



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

LA FORMALIZACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO VENTA DE ROPA DEL CASCO
URBANO DE VILLA RICA, DISTRITO DE VILLA RICA,
PROVINCIA DE OXAPAMPA, DEPARTAMENTO DE
PASCO, PERÍODO 2015

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

AUTORA

MORELIA KATHERINE BARZOLA LOPEZ

ASESOR

Lic. ROBERTO CUIPAL VELAYSOSA

LIMA - PERÚ
2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. José Orestes Vite Ibarra
Presidente

Dra. Carmen Rosa Zenozain Cordero de Murillo
Secretaria

Lic. Adm. Víctor Hugo Espinosa Otoyá
Miembro

Lic. Roberto Cuipal Velaysosa
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios el todo poderoso por protegerme durante todo mi camino y darme fuerza para superar obstáculos y dificultades a lo largo del camino de la vida. A mis padres, porque ellos siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo incondicional. A mi hija Nivana, porque ella tuvo que soportar largas horas sin la compañía de su mamá, sin poder entender a su corta edad por qué prefería estar frente a la pantalla de la laptop y no a lado de ella y/o jugando con ella. A pesar de ello cada vez que podíamos obteníamos momentos hermosos en los que solo su sonrisa me llenaba de ánimo y fuerzas para salir adelante.

A nuestro asesor el Lic. adm. Roberto Cuipal Velaysosa, por el tiempo y orientación que ha empleado en cada uno de los estudiantes, ya que sin su ayuda y sus conocimientos no hubiese sido posible.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a Dios por estar conmigo en cada paso que doy, brindándome fortaleza para continuar; a mis padres quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, en especial a mi madre por todo el apoyo que me brinda y su entera confianza en cada reto.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, determinar las características de la formalización y financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, distrito Villa Rica, provincia Oxapampa, departamento Pasco, período 2015. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, el recojo de información estuvo dirigida a una muestra de 40 MYPE del rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 62.5% de las MYPE son formales, en el que solo 47.5% emite boleta de venta, y el 57.5% de los propietarios de las MYPE está en el régimen tributario (RUS) Régimen único simplificado. Mientras tanto el 17.5% de las MYPE es informal por bajos ingresos económicos. También se obtuvo que el 82.5% de los propietarios de las MYPE si solicitó financiamiento alguna vez, su fuente de financiamiento es bancario en un porcentaje de 75%, el cual un 60% invirtieron para la compra de mercadería obteniendo mejora en su negocio en un 87.5%. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las MYPE en estudio son formales, los cuales la mayoría de los propietarios solicitaron financiamiento para mejorar el negocio, teniendo resultados favorables.

Palabras clave: Formalización, Financiamiento, MYPE.

ABSTRACT

The research had as general objective to determine the characteristics of the formalization and financing of the MSEs of the commercial sector - clothing sales area of Villa Rica urban district, Villa Rica district, Oxapampa province, department Pasco, period 2015. The research was quantitative - descriptive, for the collection of information was directed to a sample of 40 MYPE of the item selling clothes of the urban center of Villa Rica, to whom a questionnaire of 27 closed questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: 62.5% of the MSEs are formal, in which only 47.5% issue a sales ticket, and 57.5% of the owners of the MSEs are in the single simplified regime (RUS). Meanwhile, 17.5% of MSEs are informal for low income. It was also found that 82.5% of the owners of MSEs, if they ever requested financing, their source of financing is a 75% bank, which 60% invested in the purchase of goods, obtaining improvement in their business in one 87.5%. Finally the conclusions are: most of the MSEs under study are formal, which most of the owners requested financing to improve the business, having favorable results.

Keywords: Formalization, Financing, MSE.

CONTENIDO

	Pág.
TÍTULO	i
HOJA DE FIRMA DEL JURADO	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.2. Marco Teórico o conceptual.....	27
III. METODOLOGÍA	89
3.1. Diseño de la investigación.....	89
3.2. Población y Muestra.....	89
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	90
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	93
3.5. Plan de análisis.....	93
3.6. Matriz de consistencia.....	94
3.7. Principios Éticos.....	95
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	96
4.1. Resultados.....	96
4.2. Análisis de los resultados.....	105
V. CONCLUSIONES	114
Aspectos complementarios.....	114
Referencias bibliográficas.....	116
Anexos.....	121

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

- Tabla N° 01.** Características generales de los representantes de las MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Villa Rica, Distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, período 2015.....**Pág. 96**
- Tabla N° 02.** Características generales de la MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Vila Rica, Distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, período 2015.....**Pág. 98**
- Tabla N° 03.** Características de la formalización de las MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Vila Rica, Distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, período 2015.....**Pág. 100**
- Tabla N° 04.** Características del financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Vila Rica, Distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, período 2015.....**Pág. 102**

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura N° 1 (Tabla N°1) Edad del representante.....	133
Figura N°2 (Tabla N° 1) Género del representante.....	134
Figura N° 3 (Tabla N°1) Situación civil del representante.....	134
Figura N° 4 (Tabla N°1) Nacionalidad del representante.....	135
Figura N° 5 (Tabla N°1) Grado de instrucción del representante.....	135
Figura N° 6 (Tabla N°1) Profesión que ejerce el representante.....	136
Figura N° 7 (Tabla N°1) Cargo que desempeña el representante.....	136
Figura N° 8 (Tabla N°2) Tiempo de funcionamiento del negocio.....	137
Figura N° 9 (Tabla N°2) Cantidad de trabajadores.....	137
Figura N° 10 (Tabla N°2) Cantidad de trabajadores varones.....	138
Figura N° 11 (Tabla N°2) Cantidad de trabajadores mujeres.....	138
Figura N° 12 (Tabla N°2) Tipo de trabajador.....	139
Figura N° 13 (Tabla N°3) Formalización del negocio.....	139
Figura N° 14 (Tabla N°3) Razón Social del negocio.....	140
Figura N° 15 (Tabla N°3) Comprobante emitido por el negocio.....	140
Figura N° 16 (Tabla N°3) Régimen de tributación.....	141
Figura N° 17 (Tabla N°3) Motivo por el cual no está afiliado.....	141

Figura N° 18 (Tabla N°3) Causas de informalidad.....	142
Figura N° 19 (Tabla N°4) Alguna vez solicito financiamiento.....	142
Figura N° 20 (Tabla N°4) Fuente de financiamiento.....	143
Figura N° 21 (Tabla N°4) Mejor fuente de financiamiento.....	143
Figura N° 22 (Tabla N°4) Tuvo problema para acceder a un crédito.....	144
Figura N° 23 (Tabla N°4) Tipos de problema para acceder a un crédito.....	144
Figura N° 24 (Tabla N°4) Monto solicitado en el crédito.....	145
Figura N° 25 (Tabla N°4) Tiempo del pago del préstamo.....	145
Figura N° 26 (Tabla N°4) Inversión del financiamiento.....	146
Figura N° 27 (Tabla N°4) Considera que mejoró la situación del negocio, posterior al préstamo solicitado.....	146

I. INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas representan en el Perú, un sector de vital importancia dentro de la dimensión productiva y económica, que a su vez constituyen el principal motor de desarrollo del país. A la actualidad las MYPE están regidas bajo la nueva Ley N° 30056, con la cual se busca promocionar de manera efectiva y accesible la competitividad, formalización y desarrollo de las mismas.

Es de mencionar, además, que el sector comercio – rubro ventas de ropa tiene una gran demanda a nivel nacional, pero que está llena de una gran informalización, adulteración de marcas, falsificación y contrabando, lo cual en vez de apoyar a incrementar la económica, solo genera evasión de impuestos y delitos graves. Analizando más a fondo, se observó, mediante un reportaje en América Televisión, que varios productores de prendas de vestir del Emporio Comercial “Gamarra” no cuentan con condiciones adecuadas de trabajo (espacios muy pequeños, sin señalización y sin evaluación de defensa civil) y que además varios de ellos evaden impuestos.

Es así, como la informalidad impide que los microempresarios tengan una fuente de financiamiento formal y adecuada para poder desarrollarse económicamente y brindar mejores productos y precios para sus consumidores, a la vez, que permite crecer a su localidad mediante el adecuado aporte de sus obligaciones tributarias.

Ante estos problemas, se decidió investigar este rubro en base al impacto directo que ocasiona en el distrito de Villa Rica, para lo cual se analizaron las MYPE del casco urbano de la localidad, evaluando puntos críticos como sus características internas (condiciones de trabajo, cantidad de trabajadores, entre otros), la

condición de su formalización (tipo de persona, tipo de entidad, posesión de RUC – RUS, etc.) así como el financiamiento que poseen (autofinanciamiento, préstamos ante financieras o bancos, records crediticios, entre otros) esto con la finalidad de implantar medidas que apoyen la mejora de la tecnología, capacitación, formalización y reducción de puntos críticos en dichas actividades empresariales, las cuales son necesarias para lograr un nivel competitivo en el mercado local, regional y nacional.

Por ello la presente investigación tiene por objetivo general determinar las características de la formalización y del financiamiento en MYPE del sector comercio - rubro venta de ropa, del casco urbano del Distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco, con la finalidad de proveer un diagnóstico que permita a los microempresarios tomar decisiones y acciones que le apoyen a mejorar sus negocios; a la vez que, con los resultados de este estudio, se puedan iniciar otros a futuro, ampliando la diversidad de oportunidades para aquellas personas que deseen incurrir y sobresalir en este tipo de trabajo.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en nuestro país se elevan a más de 5.3 millones, donde se observa que el 83.1% de ellos no cuentan con las condiciones necesarias para formalizarse como empresa, ya que facturan más del 20% de toda la producción nacional, pero que no se hallan registrados ya sea como personas jurídicas o como empresas individuales. Además, el 71% no lleva ningún registro de ventas, tal como lo resalta el último boletín de Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERÚ), en la cual solicita considerar incentivos de formalización que vallan más allá de la promoción local o la reducción impositiva: “La informalidad tiende a tener mayor incidencia cuando las unidades

productivas tienen menor productividad, o sea, su capacidad de generación de ingresos es mucho más limitada, bastante más volátil e inestable” explica el Economista Álvaro Monge.

Así mismo al formalizar una empresa, se otorga las herramientas mínimas que requiere para su constitución, operación y funcionamiento en una actividad económica determinada, que en la actualidad más que una obligación del mercado es que una obligación legal. (Prof. Maritza E.)

El Presidente de Cámara de Comercio de Lima (CCL) afirmó que: “uno de los beneficios de la formalización de las micro y pequeñas empresas es que estas unidades productivas tendrán acceso a fuentes de financiamiento con tasas de interés que sean competitivas”. Ante estas afirmaciones surge el interés por estudiar y analizar las microempresas del casco urbano de Villa Rica, población micro empresarial que no está ajena a la realidad nacional, ya que siempre va a existir un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes o documentación respectiva, aumentando su dificultad de acceso al crédito y que, por ende, ven limitado su crecimiento empresarial.

Por otra parte, en la Región Pasco, específicamente en el casco urbano de la ciudad de Villa Rica, existen numerosos establecimientos de negocios conocidas como micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro de venta de ropa, sin embargo se desconocen las características de la formalización y el financiamiento, es por ello que se hace la siguiente investigación, lo cual nos permite determinar el siguiente enunciado del problema de investigación será el siguiente: ¿Cuáles son las características de la formalización y el financiamiento

en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa del Casco Urbano de Villa Rica, del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015? Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: determinar las características de la formalización y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa, del Casco Urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015. Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa del Casco Urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015.
- Determinar las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa del Casco Urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015.
- Determinar las características de formalización en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa del Casco Urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015.
- Determinar las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa del Casco Urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015.

El trabajo de investigación se justifica porque permitió conocer las características de los representantes; de las MYPE; de la formalización y financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa del Casco Urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015.

También se justifica porque permitió que los empresarios tomen decisiones confiables y oportunas de las variables la formalización y del financiamiento.

Finalmente la investigación también justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores de servicios del Casco Urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

A Nivel Nacional

Tarazona, I & Veliz S. (2016) en su investigación titulada: “Cultura tributaria en la formalización de las MYPE, provincia de Pomabamba – Ancash”, tiene como conclusiones:

- Como resultado de nuestra investigación en general podemos concluir que el nivel de cultura tributaria en la provincia de Pomabamba es muy baja por el alto índice de informalidad, esto es consecuencia de la falta de orientación de las instituciones encargadas ya que en dicha zona no existen; por tal motivo la empresa T&L S.A.C. incurrió en muchos errores durante su formalización.
- El gobierno de la provincia de Pomabamba no cuenta con una política o plan de acciones correspondientes en la difusión de los temas tributarios ni en la supervisión de ellos, por el cual en su jurisdicción existe un alto índice de informalidad y es así que la empresa T&L S.A.C. aún no cuenta con licencia de funcionamiento.
- La formalización de una microempresa en la provincia de Pomabamba es muy costosa y demanda mucho más tiempo, a comparación con la ciudad de Lima; además los contribuyentes desconocen de la ley MYPE, tal es el caso de la empresa T&L S.A.C. quien no se acogió a dicha norma.
- En general concluimos que la empresa T&L S.A.C. aún no está acogido en el rango de sus obligaciones y beneficios que estipula el D.L. 1086 los cuales más favorables que estar en la normativa general.

Aguado, D. (2013) en su investigación titulada: “Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE en el sector textil del distrito de Comas”, tiene por conclusiones:

- El sector informal del distrito de Comas, se constituye en una alternativa de empleo, debido a los altos índices de desempleo por lo que el gobierno no podrá formalizar a este sector mientras no ofrezca alternativas o medidas de promoción más favorables.
- Las MYPE informales del distrito de Comas, generalmente no tienen acceso al crédito, lo que dificulta su desarrollo y crecimiento, ya que no tienen el capital de trabajo necesario para operar con eficacia y eficiencia.
- La creación de una Micro y Pequeña empresa está a cargo tanto de una persona natural o persona jurídica. La Micro y Pequeña empresa, por su rápida generación de empleos, constituyen elementos claves para el desarrollo. La Cámara de Comercio brinda a los solicitantes de crédito, Charlas y Capacitación y de Asesoría Técnica.
- Las MYPE del distrito de Comas, constituyen un importante eje de desarrollo en la economía del país, pues participan significativamente en la generación del producto y del empleo. Al respecto las estadísticas que se vienen manejando reflejan este comportamiento, al destacar que una alta proporción de los establecimientos productivos, así como del nivel de ocupación se originan en unidades productivas de ese tipo.
- La participación del gobierno se debe de centrar en la búsqueda de mercado, en la capacitación, en la reconversión de las MYPE en el distrito de Comas, por que

ayuda a generar riqueza y puestos de trabajo en la población de menores recursos.

- Es importante unir esfuerzos para cumplir los objetivos trazados de generar y difundir información de primer nivel sobre el financiamiento de las MYPE, a fin de que sirva como un instrumento de suma utilidad en la toma de decisiones y en la generación de programas y planes para el desarrollo de este importante segmento a nivel distrital.
- La informalidad trae consigo en algunos casos el desamparo de los trabajadores y por ende a la familia que rodea a este. Cuando se labora en una empresa informal, no se tiene la seguridad de un sueldo decoroso, acceso a un sistema de salud, no goza de beneficios como vacaciones, descanso médico, gratificaciones, etc. Por consiguiente la persona se encuentra en situación de vulneración de sus derechos, manifestándose no solo a nivel legal, económico sino también social.
- La formalización de las MYPE del distrito de Comas, en algunos casos es un problema de idiosincrasia. Las personas y/o empresas quieren ganar más dinero y no pagar y/o perder. Este pensamiento tiene que cambiar y que mejor empezando por nosotros mismos, actuando con responsabilidad, afrontando nuestro compromiso con las personas que nos rodean en casa, en el centro de trabajo, en nuestra empresa y en nuestra comunidad.

