



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO FERRETERÍAS EN EL BARRIO
CERRO COLORADO DEL DISTRITO DE JULIACA
2015**

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

AUTOR:

Bach. NANCY RAMOS COTACALLAPA

ASESOR:

Ing. DIVAN YURI CARI CONDORI

JULIACA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**Dr. APOLINAR FLOREZ LUCANA
PRESIDENTE**

**Mgtr. JUAN MAURICIO PILCO CHURATA
SECRETARIO**

**Lic. CONSTANTINO ANTONIO PARICAHUA CONDORI
MIEMBRO**

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios, por guiarme siempre por el camino del bien y por todas las bendiciones y oportunidades brindadas para así poder cumplir cada una de las metas trazadas.

Deseo expresar mi sincero agradecimiento a los Docentes por el apoyo constante, y al asesor por el tiempo y apoyo profesional en la elaboración de nuestro trabajo de grado.

DEDICATORIA

Con mucho cariño y amor para Mis padres
Dionisio, Paulina y a mi familia que me
inculcaron valores.

Dedicado a mi esposo Roger a mis tres
hijos Christian, Andy Xiomara y a mis
hermanos que me dio su apoyo
incondicional y me enseñó a seguir
adelante.

RESUMEN

Esta investigación tiene el propósito, principalmente, de conocer la “Caracterización de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería barrio cerro colorado del distrito de Juliaca, en el periodo 2015”. La investigación fue descriptiva y de diseño experimental /transversal de una población de 10 Mypes se determinó una muestra aleatoria de 10 que representa el 50% de la población en el ámbito investigado, a quienes se aplicó 17 preguntas de cuestionario, obteniendo el siguiente resultado. El 100% de las Mype son dueños de sus negocios. El 60% del negocio funciona entre 4 a 6 años. El 30% están en el régimen general, el 60% no se formalizaron por falta de información, el 100% de los negocios obtienen utilidades, solo el 40% considera que la formalización genera beneficios aumento de ventas y acceso al crédito. Respecto al crédito solicitado el 40% si solicito un crédito mientras que el 60% no accedieron a créditos. Respecto al tipo de institución financiera que solicito el crédito el 60% de las empresas indican que no solicitaron crédito financiero mientras que el 40% indicaron que solicitaron crédito pero no en instituciones bancarias en este caso en instituciones no bancarias. Respecto a la tasa de interés de pago indican accedieron a una tasa de interés de 32%. Respecto a la inversión de los créditos, el 20% lo solicito para capital de trabajo mientras que el 20% para compras de activos.

Palabras clave: Formalización y Financiamiento de las Mype.

ABSTRACT

This research has the purpose m, mainly, to know the "Characterization of formalization and Financing Mype in commerce - Hardware category Cerro Colorado District neighborhood Juliaca, in the period 2015". The research was descriptive and experimental / cross Design a population of 10 Mypes a random sample of 10 who represented 50% of the population in the Field investigation, Whom 17 questions questionnaire was applied, obtaining the following results m was determined . 100% of MSEs Your Business owners son. 60% of Business operates between 4 to 6 years. 30% are in the general scheme, 60% were not formalized by lack of information, 100% of business profits obtained solo 40% believe the formalization genres: Benefits Increase sales and access to credit. Regarding the credit requested 40% credit if I apply UN while 60% did not have access to credits. Regarding the type of credit requested by the Financial Institution 60% of companies indicate no financial credit is requested while 40% indicated that they requested bank credit institutions but not in this case Non-banks. Regarding the Payment Interest Rate Indicates agreed to an Interest Rate of 32%. Regarding investment of credits, 20% the request for working capital while 20% for asset purchases.

Keywords: Formulation and financing of MSEs.

CONTENIDO

Carátula.....	i
Jurado Evaluador de Tesis.....	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Contenido.....	vii
Índice de cuadros.....	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	7
2.1. Antecedentes	7
2.1.1. Internacionales	7
2.1.2. Nacionales.....	8
2.1.3. Locales.....	10
2.2. Bases teóricas.....	11
2.2.1. Formalización.....	11
2.2.1.1. Importancias de la formalización	13
2.2.1.2. Ventajas de la formalización.....	14
2.2.1.3. Desventajas de la formalización.....	15
2.2.1.4. Formalización y constitución.....	15
2.2.1.4.1. Constitución de la empresa.....	16
2.2.1.4.2. Elige ser persona natural.....	21
2.2.1.4.3. Ventajas y desventajas de ser persona natural	21

2.2.1.4.4. Elije ser persona jurídica.....	22
2.2.1.5. Tratamiento tributario de la mype	23
2.2.1.6. Marco conceptual de formalización.....	29
2.2.2. Financiamiento.....	29
2.2.2.1. Fuentes de financiamiento.....	31
2.2.2.2. Clases de fuentes de financiamiento a largo plazo	32
2.2.2.2.1. Fuentes internas.....	32
2.2.2.2.2. Fuentes externas.....	33
2.2.2.3. Principales instrumentos de financiamiento externo	33
2.2.2.4. Financiamientos a corto plazo	35
2.2.2.5. Importancia del acceso al crédito	35
2.2.2.6. Fuentes de financiamiento bancarias	36
2.2.2.6.1. Empresas bancarias	36
2.2.2.6.2. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	46
2.2.2.6.3. Cajas Rurales y Ahorro y Crédito	50
2.2.2.7. Marco conceptual de financiamiento	51
2.2.3. Mype.....	51
2.2.3.1. Características de las Mype.....	52
2.2.3.2. Importancia de las Mype	52
2.2.3.3. Microempresa.....	53
2.2.3.4. Beneficios de una microempresa.....	53
2.2.3.5. Ferretería	54
III. METODOLOGÍA.....	55
3.1. Diseño de Investigación.....	55

3.2. Población y Muestra	55
3.2.1. Población.....	55
3.2.2. Muestra	55
3.3. Definición y Operacionalización de Variables	56
3.4. Técnicas e Instrumentos.....	58
3.4.1. Técnica.....	58
3.4.2. Instrumento.....	58
3.5. Plan de Análisis.....	58
3.6. Principios éticos	58
IV. RESULTADOS	60
4.1. Resultado de cuadros	60
4.2. Análisis de Resultados	77
V. CONCLUSIONES	80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	83
Anexos	87
Anexo I Matriz de Consistencia.....	87
Anexo II Encuesta.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01 Edad de los Representantes	60
Tabla 02 Género de los Representantes	61
Tabla 03 Grado de instrucción de los Representantes	62
Tabla 04 Cargo que desempeña los representantes de la Mype.....	63
Tabla 05 Tiempo que desempeña en el cargo	64
Tabla 06 La empresa es formal	65
Tabla 07 La formalización le proporciona ventajas.....	66
Tabla 08 Que ventajas le proporciona a su empresa	67
Tabla 09 En que régimen está constituido su empresa	68
Tabla 10 Por que motivos no se formalizo	69
Tabla 11 Que tipo de comprobante emite	70
Tabla 12 Cree usted que la formalización le ayude.....	71
Tabla 13 La empresa ha solicitado algún crédito	72
Tabla 14 Cuantas veces ha solicitado un crédito	73
Tabla 15 A qué tipo de institución financiera solicito el crédito	74
Tabla 16 Que tasa de interés pago	75
Tabla 17 En que ha invertido el crédito recibido	76

I. INTRODUCCIÓN

Segovia (2013). Si bien es cierto, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural.

Mendivil (2012) Establece que la micro y pequeñas empresas (Mype) surgen por la falta de puestos de trabajo. Estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por la necesidad, tratan de ver la manera de poder generar sus propias fuentes de ingreso debido a que no han podido ser satisfechas por el Estado, por las grandes empresas nacionales, ni por las inversiones de las grandes empresas internacionales.

Escalante (2014) En una publicación realizada en el diario El Comercio menciona que el 65% de las empresas en el Perú son informales.

Comex Perú (2012) Por medio del diario Gestión manifestó que las micro y pequeñas empresas son importantes para la economía nacional, pero a pesar de que el acceso a la formalidad abre mayores posibilidades de acceder a fuentes de financiamiento formales y aumentar la competitividad, los beneficios de la formalidad en nuestro país son mucho menores que los costos que ésta esperaría.

De esta manera, el costo percibido para obtener una licencia de funcionamiento es demasiado alto en términos de dinero y tiempo, de igual manera los costos laborales no salariales (tales como el pago de la CTS, seguro de salud, vacaciones, entre otros) conllevan a que las Mype no registren a sus trabajadores en planilla.

Asegura que reducir los altos costos del cumplimiento con el área tributaria ayudaría a bajar la presión sobre las Mype; sostiene, además, que es necesario simplificar los trámites municipales y fomentar programas de apoyo a este segmento. De ser así, el análisis costo-beneficio inclinaría la balanza a favor de la formalidad.

Rivas & Rojas, (2013) Cabe considerar, que en el Perú los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento.

Silva, (2015). Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras

informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Bancos, ONG, Cooperativas de ahorro y de crédito, entre otros.

Gouardères (2015). La mayoría de las ferreterías, ya sea en la ciudad o en zonas rurales, son pequeñas empresas, no de franquicias sino de propiedad familiar. Ofrecen productos de ferreterías, incluyendo plomería y suministros eléctricos, herramientas, y algunos artículos para el hogar, en estas ferreterías normalmente se encuentra madera de construcción, suministros de pesca, productos de jardinería, o suministros de navegación.

Las ferreterías especializadas, dedicadas a la venta de productos en una categoría en particular. Estas tiendas suelen ser agrupados en un distrito, a menudo junto con grupos de otras ferreterías que tienen la misma especialidad. Algunos ejemplos de grupos de tiendas especializadas son:

- Cadena, en donde entran diferentes tamaños de cadena, acoplamientos, ganchos de elevación, cortadores, etc.
- Generadores y compresores, venta de piezas, mangueras, además de productos y herramientas relacionados con el mantenimiento y reparación de generadores y compresores.
- Tubos de metal y varillas, incluyendo productos de diversos tamaños y materiales.
- Herramientas eléctricas grandes, con accesorios.
- Cable eléctrico y cable de acero, también se incluyen interruptores eléctricos, cajas de fusibles, enchufes de cable de alambre, abrazaderas y dedos.

La ciudad de Juliaca en la región de Puno, es la principal zona de comercialización donde el comercio formal e informal se ha expandido en todos los rubros de negocio, la Mype son la base del comercio en toda la ciudad, el rubro de ferreterías es un negocio con potencial de expansión para la construcción de viviendas y para el abastecimiento de insumos para las obras públicas, en ese entorno es una oportunidad para la Mype para generar ingresos, sin embargo se desconoce la situación de formalización y su acceso a financiamiento, razón por que se planteó investigar el enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería Barrió Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015?.

Por lo expresado, se planteó como Objetivo General “Determinar las principales características de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería barrio cerro colorado distrito de Juliaca 2015”, y para lograr precisiones en la investigación nos proponemos los siguientes objetivos específicos:

- Describir las características de los representantes legales que dirigen en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería Barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015.
- Describir las características en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería Barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015.
- Determinar las características de formalización en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería Barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015.

- Determinar la características del financiamiento y de la Mype rubro ferretería Barrio Cerro Colorado de Juliaca 2015.

Las interrogantes planteadas para los objetivos específicos nos permiten la caracterización del perfil de las personas que dirigen y las características del negocio de ferreterías. Las interrogantes nos permiten determinar el nivel de acceso a formalización y el nivel de financiamiento, el que nos permite ilustrar una investigación con los elementos básicos para presentar los resultados.

En la ciudad de Juliaca donde se realizó la investigación en el año 2015. Para obtener los resultados se realizaron encuestas al azar de los negocios de ferreterías en la ciudad de Juliaca en el Barrio Cerro Colorado, en base una encuesta formulada de 17 preguntas en el que se plantea determinar las características planteadas en las interrogantes, los resultados se obtuvieron del 50% de los negocios en todo el ámbito de investigación y se procesaron en proporción porcentual.

La Mype de ferreterías generan principalmente autoempleos, el negocio es administrado por los miembros de la familia, conocer los niveles de informalidad y las trabas burocráticas, permitiría que las Mype conozcan su problemática y se propondrían abordar las barreras burocráticas, se suponen bajos niveles de formalización porque en la ciudad de Juliaca se refleja escasos servicios brindados por las entidades públicas por escaso presupuesto y reducidos servicios brindados por el gobierno local. En el entono comercial de Juliaca se aprecia diversas ofertas de acceso a financiamiento formal (Bancos, Micro financieras, cajas) e informal (Prestamistas), dichas opciones de financiamiento permitirían el emprendimiento de la Mype.

Se justifica la investigación para fines de formación profesional y para contribuir a la generación de conocimiento del mercado de ferretería en la ciudad de Juliaca, para las autoridades competentes y las empresas vinculadas al rubro. El futuro profesional de administración, tendrá la capacidad de realizar diagnósticos de los negocios y será capaz de plantear planes de negocio que mejoren la gestión y eficiencia empresarial de micro y pequeña empresa. Se obtendrá información de las ferreterías que podría ser útil para las empresas financieras y de crédito para mejorar sus estrategia de otorgar créditos accesibles y para la municipalidad de Juliaca tendrá información para mejorar su estrategia de acceso a la formalización, del perfil de los negocios de ferretería y de las personas que dirigen, se puede inferir una estrategia de capacitación para formalización y ventajas del financiamiento de los negocios.

Por otro lado es teóricamente justificable porque la información obtenida aportara nuevos datos y conclusiones que los estudiantes utilizaran como consulta, de información acertada de cómo opera el financiamiento en el accionar de las ferreterías en la ciudad de Juliaca.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte Del mundo; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Villarreal (2013). En su tesis titulada “La Estrategia Comercial en las Ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado” concluye en lo siguiente: La manera de administrar los negocios por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de nuestra localidad se basa en un estilo ambiguo de la administración, es decir, que éstas empresas en su mayoría solo se han preocupado en comercializar sus productos sin aplicar técnicamente estrategias de comercialización, lo que ha generado una baja participación de mercado en la mayoría de los negocios de nuestra ciudad, esto se denota en la tabla N° 65 donde se obtiene un promedio de 2,62.

La inadecuada aplicación de estrategias de comercialización por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de la ciudad de Tulcán, no les ha permitido prever el impacto de los competidores directos, así como también, no les han permitido aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado local, a fin de aumentar su participación de mercado y su nivel de ventas.

La Organización Mundial de Trabajo (2011) en su documento de investigación titulado: “Políticas para la Mype frente a la crisis” en América Latina durante el año

2011, se llegó a la conclusión que las empresas en América Latina son informales porque:

Existen escasos incentivos, para que empresarios y trabajadores estén motivados a ser formales;

El alto costo de la formalización de las empresas, como el costo de iniciar una empresa son motivos que dificultan la formalización;

La imposibilidad de enfrentar los costos laborales por parte de las empresas debido a sus bajos niveles de operación y márgenes de rentabilidad y lo anterior, relacionado con su baja productividad;

La calidad de la regulación del país y la escasa fiscalización de su cumplimiento.

2.1.2. Nacionales

Aguilar, (2013). En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010” llega a los siguientes resultados: Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: El 33 % de las empresas tienen un año de antigüedad, el 27% tienen dos a tres años de antigüedad y el 13% tienen más de tres años de antigüedad. El 53% de las empresas tienen asesoramiento profesional de un contador, el 13% de las empresas tienen asesoramiento de un economista, el 7% de las empresas tienen asesoramiento de un administrador y el 27% de las empresas tienen asesoramiento de otro profesional. Respecto al financiamiento: El 47% es de tipo financiamiento propio y el 53% el financiamiento viene a ser de entidades financieras. El 60% si

recibió crédito y el 40% no recibió. El 67% fue para pagos a proveedores, 13% para pagar tributos y el 20% fue para pagar a los trabajadores.

