada, y el 20% manifiesta que algunas veces.

Tabla 10. Distribución según se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	4	80.00 %	80.00 %
Casi siempre	1	20.00 %	100.00 %
Algunas veces	0	-	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

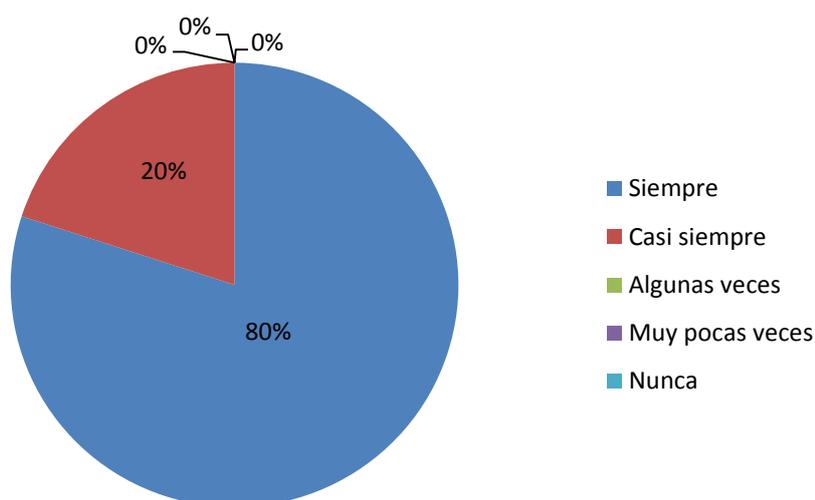


Figura 10. Distribución según se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80% manifiestan que siempre se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría, y el 20% manifiesta que casi siempre.

Tabla 11. Distribución según la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	4	80.00 %	80.00 %
Casi siempre	1	20.00 %	100.00 %
Algunas veces	0	-	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

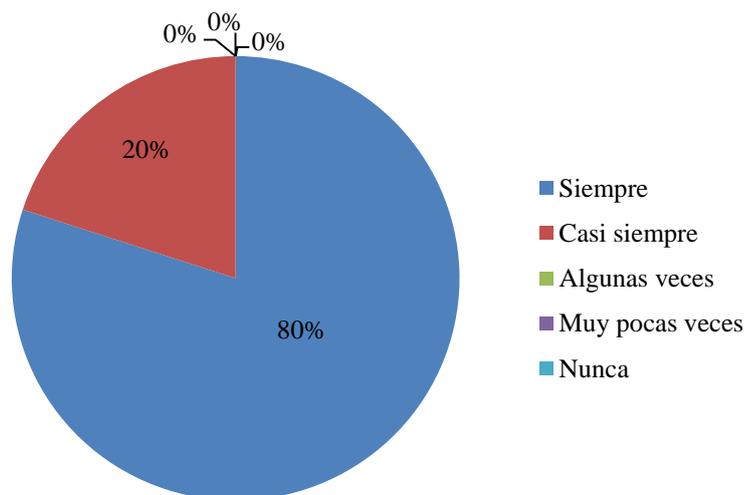


Figura 11. Distribución según la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada

Interpretación: Del total de representantes empresarial encuestado, se observa que el 80% manifiestan que siempre la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada, y el 20% manifiesta que casi siempre.

Tabla 12. *Distribución según se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documenta.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	5	100.00 %	100.00 %
Casi siempre	0	-	100.00 %
Algunas veces	0	-	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

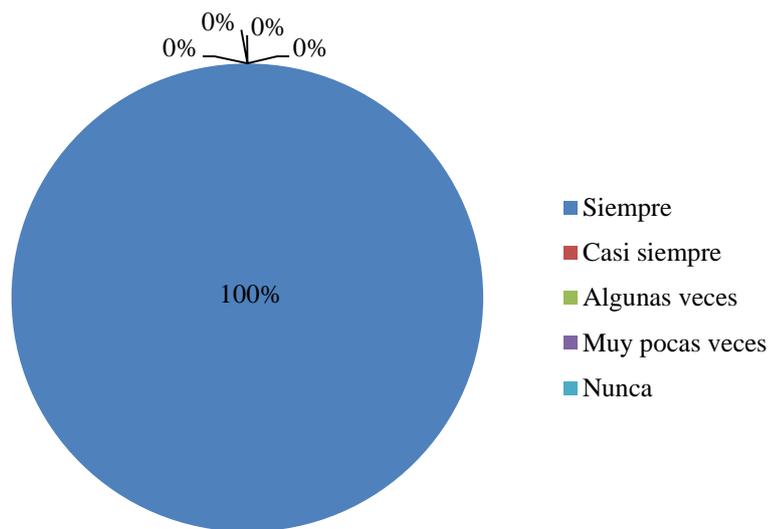


Figura 12. *Distribución según se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documenta*

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 100% manifiestan que siempre se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documenta.