Kong, J & Moreno. (2014) en su investigación “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012” concluyen:

- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
- Al evaluar el desarrollo de las MYPE del distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generan empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal que destaca en el distrito.
- Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el marco Mercado del distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las MYPE de obtener obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPE.

- Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Covarrubias, N. (2014) en su investigación titulada, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textil – rubro confecciones del emporio comercial gamarra, la Victoria, provincia de Lima, Departamento de Lima – período 2012 – 2013” llega a las conclusiones:

- Que la mayoría tienen estudios universitarios y la minoría no concluyen sus estudios.
- Que la mitad de los encuestados obtuvieron el crédito en entidades de banca comercial y la otra mitad de entidades de la Banca no Comercial.
- Que la mayoría invirtió en mantenimiento y/o modificación en el local y la minoría lo invirtió en capital, y una tercera parte no opina.
- Que el monto de crédito obtenido en los últimos años. El año 2012, la mayoría no obtuvo ningún crédito. De los que obtuvieron crédito, la minoría se benefició con montos entre S/. 1.00 a S/. 3,000.00 y la tercera parte de S/. 3,001.00 a S/. 10,000.00

- Que la mitad manifestó que recibió capacitación y la otra mitad manifestó que no.
- Que la mayoría participaron en el tema de Inversión de Créditos Financieros y la minoría participo en otros cursos.
- Que la mayoría realizan la actividad más de 16 años y la minoría realizan la actividad de 1 a 4 años y de 5 a 9 años.
- Que la mayoría, encontramos que recibieron más de tres veces capacitación y una minoría solo dos veces.
- Que la mayoría manifestó que su rentabilidad de la empresa había mejorado; la minoría dijo que no y una tercera parte no opina.
- La mayoría manifestó que si había disminuido; la minoría dijo que no y una tercera parte no opina.
- En conclusión, los trabajadores de este sector, manifestaron su malestar, porque empresas textiles grandes y productos del exterior, se llevan las mejores prendas, dejando al microempresario nacional con productos, para sus consumidores de baja calidad.

López, F. (2015) en su investigación “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013” tiene por conclusiones:

Del encuestado:

- El 60% de los representantes legales de las MYPE, son jóvenes de (18 – 30 años) de edad, el 73% son del sexo femenino, el 40% tienen educación superior no universitaria y el 73% indica que dirige la MYPE.

De la MYPE:

- El 53% de las MYPE tienen 0 – 3 años de constituida, el 67% menciona que fueron creadas para generar su fuente de trabajo y obtener ganancias, el 47% cuenta con 0 – 3 trabajadores.

De la Formalización:

- El 60% de las MYPE es informal e igualmente no tiene ninguna denominación y no está afiliado a un régimen tributario, el 55% indica que la informalización se da por los muchos impuestos que se exige.

Del Financiamiento:

- El 67% accedió a un financiamiento, el 33% obtuvo un financiamiento en entidades no bancarias, el 47% con un interés de (21%- 47%), el 33% por un monto de S/. 1,000 – S/. 2,999 y el 33% para capital de trabajo.

Bravo, E. (2015) en su investigación “Caracterización de la capacitación y formalización de las MYPE del sector comercio – rubro ventas de prendas de vestir, distrito de Chimbote, año 2013” llega a la conclusión:

- La mayoría de las MYPE están dirigidas por representantes cuyas edades oscilan entre 18 a 30 años donde son los mismos dueños quienes se encargan del negocio, donde la mayoría son de sexo femenino con el grado de instrucción solo secundaria.
- La mitad de las MYPE tienen en el rubro de 4 a 7 años de permanencia, donde la mayoría las constituyen para obtener ganancias y generar empleos.

- Las MYPE en su mayoría no están afiliado a un RUC ya que no se encuentran bajo ningún régimen de tributación, donde manifiestan que no se formalizaron por el motivo de pagos de impuestos.
- La mayoría de la MYPE recibieron capacitación; donde trataron sobre los pasos de formalización, en su totalidad consideran que es muy importante la capacidad para el éxito de las MYPE.

More, A. (2016) en su investigación “Caracterización de gestión de calidad y formalización de la MYPE comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas en A. Blas de Atienza, Piura, año 2014” tiene por conclusión:

- Se concluye identificando que los indicadores de Gestión de Calidad que utilizan las MYPE para fortalecer su gestión son: planear, controlar, definir objetivos, implementar estrategias y procesos para medir la Calidad de Servicio y Calidad de Percepción del Visitante, ya que esta la principal herramienta para que las empresas se encuentren en constantes evaluaciones para una mejora de su calidad de procesos, productos y servicios.
- Asimismo, el personal que labora en las MYPE comercializadores de ropa para bebés en las galerías de la Av. Blas de Atienza, se desempeña con eficiencia y eficacia, ya que cumplen con sus funciones y responsabilidades al igual cumplen con los objetivos y metas propuestas por la empresa para el beneficio de las mismas. Sin embargo, para el cumplimiento de lo indicado, ellos cuentan con capacitación especializada y cuentan con la experiencia que se requiere para la atención y satisfacción de sus clientes.

- Respecto al régimen tributario que las MYPE comercializadoras de ropa para bebés de la AV. Blas de Atienza, la mayoría se encuentran registradas en el RUS – Régimen Único Simplificado, el cual les permite emitir como comprobantes de pago: boleta de venta, ticket o cintas (máquina registradora), asimismo estas MYPE no están obligadas a llevar libros contables y no presentan Declaración Jurada Anual de Impuesto a la Renta.
- Se concluye que las MYPE, se destacan por tener un grado de formalización administrativa básica, ya que muchas de ella solo cuenta con los requisitos básicos para su funcionamiento y operación como registrar con una Licencia Municipal de Funcionamiento, Certificaciones de defensa civil y fumigación, así como también cuentan con el registro en la SUNAT y pertenecen a un régimen tributario específico, de igual manera cuentan con personal contratado de acuerdo a la ley lo demanda.

Broncano, C. (2016) en su investigación “Caracterización de la formalización en las micro y pequeñas empresas en el sector comercio – rubro tiendas de ropa, del Centro Comercial Gamarra, distrito de Chimbote, año 2013” concluye:

- La mayoría (85%) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas el sector comercio – rubro tiendas de ropa, del Centro Comercial Gamarra, distrito de Chimbote, año 2013, están siendo representadas por personas con una edad de 21 a 30 años de edad, (79%) son de sexo femenino, (76%) tienen el nivel de instrucción secundaria, (94%) tienen otra profesión y (100%) las micro y pequeñas empresas son gerenciados por los mismos propietarios.

- Las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro tiendas de ropa, del Centro Comercial Gamarra, distrito de Chimbote, año 2013, en su mayoría (70%) tienen más de 6 años de permanencia en el mercado, (100%) de 1 a 5 trabajadores, (85%) están constituidas en el régimen laboral y (91%) no realizaron un proyecto o plan de negocio.
- La mayoría (88%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro tiendas de ropa, del Centro Comercial Gamarra, distrito de Chimbote, año 2013, se encuentran formalizadas, (88%) se demoraron en realizar sus trámites para formalizar su empresa de 4 a más meses, (64%) si tuvo inconvenientes durante el proceso de formalización, (40%) consideran que no les traído ninguna ventaja estar formalizado, (52%) tuvieron inconvenientes en la documentación y tramitación a la hora de formalizar, (88%) conoce los beneficios de estar formalizados, (61%) obtuvieron ventajas en el financiamiento al estar formalizados, (79%) necesitaron un capital mayor a 500 nuevos soles para formalizar su empresa.
- Si la empresa no está formalizada se concluye que: (88%) no tienen el capital suficiente para realizar sus trámites, (94%) si conocen sobre la importancia de estar formalizado y (100%) en un futuro tienen pensado formalizar sus empresas para evitar problemas con la SUNAT (cierre de local entre otros)

Ludeña, L. (2013) en su investigación “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa del centro comercial los Ferroles, Chimbote, año 2011” concluye:

Respecto a los Empresarios:

La presente investigación ha determinado, que la mayoría de microempresarios de este sector económico son personas entre 36 a 64 años, mujeres solteras y han alcanzado la secundaria completa.

Respecto a las MYPE:

Las MYPE en este sector comercial tienen entre 11 a 30 años de antigüedad, son formales, solo cuentan con un trabajador y fueron constituidas para obtener ganancias.

Respecto al Financiamiento:

Se ha determinado que la mayoría de los microempresarios de este sector comercial financia sus actividades con capital propio, quienes acceden a créditos recurren al sistema bancario y no bancario de manera proporcional y solo lo hicieron por una vez a mediano plazo para incrementar su capital de trabajo.

Respecto a la Capacitación:

La investigación determina la importancia de la capacitación, considerándola muy relevante, una buena inversión y una influencia positiva para la obtención de ganancias; sin embargo la mayoría de trabajadores y microempresarios de este sector económico no fue capacitado, los trabajadores que tuvieron acceso a la capacitación lo hicieron en curso de servicio al cliente y los empresarios en cursos de manejo empresarial.

Villena, D. (2014) en su investigación “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro venta de ropa para caballeros del distrito de Chimbote, 2013” tiene por conclusión:

- En las MYPE del sector comercio, rubro venta de ropa para caballeros del distrito de Chimbote, se ha encontrado que la mayoría de las personas que administran las MYPE tienen una edad entre 26 a 30 años, y más de la mitad son de sexo femenino con un grado de instrucción, sobre carreras técnicas de administración.
- Las MYPE en su mayoría tienen entre 4 a 6 años de funcionamiento y la mayoría de ellas son MYPE formales y más de la mitad tiene como objetivos generar ingresos propios y dar empleos a las familias.
- El financiamiento de las MYPE en su mayoría ha sido propio, pero sin embargo más de la mitad han solicitado créditos, financieros entre 1 a 3 veces a instituciones financieras como Crediscotia, Edyficar e Inversiones la Cruz. La tasa de interés promedio que pagaron más de la mitad de las MYPE por el crédito otorgado fue del 3 a 4%. Menos de la mitad de las MYPE no recurren a un financiamiento informal.
- La rentabilidad de la mayoría de las MYPE se ha visto mejorada en los últimos años gracias al financiamiento y capacitación que han recibido. Menos de la mitad de las MYPE consideran al desarrollo de nuevos productos como el factor de mayor influencia en la mejora de la rentabilidad.

Gómez, S. (2015) en su investigación “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro compra/venta de ropa para damas-Trujillo, 2014.” Concluye:

Respecto al objetivo específico 1

- La mayoría (71%) de los representantes legales de la MYPE son adultos. Su edad fluctúa entre 26 y 60 años.
- Poco menos de 2/3 (71%) de los representantes legales de la MYPE son del sexo femenino.
- Poco más de 1/3 (34%) de los representantes legales de la MYPE poseen grado de instrucción superior no universitaria.
- Poco más de 1/3 (34%) de los representantes legales de la MYPE se encuentran solteros; asimismo poco más de 1/3 (34%) de los representantes legales de la MYPE se encuentran casados.
- Poco más de 1/3 (34%) de los representantes legales de la MYPE son vendedores.

Respecto al objetivo específico 2

- Poco menos de la mitad (40%) de las MYPE posee más de tres años; Poco menos de 1/3 (26%) de las MYPE posee tres años.
- Poco menos de las 2/3 (71%) de las MYPE es formal; poco menos de 1/3 (29%) de las MYPE es informal.
- Poco menos de la mitad (46%) de las MYPE posee dos trabajadores permanentes; asimismo poco menos de 1/3 (23%) de las MYPE posee un trabajador permanente.

- Poco menos de la mitad (46%) de las MYPE posee dos trabajadores eventual; asimismo poco menos de 1/3 (26%) de las MYPE posee ningún trabajador eventual.
- Poco menos de las 2/3 (71%) de las MYPE se formó para obtener ganancias; asimismo poco menos de 1/3 (26%) de las MYPE se formó por subsistencia.

Respecto al objetivo específico 3

- Poco más de la mitad (57%) de las MYPE se formó con capital propio; asimismo poco menos de 1/3 (31%) de las MYPE se formó con capital de terceros.
- Poco menos de la mitad (46%) de las MYPE se financia con entidades bancarias; asimismo Poco menos de la mitad (46%) de las MYPE se financia con entidades no bancarias.
- Poco menos de 1/3 (20%) de las MYPE se financia con la Caja Trujillo; asimismo Poco de 1/3 (29%) de las MYPE se financia con entidades bancarias.
- Poco más de la mitad (57%) de las MYPE encuentran mayor facilidad en entidades no bancarias; asimismo poco menos de 1/3 (20%) de las MYPE se financian con los usureros.
- Poco menos de la mitad (43%) de las MYPE pago una tasa de 3.8% mensual y solo poco menos de 1/3 (29) de las MYPE pago una tasa de 2% mensual.
- Poco menos de la mitad (43%) de las MYPE si obtuvo crédito; asimismo poco más de la mitad (57%) de las MYPE no obtuvo crédito.
- Poco menos de los 2/3 (71%) de las MYPE presto de S/. 1 000 – S/.10 000 como capital de trabajo; asimismo poco menos de 1/3 (20%) de las MYPE prestó más de S/. 30 000.

- Poco más de la mitad (57%) de las MYPE escogió la modalidad del crédito a corto plazo y solo poco más de 1/3 (37%) de las MYPE escogió la modalidad del crédito a largo plazo.
- Poco más de los 2/3 (89%) de las MYPE utilizó el préstamo como capital de trabajo; asimismo menos de 1/3 (9%) de las MYPE utilizó el dinero del préstamo para mejoras del local.

Respecto al objetivo específico 4

- Más de los 2/3 (80%) de las MYPE no tuvo capacitación sobre los créditos otorgados; Menos de 1/3 (20%) de la MYPE si tuvo capacitación sobre los créditos otorgados.
- Poco más de la mitad (51%) de las MYPE tuvo un curso de capacitación en los últimos dos años y poco menos de 1/3 (31%) de las MYPES no tuvo ningún curso de capacitación en los últimos dos años.
- Menos de 1/3 (26%) de las MYPE brindo el curso de manejo empresarial; asimismo menos de 1/3 (26%) de las MYPE brindo el curso de administración de recursos humanos.
- Menos de 2/3 (80%) de las MYPE si recibió capacitación y menos de 1/3 (20%) de las MYPE no recibió capacitación.
- Menos de 1/3 (20%) de las MYPE brindaron dos capacitaciones asimismo menos de 1/3 (23%) de las MYPE brindaron tres capacitaciones.
- Más de la mitad (60%) de las MYPE consideran que brindan más capacitación el año 2012 y solo menos de 1/3 (20%) de las MYPE consideran que brindaron más capacitación el año 2013

- Poco más de 2/3 (80%) de las MYPE consideran que las capacitaciones son una inversión y solo menos de 1/3 (20%) de las MYPE no precisan si es una inversión o no.
- Poco más de 2/3 (80%) de las MYPE consideran que las capacitaciones son importantes y menos de 1/3 (11%) d las MYPE consideran que no son importantes las capacitaciones

Respecto al objetivo específico 5

- Más de la mitad (60%) de las MYPE cree que el financiamiento a mejorado su rentabilidad y solo poco menos de 1/3 (31%) de las MYPE se formó con capital de terceros.
- Más de los 2/3 (80%) de las MYPE cree que capacitando a su personal ha mejorado la capacitación.
- Más de la mitad (60%) de las MYPE consideran que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Cornelio, E. (2015) en su investigación “Caracterización del financiamiento y marketing de las MYPE del sector comercio – rubro venta de ropa para bebes, en el distrito de Trujillo, año 2014” llega a la conclusión:

- De la investigación realizada se llega a la conclusión que el 58%, más de la mitad de los dueños, gerentes, administradores y/o representante legal encuestados de la MYPE del sector comercio – rubro venta de ropa para bebes. Son personas del sexo masculino, el 66.7% son adultos que están en una edad promedio entre los 46 – 55 años , el 33% cuentan con grado de instrucción de

secundaria completa, el 58.3%, más de la mitad total no cuentan con estudios adicionales al rubro en el que se desempeñan, el 58%, de los encuestados tienen entre 12 - 8 años en el cargo estos son los dueños así que están ahí desde su fundación de la MYPE, el 58%, más de la mitad del total tienen experiencia en el sector comercial y el rubro.