Chanduvi (2011), en su trabajo de investigación, titulado: “Informalidad empresarial en el Perú - Lima” durante el año 2011, da a conocer que el desarrollo económico de un país depende de cuantas facilidades podemos darle al emprendimiento, pasando específicamente por el hecho de flexibilizar la creación de empresas.

La informalidad de la Mype es bien altísima. Según una investigación de la Pontificia Universidad Católica del Perú, basados en cuadros del censo de INEI-INAHO-2011, confirma que 86.4% del total de empresas son informales, siendo los diversos sectores productivos y además se menciona que se concentran en la agricultura, caza (34.7%), servicios (13%), transporte y comunicaciones (10%) y diversas ramas manufactureras (9.1%).

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

Alva (2011), en su trabajo de investigación titulado: “El impacto que producen los beneficios tributarios en la formalización de las microempresas”, en el cercado de Lima en el año 2011. Da a conocer que los beneficios tributarios constituyen incentivos que son otorgados por el Estado como instrumentos de política fiscal, en función a variables como nivel de ingresos, tipo de actividad y zona geográfica, entre otras, dentro de un conjunto de decisiones que adopta el gobierno para conseguir sus objetivos económicos y sociales, y apuntar al crecimiento y desarrollo del país. Sin embargo, el hecho de que hasta el momento no se evidencia la efectividad de dichos

instrumentos hace poner en tela de juicio la razón y continuidad de estos como mecanismos de estímulo a la formalidad, que es uno de sus principales propósitos asimismo, como instrumentos para promover la formalidad, se pueden identificar determinados beneficios tributarios otorgados según niveles de ingresos, concedidos por el Estado peruano para favorecer la formalización y promoción de la micro y pequeña empresa (Mype). En el Perú la tasa de informalidad de las microempresas alcanza la cifra de 74.3% y 72.6% en 2004 y 2006, respectivamente, de lo que podemos desprender claramente que la disminución de los índices de informalidad es prácticamente nula.

2.1.3. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Puno; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Carlos R, (2013). En su tesis titulada: “Caracterización de la Formalización y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería de la ciudad de Puno, año 2011” llega a los siguientes resultados: Respecto a los representantes legales: El 55% tiene la edad entre 35 – 44 años, el 82% son de sexo masculino, 45% tienen grado de instrucción superior universitaria. Respecto a la micro y pequeñas empresas: El 91% están constituidas formalmente, el 82% se formó para obtener ganancias.

Pedro C (2012), en su trabajo de investigación titulado: “informalidad de las Mype” en el distrito de Azángaro – Puno en el año 2012, se llegó a la conclusión de que las causas principales que caracterizan el alto índice de informalidad de la Mype en el

distrito de Asillo son: trámites burocráticos, desconocimiento de los beneficios, infraestructura, financiamiento, presión tributaria, alianzas estratégicas, soporte institucional.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. FORMALIZACIÓN

Arbaiza (2011), la formalización no es un concepto neutro en realidad, el grado hasta el cual una empresa esta formalizada una organización es su indicador de las perspectivas de quienes toman decisiones en ella respecto de los miembros de la misma.

Las reglas y procedimientos diseñados para mejorar las contingencias que enfrentan las organizaciones, forman parte de lo que se llama formalización.

“Establecer objetivos e ir por ellos”; “organizar racionalmente, claramente y eficientemente”; “especificar cada detalle para que cada uno este seguro de la tarea que debe realizar”; “Planear, organizar, y controlar”. Estas y otras ideas similares se engranan normalmente en nuestra forma de pensar sobre una organización o del modo que valoremos y comprendemos la práctica organizacional. Para mucha gente es casi una segunda naturaleza el organizar, estableciendo una estructura de actitudes claramente definidas enlazadas por las líneas de órdenes, comunicaciones y control.

Las políticas, programas, planes y procedimientos normalizados ayudan de nuevo a simplificar la organización real. Estos ayudan explican por qué organizaciones en diferentes situaciones varían el énfasis sobre las normas, programas jerarquías, metas y objetivos como una forma de actividad controlada e interesada.

La formalización es un proceso que hoy en día subsiste en muchas organizaciones, por lo que se hace necesario estudiar su naturaleza, propiedades, variables y su acción con el individuo, para entender el funcionamiento de gran parte de las organizaciones variando en ellas según el grado de formalización que emplean.

Pries (2012). El sector formal normalmente se ha relacionado a un sector moderno capitalista y a un tipo de trabajo muy especial, el trabajo asalariado. El sector formal nace en el siglo XIX cuando aparecen de forma transitoria un importante ejército industrial de reserva que rápidamente se incorpora a un sector formal, el cual se caracterizó desde su aparición por la existencia de relaciones contractuales estables, salarios relativamente altos, seguridad social y estabilidad en el empleo, y condiciones de trabajo más o menos buenas

Por el contrario, al sector informal generalmente se le ha asociado a un sector tradicional en el cual se ubica a la mano de obra mal preparada. Asimismo, dicho sector se ha venido relacionando con los países semi-industrializados. En América Latina también se dio una transición de las sociedades agrícolas a las sociedades capitalistas, pero a diferencia de las naciones industrializadas, dicha transición no trajo consigo un aumento relativo tan significativo del trabajo asalariado sino que este dejó de formarse y, por el contrario empieza a crecer un gran segmento de la población económicamente activa que no tenía una relación laboral estable con un patrón.

Hage y Aikes (s.f.). 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.

- La formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo el flexibilidad. Las sucesivas generaciones de dirigentes que la organización pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización.
- Es la acción de dar carácter legal, a una cosa o una cosa que reúne las condiciones necesarias a los requisitos establecidos.

2.2.1.1. IMPORTANCIAS DE LA FORMALIZACIÓN

Zamorra (2011), Dice que las investigaciones realizadas indican que para la efectividad organizacional es importante una combinación oportuna entre el grado de formalización y factores como la realización de las tareas y la naturaleza del personal.

No puede considerarse a la formalización como mala o buena, sino como un elemento que varía de una situación a otra.

La Mype es un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económica activa se encuentra trabajando y generando cerca de 45% de producto bruto interno (PBI).

En resumidas cuentas la importancia de la Mype como la principal fuente generadora de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionar abundantes puestos de trabajo
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso
- Incentivan el espíritu empresarial y de carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado

2.2.1.2. VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN

Cabrera (2013) considera que una organización formalizada significa una serie de ventajas como:

Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional vs no expandirse más allá de su mercado local.

- Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados vs no poder acceder a financiamiento o, en su defecto lo hace, pero con costos financieros más altos por el mayor riesgo que esto implica.
- Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores vs tener posibilidades casi nulas para establecer alianzas estratégicas con ellos.
- Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (Incluyendo las compras del Estado) vs su situación le dificulta significativamente contratar con otras empresas. En el caso con el Estado lo inhabilita, siendo este un agente con gran capacidad de demandar sus productos y servicios.

- Cumple con el pago de tributos y, por lo tanto, aporta al desarrollo del país vs. Se beneficia de la sociedad, pero no deja nada a cambio.
- Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de las otras empresas, tiene mayor aceptación y genera más confianza vs presenta dificultad para ser reconocida como empresa, los agentes lo ven con desconfianza y saben que existe riesgo.
- En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado vs las deudas afectan el patrimonio personal de los socios o activos familiares.
- Puede hacer uso del crédito fiscal vs no goza del beneficio tributario.

2.2.1.3. DESVENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN

Hernández (2010) hace mención que la única desventaja de la formalización en el Perú se da cuando empiezas el negocio y tienes que incurrir en gastos de formalización y perder tiempo en los trámites, que si bien es cierto se han reducido, aún está por encima de lo que muchos emprendedores podrían invertir para empezar.

2.2.1.4. FORMALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN

El Estado fomenta la formalización de la Mype a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una Mype, eliminando pues todo tramite tedioso.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que la Mype que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

En los últimos años se ha lanzado una campaña agresiva por parte del Estado Peruano, para la formalización de empresas, por lo tanto se ha agilizado muchos trámites, sin embargo en la práctica existe aún desconocimiento por parte de los interesados, intentamos en este artículo brindarle los pasos necesarios para la creación de una persona jurídica y no aburrirse en el intento, ideal para las personas que quieren crear una empresa, aquellos que ya tienen un negocio, o aquellos que tienen un RUC como persona natural.

El tiempo Aproximado para la creación de su empresa es de 7 días útiles, en la práctica por la burocracia del Perú la creación demora entre 10 y 15 días. Los trámites los puede realizar la persona interesada o se puede encargar una persona con un poder, recomendamos que tenga asesoría, ya que de esta constitución depende el futuro de su empresa. Existen instituciones que lo pueden ayudar desde la concepción de la idea hasta el tramite final, al final del articulo encontrara más información de estas.

2.2.1.4.1. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

A continuación detallamos los pasos para la formalización de una empresa:

1) Paso 1. Búsqueda y reserva del nombre de la empresa en Registros Públicos

En primer lugar necesitamos un nombre para la empresa que deseamos crear, no puede ser nombres de empresas ya creadas, debemos acudir a la Oficina de Registros Públicos, en este caso la SUNARP, y verificar que no exista en el mercado un nombre o razón social igual al que queremos para nuestra empresa. Vamos a tener que llenar los formularios respectivos y luego tenemos que hacer la reserva de nombre de empresa.

2) Paso 2. Elaboración de la minuta

La minuta es un documento en el cual los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la empresa, y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos.

La minuta consta del pacto social y los estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a ésta.

Los elementos fundamentales de una minuta son:

Los generales de ley de cada socio (sus datos personales, nombres, edades, documentos de identificación, etc.).

El giro de la sociedad.

El tipo de empresa o sociedad (E.I.R.L, S.R.L, S.A, etc.).

El tiempo de duración de la sociedad (plazo fijo o indeterminado).

La fecha en la que se va a dar inicio a las actividades comerciales.

El lugar en donde va a funcionar la sociedad (domicilio comercial).

La denominación o razón social de la sociedad.

El lugar en donde van a funcionar las agencias o sucursales (si es que las hubieran).

La persona que va a administrar o representar la sociedad.

Los aportes de cada socio. Los cuales pueden ser:

Bienes dinerarios: dinero y sus medios sustitutos tales como cheques, pagarés, letras de cambios, etc.

Bienes no dinerarios: inmuebles o muebles tales como escritorios, mesas, sillas, etc. otros acuerdos que establezcan los socios.

Es recomendable elaborar la minuta con la ayuda de un abogado de confianza.

3) Paso 3. Elevar minuta a escritura pública (pasos para crear una empresa)

Una vez redactada la minuta, debemos llevarla a una notaría para que un notario público la revise y la eleve a escritura pública.

Por lo general, los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

La constancia o el comprobante de depósito del capital aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.

Un inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.

El certificado de Búsqueda Mercantil emitido por la Oficina de Registros Públicos de la inexistencia de una razón social igual o similar.

Una vez elevada la minuta, ésta no se puede cambiar. Al final, se genera la Escritura Pública, Testimonio de Sociedad o Constitución Social, que es el documento que da fe de que la minuta es legal, la cual debe estar firmada y sellada por el notario.

4) Paso 4. Inscribir Escritura Pública en Registros Públicos (pasos para crear una empresa)

Una vez que hemos obtenido la Escritura Pública, debemos llevarla a la Oficina de Registros Públicos en donde se realizarán los trámites necesarios para inscribir la empresa en los Registros Públicos.

La Persona Jurídica existe a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

5) Paso 5. Obtención del número de RUC

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es lo que identifica a una persona o empresa ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) para el pago de los impuestos.

Toda Persona Natural o Jurídica está obligada a inscribirse en el RUC, de lo contrario será sancionada de acuerdo con el Código Tributario, igual que los inscritos en el RUC que no presenten la declaración.

6) Paso 6. Elegir régimen tributario

En la misma SUNAT, a la vez que tramitamos la obtención del RUC, debemos determinar a qué régimen tributario nos vamos a acoger para el pago de los impuestos, ya sea al Régimen Único Simplificado (RUS), al Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), o al Régimen General.

Una vez que contamos con nuestro número de RUC y hemos elegido un régimen tributario, podemos imprimir los comprobantes de pago (boleta y/o factura) que vamos a utilizar.

7) Paso 7. Comprar y legalizar libros contables

En este paso compramos los libros contables necesarios dependiendo del régimen tributario al cual nos hayamos acogido y, posteriormente, los llevamos a una notaría para que sean legalizados por un notario público.

8) Paso 8. Inscribir trabajadores en EsSalud

En este paso registramos a nuestros trabajadores ante el Seguro Social de Salud (EsSalud) a través de un formulario que podemos obtener en la misma SUNAT.

Este registro permite a los trabajadores acceder a las prestaciones que otorga dicha entidad.

9) Paso 9. Solicitud de licencia municipal

En este paso acudimos a la municipalidad del distrito en donde va a estar ubicada físicamente nuestra empresa, y tramitamos la obtención de la licencia de funcionamiento.

Por lo general, los documentos que debemos presentar son:

Una fotocopia del RUC.

El certificado de Zonificación (zona industrial, zona comercial, zona residencial,

2.2.1.4.2. ELIGE SER PERSONA NATURAL



2.2.1.4.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SER PERSONA NATURAL:

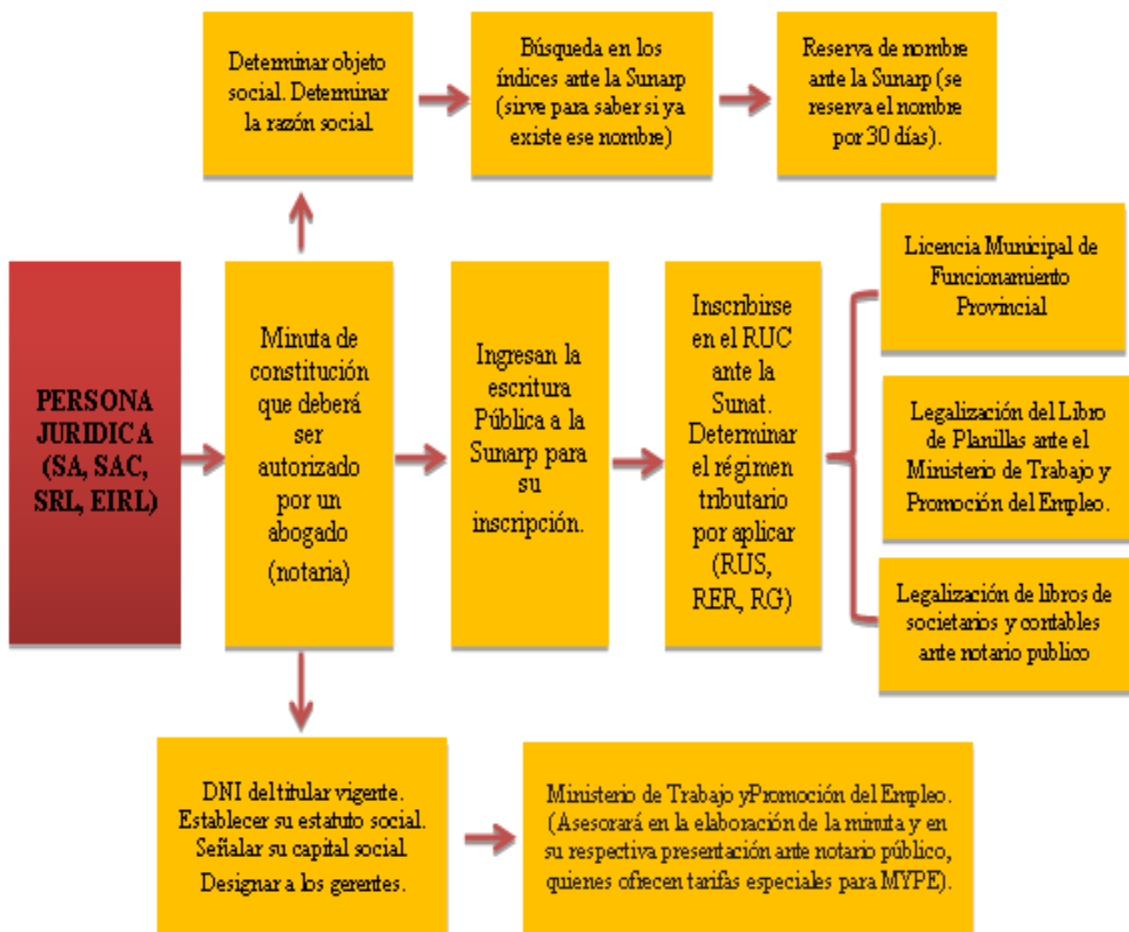
Ventajas

- Su creación y su liquidación son sencillas.
- El control y administración del negocio dependen única y exclusivamente de la persona natural.
- Las normas regulatorias a las que se encuentra sometida son mínimas.
- Desventajas
- La responsabilidad es ilimitada, lo que quiere decir que si existen obligaciones pendientes, responde la persona natural con todo su patrimonio.