Tabla 13. *Distribución según se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Relativa Acumulada
Siempre	4	80.00 %	80.00 %
Casi siempre	1	20.00 %	100.00 %
Algunas veces	0	-	100.00 %
Muy pocas veces	0	-	100.00 %
Nunca	0	-	100.00 %
Total	5	100.00 %	

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

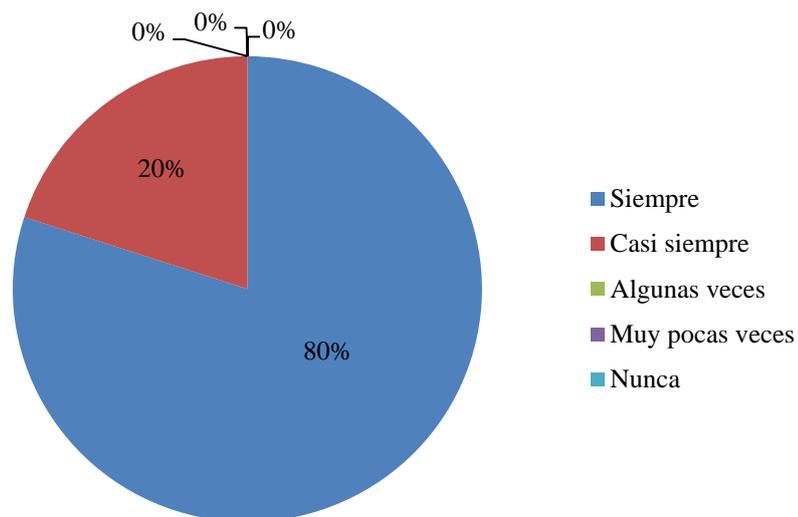


Figura 13. *Distribución según se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada*

Interpretación: Del total de representantes de la MYPES del rubro asesoramiento empresarial encuestado, se observa que el 80% manifiestan siempre Distribución según se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada, y el 20% manifiesta que casi siempre .

4.2 Análisis de Resultados

Respecto a los datos generales del encuestado:

- En cuanto a los datos generales de los encuestados el 80% manifiestan tener de 36 a 45 años de edad, el 100% de los representantes son del género masculino, y el 80 % manifiestan tener un grado de instrucción superior universitario (Ver figura 03, 04 y 05). Tal es así que Hays (2015) sostiene que el 79% de los máximos dirigentes empresariales del mundo son hombres, dato que refleja la insuficiente representación femenina en puestos directos y altos cargos según el Informe Global sobre Diversidad de Genero 2016, elaborado por Hays dedicado a la “Ambición femenina: Oportunidades de desarrollo profesional”. Así mismo la Agencia Vida (2017) menciona que un estudio de la firma de Lee Hercht determinó que los últimos años las desvinculaciones gerenciales están afectando principalmente a ejecutivos de más 48 años en promedio. Estos resultados en el tema edad coinciden con el resultado de análisis del presente trabajo. Hays (2015), Agencia Vida (2017)
- El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que nunca la propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos (Tabla 4). Tal es así que coincide con lo manifestado por (ley Borrás, 2005) menciona se toma el análisis de decisiones, determinando, la magnitud de recurso tiempo, humanos, y económicos el cual se está proyectando invertir en esta ocasión y el ambiente de la empresa que se proyecta a trabajar a toda el área el cual debe ser formalizado. De este resultado se observa que las MYPES no solicitan el asesoramiento de manera formal, lo hacen de manera informal no documentado.
- El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan nunca los objetivos a lograr con la consultoría se

presentan de forma escrita y documentada (Tabla 5). Tal es así que coincide con lo dicho por (Sáenz, 2009) menciona que para poder llevar a cabo la META especificada anteriormente deben alcanzarse hitos parciales o fases. La suma de los mismos producirá como resultado final el cumplimiento de la meta general planteada. Los objetivos son más específicos y orientados a la acción. Estos resultados coinciden tanto del análisis como lo mencionado por el autor, que los representantes de las consultoras tienen muy en claro los objetivos a lograr con los servicios de consultoría a las MYPE.