- De la investigación realizada se llega a la conclusión que el 41.7%, de las MYPE son de sociedad anónima cerrada (S.A.C), el 58%, más de la mitad del total de los encuestados respondieron que su fundación promedia entre 12 – 10 años, el 50% de las MYPE tiene a su cargo entre 10 – 8 trabajadores, el 58%, de la mitad de los encuestados respondieron que su objetivo principal del negocio es de generar utilidades.
- De la investigación realizada se llega a la conclusión que el 50% la mitad de los dueños encuestados de las MYPE siempre buscan financiar sus actividades para trabajar, el 67% manifiestan haber financiado con entes privados, 33.3% de los encuestados respondieron el año 2014 ,han sido financiado por préstamos de terceros (prestamos de familiares) pero no hay que dejar desapercibido que el 25% dueños encuestados financian sus actividades a través de financiera edificar, el 17% con la caja municipal Trujillo , el 16.7% financia con el banco BCP, el 8% financia con caja Piura, el 67% de los encuestados antes de acceder a crédito financiero si ayuda a micro y pequeños empresarios a tener una mayor ventaja competitiva frente a su competencia , el 50% la mitad de los encuestados respondieron que un crédito obtenido lo invierten en comprar mercaderías.
- De la investigación realizada se llega a la conclusión que el 50% de los encuestados respondieron que si utilizan estrategias de marketing de ventas, el

66.7% manifestaron que la importancia de la satisfacción de los clientes finales genera mejorar la calidad del servicio , el 33.3% respondieron que a raíz de una buena calidad del servicio su marketing para ellos como microempresarios es su trayectoria en el rubro y conocimiento en el sector, el 83% respondieron que la fidelización de los clientes siempre ayuda para crecer en el sector, el 67% de los encuestados respondieron que un buen marketing atrae más y nuevos clientes todo esto se logra a través de un marketing de calidad, el 83% respondieron que el marketing da una buena imagen a su mype.

Pinillos, L. (2016) tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de ropa de caballeros del centro comercial la Bahía Diego Ferre – Sullana – año 2014” concluye:

- Se concluye que como principales características del financiamiento tenemos que las MYPE se iniciaron con financiamiento propio; los empresarios saben cómo acceder al financiamiento formal; el recibo fue usado en su mayoría para capital de trabajo, asimismo permitió adquirir activos fijos. Así mismo entre las características de la rentabilidad encontradas tenemos: en los dos últimos años la rentabilidad si ha mejorado; y la escasez de recursos financieros son la causa del fracaso de la empresa y las MYPE no cuentan con todos los recursos financieros para obtener resultados esperados.
- Se concluye que las micro pequeñas empresas del sector en estudio utilizan en su mayoría fuentes de financiamiento formal, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades

comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico a la empresa.

- Se concluye que los requisitos para solicitar el financiamiento son conocer la finalidad del préstamo, la cantidad que se requiere, un plan de pagos definido, pruebas de la solvencia de la empresa, un plan bien trazado, una lista con avales y garantías colaterales; siendo las cajas municipales la entidades que solicitan menos requisitos para acceder al financiamiento.
- El objetivo de la rentabilidad económica y financiera va un punto más allá que el de mantener la liquidez o la solvencia de la empresa. La rentabilidad ha de entenderse como la capacidad de devolver los máximos retornos, frente a esto las MYPE en estudio obtienen como mayor beneficio reducir la estructura de la empresa a lo mínimo imprescindible, la reducción de los gastos generales hace que la rotación del activo sea mayor.
- Se concluye que el impacto de los RR.HH en la rentabilidad de la empresa se busca reducir la estructura de la empresa a lo mínimo imprescindible, así mismo la reducción de los gastos generales hace que la rotación del activo sea mayor.

Espinoza, R. (2015) tesis “Caracterización de la capacitación y el financiamiento en las MYPE del rubro ropa de bebés en el complejo del mercado central de Piura, 2015” evidencia que:

- Se identifica que las necesidades de capacitación, es evidente en la totalidad del personal, ya que consideran la necesidad de capacitarse, debido a que sus actividades son de atención al público básicamente y son necesarias habilidades.

La capacitación debe ser en temas de atención al cliente y sobre diseños y confecciones para brindar mayores detalles a los clientes sobre el producto que venden.

- Se establece que los medios de capacitación son charlas brindadas por los representantes, al comenzar las campañas de navidad, o de colegios, éstas se dan al termino de las labores donde se explican los precios las marcas y los posibles descuentos que se pueden dar. Además se establece que el tiempo de capacitación es anual o trimestral generalmente de acuerdo al tipo de campaña; también se establece que los empleados reciben inducción al ingresar a trabajar, lo que les permite conocer los productos y precios de los productos.
- Se determinó que las fuentes de financiamiento son los bancos y cajas municipales, las MYPE comenzaron sus operaciones con los dos tipos de capital, es decir propio y externo.
- Se indica que los montos de financiamiento requerido es menos de S/. 4000.00 nuevos soles; debido a que ello destinan una gran parte de capital propio para invertir en campañas y solamente cuando les falta, recurren a financiamiento externo, para poder cumplir con los plazos pactados, que generalmente son a corto plazo.

Ramírez, J. (2015) tesis “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, 2013” concluye lo siguiente:

Referente a los representantes legales de las MYPE

El 71,5% de los representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, tienen una edad de entre 18 a 50 años, en su mayoría son varones, cuentan con un nivel académico de estudio superior universitario y en su mayoría llevan ya de 5 a más años dentro del sector y rubro.

Referente a las características de las MYPE

La totalidad de las MYPE del sector comercio – rubro de venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, son formales; en su integridad, poseen de 1 a 5 trabajadores permanentes y en su mayoría manifiestan haberse formado con la finalidad de obtener ganancias.

Referente al financiamiento

En su mayoría, el 57,1% de las MYPE del sector comercio – rubro de venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, afirman ser financiadas por terceros, a la vez, en su totalidad, manifiestan que conocen los beneficios al obtener un financiamiento; la mayoría relativa expresa no haber tenido problemas al tratar de obtener un financiamiento.

Así mismo, el 71,4% aseguran que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos; en el año 2013, en su generalidad solicitaron crédito de 1 – 3 veces. Mayor parte de estas, optó por la modalidad de crédito a corto plazo, a la misma vez, el crédito obtenido, se invirtió en el capital de trabajo.

2.2. Marco Teórico o conceptual

Formalización

Formalización es la técnica organizacional de prescribir como, cuando, con que elementos, quien y en cuanto tiempo debe realizar las tareas. Se trata de una determinante clave de la estructura para el individuo, debido a que su comportamiento se verá pautado y directamente afectado por la intensidad o grado de dicha formalización. Las normas, instructivos y procedimientos diseñados para manejar las contingencias afrontadas por la organización son parte de la llamada formalización. Su definición depende de cada caso de: a) las tareas que se realicen y de su grado de rutinización o estandarización posible b) los conocimientos y habilidades que requiere la ejecución de las tareas. c) la tecnología utilizada. d) el comportamiento esperado del personal. e) el grado en que una organización esta formalizada es un indicio de cómo están homogeneizadas las tareas y las tomas de decisiones, o si éstas tienen un alto grado de definición previo. Quienes tienen mayor capacidad para decidir tienen tareas con un menor grado de formalización. En cambio, si las tareas requieren procedimiento de los trabajadores la formalización será alta y posibilidad de decidir se verá más limitada. **Sosa, A. (2013)**

La formalización representa la existencia de normas en una organización. Su cumplimiento u observancia es una medida de su empleo. De todas maneras si existen normas es para cumplirlas y si no se cumplan deberían modificarse o eliminarse, de lo contrario se genera una ambigüedad inconveniente para la organización y para el trabajador. **Sosa, A. (2013)**

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. De esta manera las decisiones se adoptan y programan en los niveles más altos, asegurándose la conducción de la organización un desempeño adecuado por parte de los trabajadores. Se pueden incluir objetivos, planes, presupuestos, procedimientos y controles para cada una de las fases operativas de los procesos. Las organizaciones con actividades rutinarias son más propensas a tener una formalización mayor como el Correo, los bancos y las cadenas de montaje. **Sosa, A. (2013)**

El ministerio de trabajo define a la formalización como la condición legal que posee toda empresa registrada ante la SUNAT y que goza diversos beneficios en el pago de su tributación y obligaciones.

Instrumentos de formalización

a) Acceso a la Formalización

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior. Artículo 6 de la ley MYPE

b) Personería Jurídica

Para acogerse a la presente ley, 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 ley. Artículo 7 de la Ley MYPE

c) Constitución de empresas en línea

Las entidades estatales y, en especial, la Presidencia del Consejo de Ministros – PCM, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MTPE, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, la Superintendencia Nacional de Registros Públicos – SUNARP, y el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil – RENIEC, implementaran un sistema de constitución de empresas en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas. La implementación será progresiva, según lo permitan las condiciones técnicas en cada localidad. Artículo 8.

- Simplificación de trámites y régimen de ventanilla única

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 58 del Decreto Legislativo N°1049

El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegios de Notarios.

Pasos para formalizar la MYPE

Los pasos a seguir según la SUNAT, son los siguientes:

1. Elaborar la minuta de constitución

Para la elaboración de la MINUTA de constitución de la empresa, se puede encargar a un abogado la elaboración y autorización de la minuta. Pero para un trámite

gratuito y personal se puede acercarse a las oficinas del Programa Mi Empresa, Identidad Ciudadana Empresarial (ID Empresarial) del MTPE, que brinda orientación y asesoría al respecto.

ID empresarial ofrece a los usuarios emprendedores y empresarios que deseen formalizarse, a través de una “ventanilla única”, los siguientes servicios:

- Orientación sobre la forma de organización empresarial acorde a tu necesidad: Persona Natural o Persona Jurídica.
- Elaboración del documento de constitución en forma gratuita.
- Acceso a costos notariales reducidos para la elaboración de la escritura pública.
- Atención de SUNARP para realizar la reserva de nombre y registro de tu empresa.
- Atención de SUNAT para obtener el RUC y acogimiento a regímenes tributarios especiales RUS/RER.
- Orientación y trámite para acogerse al Régimen Laboral Especial, autorización y entrega de los libros de planillas.
- Orientación para la obtención de las licencias y permisos especiales.
- Orientación para la obtención de la licencia de funcionamiento municipal.
- Atención del Banco de la Nación.

Minuta

Es el documento privado, elaborado y firmado por un abogado, que contiene el acto o contrato (constitución de la empresa) que debe ser presentado ante un notario para su elevación a escritura pública. Para la constitución de una micro o pequeña

empresa, la utilización de la minuta es opcional, ya que se puede acudir directamente ante un notario y hacerlo a través de una declaración de voluntad.

Según el Inciso del Artículo 58° del Decreto Ley N° 26002, Ley del Notariado, modificado por la Ley N° 28580, no será exigible la minuta en la declaración de voluntad de constitución de pequeña o microempresa.

Requisitos para la elaboración de la minuta:

a. Reserva del nombre en Registros Públicos

La reserva es uno de los primeros trámites que se habría de realizar para constituir la empresa, además de adoptar la modalidad o sociedad empresarial (E.I.R.L., S.R.L., S.A. o S.A.C.).

Reservar el nombre permite comprobar que no existen otras empresas con un nombre similar inscritas en el registro e impide la inscripción de cualquier otra empresa cuando hay identidad o similitud con otros nombres, denominación o razón social ingresados con anterioridad a los índices del Registro de Persona Jurídicas. Para esto se realiza tres operaciones:

A. Búsqueda en los índices:

Se pide en Registros Públicos. Esta búsqueda sirve para saber si no hay un nombre o título igual, o parecido, al que el microempresario pondrá a su empresa. El resultado de la búsqueda lo entregan en el día, tiene vigencia al momento de su expedición y no produce el cierre temporal del índice de denominación. Si el resultado es negativo, es decir si no hay un nombre similar, se prosigue con la operación siguiente.

B. Solicitar la inscripción del nombre o título (en el formato de Reserva de Nombre):

Con esta solicitud se reserva el nombre de la empresa frente a otras solicitudes que pidan una inscripción con un nombre similar. Para ello se rellena el formato con el nombre de los socios, el domicilio fiscal, el tipo de sociedad, la indicación de si es micro o pequeña empresa (MYPE), entre otros datos.

C. Obtención de la Reserva de Preferencia Registral:

Luego de solicitar la inscripción del nombre de la empresa, esperar.

b. Presentación de los documentos personales

Se acompaña copia simple del DNI vigente del titular de los socios. Las personas casadas adjuntarán copia del documento de identidad conyugue. En el caso de titular/socio extranjero, deberá acompañar copia del carné de extranjería o visa de negocio.

c. Descripción de la actividad económica

Se presenta en una hoja suelta redactada y firmada por los interesados. Si es una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), lleva solamente la firma del aspirante a titular.

d. Capital de la empresa

Se indica el aporte del titular o de los socios que se hace para la constitución de la empresa. Los aportes se detallan en Bienes Dinerarios y Bienes no Dinerarios como sigue:

Bienes Dinerarios: se llama al aporte del capital en efectivo. Una vez elaborada la minuta, y con una copia de estas, se efectúa el depósito bancario a nombre de la empresa. Se adjunta la “Constancia de Deposito” en original y copia.

Bienes no Dinerarios: aporte del capital que se realiza en maquinarias, equipos, muebles o enseres. La lista detallada del aporte de bienes debe presentarse en una declaración jurada simple (según el formato entregado por el ID Empresarial).

e. Estatuto

Acompañar el estatuto que regirá a la empresa (régimen del directorio, la gerencia, la junta general, los deberes y derechos de los socios o accionistas, entre otros, según corresponda).

Para completar en un tiempo breve los cinco requisitos descritos arriba, acercarse a las oficinas del Programa Mi Empresa-ID Empresarial del Ministerio de Trabajo y Promoción de empleo, que puede brindar asesoría especializada, el trámite es gratuito y personal.

El Programa Mi Empresa cuenta con experiencia en el tema. Por ejemplo, tiene modelos de minuta, de estatuto y de declaración jurada pre elaborados para cada caso.

Modelos de minuta:

- Modelo de Minuta para una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L. (Bienes no dinerarios) – Declaración Jurada de Aporte de Bienes
- Modelo de Minuta para una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L. (Bienes Dinerarios).

- Modelo de Minuta para una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L. (Con aporte en bienes no dinerarios) Estatuto de Declaración Jurada de Recepción de Bienes.
- Modelo de Minuta para una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L. aporte dinerario (Efectivo) Estatuto.
- Modelo de Minuta Sociedad Anónima – S.A. con el aporte no dinerario (Bienes muebles) Estatuto Declaración Jurada de Recepción de Muebles.
- Modelo de Minuta Sociedad Anónima – S.A. con el aporte dinerario (Efectivo) Estatuto.
- Modelo de Minuta Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C. con aporte en bienes no dinerarios Estatuto Declaración Jurada de Recepción de Bienes.
- Modelo de Minuta Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C. con aporte en efectivo Estatuto.