- El capital de la empresa se encuentra limitado a las disponibilidades de la persona natural. Consecuentemente, el crecimiento y las posibilidades de obtener créditos resultan restringidos.

Cualquier impedimento de la persona natural afecta directamente al negocio, y puede incluso interrumpir sus operaciones.

2.2.1.4.4. ELIGE SER PERSONA JURÍDICA



2.2.1.5. TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LA MYPE

A) IMPUESTO A LA RENTA

El artículo 28° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobada por el Decreto Supremo N° 179-2004- EF (en adelante, la LIR), define a aquellas actividades que califican como rentas de tercera categoría, dentro de las cuales incluye a las actividades empresariales, por lo que podemos concluir que las MYPE constituyen sujetos del impuesto y por tanto se encuentran afectas al pago del mismo por las actividades que desarrollen cualquiera sea la forma en que se hayan constituido y efectuarán dicho pago de acuerdo al régimen tributario que les corresponda.

B) REGÍMENES TRIBUTARIOS

Ahora bien, dentro de los regímenes tributarios que existen dentro de la tercera categoría del Impuesto a la renta tenemos:

Régimen General del Impuesto a la Renta (RG)

Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS)

- Régimen General del Impuesto a la Renta (RG) El impuesto a la renta de tercera categoría grava la renta obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y el trabajo.

El impuesto a la renta de tercera categoría se determina al finalizar el año. Si las MYPE optaran por acogerse al Régimen General sea que estén inscritas como personas naturales o jurídicas, deberán cumplir con el pago a cuenta del impuesto a la renta en forma mensual, así como con la presentación del balance al final del ejercicio.

- Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

El Régimen Especial de Renta-RER es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de: - Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.

Actividades de servicios, salvo algunas actividades no permitidas. No se encuentran comprendidas en el RER las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos:

- a. Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos netos superen los S/. 525,000.00 (Quinientos veinticinco mil y 00/100 Nuevos Soles).
- b. El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126,000.00 (Ciento Veintiséis Mil y 00/100 Nuevos Soles).

- c. Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco mil y 00/100 Nuevos Soles).
- d. Desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 (diez) personas. Tratándose de actividades en las cuales se requiera más de un turno de trabajo, el número de personas se entenderá por cada uno de estos. Mediante decreto supremo se establecerán los criterios para considerar el personal afectado a la actividad. Tampoco pueden acogerse al presente régimen los sujetos que se encuentran comprendidos en el segundo párrafo del artículo 118° de la LIR.

Cuota aplicable

Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial pagarán una cuota ascendente a 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría). Esta cuota tiene carácter cancelatorio y deberá efectuarse en la oportunidad, forma y condiciones que la SUNAT establezca.

Los contribuyentes de este régimen se encuentran sujetos a lo dispuesto por las normas del impuesto general a las ventas. Libros y registros contables

Los sujetos del presente régimen están obligados a llevar un registro de compras, un registro de ventas y un libro de inventarios y balances, de acuerdo con las normas vigentes sobre la materia.

- Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS)

Es un régimen que facilita a los pequeños contribuyentes contribuir de una manera sencilla en el Perú y la norma que lo regula es el Decreto Legislativo N° 937 “Texto del Nuevo Régimen Único Simplificado”. Pueden acogerse al Nuevo Régimen Único Simplificado - Nuevo RUS:

- Las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que exclusivamente obtengan rentas por la realización de actividades empresariales.
- Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios. - Las EIRL.
- Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (según la Ley N° 30056, vigente a partir del 3 de julio de 2013)
- No pueden acogerse al Nuevo RUS aquellos sujetos que se encuentren comprendidos dentro del artículo 3° del Decreto Legislativo N° 937.
- Categorías del Nuevo RUS – NRUS Cada contribuyente paga la cuota mensual del NRUS según los montos mínimos y máximos de ingresos brutos y de adquisiciones mensuales. Categoría Ingresos brutos o adquisiciones mensuales
Cuota mensual en soles (S/.)

- Hasta S/. 5,000 20

-Más de S/. 5,000 hasta S/. 8,000 50^a Más de S/. 8,000 hasta S/. 13,000 200

- Más de S/. 13,000 hasta S/. 20,000 400

- Más de S/. 20,000 hasta S/. 30,000 600

a. Condiciones para acogerse al Nuevo RUS Las condiciones para acogerse al Nuevo RUS son las siguientes:

- El monto de los ingresos brutos no debe superar S/.360,000 en el transcurso de cada año, o, en algún mes, tales ingresos no deben ser superiores a treinta mil Nuevos Soles (S/.30,000). - Realizar tus actividades en un solo establecimiento o una sede productiva. El valor de los activos fijos afectados a tu actividad no debe superar los setenta mil Nuevos Soles (S/.70,000). Los activos fijos incluyen instalaciones, maquinarias, equipos de cualquier índole etc. No se considera el valor de los predios ni de los vehículos que se requieren para el desarrollo del negocio. Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los S/.360,000 en el transcurso de cada año, o, en algún mes, las adquisiciones no deben superar los S/.30,000. - No encontrarse en las estas situaciones ni desarrollar estas actividades.

b. Obligaciones en el Nuevo RUS Las obligaciones de las personas que se encuentran en el NRUS son las siguientes:

- Pagar la cuota mensual hasta la fecha de vencimiento, según el último dígito de tu número de RUC, según el cronograma de obligaciones tributarias.
- Emitir y entregar solo boletas de venta y/o tickets o cintas emitidas por máquina registradora (o tickets emitidos mediante sistemas informáticos declarados con el Formulario Virtual N° 845).
- Por las ventas menores o iguales a S/.5 no hay obligación de emitir boleta de venta, salvo que el comprador o usuario lo pida por un monto menor. En este último caso como vendedor o prestador de servicios deberás emitirla y entregarla.

- Al finalizar cada día emitir una sola boleta de venta, en la que sume el total de las ventas iguales o menores a S/.5 por las que no se hubiera emitido comprobante de pago, conservando el original y la copia para el control de la SUNAT.
- Sustentar sus compras con comprobantes de pago: facturas, tickets o cintas emitidas por máquina registradora, recibos por honorarios, recibos de luz, agua y/o teléfono, recibo de arrendamiento, entre otros. Archivar cronológicamente los comprobantes de pago que sustenten sus compras y ventas (copia SUNAT). - Registrar en el día de su ingreso a laborar a sus trabajadores en el T-Registro y presentar y pagar mensualmente el PDT PLAME, considerando los tributos y aportes que correspondan.

C) IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

La MYPE es considerada sujetos del impuesto por cuanto realizan actividad empresarial, y por ende estarán sujetas al pago del IGV (18%) en tanto realicen operaciones gravadas conforme lo señala el artículo 1° del TUO de la Ley del Impuesto General a las Ventas.

En este punto debemos señalar que las MYPES pagarán el IGV en tanto se hayan inscrito en el Régimen General o en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta, mientras que en el Nuevo RUS solo existe la cuota única que incluye el impuesto a la renta, el IGV y el IPM, la misma que se cancela en forma mensual.

Conclusiones - El Estado, reconociendo el rol de la Mype, ha dictado diversas normas para promover su creación, inclusión y desarrollo en general. - En materia tributaria, las medidas implementadas por el Estado, tienen por objetivo otorgar

diversos beneficios tributarios a fin de contribuir con el fortalecimiento de la Mype en el desarrollo económico y social del país.

2.2.1.6. MARCO CONCEPTUAL DE FORMALIZACIÓN

La formalización es una herramienta esencial para el desarrollo del proceso de coordinación. La forma de mantener centralizada la toma de decisiones en organizaciones grandes, con gran variedad de actividades y tareas, es justamente a través de un alto grado de estandarización y formalización.

2.2.2. FINANCIAMIENTO

Arocutipa, Jove, Flores, Condemayta & Sacari (sf) El micro y pequeñas empresas (Mype) Se ha convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

El financiamiento de las Mype es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del estado. La Mype es en el Perú es un motor generador de empleo, ingresos y descentralización.

El Estado debe participar activamente en la promoción y desarrollo de este sector, si se aprovecha este motor, el desarrollo se encontraría mucho más cerca, ya que se disminuiría el nivel de desempleo, pobreza y centralización en el Perú.

Torre, (2011). Una empresa para poder realizar normalmente sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.

Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales las personas físicas o morales obtienen recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamiento.

Así pues, el mejor momento para buscar un financiamiento es cuando veamos una clara oportunidad de negocio o cuando notemos que existe posibilidad de que este crezca y mejore.

Cuando indicadores de nuestro negocio nos hagan pensar que nuestro producto o servicio está en boga, es el mejor momento de solicitar un financiamiento. Igualmente debe recurrir al financiamiento externo, cuando la propia operación no alcance a generar los recursos excedentes suficientes para el logro de los proyectos de crecimiento o, para realizar la operación de la empresa.

También se puede buscar un financiamiento con el objetivo de modernizar nuestro negocio y hacerlo más eficiente.

En situaciones como éstas, es común que las empresas curran a financiamientos de diversas entidades, entre los que destacan proveedores y acreedores del sistema financiero.

En este último caso, la entidad económica recurre a algunos de los agentes que forman del sistema financiero como bancos, casas de bolsa, arrendadoras, presas de factoraje, almacenadoras, etc.

ABC (2013). Es el conjunto de recursos financieros que se destinaran para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

Flores, (S/F). Se entiende por financiamiento, a las diversas decisiones que debe tomar el gerente financiero de micro y pequeña empresa, con la finalidad de obtener recursos financieros.

Info apuntes (2013) Es el hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para seguir recursos o medios para la adquisición de un bien o servicio.

2.2.2.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

En el Perú las Mype cuentan con distintas fuentes de financiamiento tales como:

- Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

- Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. Principales características de las fuentes de financiamiento a Largo Plazo:

- Se entiende por fuente de financiamiento a toda persona o entidad ajena a la empresa que proveen sus recursos desde el exterior hacia la empresa; o a la manera de como una empresa puede obtener fondos o recursos financieros del exterior hacia la empresa para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Las principales características de financiamiento a largo plazo son las siguientes:

- La deuda representa una participación en la propiedad la empresa por lo general los acreedores no tienen poder de voto.
- El pago de los intereses sobre la deuda que efectúa la empresa se considera un costo operativo.
- La deuda pendiente de liquidar es un pasivo de la empresa si no se paga los acreedores pueden reclamar legalmente los activos de la empresa.

2.2.2.2. CLASES DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

2.2.2.2.1. FUENTES INTERNAS

Torres (2011). Las fuentes son:

- b) Los recursos que aportan los socios a la empresa en concepto de capital, tanto para la formación de capital inicial para sucesivas ampliaciones.
- c) Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social).
- d) La parte de los beneficios periódicos que no haya sido repartido entre los socios y que pasara a incrementar la capacidad financiera de la empresa.

2.2.2.2.2. FUENTES EXTERNAS

Son todos aquellos recursos que se dirigen a la empresa desde el exterior y que tienen su origen en personas e instituciones ajenas a la empresa:

- a) Los recursos que deben ser negociados en el exterior, principalmente en entidades financieras.
- b) Los derivados del tráfico o actividad normal, ejemplo: Créditos que conceden los proveedores de materias primas, bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación.

2.2.2.3. PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

- PRÉSTAMO

La entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero que este último se obliga a restituir al cabo de un plazo de tiempo establecido, más los intereses devengados.

- HIPOTECA

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de sus intereses generados.

- ACCIONES

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

- BONOS

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

- ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período

determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

En nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

2.2.2.4. FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO

Estas instituciones están conformados por:

- Créditos Comerciales
- Créditos Bancarios
- Pagarés
- Líneas de Crédito
- Papeles Comerciales
- Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar
- Financiamiento por medio de los Inventarios.

2.2.2.5. IMPORTANCIA DEL ACCESO AL CRÉDITO

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a la Mype tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras) ; es decir, a través del financiamiento se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de

seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

2.2.2.6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIAS

2.2.2.6.1. Empresas Bancarias

A) INTERBANK

Es una de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a la Mype, este banco otorga Créditos establecidos a diferentes personas naturales o jurídicas.

Créditos para persona natural

a) Créditos para Capital de Trabajo.- es un crédito destinado a personas naturales que cuentan con un negocio propio o persona jurídica que requieren financiamiento para capital de trabajo.

El Monto mínimo que otorga es desde 15000.00 soles (lima) y en provincias 10000.00 soles

b) créditos para activos fijos.- Es un crédito para personas que cuentan con un negocio propio y requieren financiamiento para comprar maquinaria, modernizar tu negocio y/o mejorar tu local.

c) Requisitos personales:

- Tener entre 25 y 70 años de edad para solicitar el préstamo.
- Presenta tu DNI o carné de extranjería y el de tu cónyuge o conviviente. En caso de contar con un aval, presenta su documento de identidad y el de su cónyuge,

además, del representante legal y accionistas que participen en la operación de crédito.

- Tú último recibo de luz y agua.
- El autoevaluó o título de propiedad de tu vivienda. (Solo se solicitará este documento a clientes que no cuenten con experiencia crediticia o dependiendo del importe).

Créditos para persona jurídica

a) Créditos para capital de trabajo.- en el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que desean adquirir los créditos.

b) Crédito activo fijo.- este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva a igual que los demás programas de solvencia los préstamos pueden ser en soles o en dólares.

c) Requisitos para obtener crédito

- Contar con 18 meses de antigüedad comercial.
- Último recibo de luz o agua.
- Copia de la última declaración mensual de impuestos (RUS, RES, Reg. General) y/o constancia de pago.

- Declaración anual de impuestos (sólo para casos del régimen general).
- Boletas y/o facturas de compra y venta.

B) BANCO DE CRÉDITO DE PERÚ

Es el banco más grande y el proveedor líder de servicios financieros integrados en el Perú, con aproximadamente US\$ 39 mil millones en activos totales y una participación de mercado de 30,4% en créditos totales y 33,5% en depósitos totales. BCP tiene más de 127 años de presencia en el país y es la marca más valiosa del Perú. Su red de más de 8.340 puntos de contacto sirve a sus más de 6 millones de clientes.

a) Características

- Se puede solicitar el crédito en soles o dólares.
- Financia hasta un 80% del valor del local para montos mayores a US\$ 30,000.
- Montos de financiamiento mínimo S/. 1,500 o US\$ 500, máximo S/. 750,000 o US\$ 250,000
- Plazo de financiamiento máximo de 10 años, dependiendo de la evaluación crediticia.
- Hasta 2 meses de período de gracia.
- Puedes hacer pre pagos y cancelación anticipada de cuotas sin restricciones ni penalidades.
- El primer pago es a los 30 días de aprobado el préstamo.