- El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, manifiestan que casi siempre las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada, el 20% manifiesta que siempre las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada. (Tabla 6). Tal es así que Valencia y Vélez (2013) manifiestan que los consultores que poseen habilidades de gestión del cambio, deben transformar el enfoque organizacional. Sin embargo es habitual que en el interior de una compañía, las personas que trabajan allí no tengan esta competencia debido a que no es habitual el cambio en el día a día. Lo mencionado por el autor coincide que los resultados del análisis, se confirma que un empresa debe de majarse de manera formal con un enfoque organizacional.
- El 100% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que casi siempre se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos (Tabla 7). Tal es así que coincide con lo dicho por (ley Borrás, 2005, pág. 23) quien menciona que se debe asignar probabilidades los sucesos del evento, asimismo de las incertidumbres que esta pueda tener y que afecte a la estrategia, de tal manera permita calcular el ponderado durante la evaluación de las estrategias acelerando así las actividades y disminuyendo los costos y generar mayores utilidades. En el presente resultado coincide por lo se

puede ver que todos los representantes cuentan con instrumentos de gestión validados, el cual les es más confiables en el desarrollo de sus actividades.

- Interpretación: El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, manifiestan que casi siempre las estrategias son relacionadas con los objetivos y se presentan de manera escrita y documentada, y el 20% manifiesta que algunas veces las estrategias son relacionadas con los objetivos y se presentan de manera escrita y documentada. (Tabla 8). Tal es así que Arce (2010) sostiene que “no hay estrategia posible sin objetivos” “no existen estrategias malas, solamente objetivos malos” Llegamos toda organización tiene unos objetivos y estrategias los cuales se relaciona entre sí; los objetivos y estrategias empresariales a no poner más en duda los fundamentos de estos dogmas, aunque la realidad no se ajuste a ellos. La estrategia empresarial La palabra estrategia está de moda. En pocos años todas las acciones de las empresas y de los empresarios se han visto disfrazadas con el calificativo de estratégico: posicionamiento estratégico, planeación estratégica, inversión estratégica, etc. La empresa más pobre abunda en estrategias: estrategia de innovación, de personal, de mercadeo, de diversificación (¡estratégica!), etc. Arce (2010). Lo señalado por el Arce, coincide con los resultados que las empresas asesoras cuentan con estrategias que tiene relación con sus objetivos y se presentan de manera escrita y documentada.

- El 80% manifiestan que casi siempre se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada, y el 20% manifiesta que algunas veces. (Ver tabla 09). Es así que la revista EAE Business School (2015), en su publicación denominada “Los secretos del éxito de las empresas más grandes de mundo”, señala Durante los 80 y los 90, coincidiendo con la salida de Steve Jobs de la cúpula de Apple por culpa de desavenencias con la directiva que él mismo eligió, una empresa formal se erigió como la líder del mercado de los ordenadores personales utilizando cuadros para medir

el nivel de éxito. Lo señalado por EAE Buiness coincide que al trabajo realizado en que casi siempre se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada.

- El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría (Ver tabla 10). Es así que la revista Computerworld From IDG (2017) en su publicación denominada “Microsoft lanza una nueva funcionalidad de Visio que ayuda a las empresas a analizar los datos de sus negocios” señala que día a día muchos diagramas no siempre se inician en Visio. A menudo comienzan como bocetos dibujados a mano o en base a los datos manejados en Excel, a través de datos de gran valor para las organizaciones. Utilizando el visualizador de datos, los analistas de negocios pueden representar pasos de proceso y metadatos asociados en una tabla estructurada de Excel y convertir rápidamente esa información en un diagrama de Visio, que permite sacar conclusiones de un modo más rápido e intuitivo. Lo publicado por Computerworld From IDG coincide por los resultado del análisis de la investigación en el cual 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría.
- El 80% de representantes encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que siempre la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada (Ver tabla 11). Tal es así que coincide con lo dicho por (Posada, 2010, pág. 83) quien menciona que cada empresa consultora genera estrategias para impedir la entrada de nuevos rivales al mercado, o bien, seguir posicionado en un lugar competitivo. Estos resultados coinciden por lo se puede ver que todos los representantes de las empresas consultoras señalan

que la evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada.