Constitución de Empresas en Línea “Ventanilla Única de Servicios al Ciudadano y la Empresa”

Mediante Decreto Supremo N° 019-2007-PMC, del 09 de marzo del 2007, se establece el Sistema Integrado de Servicios Públicos Virtuales – SISEV, a través de este sistema se busca facilitar de modo ágil y amplio el acceso de los ciudadanos a la prestación de servicios y procedimientos administrativos que brindan las diferentes entidades e instituciones del Estado usando el Internet, autorizando a las entidades que así lo soliciten, que sus servicios públicos virtuales conformen el SISEV, debiendo estar dichos servicios sectoriales adscritos al portal de servicios al ciudadano y empresas, la página a la que puede ingresar es:

<http://www.serviciosalciudadano.gob.pe>

En la segunda disposición del citado decreto, se establece que el primer servicio a implementarse bajo la plataforma del SISEV será el de constitución de empresas, el mismo que incluirá tanto la inscripción en los Registros Públicos correspondiente así como el otorgamiento del número del Registro Único de Contribuyente.

De esta forma se integraran virtualmente los servicios que brindan el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC), el Colegio de Notarios de Lima, la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), integrando electrónicamente los respectivos procedimientos internos, en beneficio de los emprendedores y empresarios del País que buscan constituir o formalizar su negocio legalmente.

Asimismo mediante Decreto Supremo N° 058-2007-PMC del 08 de julio de 2007, se dictan disposiciones referidas a la participación de los Notarios en el Servicio de construcción de empresas a través del Sistema Integrado de Servicios Públicos Virtuales de la Ventanilla única del Estado. Estableciéndose que cada Colegio de Notarios del Perú solicitara su incorporación al SISEV ante la PCM. El Colegio de Notarios presentara a aquellos notarios que cumplan con los requisitos y condiciones de capacitación previa e infraestructura física y tecnológica suficiente, establecida por la PCM, para la participación de cada uno de ellos en el SISEV.

El sistema de constitución de empresas en línea que permitirá optimizar los tiempos y costos asociados a la formalización empresarial, se habilitara una vez que sean aprobados los dispositivos legales y técnicos respecto a las instituciones

participantes. Mayor información a la Oficina Nacional de Gobierno Electrónico e Informática, e-mail: ongei@pcm.gob.pe

2. Elaborar la Escritura Pública

Una vez obtenida la MINUTA de constitución de la empresa, se puede tramitar la elaboración de su ESCRITURA PÚBLICA ante un notario y, a continuación, presentarla ante las oficinas registrales de la SUNARP para su inscripción en el Registro de Personas Jurídicas.

LA ESCRITURA PÚBLICA es todo documento matriz incorporado al protocolo notarial, autorizado por el notario. Sirve para darle formalidad a la minuta y, posteriormente, presentarle en Registros Públicos para su inscripción.

Para su elaboración, el notario requiere de los siguientes documentos:

- Minuta de constitución de la empresa (incluyendo una copia simple).
- Pago de los derechos notariales.
 - a) Si el trámite se realiza de manera particular, el monto a pagar será la tarifa establecida por el notario.
 - b) Si este se realiza a través del Programa Mi Empresa – ID Empresarial del MTPE, podría acceder a una tarifa social reducida debido al convenio suscrito con el Colegio de Notarios.

Una vez otorgada la escritura pública de constitución, el notario o el titular de la empresa podrá realizar la inscripción de la empresa en Registros Públicos.

En virtud a convenios suscritos entre el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MTPE, la Junta de Decanos del Colegio de Notarios del Perú y el Colegio

de Notarios de Lima, los costos para la elaboración de la escritura pública se reducen significativamente en comparación al trámite realizado de manera particular.

Las minutas, que son elaboradas por el Programa Mi empresa – ID Empresarial, son derivadas al Colegio de Notarios de Lima, que las canaliza a las notarías correspondientes.

3. Inscripción en el Registro de Personas Jurídicas

- Registro de Sociedades. En este registro se inscriben la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada – S.R.L., Sociedad Anónima – S.A. y Sociedad Anónima Cerrada –S.A.C.
- Registro de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En este registro se escribe la constitución de las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada y el nombramiento de sus gerentes, entre otros rubros.

Para inscribirse en el Registro de Sociedad se ejecuta procedimientos registrales indicados por la SUNARP.

(a) Documentación para el registro de sociedades

Para inscribirse en el REGISTRO DE SOCIEDADES, debe contar con los siguientes documentos:

Primero:

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.

Segundo:

- Copia del documento de identidad del representante, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.

Tercero

- Escritura pública que contenga el Pacto Social y el Estatuto.

Cuarto:

- Comprobante de depósito por el pago de derechos registrales (tasas).

Otros documentos:

- Según calificación registral y disposiciones vigentes.

(b) Documentación para la inscripción del registro de la empresa individual

Para la inscripción el microempresario debe contar con los siguientes documentos:

Primero:

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.

Segundo:

- Copia del documento de identidad del representante, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.

Tercero:

- Escritura pública otorgada personalmente por el titular.

Cuarto:

- Comprobante de depositado por el pago de derechos registrales.

Otros documentos:

- Según calificación registral y disposiciones vigentes.

Derechos registrales (tasas):

Las oficinas registrales cobrarán derechos registrales (tasas) por la inscripción, que es la misma en cualquiera de los 2 registros:

Derechos registrales – tasas

- 1.08% UIT por derechos de calificación
- 3/1000 del valor del capital por derechos de inscripción.

Calificación del título:

La calificación del título está a cargo de un registro público de la oficina registral competente, que debe extender el asiento de inscripción en un plazo de 01 DÍA UTIL. A partir de la fecha y hora de presentación de los respectivos documentos, la empresa gozará de los derechos y beneficios que brinda la inscripción.

A partir de la inscripción registral, la sociedad adquiere personalidad jurídica.

En caso de que el título haya sido observado, se tiene que subsanar el inconveniente dentro de los 35 días de presentada a Registros Públicos.

Oficina registral

Luego de calificar el título, la oficina registral entrega:

- Una constancia de inscripción.
- Copia simple del asiento registral.

4. Inscripción en el Registro Único de Contribuyente (RUC) – SUNAT

RUC

Es un registro que contiene información del contribuyente. Por ejemplo, datos de identificación, actividades económicas, domicilio fiscal, así como los tributos a los que el contribuyente se encuentre afectado, entre otros datos.

Este registro se encuentra a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, entidad que tiene por finalidad administrar, fiscalizar y recaudar los tributos que el Estado pueda cumplir con sus fines.

La SUNAT identifica como contribuyente otorgándome, de manera inmediatamente, un número de RUC, que consta de once (11) dígitos. El número de RUC se otorga de manera gratuita e inmediata.

El contribuyente debe usar obligatoriamente el RUC para cualquier gestión que vaya a realizar ante la SUNAT y otras dependencias de la Administración Pública que la SUNAT haya establecido. Este número tiene carácter permanente y es de uso exclusivo como titular.

El contribuyente se inscribirá en el RUC si tiene proyectado iniciar sus actividades dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de inscripción.

Antes de obtener el RUC

En primer lugar, tener en cuenta si es:

- Persona Natural o
- Persona Jurídica (en este caso, que tipo de organización ha formado)

En segundo lugar, conocer el **tipo de régimen** de Impuesto a la Renta al cual se acogerá mi empresa. (Atención: en el caso de negocios, la renta será siempre de 3° categoría). Hay 3 tipos de régimen:

(1) Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS

En este régimen no es necesario pagar el Impuesto a las Ventas - IGV

(2) Régimen Especial del Impuesto a la Renta – RER

(3) Régimen General del Impuesto a la Renta

En estos dos últimos regímenes si es necesario a pagar el Impuesto General a la Ventas – IGV

Ya informado el contribuyente sobre los requisitos que necesita para inscribirse por el tipo de régimen que le corresponde, procede a acercarse a la dependencia, o al centro de servicios al contribuyente, de la SUNAT, que corresponda al domicilio fiscal y proceder con la inscripción.

Entrega de la SUNAT

La SUNAT entregara el comprobante de Información Registrada que contiene el número RUC otorgado, así como los datos que se brindó como contribuyente al momento de la inscripción.

Régimen Tributario

Si te has inscrito como:

- Persona Natural, podrás acogerte al: Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), REGIMEN LABORAL DEL IMPUESTO A LA RENTA
- Persona Jurídica: Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), RÉGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA

5. Autorización de planillas de pago

Una de las principales obligaciones del empleador es llevar planillas de pago, en ellas debe registrarse diversos conceptos; por ejemplo, los pagos que se realizan a los trabajadores de manera semanal, quincenal o mensual debidamente autorizadas por la Autoridad Administrativa de Trabajo – AAT. Estos son pasos para posicionar a la empresa, ampliar el mercado y tener acceso a asesoría técnica y apoyo financiero de instituciones de promoción. Por otro lado, cumplir la legislación vigente efectiva una medida de beneficio para los trabajadores eleva la solidez de las relaciones internas y es un excelente comienzo para la instalación de un programa de calidad.

6. Es Salud

El empresario deberá registrar a sus trabajadores dependientes ante Es Salud. Con este registro ellos podrán acceder a las prestaciones que otorga dicha entidad.

7. Autorizaciones y/o permisos especiales de otros sectores

Son permisos o requisitos que impide la autoridad competente, según el área de especialización del negocio, para garantizar que las prácticas sean compatibles en el interés colectivo y la calidad de vida ciudadana. Para ese fin, si las actividades están relacionadas con la salud, salud ambiental, educación, alimentación, agricultura, comercio exterior, turismo, explotación minera, uso de la energía, seguridad, propiedad intelectual, entre otras áreas, debe observar ciertas normas.

8. Evaluación y requisitos para la obtención de la licencia de funcionamiento

Para evitar multas y/o el cierre del establecimiento, que perturben el funcionamiento del negocio, debe solicitar la licencia de funcionamiento ante la municipalidad donde se ubica el local. Esta autorización permitirá el desarrollo de actividades económicas, a la vez el respeto al derecho de la tranquilidad y seguridad de los vecinos, y su obtención se encuentra regulada en la Ley Marco de Licencias de Funcionamiento, Ley 28976.

Licencia municipal de funcionamiento

La licencia municipal de funcionamiento es la autorización que otorga la municipalidad para el desarrollo de actividades económicas (comerciales, industriales o de prestación de servicios profesionales) en su jurisdicción, ya sea como Persona Natural o Jurídica, entes colectivos, nacionales o extranjeros.

Esta autorización previa, para funcionar u operar, constituye uno de los mecanismos de equilibrio entre el derecho que tiende a ejercer una actividad comercial privada y convivir adecuadamente con la comunidad.

Requisitos:

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento serán exigibles, como máximo, los siguientes requisitos:

- (1) Solicitud de licencia de funcionamiento con carácter de declaración jurada, que incluya:
- (2) Vigencia de poder del representante legal, en el caso de Personas Jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de Personas Naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
- (3) Declaración Jurada de Observaciones de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.
- (4) Adicionalmente, de ser el caso, serán exigibles los siguientes requisitos:
 - a. Copia simple de título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
 - b. Informar sobre el número de estacionamiento de acuerdo con la normativa vigente, en la declaración jurada.
 - c. Copia simple de autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas.

Verificados los requisitos señalados, se procederá al pago de la tasa respectiva fijada por cada municipalidad.

9. Legalización de libros contables

Es el último paso que requiere para formalizar la empresa. De acuerdo con el tipo de empresa que ha decidido constituir, puede llevar determinados libros contables, ya sea por medios manuales o computarizados. Estos libros deberán ser legalizados ante un notario o, donde no lo haya, ante un juez de paz letrado del lugar.

Legalización de libros contables y tributarios

La legalización es la constancia, puesta por un notario, en la primera hoja útil del libro contable. Si usa registros por medio computarizado, esta constancia debe estar en la primera hoja suelta. La constancia asigna un número y contiene el nombre o la denominación de la razón social, el objeto del libro, el número de folios, el día y el lugar en que se otorga, y el sello y firma del notarios (o juez de paz si no hay notario en el lugar).

Además, cada hoja, debidamente foliada (o sea, numerada en forma consecutiva) debe contar con el sello del notario o juez de paz, de ser el caso.

Para solicitar la legalización de un segundo libro, o de las hojas sueltas, debe acreditar que se ha concluido con el libro o las hojas anteriores. En caso de pérdida, tiene que demostrar en forma fehaciente (indestructible, con evidencias) que así ha sucedido.

Régimen Tributario de las MYPE

El régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las

MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE. Artículo 36 Ley MYPE.

Régimen Laboral de la MYPE.

En el artículo 41 de la Ley MYPE menciona el objeto del Régimen Laboral, donde indica:

Crease el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

El Régimen Laboral Especial comprende: remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, protección contra el despido injustificado.

Los trabajadores de la Pequeña empresa tienen derecho a un Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo a cargo de su empleador, cuando corresponda, de acuerdo a lo dispuesto en la ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, modificatorias y normas reglamentarias; y a un seguro de vida a cargo de su empleador, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales, y modificatorias.

Para la Pequeña Empresa, los derechos colectivos continuaran regulándose por las normas del Régimen General de la actividad privada.

Asimismo, el derecho a participar en las utilidades, de acuerdo con el Decreto Legislativo N° 892 y su Reglamento, solo corresponde a los trabajadores de la pequeña empresa.

Los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho, además, a la compensación por tiempo de servicios, con arreglo a las normas del régimen común, computada a razón de quince (15) remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias.

Adicionalmente, los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho a percibir dos gratificaciones en el año con ocasión de las Fiestas Patrias y la Navidad, siempre que cumplan con lo dispuesto en la normativa correspondiente, en lo que sea aplicable. El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una.

Los trabajadores y la Micro y Pequeña Empresa comprendidas en el Régimen Laboral Especial podrán pactar mejores condiciones laborales, respetando los derechos reconocidos en el presente artículo.

Según el artículo 42 de la Ley 30056 nos explica que las microempresa que durante dos años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente ley, podrá conservar por un año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente ley, podrán conservar durante tres años adicionales el mismo régimen laboral.

Luego de este periodo, la empresa pensara definitivamente el régimen laboral que le corresponda.

Derechos laborales fundamentales

Artículo 37 - Ley MYPE. En toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales. Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

- i)** No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes.
- ii)** Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal.
- iii)** No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.
- iv)** Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.
- v)** Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.
- vi)** Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.

La presente ley se aplica a todos los trabajadores sujetos al Régimen Laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas, así como a sus conductores y empleadores. Artículo 38 Ley MYPE.

Regulación de derechos y beneficios laborales

La presente norma regula los derechos y beneficios contenidos en los contratos laborales celebrados a partir de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086. Los contratos laborales de los trabajadores celebrados con anterioridad a la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086, continuaran rigiéndose bajo sus mismos términos y condiciones, y bajo el imperio de las leyes que rigieron su celebración. El régimen laboral especial establecido en el Decreto Legislativo N° 1086 no será aplicable a los trabajadores que cesen con posterioridad a su entrada en vigencia y vuelvan a ser contratados inmediatamente por el mismo empleador, bajo cualquier modalidad, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese. Artículo 39 Ley MYPE.

No están comprendidas en la presente norma ni pueden acceder a los beneficios establecidos las empresas que, no obstante cumplir con las características definidas en la presente Ley, conformen un grupo económico que en conjunto no reúnan tales características, tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características, falseen información o dividan sus unidades empresariales, bajo sanción de multa e inhabilitación de contratar con el Estado por un periodo no menor de un (1) año ni mayor de dos (2) años. Los criterios para establecer la vinculación económica y la aplicación de las sanciones serán establecidas en el Reglamento. Artículo 40 Ley MYPE.

Marco institucional para las MYPE

Según el artículo 75 de la Ley MYPE, crease el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro Y pequeña Empresa – CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por:

- a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- b) Un representante del Ministerio de producción.
- c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas.
- d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- e) Un representante del ministerio de Agricultura.
- f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad.
- g) Un representante de COFIDE.
- h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE.
- i) Un representante de los Consumidores
- j) Un representante de las Universidades
- k) Dos representantes de los gobiernos Regionales.
- l) Dos representantes de los Gobiernos Locales.
- m) Cinco representantes de los gremios de las MYPE.