- Genera un cronograma de pago para un mejor control de las fechas de pago.
- Recibes un estado de cuenta mensual que informa sobre la situación del crédito.
- Las cuotas se pueden pagar en ventanilla de Agencias BCP o con cargo en cuenta.

b) Requisitos

- Pueden solicitar el crédito las Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas.
- El negocio debe tener una antigüedad no menor a 6 meses.
- El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 mil o S/. 24 mil anuales, lo que será determinado en la evaluación crediticia.
- El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad. Se puede atender a clientes entre 21 y 24 años, los cuales necesariamente deben presentar fiador. En el caso que el cliente entre 21 y 24 años constituya garantía hipotecaria a favor del banco y esta cubra el monto de la deuda no se requerirá fiador.

Documentos a presentar:

- Copia del Documento de Identidad de los solicitantes.
- Última declaración Juradas Anuales solo para los clientes que se encuentren en el Régimen General.

- Copia de último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante o titular de la empresa (vigencia de 60 días). Para el caso de teléfono no es necesario presentar recibo, basta con adjuntar impresión de página web de Telefónica. No requiere estar cancelado.
- Licencia de funcionamiento para negocios dedicados al expendio y comercialización de combustible y los dedicados a elaborar o comercializar medicamentos y productos o insumos alimenticios y centros educativos.
- Adicional a la firma de contrato de préstamos o mutuo, firma de pagaré a la vista como respaldo de sus obligaciones. Para el caso de Personas Jurídicas, el representante legal de la empresa debe acreditar poderes para préstamos o mutuos o créditos en general.
- Para montos superiores a US\$30M se requerirá documentación adicional para efectos de la constitución de la garantía hipotecaria.

C) BANCO FINANCIERO

Se constituye como banco comercial en 1986. Sus antecedentes están en la empresa Financiera y Promotora de la Construcción, S.A., creada en 1964, que posteriormente pasó a denominarse FINAN PRO Empresa Financiera.

a) Características

- Te otorgamos créditos de hasta S/. 60,000 por primera vez sin garantía hipotecaria.

- Si cuentas con un crédito previo con nosotros por más de 12 meses, podrás acceder a un financiamiento de hasta S/. 80,000.
- Las cuotas son fijas en forma semanal, bisemanal o mensual
- Con la cuota Comodín * premiamos tu puntualidad y tú eliges que mes no pagas.
- Te brindamos asesoría personalizada. Contamos con especialistas para asesorarlo en su inversión.
- Contamos con oficinas especializadas.
- Puedes pagar tus cuotas en nuestras oficinas ubicadas en la Red de Tiendas Carsa a Nivel Nacional.
- Se aplican restricciones. Consulta con tu asesor de negocios.

b) Requisitos

- Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge.
- Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).
- Copia de documento de propiedad de vivienda.
- En caso de no tener casa propia, se solicitará aval

D) MI BANCO

Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer sus necesidades específicas de préstamo que demanda.

a) Características

Dirigido a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa (persona natural o jurídica) para incrementar el capital de trabajo a través del financiamiento de mercaderías, materias primas, insumos o materiales.

b) Requisitos básicos para abrir expediente:

- Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo.
- Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente.
- Recibo de servicios (luz o agua).
- No tener deudas morosas en el sistema financiero.

Documentos adicionales

Para personas naturales:

- Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, o RUC o Licencias, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.

- Si eres propietario de tu casa: Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad.
- Si vives en casa de familiares o eres alojado: Constancia de alojado otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia.
- Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el DNI de un aval con casa propia. Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobantes de pago y/o cronogramas de pago de tus deudas vigentes.

Estos documentos serán solicitados por el analista de crédito si la evaluación así lo amerita.

Para persona jurídica:

- Copia de DNI de los socios. Recibo de luz, agua o teléfono. Documentos del negocio. Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales. Acta de constitución.
- Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días. Declaración de renta anual y 3 últimos PDT. Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía. Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio.

E) Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)

BanBif a tu servicio siempre a través. Con la Banca por Internet de BanBif tienes una herramienta indispensable para manejar tus cuentas personales de forma simple y segura.

Realiza transacciones y obtén información sobre tus saldos y movimientos con total seguridad y confidencialidad desde cualquier lugar.

Horario de funcionamiento: Lunes - Domingo de 7:00 am a 10:00 pm.

F) BBVA CONTINENTAL

El BBVA Continental es un banco peruano, cuyo accionista mayoritario es Holding Continental S.A. Este holding que administra el 92.24% a su vez pertenece al grupo bancario BBVA, el cual mantiene el 50.00% de su patrimonio, y a Inversiones Brescia, que mantiene el otro 50.00%. Fue fundado en 1951.

G) BANCO RIPLEY

Banco Ripley es un banco, propiedad del grupo Calderón, que a la vez es dueño de la tienda departamental del mismo nombre.

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras autorizó la existencia de Banco Ripley el 2 de mayo de 2002. El 13 de mayo del mismo año, la misma Superintendencia autorizó el inicio de funciones de Banco Ripley, abriendo sus puertas oficialmente el 17 de mayo.² La primera oficina abierta al público está ubicada en el Mall del Centro. El 8 de agosto de 2002 fue inaugurada la casa matriz, ubicada en el Paseo Huérfanos # 1060.

El banco se ha especializado en ofrecer servicios financieros a la clase media, mediante la entrega de préstamos y tarjetas de crédito. La mayoría de las sucursales están ubicadas dentro de las mismas tiendas Ripley o en ciudades donde ellas estén presentes.

H) BANCO AZTECA

Es un banco mexicano fundado en el año 2002 y es una compañía del Grupo Salinas, del empresario mexicano Ricardo Salinas Pliego. Cuenta con 1500 sucursales en México, Panamá, Guatemala, Honduras, El Salvador, Brasil y Perú; es el banco más grande de México, en términos de cobertura.

Además de otorgar créditos al consumo de bienes (Credimax), Banco Azteca ofrece tarjetas de crédito (Tarjeta Azteca), préstamos personales, así como financiamiento para automóviles, hipotecas y otros.

Adicionalmente, Banco Azteca ofrece servicios de pago de nómina, es agente del programa de financiamiento agrícola del gobierno, Procampo.

A partir del 2013 Banco Azteca opera también como casa de empeño dentro de sus instalaciones, ofreciendo a sus clientes préstamos sobre garantías prendarias bajo la marca «Presta Prenda de Banco Azteca».

Entidades Financieras Estatales

I) BANCO DE LA NACIÓN

Es el banco que representa al Estado peruano en las transacciones comerciales en el sector público o privado, ya sea a nivel nacional o extranjero.

Es una entidad integrante del Ministerio de Economía y Finanzas. Su sede principal se encuentra en San Isidro, Lima, debido al incendio de su antigua sede del Centro histórico de Lima, (Véase Marcha de los Cuatro Suyos).

2.2.2.6.2. CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO

A) CAJA AREQUIPA

La Caja Arequipa, empresa líder dedicada a la micro intermediación financiera, con el objetivo claro de beneficiar a los diversos sectores de la población que no contaban con respaldo financiero de la banca tradicional, promoviendo el crecimiento, desarrollo y el trabajo de la colectividad arequipeña así como el apoyo y atención a todos nuestros clientes en las diferentes ciudades del Perú.

Capital de trabajo

b) Crédito Capital de trabajo

El Crédito capital de trabajo es otorgado a empresas medianas y grandes para la adquisición de mercadería, insumos y materia prima. Garantiza la liquidez y continuidad de tu negocio en el momento que lo necesites.

Solicita mayor información sobre nuestro crédito de capital de trabajo a través de nuestro formulario de contacto y nos comunicaremos a la brevedad.

c) Beneficios

- Crédito rápido en 24 horas.
- Destino: Para la compra de mercadería para tu negocio.
- Tasa competitiva en el mercado.

- No se cobra gastos adicionales de portes, comisiones, fondos de garantía, comisión flat o gastos administrativos.

d) Información del producto

- Guía del Producto
- Tarifario de tasas de interés activa
- Tarifario de comisiones y gastos
- Simulador de intereses
- Formato contractual
- Hoja resumen

Crédito Capital De Trabajo

- Para mercadería, insumos y materia prima. Garantiza la liquidez y continuidad de tu negocio en el momento que lo necesites.
- Beneficios
- No se cobran gastos adicionales de portes, fondos de garantía, comisión flat o gastos administrativos.
- Tu préstamo sólo cuesta lo pactado.
- Tasa competitiva en el mercado.

Destino

- Capital de Trabajo. Moneda
- Nuevos Soles y Dólares Americanos. Plazo
- Hasta 18 meses

Requisitos

Documento que acredite la actividad económica.

- Documento de propiedad de su vivienda o aval.
- Recibos de luz o agua del domicilio actual o cancelado.
- DNI del titular y cónyuge o conviviente. Requisitos

B) CAJA CUSCO

La Caja Municipal Cusco, inició sus operaciones el 28 de marzo de 1988 en su local institucional de la Calle Afligidos N° 118, contando con la Asesoría Técnica del Convenio Perú Alemania GTZ.

Al inicio, sus operaciones se concentraron en la atención de los créditos prendarios, en el año 1,989 la Superintendencia de Banca y Seguros autorizó a la Caja Municipal Cusco la captación de ahorros del público en sus modalidades de Ahorro Corriente y Plazo Fijo, ese mismo año se empezó a operar en moneda extranjera en la modalidad de compra- venta y posteriormente el año 1,993 captó ahorros en moneda extranjera.

En 1990, la Caja Municipal Cusco obtiene autorización para operar y otorgar créditos no prendarios, cumpliendo de esta forma con los objetivos institucionales: fomentar

la Pequeña y Microempresa, constituyéndose desde entonces en líder en la atención créditos PYME

En 1994, como resultado de una eficiente gestión la Caja Municipal Cusco adquiere el local ubicado en Portal Espinar N° 146, donde instala su Oficina Principal, dejando el anterior local para el funcionamiento de la Agencia Afligidos.

C) CAJA PIURA

La caja de ahorro y crédito de Piura Sociedad anónima cerrada, CMAC PIURA SAC, es una entidad financiera municipal, cuyo accionista único es Piura. Para el desarrollo de sus operaciones cuenta con autonomía económica, financiera y administrativa en el marco de disposiciones legales vigentes.

Se constituyó el 7 de Diciembre de 1981 al amparo del decreto legislativo n° 770 y el decreto supremo 248-81 EF que autorizó su funcionamiento, iniciando sus operaciones el 4 de enero de 1982.

D) CAJA TACNA

"Somos una Institución que ofrece servicios financieros al sector de micro y pequeña empresa de manera eficiente y oportuna, contribuyendo a su desarrollo sostenible".

"Ser una empresa micro financiera con sólida presencia en la región sur y mejora continua de su nivel de competitividad e innovación".

Valores Institucionales de Caja Tacna 2016 - 2019

- Integridad

Facilitamos a nuestros clientes información oportuna, precisa y comprensible sobre sus operaciones, así como información clara y veraz sobre los productos, servicios, costos, gastos y procedimientos para canalizar sus reclamaciones.

- Vocación de Servicio

Valoramos a las personas y sus necesidades por lo cual hacemos todos los esfuerzos necesarios para ayudarlos en lo que necesiten, buscando crear relaciones duraderas con nuestros clientes.

- Trabajo en Equipo

Promovemos un clima de confianza basado en la relación abierta, el respeto, respaldo mutuo y la comunicación fluida como elemento de integración de los trabajadores.

- Pro actividad

Nos anticipamos a las necesidades de los clientes y trabajadores.

- Innovación

Buscamos nuevas formas de superar las expectativas de nuestros clientes, ofreciéndoles soluciones en productos y servicios que impacten en el mercado y que mejoren su calidad de vida.

2.2.2.6.3. CAJAS RURALES DE AHORRO Y CRÉDITO (CRAC)

A) LOS ANDES

En febrero de 1953 nace la Caja de Compensación de Asignación Familiar de la Cámara Chilena de la Construcción, actualmente Caja Los Andes, a cuya fundación contribuyeron tres destacados empresarios de la época, los señores Luis Neut Latour,

Sergio Silva Bascuñan y Raúl Valdivieso Delaunay, primeros directores de la institución y que aportaron capitales iniciales para el inicio de sus operaciones. De esta manera, la Cámara Chilena de la Construcción, junto con adelantarse al decreto que, en julio de 1953, instituye legalmente la asignación familiar para el sector obrero e introduce una de las primeras experiencias de participación de privados en la gestión de prestaciones de seguridad social, en una época con claro predominio de instituciones de carácter estatal.

En un principio las cajas de compensación estaban dirigidas a ciertos segmentos de trabajadores, como los trabajadores de la construcción, en el caso de Caja Los Andes, pero con los años las empresas de diversos rubros pudieron elegir a cuál afiliarse.

2.2.2.7. MARCO CONCEPTUAL DE FINANCIAMIENTO

Es el acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular.

2.2.3. MYPE

Ortega, Castillo & Demartini (2014). Lo define a las micro y pequeña empresa, en adelante micro y pequeñas empresas como una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, vale decir, Sociedad Anónima Abierta, S.A., Sociedad Anónima Cerrada, S.A.C., que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Es de mencionar que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario (persona natural con negocio). No obstante, podrá adoptar voluntariamente la forma de E.I.R.L., o cualquiera de las formas asociativas o societarias prevista por ley, incluidas las cooperativas y otras modalidades autogestionarias.

Rivera (2012) define a la “micro empresa como pequeña unidad socioeconómica de producción comercio o prestación de servicio, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos.

2.2.3.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE

Según Ley 30056 micro, pequeña y mediana empresas deben ubicarse en una de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Características	Número de trabajadores	Niveles de ventas anuales
Microempresa	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
Pequeña empresa	De 1 hasta 100	El monto máximo de 1700 UIT

2.2.3.2. IMPORTANCIA DE LAS MYPE

La Mype tiene mucha importancia en el desarrollo del país, ya que son generadores del 77% del empleo total y una culpabilidad al 46% del PEA

La mayoría de las Mype se encuentra en la ciudad de Lima y otras ciudades importantes del país debido a la migración de las zonas marginales. La Mype se encuentra en todas las actividades económicas del país teniendo una mayor participación en el sector comercio del 49%; como el segundo sectores encuentra la actividad de servicios al 33%.

2.2.3.3. MICROEMPRESA

Micro empresa es una empresa de tamaño pequeño, su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general puede decirse que una micro empresa cuenta con un máximo de 10 empleados y una facturación acotada. Por otra parte el dueño de micro empresa suele trabajar en la misma

Micro y pequeñas empresas son consolidadas como unidades de negocio que ofrecen productos o servicios, y se presentan como una alternativa de empleo y desarrollo.

2.2.3.4. BENEFICIOS DE UNA MICROEMPRESA

En lo tributario:

- Tienen crédito tributario en el Impuesto a la Renta, por gastos de capacitación desde el año 2014.

En lo laboral:

- Existe un Régimen Laboral Especial de menores costos para el Empleador y con ciertos derechos para el trabajador, que son los siguientes:
- Remuneración Mínima Vital para el trabajador (Una RMV)

- Jornada de trabajo de 8 horas
- Descanso semanal y en días feriados
- Remuneración por trabajos en sobretiempo
- Descanso vacacional de 15 días
- Cobertura de Seguridad Social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud)
- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)

2.2.3.5. FERRETERÍA

Es un establecimiento comercial dedicado al rubro de la venta de insumos para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar. En cuanto a su etimología

Significa “tienda de hierro”. Podemos decir que, normalmente es para el público en general, aunque también existen dedicadas a especialistas con artículos y herramientas específicos para: Carpintería, albañilería, electricidad, cerrajería, pintura, jardinería, gasfitería, etc.