- El 100 % de representantes de las empresas de asesoramiento empresarial encuestados del rubro asesoramiento empresarial, señalan que se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documentada (Ver tabla 12). Tal es así que coincide con lo dicho por (Posada, 2010, pág. 84) Las estrategias se adecuan y van cambiando dependiendo de los intereses de cada empresa. Es tos resultados coinciden por lo dicho por Posada y los resultados de la encuesta, se confirma que las empresas consultoras presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documentada.

- Interpretación: El 80% de representantes de las empresas de asesoramiento empresarial encuestados del rubro asesoramiento empresarial, manifiestan siempre se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada, y el 20% manifiesta que casi siempre. (Ver tabla 13) tal es así que Entrepreneur (2010) en su título “Cómo desarrollar un plan de acción” señala que se puede proceder a la ejecución del plan de acción. Cada responsable ya sabe las tareas que debe ejecutar para cumplir con las estrategias planteadas y lograr el objetivo final de tu plan. Estos resultados coinciden por lo señalado por Entrepernaut que la mayoría de los representantes de las MYPES presentan un plan de acción final de forma escrita y documentada.

V. Conclusiones

Las empresas en el rubro asesoramiento empresarial en su mayoría, se caracterizan por cumplir de manera formal el proceso de consultoría.

Los representantes de las empresas de asesoramiento empresarial se caracterizan por tener edad de 36 a 45 años, ser del género masculino, y tener un grado de instrucción superior universitario.

La formalización bajo el modelo de la medición de la informalidad se caracteriza porque nunca reciben de manera formal las propuestas ni los objetivos a realizar, pero siempre presentan de manera formal los formatos validados y el impacto de la consultoría.

7. Referencias bibliográficas

- Gestion de calidad. (2007).
- Agencia Vida. (10 de 05 de 2017). *48 años: la edad promedio de los gerentes desvinculados de las grandes empresas*. Recuperado el 06 de 08 de 2017, de <http://www.elmostrador.cl/agenda-pais/vida-en-linea/2016/03/14/48-anos-la-edad-promedio-de-los-gerentes-desvinculados-de-las-grandes-empresas/>
- America tv. (28 de mayo de 2014). *America TV*. Recuperado el 15 de 10 de 2015, de <http://www.americatv.com.pe/a-las-once/noticia/grave-caso-discriminacion-y-maltrato-subway-noticia-7287>
- Andina. (24 de 02 de 2011). *Podemos alcanzar sin problemas la inscripción*. Recuperado el 23 de 06 de 2017, de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2011/02/08/ley-mype-apuntando-a-la-formalizacion/>
- Arbaiza, Lydia. (14 de 06 de 2011). *Formalización*. Recuperado el 02 de 08 de 2017, de <http://www.monografias.com/trabajos11/formaliz/formaliz.shtml>
- Arce, Burgoa. Luis Gonzalo. (25 de 01 de 2010). *COMO LOGRAR DEFINIR OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES*. Recuperado el 20 de 08 de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454010.pdf>
- aulasmass. (13 de 06 de 2012). *Beneficio de la formalización*.
- Borras, R. L. (06 de 05 de 2005). *consultoria basada en analisis de decisiones la MYPES*.
- Camara de Comercio. (04 de 04 de 2014). *Reconocen a cinco empresas de Chimbote*. Recuperado el 02 de 05 de 2017, de <https://elcomercio.pe/noticias/camara-de-comercio-de-lima>
- Castillo, G. A. (2013). *Regimen laboral especial de la Micro y Pequeña Empresa*. Recuperado el 18 de 07 de 2017, de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/197/Castillo_cj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chahuara y Baldeon. (2011). *La informalidad en el microempresario peruano*. Lima. Recuperado el 04 de 04 de 2007, de http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/la_informalidad_en_el_microempresario_peruano.pdf
- Chambi, villanueva. Gisela Nila. (2016). *“La formalización de las mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo”*. Tesis, Lima.
- Computerworld From IDG. (07 de 06 de 2017). *Microsoft lanza una nueva funcionalidad de Visio que ayuda a las empresas a analizar los datos de sus negocios*. Recuperado el 22 de 18 de 2011, de <http://www.computerworld.es/innovacion/microsoft-lanza-una-nueva-funcionalidad-de-visio-que-ayuda-a-las-empresas-a-analizar-los-datos-de-sus-negocios>
- Correo. (22 de 10 de 2014). *Contra la informalidad en hoteles y agencias*. Recuperado el 28 de 05 de 2017, de <https://diariocorreo.pe/ciudad/contra-la-informalidad-en-hoteles-y-agencias-34129/>
- Cunya, Blog. Dana. (23 de 08 de 2017). *Conoce Los Beneficios de la Formalización*. Recuperado el 10 de 10 de 2017, de