El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes a la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE. El CODEPYME aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

Funciones del CODEMYPE

Según el artículo 76 de la Ley MYPE, al CODEMYPE le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley:

- a)** Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes.
- b)** Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local.
- c)** Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local.
- d)** Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas.
- e)** Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones.
- f)** Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos.
- g)** Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva.
- h)** Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

Financiamiento

Según la enciclopedia de Clasificaciones (2016). El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo. Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse.

Acceso al financiamiento de las MYPE

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones – SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE. **Artículo 27 de la ley MYPE.**

Participación de las entidades financieras del Estado

La Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE. El Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e

incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales. Artículo 28 de la ley MYPE.

Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPE, los considerados en la Ley N° 26702, ley general del Sistema financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias. Artículo 28 de la ley MYPE.

Complementariamente, se podrá otorgar facilidades financieras a las instituciones de microfinanzas no reguladas. El Reglamento contemplara medidas y acciones específicas al respecto. Artículo 28 de la ley MYPE

Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE

El artículo 29 de la ley MYPE menciona que La Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, en el marco de la presente ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPE, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.

- b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.
- c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.
- d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 – Ley General de Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE.
- e) Colaborar con la SBS en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.
- f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistemas de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPE para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

Supervisión de créditos

La supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 28 de la presente norma, se complementa a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión; de proyectos y de asesorías y de consultorías de MYPE; siendo retribuidos estos servicios en función de los resultados previstos. Artículo 31 Ley MYPE.

Fondos de garantía para las MYPE

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestiones y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de la MYPE, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permita destinar parte de los mismos para conformar o incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de la MYPE a los mercados financiero y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones. Artículo 32 Ley MYPE.

Capital de riesgo

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en la capital de las MYPE innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento. Artículo 33 Ley MYPE.

Centrales de riesgo

El Estado, a través de la Superintendencia de Banca y Seguros, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPE, de conformidad con lo señalado por la Ley N° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información, y sus modificatorias. Artículo 34 Ley MYPE.

Instituciones financieras para las MYPE

En el libro “ECONOMIA.” Vol. XXI N° 41 1998 FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS: ALGUNAS LÍNEAS DE ACCIÓN. Leon, J. y Schureiner M. (1998) alude acerca de las instituciones financieras para la MYPES.

Instituciones financieras para la MYPE

Son aquellas que proveen servicios financieros a la MYPE, en base a recursos propios y/o aquellos provenientes del gobierno y/o agencias internacionales. Estas organizaciones financieras pueden ser ellas mismas pequeñas o grandes, locales o foráneas. Entre las micro finanzas - MIFIs podemos distinguir principalmente:

- *Bancos de desarrollo*, que incluyen usualmente programas de crédito subsidiado para pequeños productores rurales o urbanos; fueron las MIFIs favoritas de la cooperación internacional durante los setentas, antes de sus continuas bancarrotas económicas, y paupérrimos resultados sociales, en términos de alcance de los grupos metas (Adams 1994 Y Gonzáles Vega y Graham 1995);

- *Cooperativas de Crédito*, que usualmente operan a escala menor; diversas experiencias fallidas le han permitido pobre atención a los requerimientos financieros de las MYPE, pese a programas de ayuda externa (Richardson 1994 y Chaves 1994);
- *Organizaciones No Gubernamentales (ONG)*, que usualmente tienen como fin último atender problemas de pobreza, siendo el crédito parte de los servicios provistos a sus grupos meta; este es el tipo de institución favorecida actualmente por la comunidad internacional (Schmidt y Zeitinger varios años), bajo la expectativa de que sus objetivos sociales son similares;
- *Banco Comerciales*, cuyo rol, aunque pequeño, ha empezado a expandirse para las MYPE, por las diversas formas o arreglos institucionales hechas con donantes internacionales y otras ONGs (Chaves y Chacaltana 1994);
- *Bancos Municipales* que como en el casco peruano, llegaron a ser financieramente importantes para las MYPE de las áreas urbanas en que operan (Lepp 1994);
- *Otros Programas Públicos y Privados* (p.e. FONCODES), que incluyen a las MPEs como parte de sus grupos de atención;
- *Diversos agentes informales de crédito*, cuyo rol en los requerimientos financieros de las MPEs parecen relevantes (Adams y Fitchett 1994)

Tipos de financiamiento

En la revista Mas Tipos, menciona a los tipos de financiamiento como:

- **Financiamiento a corto plazo:** se trata del tipo de financiamiento donde las obligaciones por parte del deudor deben ser cumplidas en un lapso de tiempo corto, el cual no supera un año.

Tipos de financiamiento a corto plazo

- Financiamiento de línea de crédito: refiere a la cantidad de dinero que puede ser sacada del banco por clientes solventes durante un tiempo determinado.
 - Pagaré: es un convenio por escrito donde una parte se compromete a devolver una suma determinada de dinero que le fue prestado por otra parte en un tiempo pactado por ellos mismos.
 - Crédito comercial: sucede cuando se utiliza la cuenta de una empresa como fuente de recursos. con esta se agiliza cualquier operación de la empresa.
 - Crédito bancario: este financiamiento se consigue a través de los bancos, donde existen ciertos tipos de préstamos que se adaptan a las necesidades.

- Financiamiento a largo plazo

Se trata de los financiamientos que son otorgados con el objetivo de que el deudor cumple con sus obligaciones dentro de un lapso de tiempo superior que superan los cinco años.

Tipos de financiamiento a largo plazo

- Bonos: se trata de un certificado donde el deudor pacta pagar una cantidad de dinero determinado en un tiempo establecido, incluyendo así los intereses.
- Acciones: se refiere al monto que se genera por la persona participar en el patrimonio o en el capital de una empresa, considerándose como una accionista.

- **Financiamiento a mediano plazo:**

Se trata del tipo de financiamiento que es otorgado a un sujeto, quien debe de cumplir con todas las obligaciones en un lapso de tiempo de más de un año y de menos de cinco. Estos financiamientos son utilizados a la hora de mantener el capital de trabajo a los activos fijos de una empresa.

- **Financiamiento externo**

Es el tipo de financiamiento que se crea cuando el sujeto no puede seguir laborando con sus propios recursos, donde busca ayuda de terceros para poder solventar las operaciones normales de la empresa, optando por préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

- **Financiamiento interno**

Se trata del tipo de financiamiento que procede de los propios recursos de la empresa, como es el caso de la creación de reservas de capital de pasivo.

- **Financiamiento oneroso:**

Se trata de los financiamientos que tienen costo, por lo tanto se pagan los gastos, intereses, impuestos, comisiones, etc.

- **Financiamiento de amigos y parientes:**

Es un tipo confiable de financiamiento, donde se obtiene una determinada suma de dinero por parte de un pariente o amigo, quien solo exige una tasa muy baja de interés, y en ocasiones no aplican interés alguno.

- **Financiamiento por ahorro personal:**

Se trata de la cantidad monetaria que se le suele otorgar aquellas personas que tienen ahorros personales o recursos en una entidad bancaria, otorgándole una tarjeta de crédito para que compre y retire dinero a través de ella.

- **Financiamiento de banco o de uniones de crédito:**

Tipos de financiamiento que es otorgado por el banco por uniones de crédito luego de que la persona justifique la solicitud de la cantidad monetaria. El total de dinero prestado debe ser devuelto en su totalidad más lo generado por la tasas de interés.

Fuentes de financiamiento:

La enciclopedia de Clasificaciones (2016) indica, las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

- a) **Financiamiento interno:** se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.
- b) **Financiamiento externa:** sus fuentes son las más interesantes, puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero sin embargo, el proyecto parece suficiente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la

financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial

Estructura financiera

Entre las recientes teorías que explican el comportamiento de las empresas con relación a sus estrategias de financiamiento se encuentra la Teoría de la Jerarquía Financiera (*Pecking Order*), la Teoría del Ciclo de Vida Financiero y la Teoría del Racionamiento del Crédito, basadas principalmente en las asimetrías de información o desconocimiento de las dinámicas empresariales, que se da tanto entre los oferentes de servicios financieros y las empresas, como entre el gerente y los accionistas o inversores de una empresa. En general, plantean que la percepción de incurrir en altos riesgos al financiar proyectos productivos-especialmente en el caso de empresas más pequeñas y nuevos emprendimientos-genera dificultades a las mipymes al buscar el financiamiento que necesitan para el desarrollo de sus negocios. A continuación se describe brevemente lo formulado en cada una de estas tres propuestas teóricas.

En Teoría de la Jerarquía Financiera, propuesta por Donaldson (1961) y retomada por Myers y Majluf (1984), se propone explicar la preferencia inicial de las empresas por la utilización de fondos propios:

En la Teoría de la Jerarquía se establece un orden de preferencias de financiamiento, donde las empresas, en primera instancia se financian mediante recursos propios como beneficios retenidos y aportaciones de los propietarios, en caso de requerir fondos extras, recurrirán a préstamos bancarios y en el último lugar a emisión de

acciones; el origen de esta preferencia podría ser el costo del financiamiento. Esto coincide, con las prácticas de la PYME de acuerdo con los estudios de Reid (2003), ya que los pequeños negocios prefieren financiarse ellos mismos, pero más importante aún, es conservar la autonomía y el control de la empresa (Gómez, García & Marín, 2009, p. 219)

Por otra parte, la Teoría del Ciclo de Vida Financiero trata de explicar que las necesidades financieras evolucionan conforme las empresas atraviesan sus etapas de vida. Al respecto un enfoque más reciente para analizar los requerimientos de las empresas según su crecimiento es el Berger y Udell (1998); en su modelo también es determinante la asimetría informativa, de manera que el crecimiento de una empresa está acompañado de mayor transparencia en la información y la formación de un historial y trayectoria financiera que le permiten el acceso a nuevas fuentes de financiación (Ferrer y Tresierra, 2009)

Otro enfoque sustentado en la información asimétrica es la Teoría del Racionamiento del Crédito propuesta por Stiglitz y Weiss (1981). El racionamiento del crédito puede tener dos posibles efectos principales generados por las condiciones que establecen los oferentes de fondos y debido al limitado conocimiento que poseen de las empresas y sus proyectos: selección adversa o riesgo moral (Quiroga, 2010). La selección adversa se produce cuando los bancos buscan atraer prestatarios que representen un menor riesgo más alto. Por otra parte, el aumento de las tasas de interés como medida contra compartimientos oportunistas puede causar riesgo moral, ya que las empresas para enfrentar esta situación emprenden otros proyectos que quizás tengan menor posibilidad de éxito, pero producen mayor rendimiento.

MYPE

La ley 30056 define a la Micro y Pequeña Empresa, como la unidad económica instituida por una Persona Natural o Jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades en extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Ventajas de ser formal

(Conduce tu empresa) menciona las siguientes ventajas:

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

Desventajas de ser informal

(Conduce tu empresa) cita las siguientes desventajas de ser informal:

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

Características de las MYPE

Según la ley 30056, en el Artículo 5 nos habla de las características de las micro, pequeñas y medianas empresas. Donde menciona que las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Pequeña empresa: ventas anuales superiores A 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Mediana empresa: ventas anuales superiores A 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

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

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

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

Promoción de las MYPE

En el artículo 3 de la ley de las MYPE menciona que la acción del estado en materia de promoción de las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.

- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representan un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales en las cadenas productivas y distributivas.
- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

Instrumentos de promoción de las MYPE

Rol del Estado

El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE. Artículo 10 de la ley MYPE.

Instrumento de promoción

En el artículo 11 de la ley MYPE, menciona acerca de Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

- Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.
- Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.
- Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

2.3.Marco Conceptual

MYPE

Leon, J. y Schreiner, M. Las Microempresas y Pequeñas Empresas – MPEs han sido definidas de varias maneras. La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre sector informal. Aunque sin consenso al respecto, las diversas definiciones operativas han estado referidas principalmente a la actividad económica, valor de capital, número de trabajadores o valor del producto. Unos (Interdisziplinare Projekt Consult 1994) denominan microempresas (Mes) a aquellas unidades con hasta diez trabajadores, y pequeñas a aquellas de once a veintiocho trabajadores. Otros (Tokman 1978) prefieren cruzar criterios de actividad, número de trabajadores y valor de capital. Así, la ME en la actividad manufacturera tiene hasta cuatro trabajadores y no más de US\$ 300 como valor de capital, mientras que la ME en comercio puede tener hasta 9 trabajadores.

Formalización

(Conduce tu empresa) define a la formalización como un procedimiento que todo empresario debería seguir al momento de constituir su negocio y ponerlo en marcha, pero lamentablemente esto no sucede así. Formalizar una empresa significa acreditar tu negocio ante distintas organizaciones estatales de un determinado país, formalizar es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles. Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad al momento de hacer negocios; así como también refleja

responsabilidad (cumplimiento de sus obligaciones) y mucha confianza con todos sus clientes y trabajadores.

Financiamiento

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

Los bancos que ofrecen préstamos en el distrito de Villa Rica, son:

1. Caja Huancayo

Crédito PYME

Crédito dirigido a los empresarios emprendedores formales e informales, que tengan mínimo seis (6) meses de antigüedad.

Beneficios:

- Rapidez en la aprobación
- Puedes pagar tu crédito según la forma y frecuencia que determina el solicitante, en función al tipo de negocio o inversión (semanal, quincenal, mensual, etc.).
- Créditos en soles y dólares.
- Atractiva tasa de interés.

Requisitos:

- Copia DNI.
- Copia simple de R.U.C. (no indispensable).
- Licencia de funcionamiento.
- Copia de recibo de agua, luz o teléfono.
- Demostrar estabilidad domiciliaria.

En caso de ser informal:

- Copia DNI.
- Aval (DNI, documento de estabilidad domiciliaria, recibo de luz).
- Documento que sustente que es tu negocio (boleta de compra de mercadería).
- Contrato de alquiler del negocio.
- Cuaderno de ventas (opcional).

Tasa de interés 3.9% mensual**2. CRECER****Ventajas**

- Trámite fácil y atención personalida.
- CrediDIARIOS desde S/ 100.00.
- En una máximo de 24 horas.
- Pagos a diario.
- Sin salir de tu negocio.
- No pagas los domingos ni feriados.

- Mínimos requisitos.

Requisitos

- Copia simple de D.N.I. (del titular y conyugue).
- Copia simple del último recibo de luz y/o agua.
- Garantía a sola firma.

Tasa de interés 6%

3. QAPAQ

Préstamos destinados a financiar actividades de comercio, producción, prestación de servicios y/o libre disponibilidad otorgados a Personas Naturales o Jurídicas que posean una micro o pequeña empresa.

Beneficios:

- Rápida calificación y desembolso.
- Tasa competitiva en el mercado.
- Plazos que se ajusta a tu negocio.
- Incluye seguro de desgravamen.

Requisitos

- 23 años de edad mínima.
- Recibo de servicios.
- Copia de DNI.

Tasa de interés 3.8%

4. EDPYME Solidaridad

EDPYME Solidaridad y Desarrollo Empresarial S.A.C., es una empresa financiera perteneciente a Cáritas del Perú, y que tiene como objeto social otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Asimismo, como empresa regulada del sistema financiero, está sujeta al ámbito de supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley N° 26702- Ley general del Sistema financiero).

SOLIPyme

Créditos dirigidos a Personas Naturales o Jurídicas que tienen como fuente generadora de ingresos una actividad de producción, comercio y/o servicio destinados al financiamiento de capital de trabajo y/o adquisición de activos fijos o ampliación de tu negocio.

Beneficios:

- Crédito rápido y oportuno.
- Atención personalizada por nuestros asesores de negocios.
- Accederás automáticamente al seguro de desgravamen.

Características:

- **Moneda:** en Moneda Nacional.
- **Monto del crédito:** para créditos empresa en función a la evaluación de la capacidad y voluntad de pago del prestatario y hasta S/. 300,000 de endeudamiento en el Sistema Financiero incluido el préstamo a otorgar.