Si bien es cierto, una ferretería es una oportunidad de negocio para emprendedores que se propongan aprovechar un sector que, aún ofrece un interesante margen de ganancias al ofrecer herramientas y productos para diversos trabajos. No obstante, al emprender micro y pequeña empresa dedicada a la ferretería es indispensable tener conocimientos básicos en la materia, con el objetivo de orientar y dar soluciones a los clientes ya que la asesoría es el gran valor agregado a cada producto.

III. METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

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

No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se encontraba dentro de su contexto.

Transversal, porque la investigación se realizó en un tiempo determinado.

Descriptivo, porque sólo se describió las partes más relevantes de las variables en estudio.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

La población en este estudio comprende de 20 Mype del Sector comercio, rubro ferreterías en el sector de Cerro Colorado del Barrió Cerro Colorado del distrito de Juliaca, periodo 2015.

3.2.2. MUESTRA

La muestra estuvo conformada por 10 Mype que representan un 50% del total de Mype del Sector comercio, rubro ferreterías Barrió Cerro Colorado del distrito de Juliaca, en el sector de cerro colorado, periodo 2015.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Definición	Dimensiones	indicador	Medición
Representante legal de la micro y pequeña empresa	Un representante legal es alguien que representa a otro que ha sido reconocido por la ley como tal	Edad	- 18 a 30 años - 31 a 50 años - De 51 a mas	Cuantitativo
		Genero	- Masculino - Femenino	Nominal
		Grado de Instrucción	-Secundaria -Superior No universitarios -superior U.	Nominal
		Cargo del representante	-Dueño Administrador -Gerente	Nominal

Variable	definición	Dimensiones	Indicador	Medición
Micro y pequeña empresa	Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial.	Tiempo que desempeña en el cargo	- 1 a 3 años - 4 a 6 años - De 7 a mas	Cuantitativo
		Su empresa es	- Formal - Formal	Nominal
		Su empresa se creó para	-Generar ganancia -Subsistencia	Nominal

Variable	definición	Dimensiones	Indicador	Medición
Formalización de las Micro y pequeñas empresas	Es la acción de dar carácter legal, a una cosa o una cosa que reúne las condiciones necesarias a los requisitos establecidos	Ventajas de la formalización	- SI - NO	Nominal
		Ventajas que proporciona su empresa	- aumento de ventas - obtención de crédito - otros	Razón
		Régimen constituido	-Nuevo RUS -Régimen general -Régimen especial	Nominal
		Comprobante que emite	-Boletas -Facturas -No emite	Nominal

Variable	definición	Dimensiones	Indicador	Medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas	Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto.	Solicitud de crédito financiero	- SI - NO	Razón
		Tipo de institución financiera	-Bancaria -No bancaria - Ninguno	Nominal
		Tasa de Interés	- Menor de 32% anual -Mayor de 32% anual	Cuantitativo
		Inversión del crédito	-capital de trabajo - compra de activos - mejoramiento de la infraestructura	Razón

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1. TÉCNICAS

- La encuesta

3.4.2. INSTRUMENTO

- El cuestionario

3.5. PLAN DE ANÁLISIS

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos, elaboración de cuadros y gráficos se utilizará el programa Excel

Las tablas y figuras elaboradas en Excel, fueron trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

3.6. PRINCIPIO ÉTICOS

La presente investigación dirigida a las Micro y Pequeñas empresas (Mype), estuvo fundamentada por principios éticos, como la justicia que exige el derecho a un trato de equidad, a la privacidad, anonimato y confidencialidad, porque es la cualidad que posee cierta información la que debe de mantenerse reservada para el conocimiento de una persona o de algunas, pero que no debe ser expuesta en forma masiva , por añadidura se respaldara por el respeto a la persona humana, que en este caso estuvo representado por los representantes legales de las (Mype), también se tomará en cuenta la lealtad, donde se guarda fidelidad y transparencia toda la

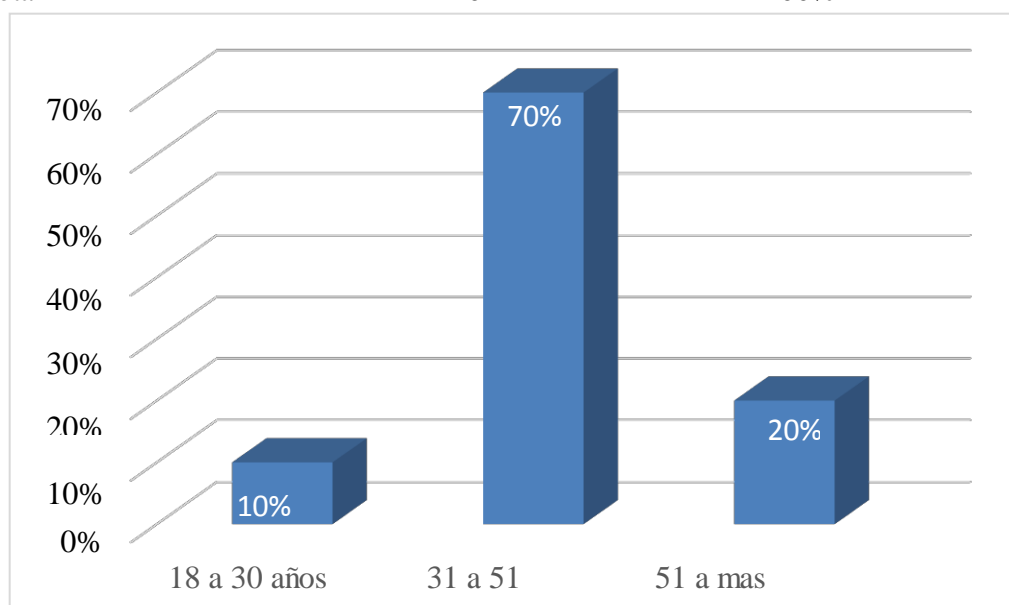
información proporcionada, tanto en la preparación y seguimiento de la investigación, por último el principio de la solidaridad, ya que el trabajo que se realizó, solo será utilizado para fines académicos.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados de cuadros

Tabla 01: Edad de los Representantes

Respuesta	Total	Porcentaje
18 a 30 años	1	10%
31 a 51	7	70%
51 a mas	2	20%
Total	10	100%



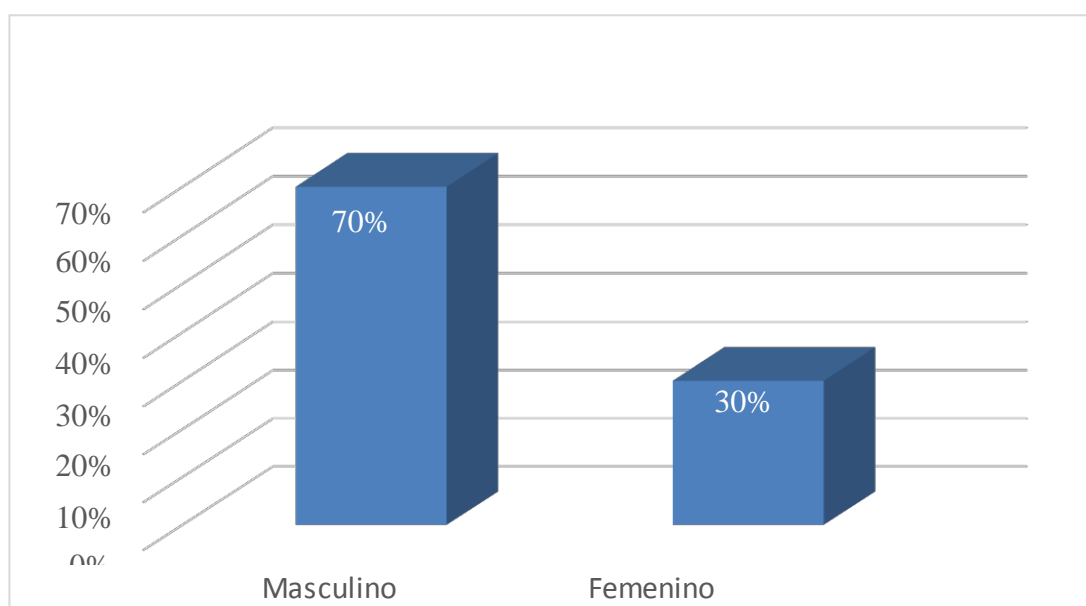
Interpretación: Figura N° 1

el 70% de los representantes legales está representado por el perfil de personas entre los 31 a 51 años, y el 20% fluctúa una edad mayor a 51 años, solo el 10% son jóvenes menores a 30 años, podemos inferir que el negocio de la ferretería es para personas adultas con madures y estabilidad personal.

Tabla 02: Genero de los Representantes

Respuesta	Total	Porcentaje
Masculino	7	70%
Femenino	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración propia.

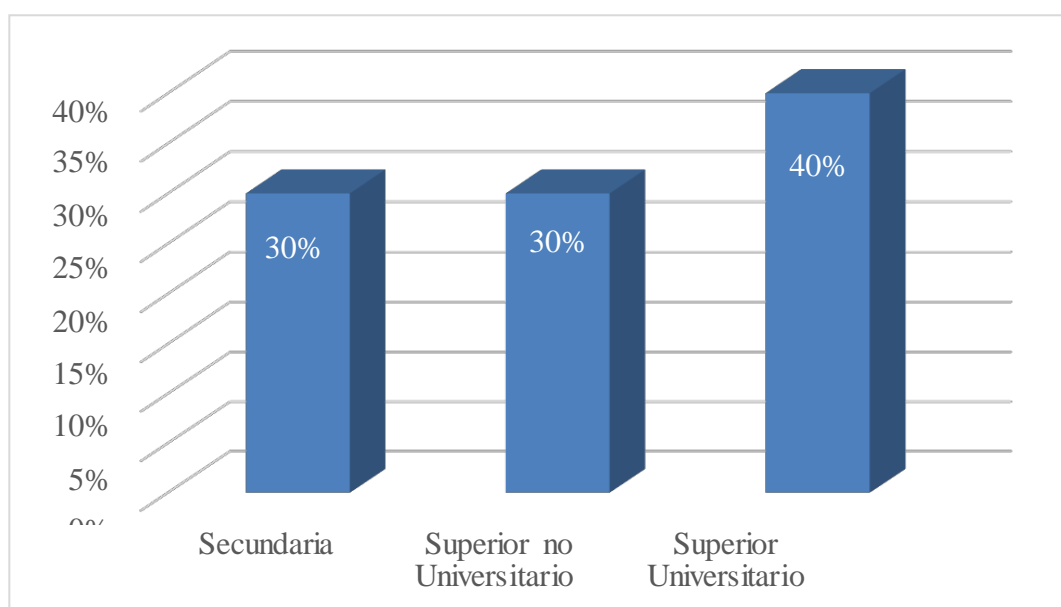


Interpretación: Figura N° 2

Según la muestra mostrada del 100% de la muestra se observa que el 70% es de género masculino mientras que solo el 30% corresponde al género femenino de los representantes legales de las Mype esto nos da a entender que el género masculino predomina Ampliamente Frente al género femenino.

Tabla 03: Grado de Instrucción de los Representantes.

Respuesta	Total	Porcentaje
Secundaria	3	30%
Superior no Universitario		
Superior Universitario	4	40%
Total	10	100%



Fuente: Elaboración propia.

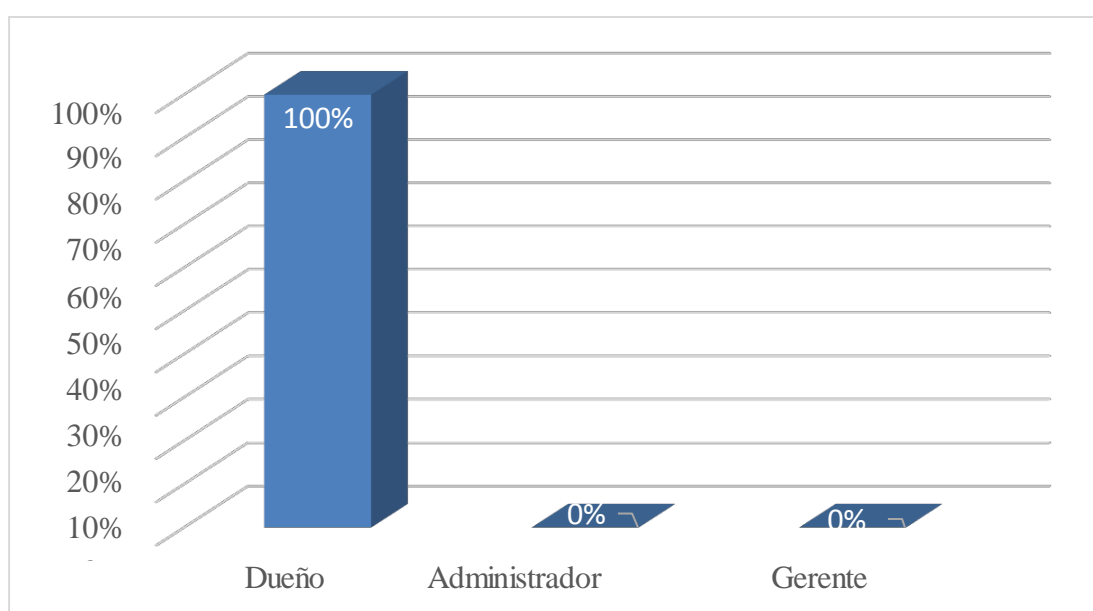
Interpretación: Figura N° 3

Con respecto al grado de instrucción de los representantes de las Mype el 30% tienen estudios Secundarios, mientras tanto manifiesta que el 30% tiene el grado de instrucción superior no universitario y finalmente el 40% tiene grado De instrucción superior universitario. De acuerdo a la encuesta observamos que no necesariamente deben tener el grado universitario para tener su empresa o ser representante legal. Ya que con el grado superior no universitario o secundaria es suficiente.

Tabla 04: Cargo que desempeña los representantes de los Mype.

Respuesta	Total	Porcentaje
Dueño	10	100%
Administrador	0	0%
Gerente	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



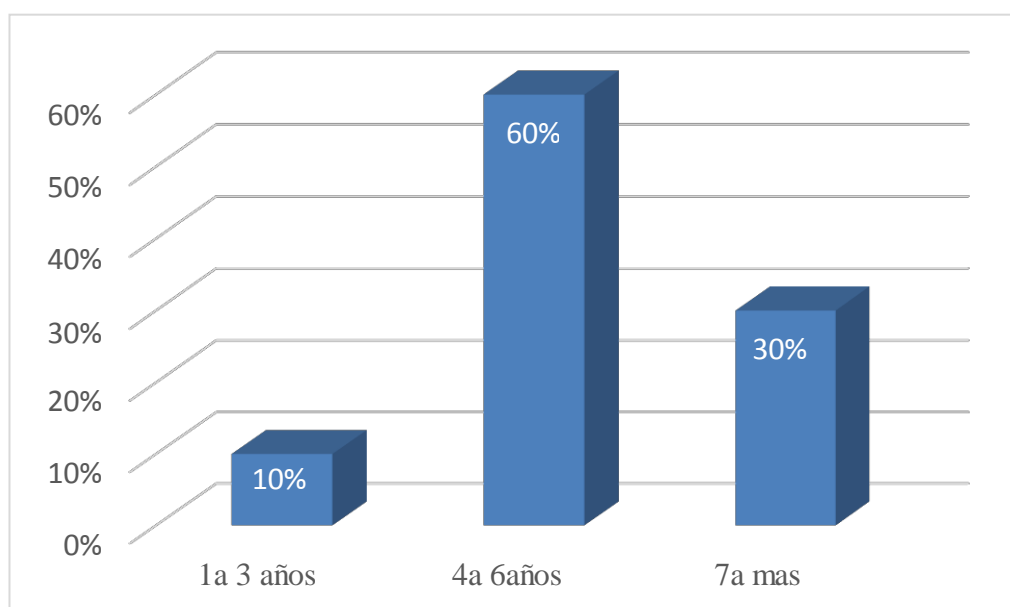
Interpretación: Figura N° 4

Con respecto al cargo que desempeñan los representantes de los Mype, el 100% de los negocios es administrado por los dueños, por lo que tienen las características de micro y pequeñas empresas

Tabla 05: Tiempo que desempeña en el cargo.