- <http://danacunya.com/emprendedora21/conoce-los-beneficios-de-la-formalizacion/>
- Diario Chimbote. (30 de 06 de 2014). *Veinte empresas recibieron una certificación de competitividad*. Recuperado el 02 de 07 de 2017, de <http://diariodechimbote.com/noticias-antteriores/73577-veinte-empresas-recibieron-una-certificacion-de-competividad>
- Diario gestión. (27 de agosto de 2014). *gestión*. Recuperado el 05 de 11 de 2015, de <http://gestion.pe/tendencias/no-vendo-platos-comida-yo-ofrezco-experiencia-2106806>
- Domingo Hernanadez Celis. (15 de mayo de 2008). *Asesoría y consultoría empresarial contable*. Recuperado el 12 de diciembre de 2017, de <http://www.monografias.com/trabajos74/asesoria-consultoria-empresarial-estudio-contable/asesoria-consultoria-empresarial-estudio-contable2.shtml>
- EAE Business School. (23 de 12 de 2015). *Los secretos del éxito de las empresas más grandes del mundo*. Recuperado el 28 de 06 de 2017, de <https://retos-directivos.eae.es/los-secretos-del-exito-de-las-empresas-mas-grandes-del-mundo/>
- El Comercio. (04 de 04 de 2014). *el 65% de todas las empresas en el peru son informales*. Recuperado el 15 de 11 de 2016, de <https://elcomercio.pe/economia/peru/65-empresas-peru-son-informales-168604>
- el comercio. (09 de 08 de 2015). *avianca.com*. Recuperado el 15 de 04 de 2016, de <https://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-region-387175>
- El Comercio. (06 de 12 de 2015). *La informalidad, por Richard Webb*. Recuperado el 03 de 10 de 2016, de <https://elcomercio.pe/opinion/rincon-del-autor/informalidad-richard-webb-250104>
- El mundo. (2013). *Actividad de manera informal*.
- El mundo. (2014). *Actividades de manera informal*.
- Entrepreneur. (01 de 09 de 2010). *Cómo desarrollar un plan de acción*. Recuperado el 12 de 12 de 2016, de <https://www.entrepreneur.com/article/263648>
- Gestión. (15 de 02 de 2014). Recuperado el 10 de 02 de 2017, de <https://gestion.pe/economia/formal-peru-urbano-crecio-1-9-2014-mtpe-77064>
- Gestión. (19 de 06 de 2014). *Informalidad laboral impide el acceso a un seguro universal de salud, afirma Pedro Olaechea*. Recuperado el 06 de 05 de 2017, de <https://gestion.pe/economia/informalidad-laboral-impide-acceso-seguro-universal-salud-afirma-pedro-olaechea-64050>
- gestión. (09 de 10 de 2014). *redacción de gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/produce-selecciono-15-empresas-finalistas-concurso-gamarra-produce-iii-151051>
- Gestión de servicio. (03 de 2013). *plan nacional de calidad turistica del Perú - CALTUR*. (M. d. Turismo, Editor) Recuperado el 12 de 03 de 2018, de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/CALTUR/pdfs_documentos_Caltur/05_mbp_desarrollo_destrezas_ac/MBP_desarrollo_habilidades.pdf
- grupo altavoz. (11 de 01 de 2016). Obtenido de