Para créditos microempresa hasta S/. 20,000 teniendo en cuenta que el monto del crédito más su endeudamiento en el Sistema Financiero.

- **Plazo y formas de pago:** en función de la capacidad de pago, siendo el máximo de la siguiente manera; para capital de trabajo 18 meses, para activo fijo 36 meses.
- **Periodo de gracia:** para capital de trabajo hasta 60 (sesenta) días y para Activo Fijo hasta 90 (noventa) días.
- **Monto de cuota:** para créditos Pequeña Empresa y Microempresa, en función a su capacidad de pago y/o flujo de caja proyectado.
- **Destino:** el destino SOLI PYME es; capital de trabajo, activo fijo.

Requisitos:

- Tener como mínimo (6) meses de experiencia empresarial en caso de Personas Naturales y de doce (12) meses en caso de Personas Jurídicas.
- Acreditar domicilio estable, caso contrario debe ser garantizado por una persona que acredite estabilidad domiciliaria.
- Haber sido calificado por capacidad y voluntad de pago como sujeto de crédito por la Institución.
- No contar con obligaciones morosas o vencidas en el sistema financiero.

Documentación a presentar:

- Copia de DNI del solicitante y conyugue (de ser el caso).
- Ultimo recibo cancelado de luz, agua o teléfono correspondiente al domicilio.
- Documentos que acrediten la propiedad del negocio.

SOL CAMPAÑA

Crédito a muy corto plazo destinado a financiar capital de trabajo solamente en épocas de campaña comercial.

Requisitos

- Tener una relación crediticia con la Edpyme mínima de 6 meses.
- Haber sido calificado por capacidad y voluntad de pago como sujeto de crédito por la Institución.
- No contar con obligaciones morosas o vencidas en el sistema financiero.

Características:

- Crédito para capital de trabajo.
- Plazo hasta 120 días.
- Frecuencia de pago mensual y unicuota.

5. Financiera CONFIANZA

Crédito para negocio: financiamiento para la adquisición de maquinarias, equipos, mobiliario, vehículos, inmuebles, construcciones, remodelaciones, ampliaciones de locales comerciales de producción o almacenes, que son utilizadas para una actividad productiva y demás bienes.

Características:

- Se puede solicitar en Nuevos Soles o Dólares.
- Monto: en MN mínimo S/. 300.00 máximo S/. 300,000.00 En ME mínimo \$100.00 máximo \$120,000.00

- Plazo: mínimo 01 mes, el plazo máximo del desembolso se fija en; para el capital de trabajo hasta 18 meses, para activo fijo hasta 36 meses. Para adquisición de bienes nuevos o inmuebles se podrá otorgar hasta 48 meses (incluyendo el periodo de gracia) y el financiamiento será con abono directo al proveedor o vendedor.

Requisitos:

Las condiciones mínimas para solicitar el crédito son las siguientes:

- Negocio con 06 meses de funcionamiento como mínimo.
- No tener deudas morosas en el sistema financiero.
- Copia de DNI (solicitante y/o conyugue).
- Documentos del negocio (licencia de funcionamiento, RUC, boletas de compra de mercadería del último mes, cuaderno de ventas u otros).
- Recibo ultimo de servicios cancelados (agua, luz o teléfono fijo).
- Garantías (de acuerdo a evaluación).
- Se podrá solicitar mayor información y/o documentación, según la evaluación de riesgo de la operación y en cumplimiento de las normas que emita la SBS.

Crédito Campaña Crece

Los créditos de la Campaña CRECE son créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización y prestación de servicios; otorgados a clientes del sector de la Micro Empresa.

Políticas específicas:

- Endeudamiento en Sistema Financiero \leq S/. 20,000
- Responsabilidad total, máximo S/10 Mil.
- Público objetivo, personas naturales.
- Antigüedad del negocio, 06 meses.
- Tipo de moneda, Nuevos Soles.

Plazos:

- Capital de trabajo (cuotas): mínimo 1 mes, máximo 18 meses.
- Periodo de gracia créditos en cuotas, máximo 90 días.
- Capital de trabajo (al vencimiento): mínimo 30 días, máximo 90 días
- Activo fijo, máximo 36 meses.

Monto de los créditos:

- Mínimo S/. 300
- Máximo: S/. 6,000.00 confianza y preferencial: S/. 10,000.00 Atraídos de la competencia con 12 meses de historia: nivel de riesgo bajo y medio bajo S/. 10,000

Aporte para financiamiento de activo fijo

Mínimo 10%

Seguros:

- Desgravamen (obligatorio)
- Multiriesgo (optativo)

RATIOS

- Ratio de Capacidad de Pago Marginal: $((\text{Cuotas Sistema Financiero} + \text{Cuotas Simulada} + \text{Cuotas Propuestas}) / (\text{Excedente Familiar sin Cuotas Sistema Financiero}))$: hasta 85%
- Relación de cuota excedente: confianza / preferencial; 85%, clásico / salida; 80%.
- Ratios de Endeudamiento Futuro: $((\text{Pasivo Actual} + \text{Pasivo Potencial} + \text{Deuda Propuesta}) / (\text{patrimonio}))$: hasta 90%. Negocios de alta rotación Capital de trabajo 300% y Activo fijo 150%.
- Campaña a un solo vecino: 200% del costo de venta.

Normas específicas aplicables al producto

- Tener estabilidad domiciliaria mayor a 12 meses donde radican el momento de la evaluación (FC-008 Formato de verificación domiciliaria), (verificación domiciliaria o Geo localización) o contar con casa propia, o prestar un aval con casa propia.
- Los clientes nuevos no podrán ser sujeto de ampliaciones, deben cancelar la primera operación en su totalidad antes de acceder a otro crédito.
- 02 Referencias obligatorios (01 comercial y 01 domiciliarias) que deben ser ingresadas al Bantotal.
- Son aplicables las normas adicionales del Reglamento de Políticas de Créditos, Reglamento de Sobreendeudamiento y Manual de Productos Individuales.

Documentos específicos

- copia de DNI de los intervinientes.
- Recibo de servicios o formato de verificación domiciliaria.
- Algún documento que sustenten la actividad del cliente. En casos que no cuente con sustento documentario presentara fotografías del cliente en su negocio y Declaración Jurada firmada por cliente y Asesor.
- Para clientes recurrentes se debe actualizar los documentos si existe cambios en la dirección, estado civil, vencimiento o caducidad, etc.

6. BANCO DE LA NACIÓN

Línea de Crédito – PROMYPE

A través del Decreto Supremo N° 134 – 2006 – EF, se crea el Programa Especial de Apoyo financiero a la Micro y pequeña Empresa (PROMYPE), con la finalidad de otorgar recursos financieros a las entidades especializadas en financiar a las MYPE, a fin que sean destinados exclusivamente al Sector MYPE.

Beneficios

Por medio de las líneas de crédito, las IFIs cuentan con una importante fuente de recursos financieros, con el fin de proveer recursos a las MYPE a tasas competitivas de mercado.

Característica:

- los préstamos son en moneda nacional.
- los préstamos podrán ser a plazo hasta 720 días.

- el monto promedio de los créditos otorgados a las MYPE podrá ser hasta S/ 6'000.00 Soles.

Requisitos

- Solicitud de financiamiento firmado por representante legal.
- Formato de informe comercial.
- Estados financieros auditados de los 02 últimos años y de los trimestres que correspondan al año actual. En caso la solicitud de crédito de preste entre enero a marzo del ejercicio del año siguiente, se podrá considerar los estados financieros del año anterior sin auditar.
- Informe de gestión trimestral del año vigente y del periodo anterior
- En caso de financiamiento de activos fijos deberá presentar: políticas para el otorgamiento y seguimiento de los créditos a otorgarse bajo este tipo de línea de crédito e información relevante de la cartera de créditos (experiencia, productos, monto, calidad, etc.)
- Informe de la última visita de inspección de la SBS y respuestas.
- Memoria del último año.
- Informe de clasificadoras de riesgos del último año.
- Políticas, manuales y/o reglamentos.
- Plan estratégico.
- Plan operativo del año.
- Flujo de caja operativo, histórico y proyectado, que muestre la fuente de repago de las obligaciones por monedas así como las necesidades de financiamiento. El análisis del flujo de caja debe incorporar escenario pesimista.

- Reporte N° 12 enviado a la SBS sobre apoyo financiero para las micro y pequeña empresa cuya fecha de corte concuerde con la fecha de la información financiera que sustenta la propuesta de crédito: es decir no mayor a 2 meses de antigüedad.

Tienda

La tienda es un tipo de establecimiento comercial en el cual la gente compra bienes o servicios a cambio del desembolso de una determinada cantidad de dinero, es decir, del valor monetario con el cual el producto servicio ha sido asignado. La venta en estos establecimientos es al menor generalmente, es decir, se venden los productos por unidad y no es necesario como sucede en la venta al por mayor comprar grandes cantidades de un producto para poder adquirir allí.

Tiendas virtuales:

Con el auge alcanzado por las nuevas tecnologías, especialmente internet, ha cobrado importancia la tienda virtual, un sitio web a través del cual los usuarios pueden adquirir productos en línea, tal como si estuviesen en una tienda física y por supuesto con el beneficio de no tener que desplazarse hasta la mismo, ya que la mayoría ofrecen catálogos con información necesaria para decidir su compra también, las tiendas virtuales para seducir a sus compradores que no gustan de desplazarse hacia el lugar físico para comprar les ofrecen pago vía electrónica, mediante tarjetas de crédito o de débito y un servicio de entrega de producto en la puerta de su casa.

Boutique

La palabra boutique, de origen francés, se ha popularizado para hacer referencia a pequeños negocios o tiendas en los cuales, por lo general, se venden productos de

alto refinamiento y exclusividad, accesibles por lo tanto para un reducido número de personas. Las boutiques no son nunca lugares donde uno puede encontrar productos masivos o baratos sino más bien elementos de diseño y de creatividad particular.

Origen Europeo

La boutique es un típico establecimiento comercial francés que empezó a aparecer en el siglo XIX en las grandes ciudades francesas, especialmente en París, como espacio para que las mujeres de gran poder adquisitivo pudieran conseguir prendas de vestir, accesorios, joyas y otros elementos exclusivos. Las boutiques se hicieron populares en el resto de Europa y el mundo a partir del siglo XX, cuando el consumo de moda era de gran importancia. Hoy en día, las boutiques deben hacer frente a negocios y establecimientos comerciales de acceso masivo que venden productos extremadamente baratos y poco exclusivos. Sin embargo, las boutiques cuentan con un público fiel que busca especialmente productos caros y únicos que marquen tendencia, estilo y glamour.

Concepción comercial que se extendió a otros rubros.

En la actualidad el concepto ha extendido su uso a otros rubros y así es que hoy se denominaran como boutiques también a aquellos establecimientos que no venden ropa o accesorios exclusivos pero si comercializan otros productos de características selectas: libros, hoteles, tecnología, café, juguetería, panadería, entre otros. La característica común de todos estos productos será, demás está decir, su exclusividad y alto precio.

Moda

Etimológicamente moda deriva del francés “mode” palabra que a su vez se originó en el vocablo latino “modus” que significa modo o manera.

La moda es un estilo utilizado fundamentalmente en arte, ya sea musical, de diseño de indumentarias, peinados, pintura, arquitectura, literatura o arte culinario, entre otras, aunque también puede darse en cualquier aspecto de la cultura, como en la manera de hablar; para designar un estilo aceptado como bello para una determinada época, que al imponerse promueven su imitación, condicionando las elecciones estéticas de las personas, en algunos casos negativamente, como ocurre con la moda de la excesiva delgadez, que conduce a graves trastornos de salud. Seguir una moda no está mal si coincide con nuestros propios gustos, de lo contrario atenta contra la personalidad, y es muy común que se adopte entre adolescentes que están en búsqueda de su verdadera identidad.

Las modas cambian periódicamente, muchas veces en forma radical, y son convencionales, en estrecha relación con los valores sociales, lo que no significa que sean siempre positivos.

La revolución Industrial permitió la abundancia de telas a menores costos y con la Revolución Francesa, y su ideario liberal, desaparecieron las pelucas propias del Antiguo Régimen, y los pantalones cortos y ajustados, apareciendo los pantalones largos, que caracterizaban a los sans culottes. En las reuniones sociales los burgueses llevaban levita y bastón. Las mujeres comenzaron a usar vestidos de tale alto, con vuelo, y se recogieron el cabello en lugar de usar pelucas.

Comercio

Rodríguez, N. & López, C. la palabra comercio proveniente del latín *commercium*. Esta se descompone en *cum*, que significa *con*, y *merx* o *mercis*, que significa *mercancía*.

Mercancia es una “cosa mueble que se fabrica o se adquiere para ser vendida”.

Commercium era uno de los derechos que correspondían a los ciudadanos romanos no incapacitados, para adquirir y transmitir la propiedad.

La palabra *commercium*, utilizada junto al verbo *facere*, estaba referida a la actividad de intermediación entre la compra y venta de mercancías.

A pesar de que es relativamente sencillo desentrañar la etimología de la palabra comercio, no lo es tanto alcanzar su significado actual, pues depende, para empezar, del punto de vista desde el que se le considere: económico o jurídico.

Concepto de comercio. Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. (SCIÁN, 2002).

Venta

Thompson, I. (Agosto 2005). La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuan rentable les resulte hacerlo. Por ello es imprescindible que todas las personas que están involucradas de mercadotecnia y en especial, de venta, conozcan la respuesta a una pregunta básica pero fundamental.

Según diversos autores:

- La American **Marketing Asociation**, define la venta como “el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)”.
- El **Diccionario de Marketing de Cultural S.A.**, define a la venta como “un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero”. También incluye en su definición, que “la venta puede considerarse como un procesos personal o impersonal mediante el cual, el vendedor pretende influir en el comprador” [2].
- **Allan L. Reid**, autor del libro “Las Técnicas Modernas de Venta y sus Aplicaciones”, afirma que la venta promueve un intercambio de productos y servicios [3].

- **Ricardo Romero**, autor del libro “Marketing”, define a la venta como “la cesión de una mercancía mediante un precio convenido. La venta puede ser: 1) al contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla, 2) a crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición y 3) a plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas” [4].
- **Laura Fischer y Jorge Espejo**, autores del libro “Mercadotecnia”, consideran que la venta es una función que forma parte del proceso sistemático de la mercadotecnia y la definen como “toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio”. Ambos autores señalan además que es “en este punto (la venta), donde se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores (investigación de mercado, decisiones sobre el producto y decisiones de precio)” [5].
- El **Diccionario de la Real Academia Española**, define a la venta como “la acción y efecto de vender. Cantidad de cosas que se venden. Contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno cosa propia por el precio pactado” [6].

En síntesis, la definición de venta enfoca la misma desde dos perspectivas diferentes:

- Una perspectiva general, en el que la “venta” es la transferencia de algo (un producto, servicio, idea u otro) a un comprador mediante el pago de un precio convenido.
- Una perspectiva de mercadotecnia, en el que la “venta” es toda actividad que incluye un proceso personal o impersonal mediante el cual, el vendedor 1) identifica las necesidades y/o deseos del comprador, 2) genera el impulso hacia el intercambio y 3) satisface las necesidades y/o deseos del comprador (con un producto, servicio u otro) para lograr el beneficio de ambas partes.

Tipos de ventas

- **Ventas directas**

Donde las empresas para vender utilizan sus propias habilidades para lograr la venta con sus respectivos clientes, por lo cual no recurren a intermediarios.

- **Ventas indirectas**

En este tipo de ventas se emplean mediadores para conseguir la venta de ciertos productos o servicios. Estos mediadores mantienen una buena relación con los clientes, y conocen muy bien el mercado. Los mismos según las ventas realizadas ganan una comisión además de su sueldo mensual

- **Venta minorista**

Se refiere a las ventas que es dirigida al último consumidor, o sea, que el que compre la misma no deberá seguir vendiendo dicho artículo o servicio en el mercado, o sea, que la venta tendrá un consumo personal.