Respuesta	Total	Porcentaje
1a 3 años	1	10%
4a 6años	6	60%
7a mas	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



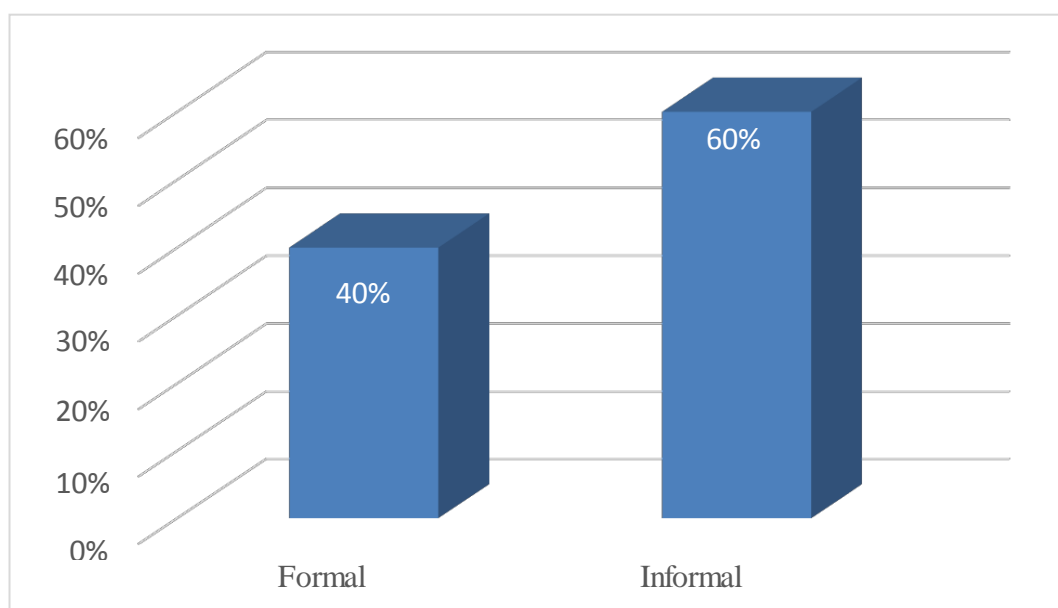
Interpretación: Figura N° 5

Dado la información de la encuesta determinada del 100% de los datos mostrados se observa que de 1 a 3 años tiene una tendencia de 10%, de 4 a 6 años el porcentaje es mayor con un índice de 60% mientras que de 7 a más años solo muestra el 30% del totales encuestado.

Tabla 06: La Empresa es formal

Respuesta	Total	Porcentaje
Formal	4	40%
Informal	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



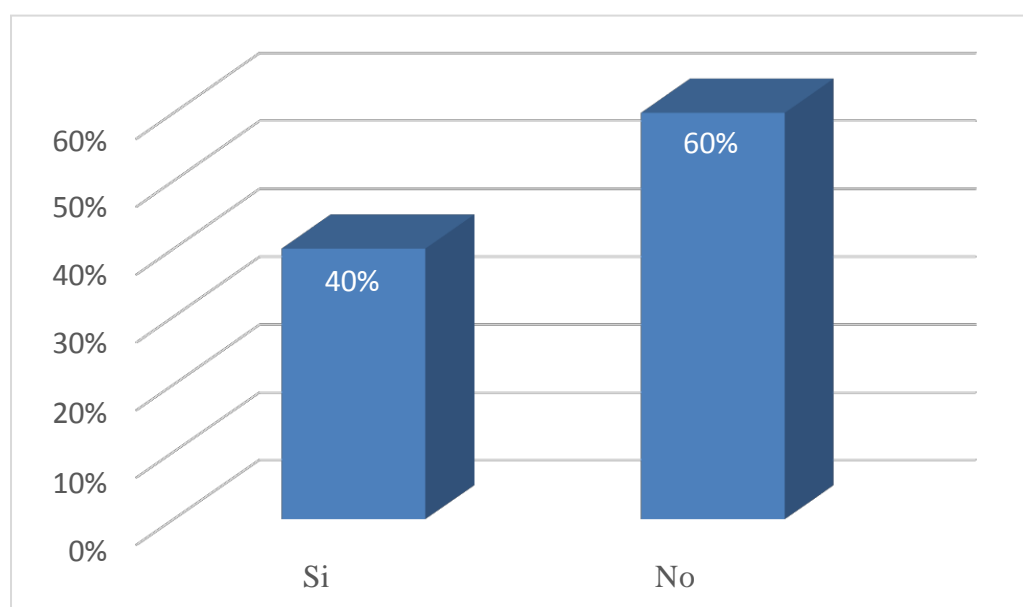
Interpretación: Figura N° 06

Según la encuesta el 40% indica que la empresa Es formal, mientras que el 60% es Informal vemos que en estos años Las empresas informales aun predominan frente a las empresas formales Puede por falta de información u otros factores que aún no formalizan.

Tabla 07: La formalización le proporciona ventajas a su empresa.

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	4	40%
No	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



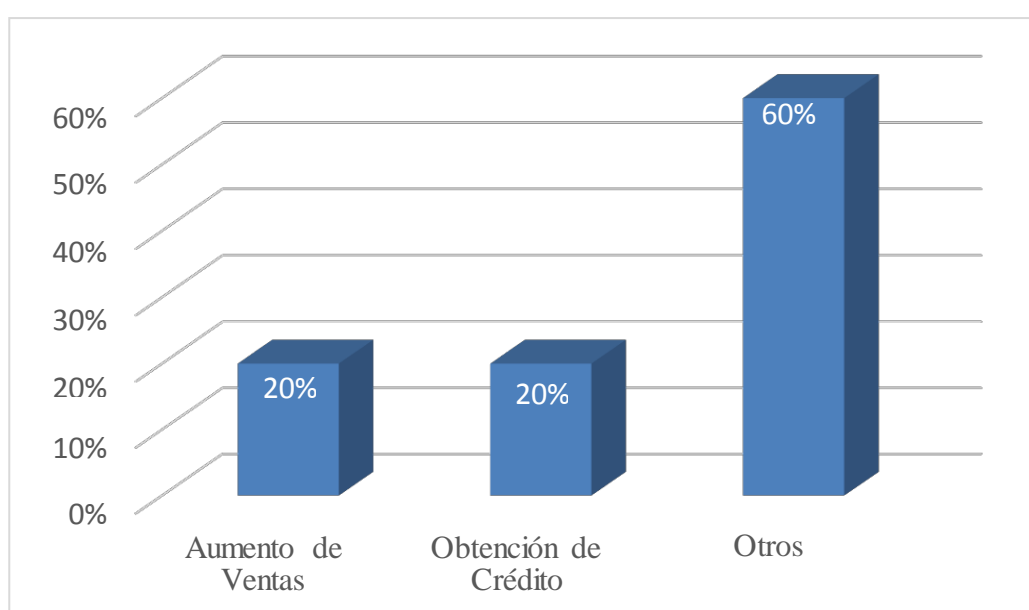
Interpretación: Figura N° 07

De la encuesta realizada a los representantes encuestados el 40% le proporciona ventajas a su empresa gracias a la formalización, mientras que el 60% indica que no le proporciona ventajas a su empresa, como podemos apreciar en esta figura la mayoría de los representantes creen que no tiene ventaja la formalización esto puede ser por falta de información por parte de los representantes legales.

Tabla 08: Qué ventajas le proporciona a su empresa

Respuesta	Total	Porcentaje
Aumento de Ventas	2	20%
Obtención de Crédito	2	20%
Otros	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



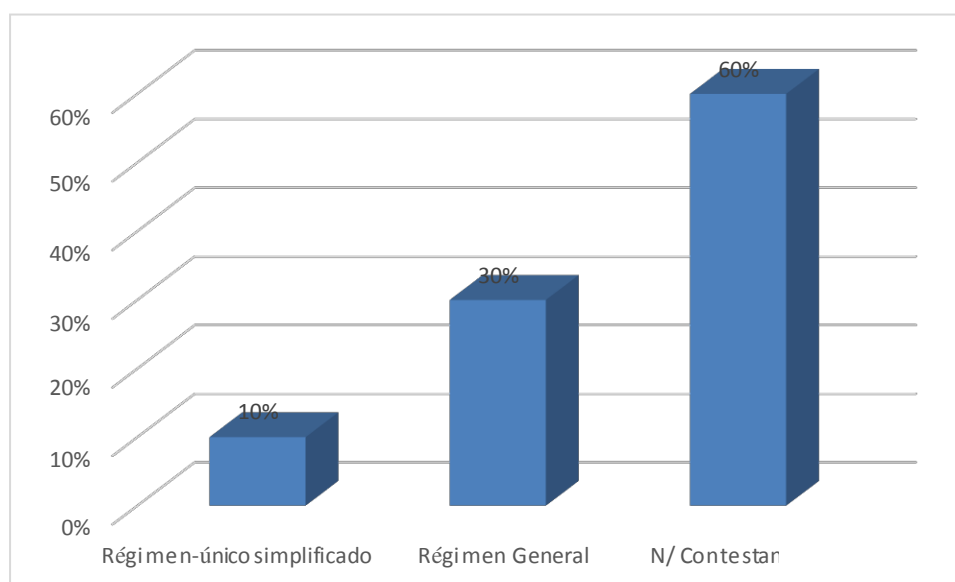
Interpretación: Figura N° 08

De la encuesta realizada el 20% de los representantes indican que una de las ventajas de la formalización es el aumento de ventas, mientras que el otro 20% indica que la obtención de crédito es una ventaja más relevante y el 60% cree que tienen o no ventajas ya sea por no estar formalizados o por no informarse sobre la formalización y sus beneficios

Tabla 09: En qué régimen está constituido su empresa

Respuesta	Total	Porcentaje
Régimen único simplificado	3	30%
Régimen General	1	10%
N/no contesta	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



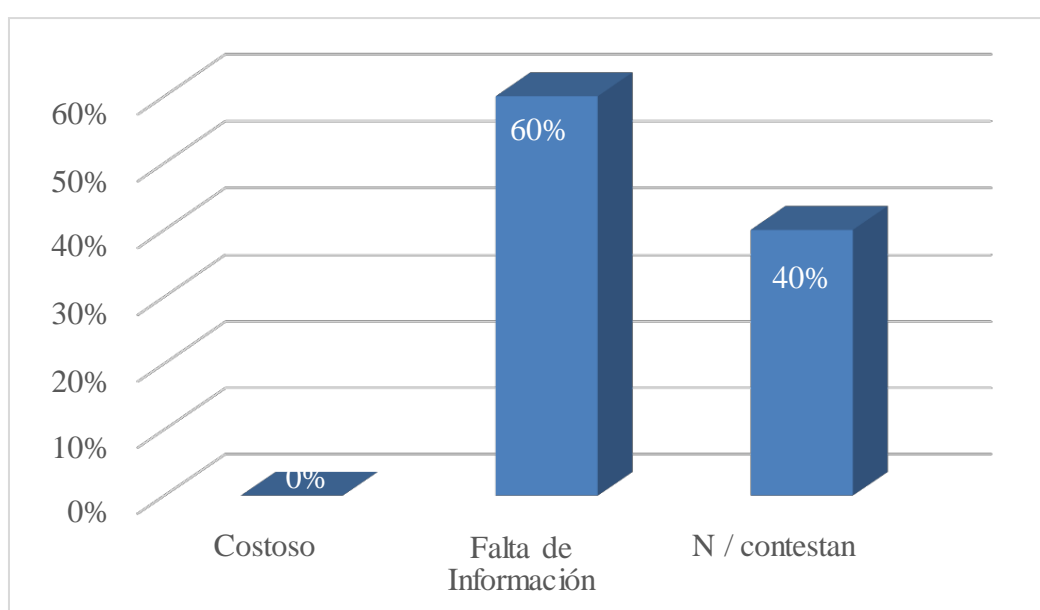
Interpretación: Figura N° 09

Según la encuesta aplicada a los representantes encuestados nos indica que el 30% está constituido en régimen General, mientras que el 10% se encuentra en el régimen simplificado, y el 60% no contesta por motivos que pueden ser la falta de Información o por falta de interés.

Tabla 10: Por qué motivos no se formalizo

Respuesta	Total	Porcentaje
Costoso	0	0%
Falta de Información	6	60%
N / contestan	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



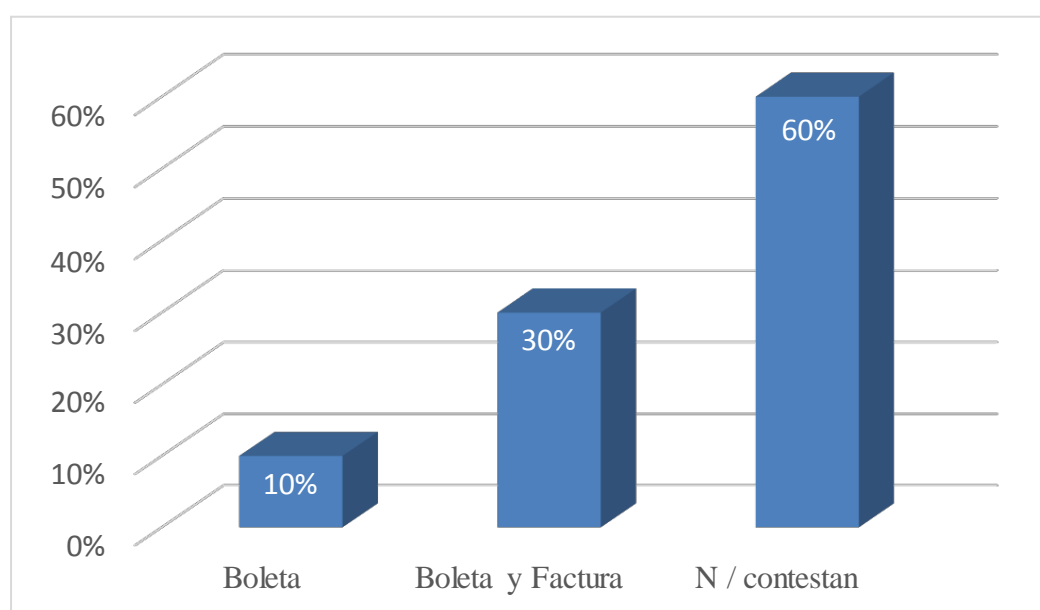
Interpretación: Figura N° 10

Según la encuesta el 40% de los encuestados refieren que no se formalizaron Por falta de información, mientras que el 40% no contesta. Vemos el gran problema En las empresas la falta de información y también la falta de interés por parte de los Representantes legales.

Tabla 11: Qué tipo de comprobante emite.