- <https://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo/>
- HAYS. (10 de 10 de 2015). *El 79% de los máximos dirigentes empresariales del mundo son hombres*. Recuperado el 22 de 07 de 2017, de <http://www.hays.es/notas-de-prensa/el-79-de-los-m%C3%A1ximos-dirigentes-empresariales-del-mundo-son-hombres-1662177>
- Ley, Boras. Roberto. (12 de 04 de 2005). *Consultoria basada en análisis de decisiones*. Recuperado el 18 de 12 de 2017, de http://decidir.org/RLey2005a-UPHCSA_ConsultoriaPyMES.pdf
- Lynch, L. P. (2016). *Causas y consecuencias de la informalidad de las MYPES del sector comercio del peru: caso del mercado modelo de chimbote, 2015*. Tesis, Chimbote. Recuperado el 06 de 06 de 2017, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1113/FORMALIDAD_INFORMALIDAD_MYPES_LYNCH_LOPEZ_PAOLA_ESTEFANNY.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Microempresarios. (25 de 11 de 2003). *Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa*. Recuperado el 02 de 05 de 2016, de <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- OIT. (05 de 06 de 2014). *130 millones de trabajadores realizan actividades informales*. Recuperado el 09 de 04 de 2017, de www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_243875/lang--es/index.htm
- Organización Internacional de Trabajo. (08 de 08 de 2015). *La informalidad*. Recuperado el 25 de 08 de 2017, de http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoinformality.pdf?m=1453513195
- Persson. (2007). *gestion de empresas*.
- Príncipe, L. N. (2012). "Evaluación de la calidad del servicio de las empresas turísticas nacionales utilizando. *tesis*, 86. Obtenido de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/20/162855/16285520140630071423.pdf>
- Radio programas del Perú. (06 de Febrero de 2015). Recuperado el 03 de junio de 2015
- Repositorio. (10 de 10 de 2013). *La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo*. Recuperado el 05 de 05 de 2017, de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/135>
- RPP. (06 de 02 de 2015). *Siete de cada 10 trabajadores son informales en Ancash*. Recuperado el 06 de 05 de 17, de https://www.google.com.pe/search?rlz=1C1CHZL_esPE767PE771&ei=clzuWozbCsPm5gKSyZkw&q=cada+siete+de+diez+trabajadores+son+informales+en+ancash&oq=cada+siete+de+diez+trabajadores+son+informales+en+ancash&gs_l=psy-ab.12...2941.29821.0.31783.58.40.0.0.0.0.3432
- rpp noticias. (23 de julio de 2013). Obtenido de <http://rpp.pe/economia/economia/inei-actividad-de-restaurantes-crecio-567-en-octubre-noticia-657928>
- rrp noticias. (27 de diciembre de 2013). *portada*. Recuperado el 10 de 10 de 2015, de <http://www.rpp.com.pe/2013-12-27-inei-actividad-de-restaurantes->

- crecio-5-67-en-octubre-noticia_657928.html
- Salcedo, Perez. Carlos. (2011). *Propuesta de formalizacion del sector calzados en Bogota*. Recuperado el 14 de 06 de 2017, de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3214/Formalizacion%20Sector%20Calzado.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Sanchez, B. (10 de 2010 de 2006). Las Mypes en el Perú, su importancia y propuesta tributaria. 131. Recuperado el 18 de 07 de 2017, de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5433/4665>
- Sanchez, B. (s.f.). *Las Mype en Perú*. Lima. Recuperado el 25 de Junio de 2017, de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/primer/a13.pdf>
- Sanchez, M. M. (2014). *Capacitación en Habilidades de Atención al Cliente para Mejorar la Calidad del Servicio Brindado en el Restaurant Mar Picante de la Ciudad de Trujillo*. Trujillo. Recuperado el 29 de 06 de 2017, de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/351/1/SANCHEZ_MARIA_ATENCION_CLIENTE_CALIDAD_SERVICIO.pdf
- Santander, Cintya. (2013). Recuperado el 15 de 03 de 2018, de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Solano, Elferes. Berastegui. (10 de 10 de 2011). *Analisis de La Informalidad de Las Mypes en El Distrito de Bambamarca*. Recuperado el 19 de 04 de 2017, de <https://es.scribd.com/document/125139206/124241214-Analisis-de-La-Informalidad-de-Las-Mypes-en-El-Distrito-de-Bambamarca>
- SUNARP. (21 de julio de 2017). *SUNARP capacita a joenes emprendedores en Huaraz*. Recuperado el 25 de Julio de 2017, de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2017/07/21/sunarp-capacitara-a-jovenes-emprendedores-de-huaraz-a-constituir-empresas>
- USAID. (12 de 06 de 2009). *Una MYPEcon calidad*. Recuperado el 08 de 10 de 2017, de http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO_CALIDAD.pdf
- Valencia, Bistamente. Catalina y Vélez, Bustamante. Leidy. (2013). *PROPUESTA PARA EL MONTAJE DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN*. Medellín.
- Vargas, Carrera. Erick. (04 de 11 de 2016). *Caracterización de competitividad y rentabilidad de las mype rubro autoboutique de la provincia de Talara, Año 2016*. Recuperado el 07 de 05 de 2017, de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1041>
- Villasante. Jorge. (08 de 02 de 2011). *Ley Mype, apuntando a la formalización*. Recuperado el 15 de 04 de 2017, de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2011/02/08/ley-mype-apuntando-a-la-formalizacion/>
- Zamora. Maria Mariela. (03 de 04 de 2011). *Formalización con trabajadores*. Recuperado el 06 de 05 de 2017, de más: <http://www.monografias.com/trabajos11/formaliz/formaliz2.shtml#ixzz5Emkp3SCB>