Este tipo de venta también se le conoce como venta al detalle, donde el producto vendido no tiene un uso comercial y su venta es al menudeo.

- **Venta mayorista**

Se refiere a las ventas que se realizan a ciertas personas, grupos, negocios, empresas, etc., que tienen como objetivo revender dichas mercancías, o que la emplean para producir otros servicios o bienes.

- **Venta por correo**

Estas ventas son muy empleadas en la actualidad, donde se ofrecen los productos por medio de correos, enviándoles así ciertos folletos, cartas, videos,

catálogos, muestras, etc., donde el cliente conocerá todos los pormenores de las mercancías y podrá tener acceso al formulario de pedido, que le permitirá pedir sus productos solo con responder dicho mensaje.

- **Ventas personales**

Es la más tradicional en la que la venta se lleva a cabo de manera directa entre el comprador y el vendedor. Esta resulta ser el tipo de venta mucho más segura, ya que se puede convencer mucho más rápido al cliente.

Este tipo de venta se desarrolla dentro de un local, cuando se le vende un producto o servicio a un cliente dentro del propio establecimiento; o fuera del local, donde el vendedor sale a buscar clientes para concretar ciertas ventas, donde lleva consigo un catálogo o el producto en sí.

- **Ventas telefónicas**

Son las ventas que se realizan a través de llamadas telefónicas. Estas son conocidas como tele marketing, donde se vende un producto que el comprador no se le hace posible ver, pero por las descripciones dadas se puede concretar la venta. Con este tipo de venta se llega más rápido a un mayor número de personas, por lo cual se puede conseguir mayores beneficios en un corto tiempo.

- **Ventas por máquinas expendedoras**

En este tipo de venta se llega a concretar sin que exista contacto alguno entre el comprador y el vendedor. También son llamadas automáticas, donde la venta o la promoción de cierto producto o servicio se realizan por medio de una máquina.

- **Ventas por internet**

Estas al igual que las ventas por correos son muy empleadas hoy día, y llega a ser las ventas que tienden a llamar mucho más la atención de miles de usuarios.

Estas ventas se llevan a cabo de manera online. Tanto los productos como los servicios que serán vendidos, son expuestos por el internet con sus respectivas características, funciones y su precio. La compra online se puede realizar en línea empleando tarjetas, o se puede solicitar un producto o servicio para luego ir al establecimiento a realizar la compra.

- **Ventas al detalle**

Esta venta se realiza con el consumidor final para un uso no comercial. Esta venta se lleva a cabo por medio de tiendas al detalle, donde muestran una gran variedad de mercancías.

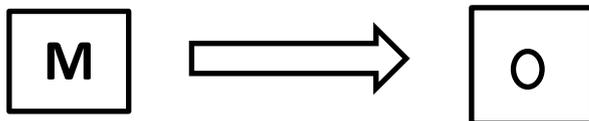
- **Ventas profesionales e industriales**

Son las ventas que se llevan a cabo entre productores de manera directa.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El diseño de la Investigación fue no experimental-transversal-descriptivo.



Dónde:

M: Representa la muestra (tiendas de ropa)

O: Representa lo que observamos (financiamiento y formalización)

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

Fue transversal porque se realizó en un determinado tiempo en el casco urbano del Distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las características de las variables del financiamiento y la capacitación.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población

Se utilizó una población constituida por 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, período 2015.

3.2.2. Muestra

La muestra estuvo constituida por 40 MYPE, del sector comercio – rubro venta de ropa del Casco urbano de Villa Rica, Distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco, período 2015. Que constituye el 100% de la población.

3.3. Definición y Operacionalización de Variables

Variable	Descripción conceptual	Indicadores	Item
Características del representante legal de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	<i>Razón:</i> Años
		Género	<i>Nominal:</i> a) Masculino b) Femenino
		Estado Civil	<i>Nominal:</i> a) Soltero b) Casado c) Conviviente
		Nacionalidad	<i>Nominal:</i> a) Peruano b) Extranjero
		Grado de instrucción	<i>Nominal:</i> a) Primaria b) Secundaria c) Instituto d) Universidad
		Profesión	<i>Nominal:</i> a) Costurero b) Diseñador de moda c) Otros d) Ninguno
		Cargo que desempeña	<i>Nominal:</i> a) Dueño b) Administrador
Características de las MYPE	Son las condiciones presentes en las MYPE	Tiempo de funcionamiento	<i>Razón:</i> a) 0 a 3 años b) 4 a 10 años c) 11 a 25 años d) 26 a más
		Cantidad de trabajadores	<i>Razón:</i> a) 1 a 3 b) 4 a 5 c) 6 a más
		Cantidad de varones	<i>Razón:</i> a) 0 a 3 b) 4 a 5 c) 6 a más
		Cantidad de mujeres	<i>Razón:</i> a) 0 a 3 b) 4 a 5

			c) 6 a más
		Tipo de trabajadores	<i>Nominal:</i> a) Permanente b) Eventual
Características de la formalización en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la formalización de las MYPE	Su empresa es formal.	Nominal: a) Si b) No
		Razón social en la que está constituida registrada	<i>Nominal:</i> a) Natural b) Jurídica c) Ninguno
		Tipo de comprobante emitido por su empresa	<i>Nominal:</i> a) Proforma de venta b) Boleta de venta c) Factura d) Todas las anteriores e) Ninguna
		Régimen de tributación	<i>Nominal:</i> a) RUS b) RER c) RGR d) Ninguno
		Motivo por el cual no está afiliado	<i>Nominal:</i> a) Pago de impuesto b) Desconoce del tema c) Requiere de capacitación d) otros
		Causas de informalidad	<i>Nominal:</i> a) Bajo ingreso económico b) Pagos excesivos de impuestos c) Poco apoyo legal para formalizar d) Desconocimiento del trámite
Características de la financiamiento en las MYPE	Son algunas características relacionadas con el	Solicitó préstamo para la micro y pequeña empresa	<i>Nominal:</i> a) Si b) No
		fuentes de financiamiento	<i>Nominal:</i> a) Familiar - Bancario

	financiamiento de las MYPE		Edpyme - Prestamista
		mejor fuente de financiamiento	<i>Nominal:</i> Bancaria Financiera Caja municipal Edpyme Otros Ninguno
		problemas para acceder al crédito	<i>Nominal:</i> Si No
		Monto solicitado en el crédito	<i>Razón:</i> Menos de s/1,000 s/1,001 – s/2,500 s/2,501 – s/5,000 s/5,001 – s/10,000 s/10,000 a más
		Tiempo de pago del préstamo	<i>Nominal:</i> Menor de 6 meses 1 año 2 años 3 años a más
		Inversión del financiamiento	<i>Nominal:</i> Mejorar e implementar el local Compra de mercadería Regularización de documentos Pago de deudas del negocio Publicidad Capacitación
		Mejóro la situación del negocio, posterior a la inversión del crédito	<i>Nominal:</i> Si No

3.4. Técnicas e Instrumentos

3.4.1. Técnicas

La técnica para el desarrollo de la investigación fue la encuesta, la cual se aplicó a los representantes Legales de las MYPE del ámbito en estudio viene a ser el elemento que contiene datos sobre nuestro objeto de estudio.

3.4.2. Instrumentos

El instrumento aplicado para la recolección de información que se utilizó fue un cuestionario estructurado de 27 preguntas.

3.5. Plan de Análisis

Para el plan de análisis de los datos recolectados en la investigación se consideró el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa de Microsoft Excel 2013. Luego de realizar la encuesta respectiva a los representantes de las MYPE del sector servicio rubro venta de ropa del casco urbano del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco con toda la información recolectada se realizó las tablas de distribución de frecuencias absolutas y frecuencias relativas porcentuales, así mismo se elaboraron figuras estadísticas de cada pregunta del cuestionario.

3.6. Matriz de Consistencia:

Problema de investigación	Objetivo	Variable	Población y Muestra	Metodología	Instrumento y Procedimiento
<p>General: ¿Cuáles son las características de la formalización y del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015?</p>	<p>Objetivo General: Determinar las características de la formalización y del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, período 2015</p> <p>Objetivo Específico: -Determinar las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa del casco urbano de Villa Rica. -Determinar las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica. -Determinar las características de formalización en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa del casco urbano de Villa Rica. -Determinar las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de ropa del casco urbano de Villa Rica.</p>	<p>Formalización</p> <p>Financiamiento</p>	<p>Población Se utilizó una población constituida por 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, período 2015.</p> <p>Muestra La muestra estuvo constituida por 40 MYPE sector comercio – rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica. Que constituye el 100% de la población.</p>	<p>Metodología</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipo: cuantitativa. - Nivel: descriptivo. <p>Diseño <u>No experimental</u>, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se encuentran dentro de su contexto.</p> <p><u>Transversal</u> porque se realizó en un determinado tiempo.</p> <p><u>Descriptivo</u> porque consistió en describir los fenómenos, situaciones, contextos y eventos</p>	<p>Técnica Entrevista y encuesta</p> <p>Instrumento Cuestionario estructurado</p>

3.7. Principios Éticos

El estudio que se realizó deja constancia que no tiene ningún tipo de conflicto entre el investigador; las MYPE y sus representantes ya que los datos fueron de uso público proporcionados por los propios dueños, se hizo con profesionalismo y se buscó realizar como datos reales, que son de uso públicos, sin quebrar los principios de confidencialidad y respeto a la persona y serán solo de uso académico.

IV. RESULTADOS

4.1.Resultados

Tabla 01. Características generales de los representantes de las MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Vila Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, período 2015. (Objetivo específico N° 01)

De los representantes legales de las MYPE	N°	%
Edad (años)		
De 18 a 30 años	10	25.0%
De 31 a 40 años	13	32.5%
De 41 a 50 años	13	32.5%
De 51 a más	4	10.0%
Total	40	100.0%
Genero		
Masculino	11	27.5%
Femenino	29	72.5%
Total	40	100.0%
Situación Civil		
Soltero	23	57.5%
Casado	17	42.5%
Divorciado	0	0.0%
Viudo	0	0.0%
Total	40	100.0%
Nacionalidad		
Peruano	40	100.0%
Extranjero	0	0.0%
Total	40	100.0%
Grado de Instrucción		
No escolarizado	1	2.5%
Primaria	7	17.5%
Secundaria	18	45.0%
Instituto	11	27.5%
Universidad	3	7.5%
Total	40	100.0%
Profesión que ejerce		
Administración	1	2.5%

Costura	0	0.0%
Diseño de moda	1	2.5%
Otros	19	47.5%
Ninguno	19	47.5%
Total	40	100.0%

Cargo que desempeña en el negocio

Administrador	2	5.0%
Dueño	38	95.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE del sector comercio

– rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, Distrito de Pasco, periodo 2015.

Interpretación

Edad: del 100.0%, el 25.0% de los propietarios de las MYPE tienen la edad de 18 a 30 años, mientras que el 32.5% de 31 a 40 años y de 41 a 50 años, el 10.0% de 51 a más.

Género: del 100.0%, el 27.5% de los propietarios de las MYPE son varones, y el 72.5% mujeres.

Situación civil: del 100.0%, el 57.5% de los propietarios de las MYPE son solteros (as), mientras que 42.5% son casados (as).

Nacionalidad: el 100.0% de los propietarios de las MYPE son de nacionalidad peruana.

Grado de instrucción: del 100.0%, el 2.5% de los propietarios de las MYPE tienen grado de instrucción no escolarizado, el 17.5% tiene el grado de instrucción primaria, el 45.0% tiene el grado de instrucción secundaria, el 27.5% superior (instituto), el 7.5% superior (universidad).

Profesión que ejerce: del 100.0%, el 2.5% de los propietarios de las MYPE ejerce la profesión de administración, el 2.5% diseño de moda, el 47.5% ejerce otra profesión, y el 47.5% no ejerce ninguna carrera.

Cargo que desempeña en el negocio: del 100.0%, el 5.0% de los propietarios de las MYPE desempeña el cargo de administrador, mientras que el 95.0% desempeña el cargo de dueño del negocio.

Tabla 02. Características generales de la MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Vila Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, periodo 2015. (Objetivo específico N° 02)

De las MYPE en estudio	N	%
Tiempo de funcionamiento del negocio (años)		
De 0 a 3 años	10	25.0%
De 4 a 10 años	21	52.5%
De 11 a 25 años	6	15.0%
De 26 a más	3	7.5%
Total	40	100.0%
Cantidad de trabajadores en la MYPE		
De 1 a 3	40	100.0%
De 4 a 5	0	0.0%
De 6 a más	0	0.0%
Total	40	100.0%
Número de trabajadores varones en la MYPE		
De 0 a 3	19	47.5%
De 4 a 5		0.0%
De 6 a más		0.0%
Ninguno	21	52.5%
Total	40	100.0%
Número de trabajadores Mujeres en la MYPE		
De 0 a 3	34	85.0%
De 4 a 5		0.0%
De 6 a más		0.0%

Ninguno	6	15.0%
Total	40	100.0%
Tipo de Empleado que trabajan en la MYPE		
Permanente	39	97.5%
Eventual	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE del sector comercio – rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, Distrito de Pasco, periodo 2015.

Interpretación

Tiempo de funcionamiento del negocio: del 100.0%, el 25.0% de los propietarios de las MYPE tiene como tiempo de funcionamiento de 0 a 3 años, el 52.5% de 4 a 10 años, el 15.0% de 11 a 25 años, y el 7.5% de 26 a más.

Cantidad de trabajadores en la MYPE: el 100.0% de los propietarios de las MYPE tiene como cantidad de trabajadores de 1 a 3 trabajadores.

Número de trabajadores varones en la MYPE: del 100.0%, solo el 47.5% de los propietarios de las MYPE tiene de 0 a 3 trabajadores varones.

Número de trabajadores mujeres en la MYPE: del 100.0%, el 85% de los propietarios de las MYPE tiene de 0 a 3 trabajadores mujeres.

Tipo de empleado que trabaja en la MYPE: del 100.0%, el 97.5% de los propietarios de las MYPE tiene trabajadores permanentes.

Tabla 03. Características de la formalización de las MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Vila Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, periodo 2015. (Objetivo específico N° 03)

De la Formalización de la MYPE en estudio	N	%
Su empresa es formal		
Si	25	62.5%
No	15	37.5%
Total	40	100.0%
Razón Social		
Natural	23	57.5%
Jurídico	2	5.0%
Ninguno	15	37.5%
Total	40	100.0%
comprobante emitido por su negocio		
Proforma de venta	3	7.5%
Boleta de venta	19	47.5%
Factura	3	7.5%
Todas las anteriores	2	5.0%
Ninguna	13	32.5%
Total	40	100.0%
Régimen de Tributación		
RUS	23	57.5%
RER	2	5.0%
RGR	0	0.0%
Ninguno	15	37.5%
Total	40	100.0%
Motivo por el cual no está afiliado		
Pago de impuesto	2	5.0%
Desconoce del tema	5	12.5%
Requiere de capacitación	2	5.0%
Otros	8	20.0%
Ninguno	23	57.5%
Total	40	100.0%
Causas de informalidad		
Bajo ingreso económico	7	17.5%
Pagos excesivos de impuestos	2	5.0%
Poco apoyo legal para formalizar	3	7.5%

Desconocimiento del tramite	4	10.0%
Ninguno	24	60.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE del sector comercio

– rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, Distrito de Pasco, periodo 2015.

Interpretación

Formalidad del negocio: del 100.0%, el 62.5% de los propietarios de las MYPE son formales, mientras que el 37.5% son informales.

Razón social: del 100.0%, el 57.5% de los propietarios de las MYPE tiene como Razón Social Persona Natural, el 5.0% tiene como Razón Social Persona Jurídica, el 37.5% no tiene Razón Social.