Respuesta	Total	Porcentaje
Boleta	1	10%
Boleta y Factura	3	30%
N / contestan	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



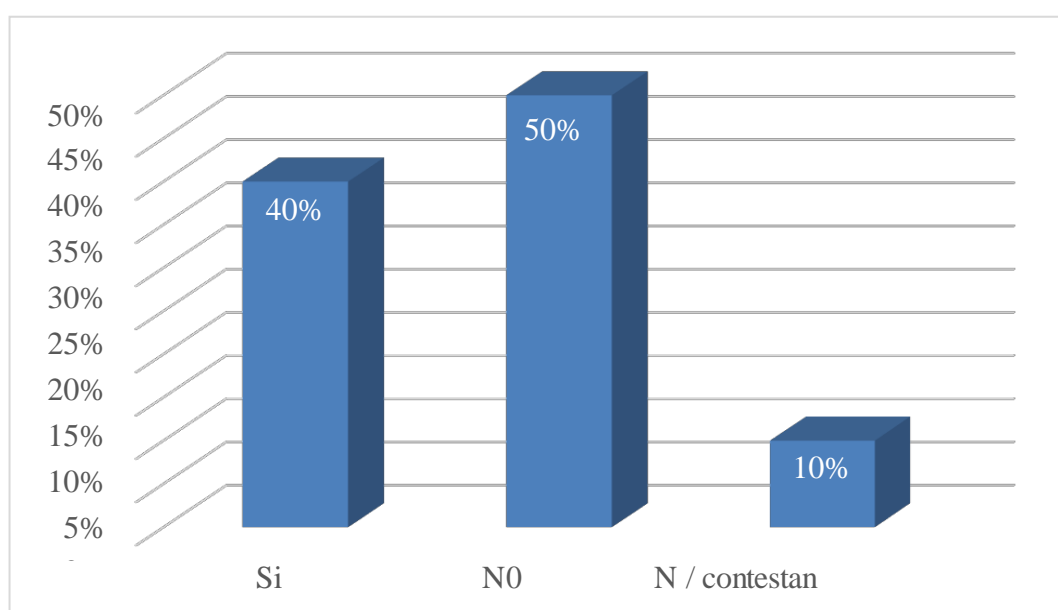
Interpretación: Figura N° 11

Según la encuesta realizada del 100% de los representantes de la Mype, el 10% indican que emiten solo boleta, mientras que un 30% emiten boleta y factura, y un 60% No contesta. Podemos denotar que la boleta y facturas son emitidas pero no sobre pasa si quiera el 50% esto se debe a la informalidad de algunas empresas y también a los Clientes que no exigen sus comprobantes de pago.

Tabla 12: Cree usted que la formalización le ayude en el mercado.

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	4	40%
N0	5	50%
N / contestan	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



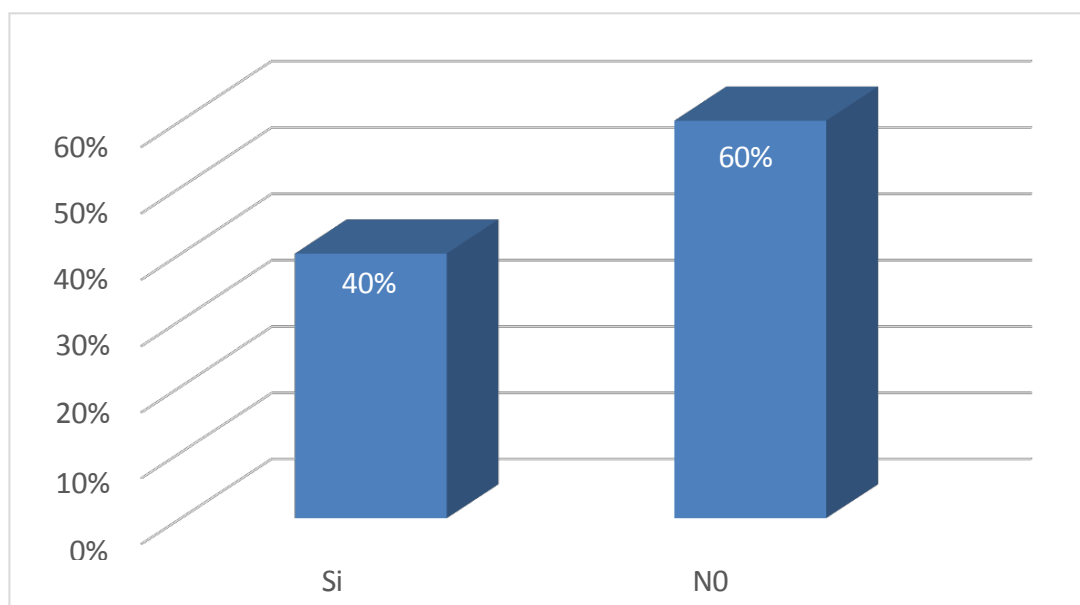
Interpretación: Figura N° 12

Según la encuesta del 100% de los encuestados el 40% cree que la formalización le ayuda a acceder al mercado, mientras que un 50% considera no le ayuda en el mercado, un 10% no contesta. Aún hay muchas empresas que no tiene la que no tiene la información ni la confianza de querer legalizar porque ven más las Desventajas que las ventajas que puede darle. Pero un 40% gracias a la formalización y a la información que tiene creen que si les ayuda en el mercado.

Tabla 13: La empresa ha solicitado algún crédito.

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	4	40%
NO	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



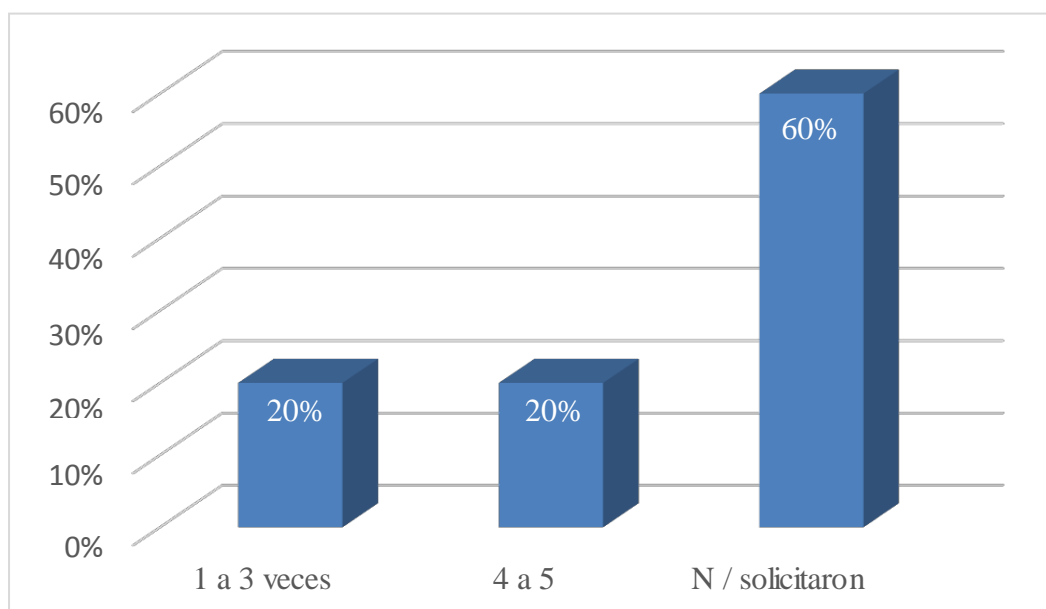
Interpretación: Figura N° 13

Según la encuesta en 40% indica que solicito créditos financieros, mientras que el 60% no solicito crédito de ninguna entidad. Consideramos que el 40% son de empresas formales mientras que el 60% no solicito crédito por ser Empresas informales o por no Necesitar crédito alguno.

Tabla 14: Cuantas veces ha solicitado un crédito.

Respuesta	Total	Porcentaje
1 a 3 veces	2	20%
4 a 5	2	20%
N / solicitaron	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



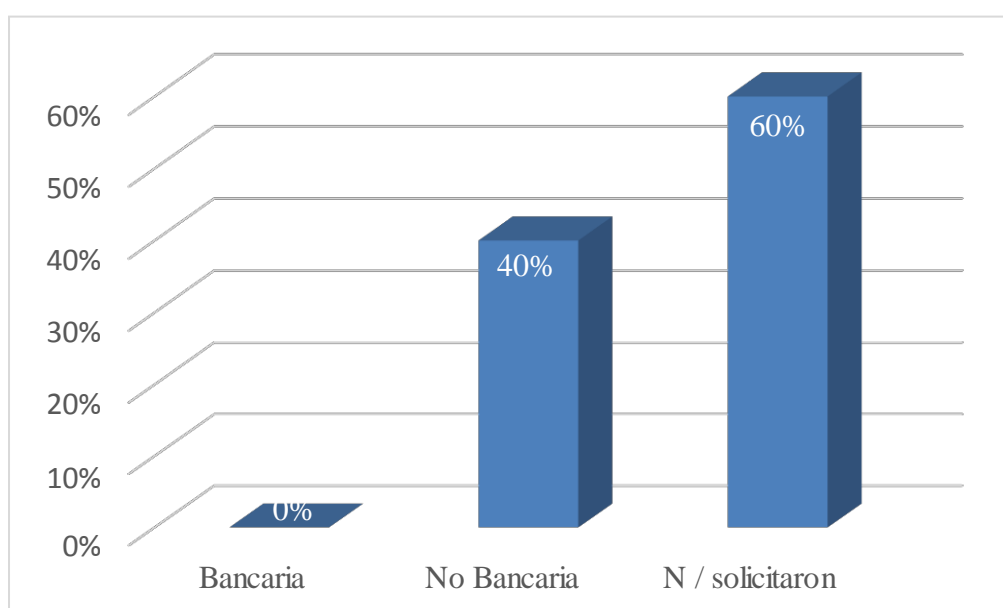
Interpretación: Figura N° 14

De la encuesta realizada el 20% de los encuestados solicitaron crédito de 1 a 3 veces mientras que el otro 20% hicieron su solicitud de crédito de 4 a 5 veces, el 60% No solicitaron por tener financiamiento propio, por no ser empresas formales. Etc.

Tabla 15: A qué tipo de institución financiera solicitó el crédito

Respuesta	Total	Porcentaje
Bancaria	0	0%
No Bancaria	4	40%
N / solicitaron	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



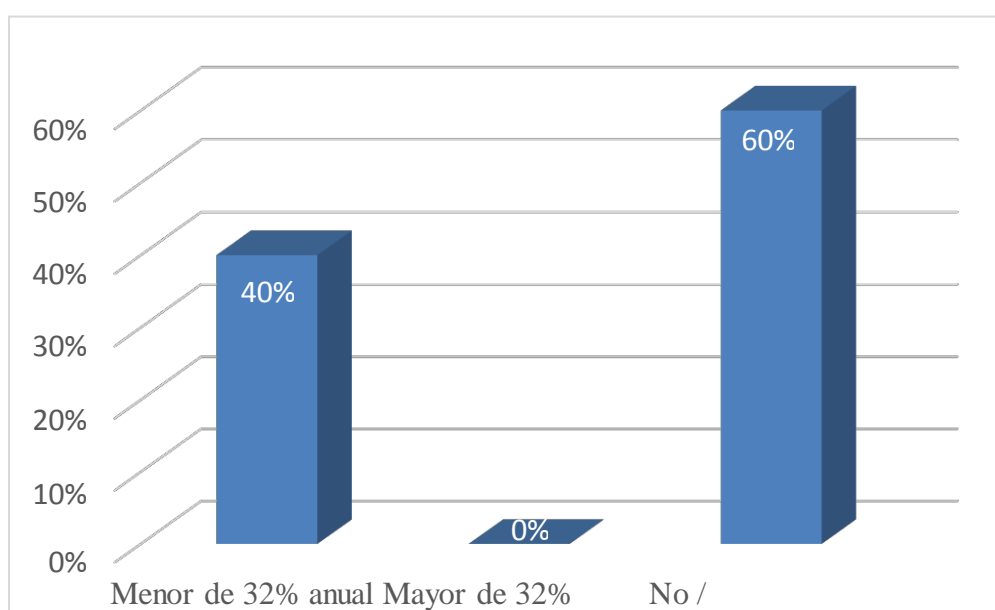
Interpretación: Figura N° 15

Según la encuesta realizada el 40% de los encuestados indican que solicitaron crédito en una entidad financiera no bancaria (cajas), mientras que el 60% trabaja con financiamiento propio y no requiere solicitar créditos.

Tabla 16: Qué tasa de interés pago

Respuesta	Total	Porcentaje
Menor de 32% anual	4	40%
Mayor de 32%	0	0%
No / solicitaron	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



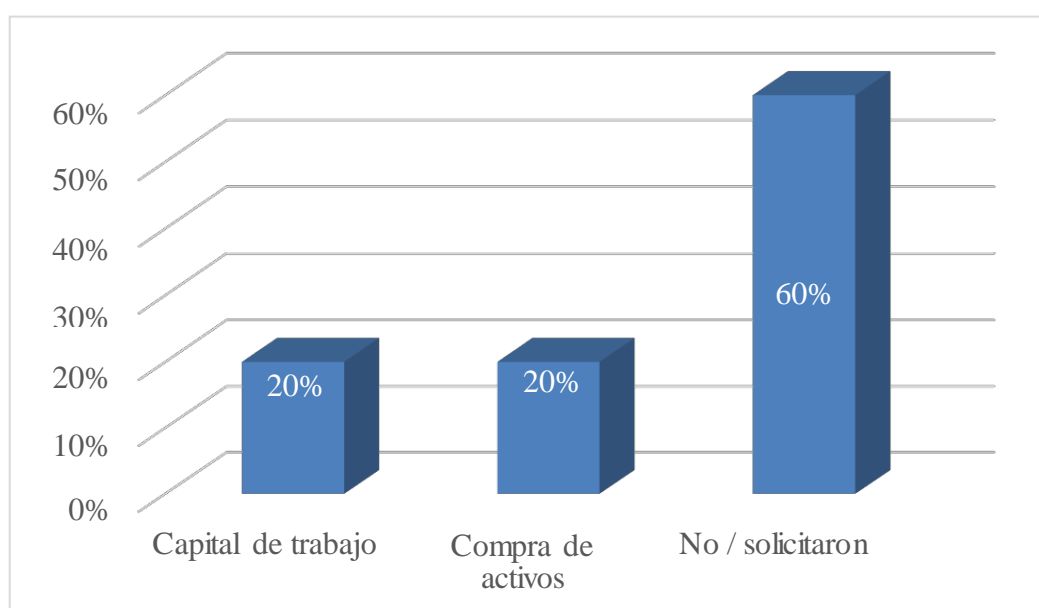
Interpretación: Figura N° 16

Según la encuesta el 40% indica que pago una tasa anual menor del 32% generalmente por que hicieron su préstamo en entidades no bancarias (cajas), Mientras Que el 60% trabaja con financiamiento propio. La mayoría de los representantes tiene confianza en cajas por el bajo interés y las facilidades que brindan para el préstamo.

Tabla 17: En que ha invertido el crédito recibido

Respuesta	Total	Porcentaje
Capital de trabajo	2	20%
Compra de activos	2	20%
No / solicitaron	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia



Interpretación: Figura N° 17

Según la encuesta el 100 % de los representantes indican que invirtieron Es para la compra de activos mientras que el otro 20% para el mejoramiento del local. Y un 60% no solicito crédito. Concluimos que todas las empresas formalizadas tiene el Interés de expandir su mercadería y mejorar la infraestructura.

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADO

El tema principal de la investigación planteado es “Caracterización de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio – rubro ferretería Barrio Cerro Colorado en el distrito de Juliaca”, dicha investigación se realizó en el sector Cerro Colorado de la Ciudad de Juliaca, con el fin de evaluar los negocios y realizar una prospección de las características del negocio, considerando que este rubro de negocio se ha expandido en la zona entre las avenidas de Tacna con Circunvalación y que esta zona por las ventajas de accesibilidad vial podría ser una zona potencial para futuras expansiones del rubro de negocio en la zona, las principales interrogantes absueltas por la investigación se analizan cada una de las interrogantes planteadas en los objetivos específicos los que se describen a continuación:

- Describir las características de los representantes legales que dirigen en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería Barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015.

El 70% de los representantes legales está representado por personas entre los 31 a 51 años, solo el 10% son jóvenes menores a 30 años, podemos inferir que el negocio de la ferretería es para personas adultas con maduras y estabilidad personal, el 70% de los representantes legales son varones, lo que indica que es un negocio en el que se necesita fortaleza física para gestionar el negocio, en lo que se refiere a la formación profesional solo el 30% de los dueños tienen educación hasta secundaria y la diferencia tienen formación de educación superior universitaria y no universitaria, el 100% de los negocios es administrado por los dueños, por lo que tienen las características de micro y pequeña empresa.