Anexo N° 01

CUESTIONARIO SOBRE CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN BAJO EL MODELO DE MEDICIÓN DE LA INFORMALIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS – RUBRO ASESORAMIENTO EMPRESARIAL EN EL DISTRITO DE INDEPENDENCIA 2015.

PARA EL TRABAJADOR

Nivel / Especialidad	Código de alumno	Ciclo:	Fecha:
ESTUDIANTE	1211120025	X	26/03/2018

INSTRUCCIONES: a continuación le presentamos 13 proposiciones, le solicitamos que frente a ellas exprese su opinión personal, considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas, marcando con un aspa (x) en la hoja de respuestas aquella que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo al siguiente código.

I. DATOS GENERALES

1. Por edad:	2.- Por Genero:	3. Por Grado de instrucción:
a) De 15 a 25 años b) De 26 a 35 años c) De 36 a 45 años d) De 46 a mas	a) Femenino b) Masculino	a) Primaria b) Secundaria c) Superior No Universitario d) Superior Universitario

Nunca	Muy pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

II. DIMENSIONES

a) Generación de objetivos y estrategias

4	La propuesta a realizar se presenta de forma escrita con los requisitos.					
5	Los objetivos a lograr con la consultoría se presentan de forma escrita y documentada.					

6	Las alternativas de solución de la consultoría se presentan de forma escrita y documentada.					
7	Se presenta formatos validados de las alternativas de solución por parte de expertos.					
8	Las estrategias son relacionadas con los objetivos y se presentan de manera escrita y documentada.					
b) Evaluación de estrategias y emisión de recomendaciones.						
9	Se determina un cuadro para demostrar el nivel de éxito de la estrategia de forma escrita y documentada.					
10	Se presentan tablas y diagramas que permitan demostrar la probabilidad de éxito de la consultoría.					
11	La evaluación de las estrategias considera los costos y beneficios en conjunto de forma escrita y documentada.					
12	Se presenta la importancia, causa, efecto y el impacto de la consultoría de forma escrita y documentada.					
13	Se presenta un plan de acción final de forma escrita y documentada.					

Anexo N° 02:

Directorio del Micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro asesoramiento empresarial del distrito de Independencia.

CIU	Actividad económica	Razón Social	RUC	N vía
7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión	CELESTINO HUAMAN ISAIAS GUALBERTO	10316500116	ALEJANDRO TAFUR PARDO
7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión	CONSULTORA BUEN GOBIERNO S.A.C.	20530962556	LAS MAGNOLIAS
7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión	CONSULTORA MIRLEYS E.I.R.L.	20542096064	ALPAMAYO
7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión	INS PARA EL DES DEL SECT PRODUC CHAVIN	20202014284	ALEJANDRO TAFUR
7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión	OBREGON UBALDO BORIS ELIAS	10415158683	HUASCAR 142