- Describir las características en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería Barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015

El negocio de ferreterías es un negocio que es dirigido por en su mayoría por técnicos o profesionales, por el que cuentan con capacidades para dirigir el negocio de comercialización de insumos para la industria para la construcción, la mitad de los negocios cuentan con diversidad de productos para atender la demanda de la población y la otra mitad de los negocios se especializan en rubros como por ejemplo para los rubros de cerámicas y baños, cemento y fierros, pinturas, accesorios de seguridad y otros.

Referente al funcionamiento solo el 20% de los negocios ha iniciado su funcionamiento en los últimos tres años, el 60% de los negocios tienen más de 4 años de funcionamiento, el 100% de los entrevistados percibe utilidades aunque sean mínimas, el 10% están en régimen único simplificado, el 30% en el régimen general y el 60% prefieren no brindar en que régimen tributario se encuentran, el 10% emite boletas de venta y el 30% emite boletas y facturas, el 60% no prefiere brindar información en que régimen,

- Determinar las características de formalización en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería Barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015.

El 40% de los negocios son formales, cuentan con RUC, tienen licencia de funcionamiento y llevan un registro contable, mientras que el 60% no cuentan con RUC, carecen de licencia de funcionamiento y no llevan registros contables, prefieren evadir o mantenerse en el mismo rubro de comercialización, por lo que se

consideran que son informales, En la ciudad de Juliaca el comercio es informal en todos los rubros, por lo que inicio el comercio de productos de dudosa procedencia (contrabando) esta cultura trascendió de generación en generación por los comerciantes el 40% de los propietarios expresan que si tiene ventajas la formalización, principalmente para acceso a crédito y capital para comercialización, el 20% de los negocios considera que las ventajas son para el aumento de ventas y el 20% para la obtención de un crédito, el 60% de los comerciantes no se formalizaron ya sea por falta de información, falta de interés, capacidades, el 40% de los dueños de negocio considera que tiene ventajas la formalización, el 50% responde que no genera ventajas.

- Determinar la caracterización del financiamiento y de la Mype rubro ferretería Barrio Cerro Colorado de Juliaca 2015.

El 40% de los comerciantes ha logrado acceder a créditos y el 60% no ha solicitado un crédito, solo los negocios que se han formalizado acceden a créditos, el 20% a accedido al menos 3 créditos y el 20% ha logrado acceder entre 4 a 5 créditos, todos han accedido a créditos de no bancarios como de las micro financieras, accedieron a una tasa de interés menor a 32% anual, de los que accedieron al crédito el 50% utilizaron su financiamiento para capital de trabajo y el otros 50% para la compra de activos.

V. CONCLUSIONES

La presente tesis tuvo como objetivo determinar las principales características de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería barrio cerro colorado distrito de Juliaca 2015, los resultado nos brindan información del sector ferretería de la ciudad de Juliaca, en base a ello las conclusiones de la investigación se presentan referidos a la formalización y al financiamiento.

Como ya se ha determinado que el 60% de los negocios son informales, esto es debido a que muchos empresarios desconocen las ventajas de la formalización, considerándolo como innecesario para que el negocio siga en marcha. Otro de los factores negativos que influyen a la no formalización es el poco apoyo que brinda el Estado. Referente a la caracterización de financiamiento y formalización de las Micro y Pequeñas empresas del sector ferreterías de la ciudad de Juliaca del sector de Cerro Colorado, otro factor importante es que la ciudad de Juliaca es una de las zonas de comercio con más alto nivel de informalidad de todas las ciudad del sur del País.

El problema de la informalidad es múltiple y como tal requiere diversidad de soluciones; pero, podríamos hacer una recomendación general en el sentido que la normativa referente a la temática en cuestión debe proponer en brinda mayor flexibilidad al tratamiento adaptado a este tipo de empresas y a las condiciones socioeconómicas locales por parte del Estado (SUNAT y la Municipalidad), en todos los terrenos en que operan, es decir, en el ámbito tributario, laboral, municipal, regional, contractual y administrativo en general.

Las micro y pequeña empresas de ferreterías se inician con capital propio o se auto financian, por lo que no solicitaron crédito y no acceden a créditos por que son informales y no pueden acreditar sus ingresos y demostrar su límite de endeudamiento a las entidades bancarias o porque acceden a créditos familiares y no reportan al sistema financiero. Solo el 40% de micro y pequeñas empresas optaron por acceder a los créditos de entidades bancarias con una tasa de interés menor del 32% anual.

Como investigador concluyo que se confirmado el planteamiento del objetivo de determinar las características de formalización y financiamiento, como indica Rivas & Rojas (2013) a pesar de las ventajas como los beneficios tributarios u otros mecanismos de formalización para la Mype, aún existe un brecha por formalizar en del 60% de las Mypes de las ferreterías en Juliaca. Referente al financiamiento en las Mypes en la presente investigación solo el 40% acceden a financiamiento para capitalización o comercio. Aguilar (2013) reporta en su investigación la Mype las principales características de financiamiento Chimbote – Ancash y la presente investigación muestra resultados similares de las características de financiamiento de la Mype de ferretería en la ciudad de Juliaca.

Se debe de realizar investigaciones similares en otros ámbitos de la ciudad de Juliaca para demostrar resultados globales y más precisos, que reporte el nivel rentabilidad de los negocios sin acceso a financiamiento y con acceso a financiamiento, también el impacto de la formalización.

La Mype invierte las utilidades obtenidas, pero no lo hace con una perspectiva de desarrollo debido a que no cuenta con un plan estratégico ni estudio de mercado, sino

más bien solo con intención de volver a reponer lo vendido o gastado. Siendo el nivel de innovación tecnológico bajo, solo invierte cuando la empresa lo requiere, es decir cuando algún instrumento o máquina se ha malogrado y necesitan reemplazarla con otra, aunque sea de segundo uso finalmente y concluyendo se puede decir que, si bien buen porcentaje del sector en nuestra región está inscrita en la Sunat, sin embargo aún mantiene aspectos de informalidad por el no pago de impuestos, la adquisición de insumos de manera informal y la situación irregular de sus trabajadores, lo cual tampoco les permitiría acogerse a la Ley de Mype y las hace permanecer en una situación de informalidad. Los resultados obtenidos en este trabajo son similares a la investigación realizada de las Mype en la ciudad de Arequipa, sin embargo es importante resaltar que en la ciudad de Juliaca los consumidores de productos de ferretería son constructores de viviendas que no requieren comprobantes de pago, por ello el 60% de los negocios no requieren formalizarse, porque sus clientes demanda productos de menor costo y la formalización representa mayores costos para las Mype y para sus clientes. En base a la presente investigación para fines de investigación es necesario realizar una investigación con mayor nivel de detalle sobre resultados, como la magnitud de tamaño de la diferencia entre micro y pequeña empresa. Se debe evaluar el impacto y la innovación en el mercado de la instalación de grandes comercios de ferreterías como MACRO en el conjunto de grandes tiendas de Juliaca.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABC (2013). Recuperado de http://www.abc.es/cultura/libros/20131212/abci-mejores-libros-anio-201312091101_1.html
- Aguilar, (2013) *“Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010”* Tesis para optar el título profesional de Lic. En Administración en ULADECH Católica Chimbote.
- Alva (2011) *El Impacto que Producen los Beneficios Tributarios en la Formalización de las Microempresas. El Caso de Lima Cercado, Perú.* [Extraído el 12 de Diciembre, 2013]. Disponible en: <http://dkh.deusto.es/comunidad/thesis/recurso/el-impacto-que-producen-los-beneficios-tributarios/d2cbe57e-6c68-4c5c-89b5-b2c7d1b0ecb3>
- Arbaiza (2011), *El Imperativo de Eficacia en la Formalización de Empresas.* Revista: Globalización, Competitividad y Gobernabilidad. (1),106-107.
- Area empresarial (s.f). *Tratamiento tributario de las Mypes.* Disponible en http://aempresarial.com/web/revitem/1_17503_89523.pdf
- Arocutipa, Jove, Flores, Condemayta & Sacari (s.f) *Las micro finanzas y las Mype en el Perú. Scribd.* Extraído el 7 de abril del 2016. [En línea]. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-Mype-peru>
- Cabrera (2013) *Ventajas de la formalización en Perú.* Boletín informativo. UDEP.

Carlos R, (2013) *Características del financiamiento* disponible en <http://repositorio.bibliotecaorton.catie.ac.cr/handle/11554/1/browse?type=author&value=Paz+Morales%2C+Carlos+R>.

Chanduvi (2011) *Informalidad empresarial en el Perú*. Disponible en: <https://jcvalda.wordpress.com/2011/05/07/pymes-informalidad-empresarial-en-el-peru/>

Comex Perú (2012) *Micro y pequeñas empresas en el Perú* Disponible en http://www.comexperu.org.pe/pyme_al_mundo.aspx

Escalante (2014) *Siete puntos clave en los cambios de la ley de Mype*. Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/peru/estos-son-puntos-claves-nueva-ley-mypes-noticia-1704562>

Gouardères, F. (2015). Fichas Técnicas sobre la Unión Europea. Disponible en: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.html

Hage y Aikes. *Organización formalizacional*. Disponible en <http://www.psicologia-online.com/pir/relaciones-entre-la-formalizacion-organizacional-factores.html>

Hernández (2010) *Ventajas y desventajas de ser formal en el Perú*. Disponible en: <http://consultaempresarialperu.blogspot.com/2010/01/ventajas-y-desventajas-de-ser-formal-en.html>

- Info (2013). *Apuntes*. Disponible en <http://nosoloapuntes.com/cas/site/documentos-categorias.asp?idSubnivelDeEstudio=21&idNivelDeEstudio=1&idDocumentoCategoría=1>
- Mendivil (2012) *Ventajas y desventajas de ser formal en el Perú*. Disponible en: <http://consultaempresarialperu.blogspot.com/2010/01/ventajas-y-desventajas-de-ser-formal-en.html>
- Organización Mundial de Trabajo (2011) *Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo*. Disponible en http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion_Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.VI.PDF
- Ortega, Castillo & Demartini, (2014). *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. Lima, Perú. Editorial Tingo S.A.
- Pedro C (2012), *Financiamiento y formalización de las empresas Puno*. Disponible en http://www.unap.edu.pe/web4/sites/default/files/001913_56.pdf
- Pries (2012). *Teoría de la formalización*. Disponible en http://www.arrunada.org/files/research/ARRU%C3%91ADA_2010_teoría_Formalización_de_empresas.pdf
- Rivas & Rojas, (2013) “*Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para Mype y pymes*” 20 de Noviembre Disponible en <http://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>

Segovia E. (2013). *El confidencial*. Recuperado 12 de Julio del 2013 en:
<http://www.elconfidencial.com/economia/2013/01/19/la-alternativa-a-la-banca-para-financiar-a-las-pymes-va-para-largo-pese-al-desplome-del-credito-113160>

Silva L. (2015) Caracterización de la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería del Distrito Sullana.

Torre, (2011). *Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo*. Recuperado el 19 Noviembre, Disponible en 2013 de:
http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.VI.PDF

Torre, A, A. (2011). *Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo*. Recuperado el 19 Noviembre, 2013 de:
http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.VI.PDF

Villarreal (2013). *Tipos de financiamientos*. Universidad autónoma. Disponible en:
<http://www.slideshare.net/guest4f6930/tipos-de-financiamiento>

Zamorra (2011). Recuperado de
<http://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/6/browse?value=Zamora+Beyk%2C+Juan+Pablo&type=author>

ANEXOS

ANEXOS I

Matriz de consistencia

Problema	Objetivo	Variables	Población y Muestra	Métodos	Instrumentos de Procedimientos
¿Cuáles son las principales características de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería Barrió Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015?.	Determinar las principales características de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería Barrió Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015”,	Formalización y financiamiento	La población en este estudio comprende de 20 Mype del sector comercio, rubro ferreterías barrió cerro colorado del distrito de Juliaca, del sector cerro colorado periodo 2015	NO experimental – transversal-descriptivo Por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables de formalización y financiamiento, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro del contexto. Fue transversal por que se recolectaron datos del	Instrumento: Cuestionario Técnica: Encuesta
Secundarios: *¿Cuáles son las características de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro ferretería barrió cerro colorado distrito de Juliaca 2015?	Describir las características de los representantes legales que dirigen en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería Barrió Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015.		La muestra estuvo conformada por 10 Mype que representan un 50% del total de Mype de ferreterías del distrito de Juliaca, en el sector de cerro colorado , periodo 2015	Estudio en un solo tiempo definido del años 2015 Fue descriptivo por que el propósito ha sido describir las variables de formalización y financiamiento en su contexto	

Problema	Objetivo	VARIABLES	Población y Muestra	Métodos	Instrumentos de Procedimientos
¿Cuáles son las Características de los Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro ferretería Barrió Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015?	Describir las características en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería Barrió Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015			por qué el estudio se realizó en un espacio de tiempo determinado en el año 2015, donde se tuvo un inicio y un fin.	
*¿Cuáles son las características de formalización de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro ferretería Barrió Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015?	Determinar Las características de formalización en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería barrió cerro colorado distrito de Juliaca 2015.			Fue descriptivo porque solo se describió las características más relevantes de las Mype, representantes y la variable en estudio.	
*¿Cuáles son las características de financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro ferretería barrió cerro colorado distrito de Juliaca 2015?	Determinar la caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas rubro ferretería barrió cerro colorado distrito de Juliaca 2015.			Fue cuantitativo, porque tuvo una estructura con la cual se puedo medir, ya que se utilizaron instrumentos de evaluación.	

ANEXO II

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

CARACTERIZACIÓN DE FORMALIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO DE LA MYPE DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍA BARRIO CERRO COLORADO DISTRITO DE JULIACA 2015

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo determinar las principales caracterizaciones de formalización y financiamiento de la mype del sector comercio - rubro ferretería Barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015. Para lo cual solicito su colaboración en las siguientes interrogantes:

DATOS GENERALES:

1. Edad (años):

18-30 31-50 51 a más

2. Género: Masculino Femenino

3. Grado de instrucción:

Secundaria Superior no universitario Superior universitario

4. Cargo que desempeña los representantes en la empresa:

Dueño Administrador Gerente

5. Tiempo que tiene en la empresa:

1-3 4-6 7 a más

Formalización:

6. ¿Su empresa es formal?

a. Si b. No

7. ¿La formalización le proporciona ventaja a su empresa?

a. Si b. No

8. ¿Qué ventajas le proporciona la formalización a su empresa?

a.- Aumento de ventas b.- Obtención de crédito c.- Otros

9.. ¿En qué régimen está constituido su empresa?

- a. RUS b. Régimen general c. N/no contesta

10. ¿Por qué motivo no se formalizo?

- a. Costosos b. Falta de información c. N/no contesta

11. ¿Qué tipo de comprobante emite?

- a. Boletas b. facturas / factura c. N/no contesta

12. ¿Cree usted que la formalización le ayude en el mercado?

- Si No c. N/no contesta

Financiamiento:

13. ¿La empresa ha solicitado algún crédito financiero?

- a. Sí No

14. ¿Cuántas veces ha solicitado un crédito?

- a. 1-3 b. 4-5 c. N/no solicitaron

15. ¿Qué tipo de institución financiera solicito el crédito?

- a. Bancarias b. No bancarias N/ no solicitaron

16. ¿Qué tasa de interés pago?

- a. menor del 32% anual b. Mayor de 32% c. no solicito crédito

17. ¿En que a invertido el crédito recibido?

- a. capital de trabajo b. compra de activos
c. N/no solicitaron