Comprobante emitido por el negocio: del 100.0%, el 7.5% de los propietarios de las MYPE emite proforma de venta, el 47.5% emite boleta de venta, el 7.5% emite factura, el 5.0% emite todos los comprobantes, 32.5% no emite ningún tipo de comprobante.

Régimen de Tributación: del 100.0%, el 57.5% de los propietarios de las MYPE está en el Régimen Tributario Régimen único simplificado (RUS), el 5.0% está el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), el 37.5% no está en ningún Régimen de Tributación.

Motivo por el cual no está afiliado: del 100.0%, el 5.0% de los propietarios de las MYPE no están afiliados por pago de impuesto, el 12.5% desconoce del tema, 5.0%

requiere de capacitación, el 20.0% no está afiliado por otros motivos, el 57.5% si está afiliado.

Causas de informalidad: del 100.0%, el 17.5% de los propietarios de las MYPE es informal por bajo ingreso económico, el 5.0% por pagos excesivos de impuesto, el 7.5% por poco apoyo legal para formalizar, el 10.0% desconoce del trámite, el 60.0% es formal.

Tabla 04. Características del financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro ventas de ropa del casco urbano de Vila Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, distrito de Pasco, periodo 2015. (Objetivo específico N° 04)

Del Financiamiento de las MYPE en estudio	N	%
Alguna vez solicito financiamiento para su negocio		
Si	33	82.5%
No	7	17.5%
Total	40	100.0%
Fuente de su financiamiento		
Familiar	8	20.0%
Bancario	30	75.0%
Edpyme	2	5.0%
Prestamista	0	0.0%
Total	40	100.0%
Cuál es la mejor fuente de financiamiento		
Bancario	16	40.0%
Financiera	7	17.5%
Caja municipal	4	10.0%
Edpyme	3	7.5%
Otros	3	7.5%
Ninguno	7	17.5%
Total	40	100.0%
Tuvo problemas para acceder a un crédito		

Si	6	15.0%
No	34	85.0%
Total	40	100.0%
Tipo de problemas se presentó para acceder a un crédito		
Falta de requisitos	7	17.5%
Mal record crediticio	0	0.0%
Informalidad	0	0.0%
Ninguno	33	82.5%
Total	40	100.0%
Monto solicitado en el crédito		
Menos de S/ 1,000	2	5.0%
S/1,001 – S/2,500	4	10.0%
S/2,501 – S/5,000	14	35.0%
S/5,001 – S/10,000	9	22.5%
De 10,000 a más	11	27.5%
Total	40	100.0%
Tiempo de pago del préstamo		
Menor de 6 meses	2	5.0%
1 año	27	67.5%
2 años	6	15.0%
3 años a más	5	12.5%
Total	40	100.0%
Inversión del financiamiento		
Mejorar e implementar el local	14	35.0%
Compra de mercadería	24	60.0%
Regularización de documentos	0	0.0%
Pago de deudas del negocio	1	2.5%
Publicidad	1	2.5%
Capacitación	0	0.0%
Total	40	100.0%
Considera que mejoro la situación del negocio, posterior a la inversión del crédito		
Si	35	87.5%
No	5	12.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE del sector comercio

– rubro venta de ropa del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, Distrito de Pasco, periodo 2015.

Interpretación

Acerca del financiamiento de la MYPE: del 100.0%, el 82.5% de los propietarios de las MYPE si solicitó alguna vez financiamiento para su negocio, solo el 17.5% no solicito financiamiento para su negocio.

Fuente de financiamiento: del 100.0%, el 20.0% de los propietarios de las MYPE tiene como fuente de financiamiento a la familia, el 75.0% su fuente de financiamiento es bancario, el 7.5% tiene como fuente de financiamiento a una Edpyme, el 7.5% tienen otras fuentes de financiamiento, y el 17.5% no tienen ninguna fuente de financiamiento.

Acerca de cuál es la mejor fuente de financiamiento: del 100.0%, el 40.0% de los propietarios de las MYPE manifiestan que la mejor fuente de financiamiento es bancario, para el 17.5% la mejor fuente de financiamiento es la Financiera, para el 10.0% Caja Municipal, para el 7.5% Edpyme, para el 7.5% otro, para el 17.5% ninguno.

Problemas al acceder algún crédito: del 100.0%, el 15.0% de los propietarios de las MYPE si tuvo problemas para acceder a un crédito, mientras que el 85.0% no obtuvo ningún problema.

Tipo de problema presentado al acceder a un crédito: del 100.0%, el 5.0% de los propietarios de las MYPE tuvo problemas para acceder a un crédito por falta de requisitos, el 82.5% no obtuvo ningún tipo de problema al acceder a un crédito.

Monto solicitado en el crédito: del 100.0%, el 5.0% de los propietarios de las MYPE Solicito crédito con menos de S/1,000, el 10.0% de S/1,001 – S/2,500, el

35.0% de S/2,501 – S/5,000, el 22.5% de S/5,001 – S/10,000, el 27.5% De 10,000 a más

Tiempo del pago del préstamo: del 100.0%, el 5.0% de los propietarios de las MYPE pagan su préstamo en menos de 06 meses, el 67.5% en 1 año, el 15.0% en 2 años, el 12.5% de 3 años a más

Inversión del financiamiento: del 100.0%, el 35.0% de los propietarios de las MYPE invirtió el financiamiento para mejorar e implementar el local, el 60.0% para Compra de mercadería, el 2.5% para Pago de deudas del negocio, el 2.5% para Publicidad

Mejora posterior al financiamiento: del 100.0%, el 87.5% de los propietarios de las MYPE si obtuvieron mejora en su negocio, el 12.5% considera que no mejoró la situación del negocio.

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a las Características generales de los representantes encuestados:

- a) En la tabla N° 01: Edad. El 32.5% de los representantes de las MYPE, tienen un margen de edad de 31 a 40 años y de 41 a 50 años, esto contrasta con los resultados encontrados por **López, F. (2015)** determina que 60% de los representantes legales de las MYPEs, son jóvenes de (18 – 30 años) de edad. **Broncano, C. (2016)** menciona que la mayoría (85%) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas el sector comercio – rubro tiendas de ropa, del Centro Comercial Gamarra, Distrito de Chimbote, año 2013, están

siendo representadas por personas con una edad de 21 a 30 años de edad. **Ludeña, L. (2013)** determina que la mayoría de microempresarios de este sector económico son personas entre 36 a 64 años. **Villena, D. (2014)** señala que la mayoría de las personas que administran las MYPE tienen una edad entre 26 a 30 años **Cornelio, E. (2015)** concluye que el 66.7% son adultos que están en una edad promedio entre los 46 – 55 años. Y los resultados por **Ramírez, J. (2015)** manifiesta: El 71,5% de los representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, tienen una edad de entre 18 a 50 años.

- b) En la tabla N° 01: Género. El 72.5% de los representantes de las MYPE son de género femenino, esto contrasta con los resultados encontrados por **López, F. (2015)** quien concluye que el 73% son del sexo femenino. **Broncano, C. (2016)** señala que el (79%) son de sexo femenino. **Villena, D. (2014)** menciona que más de la mitad son de sexo femenino. **Cornelio, E. (2015)** quien llega a la conclusión que los representantes de las MYPE son personas del sexo masculino. **Ramírez, J. (2015)** menciona que los representantes legales de las MYPE en su mayoría son varones. Y los resultados de **Gómez, S. (2015)** alude que el (71%) de los representantes legales de la MYPE son del sexo femenino.
- c) En la tabla N° 01: Situación civil. El 57.5% de los propietarios de las MYPE son solteros (as), esto contrasta con los resultados de **Ludeña, L. (2013)** quien determina que en su investigación constata que son de situación civil soltera. Y a los resultados de **Gómez, S. (2015)** tienen como resultado que el (34%) de los representantes legales de la MYPE se encuentran casados.

- d) En la tabla N° 01: Nacionalidad. El 100.0% de los propietarios de las MYPE son de nacionalidad peruana. (ver figura N° 4).
- e) En la tabla N° 01: Grado de instrucción. El 45.0% de los representantes de las MYPE tiene el grado de instrucción secundaria, esto contrasta con los resultados de **López, F. (2015)** menciona que el 40% tiene educación superior no universitaria. **Broncano, C. (2016)** el (76%) tienen el nivel de instrucción secundaria. **Ludeña, L. (2013)** determina que la mayoría han alcanzado la secundaria completa. **Villena, D. (2014)** tiene por conclusión que la mayoría de las MUPES cuentan con un grado de instrucción, sobre carreras técnicas de administración. **Gómez, S. (2015)** Poco más de 1/3 (34%) de los representantes legales de la MYPE poseen grado de instrucción superior no universitaria. **Cornelio, E. (2015)** llega a la conclusión que el 33% cuentan con grado de instrucción de secundaria completa. **Covarrubias, N. (2014)** concluye que la mayoría tienen estudios universitarios. Y los resultados de **Ramírez, J. (2015)** señala que la mayoría de los representantes legales cuentan con un nivel académico de estudio superior universitario.
- f) En la tabla N° 01: Profesión que ejerce. El 47.5% de los propietarios de las MYPE ejerce otra profesión, y el 47.5% no ejerce ninguna carrera, esto contrasta a los resultados de **Broncano, C. (2016)** quien concluye que el (94%) tienen otra profesión.
- g) En la tabla N° 01: Cargo que desempeña en el negocio. el 95.0% de los propietarios de las MYPE desempeña el cargo de dueño del negocio, esto contrasta con los resultados de **López, F. (2015)** menciona que el 73% de los representantes indica que dirige la MYPE. Y los resultados de **Broncano, C.**

(2016) concluye que el (100%) las micro y pequeñas empresas son gerenciados por los mismos propietarios.

Respecto a las características generales de la MYPE

- a) En la tabla N°02: Tiempo de funcionamiento del negocio. el 52.5% de los propietarios de las MYPE tiene como tiempo de funcionamiento de 4 a 10 años, esto contrasta a los resultados de **Covarrubias, N. (2014)** quien manifiesta que la mayoría realizan la actividad más de 16 años y la minoría realizan la actividad de 1 a 4 años y de 5 a 9 años. **López, F. (2015)** alude que el 53% de las MYPE tienen 0 – 3 años de constituida. **Bravo, E. (2015)** concluye que la mitad de la MYPE tienen en el rubro de 4 a 7 años de permanencia. **Broncano, C. (2016)** determina que las micro y pequeñas empresas el sector comercio – rubro tiendas de ropa, del Centro Comercial Gamarra, Distrito de Chimbote, año 2013, en su mayoría (70%) tienen más de 6 años de permanencia en el mercado. **Ludeña, L. (2013)** comprueba que las Mypes en este sector comercial tienen entre 11 a 30 años de antigüedad. **Villena, D. (2014)** explica que las MYPE en su mayoría tienen entre 4 a 6 años de funcionamiento. **Gómez, S. (2015)** concluye que poco menos de la mitad (40%) de las MYPE posee más de tres años; Poco menos de 1/3 (26%) de las MYPE posee tres años. **Cornelio, E. (2015)** revela que el 58%, de los encuestados tienen entre 12 - 8 años en el cargo estos son los dueños así que están ahí desde su fundación de la MYPE. Y los resultados de **Ramírez, J. (2015)** menciona que los representantes de las MYPE en su mayoría llevan ya de 5 a más años dentro del sector y rubro.

- b) En la tabla N°02: Cantidad de trabajadores en la MYPE. el 100.0% de los propietarios de las MYPE tiene como cantidad de trabajadores de 1 a 3 trabajadores, esto contrasta a los resultados de **López, F. (2015)** concluye que el 47% de las MYPE encuestada cuenta con 0 – 3 trabajadores. **Broncano, C. (2016)** manifiesta que (100%) de las MYPE tiene de 1 a 5 trabajadores. **Ludeña, L. (2013)** indica que las MYPE encuestadas solo cuentan con un trabajador. **Gómez, S. (2015)** alude que poco menos de la mitad (46%) de las MYPE posee dos trabajadores eventual; asimismo poco menos de 1/3 (26%) de las MYPE posee ningún trabajador eventual. **Cornelio, E. (2015)** concluye de la investigación realizada el 50% de las mype tiene a su cargo entre 10 – 8 trabajadores. Y los resultados de **Ramírez, J. (2015)** concluye que la totalidad de las MYPES del sector comercio – rubro de venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, son formales; en su integridad, poseen de 1 a 5 trabajadores.
- c) En la tabla N°02: Número de trabajadores varones en la MYPE. El 47.5% de los propietarios de las MYPE tiene de 0 a 3 trabajadores varones. (ver figura N° 10)
- d) En la tabla N°02: Número de trabajadores mujeres en la MYPE. El 85% de los propietarios de las MYPE tiene de 0 a 3 trabajadores mujeres. (ver figura N°11)
- e) En la tabla N°02: Tipo de empleado que trabaja en la MYPE. El 97.5% de los propietarios de las MYPE tiene trabajadores permanentes, esto contrasta a los resultados de **Ramírez, J. (2015)** quien en sus conclusiones manifiesta que en su totalidad las MYPE cuentan con trabajadores permanentes.

Respecto a la Formalización de las MYPE

- a) En la tabla N° 03: Formalidad del negocio. El 62.5% de los propietarios de las MYPE son formales, esto contrasta a los resultados de **López, F. (2015)** comprueba que el 60% de las MYPE es informal. **Bravo, E. (2015)** concluye que las MYPE no se formalizaron. **More, A. (2016)** concluye que las MYPE, se destacan por tener un grado de formalización administrativa básica. Y los resultados de **Broncano, C. (2016)** alude que la mayoría (88%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro tiendas de ropa, del Centro Comercial Gamarra, Distrito de Chimbote, año 2013, se encuentran formalizadas.
- b) En la tabla N° 03: Razón social. El 57.5% de los propietarios de las MYPE tiene como razón social persona natural. (ver figura N° 14)
- c) En la tabla N° 03: Comprobante emitido por el negocio. El 47.5% de los propietarios de las MYPE emite boleta de venta, esto contrasta al resultado de **More, A. (2016)** manifiesta que la mayoría emite como comprobantes de pago: boleta de venta, ticket o cintas.
- d) En la tabla N° 03: Régimen de Tributación. El 57.5% de los propietarios de las MYPE está en el (RUS) Régimen Único Simplificado, esto contrasta al resultado de **More, A. (2016)** menciona: respecto al Régimen Tributario que las MYPE comercializadoras de ropa para bebés de la AV. Blas de Atienza, la mayoría se encuentran registradas en el RUS.
- e) En la tabla N° 03: Motivo por el cual no está afiliado. El 57.5% de los propietarios de las MYPE si está afiliado, esto contrasta a los resultados de

Bravo, E. (2015) concluye: las MYPE en su mayoría no están afiliado a un RUC ya que no se encuentran bajo ningún régimen de tributación.

- f) En la tabla N° 03: Causas de informalidad. El 17.5% de los propietarios de las MYPE es informal por bajo ingreso económico, esto contrasta a los resultados de **Bravo, E. (2015)** manifiesta que las MYPE no se formalizaron por el motivo de pagos de impuestos. Y a los resultados de **López, F. (2015)** menciona que el 55% de las MYPE indica que la informalización se da por los muchos impuestos que es exige.

Respecto a las características del financiamiento de las MYPE

- a) En la tabla N°4: Acerca del financiamiento de la MYPE. El 82.5% de los propietarios de las MYPE si solito alguna vez financiamiento para su negocio, esto contrasta con los resultados de **Ramírez, J. (2015)** indica que el 71,4% aseguran que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos; en el año 2013, en su generalidad solicitaron crédito de 1 – 3 veces. Y a los resultados de **Villena, D. (2014)** determina que el financiamiento de las MYPE en su mayoría ha sido propio, pero sin embargo más de la mitad han solicitado créditos, financieros entre 1 a 3 veces.
- b) En la tabla N°4: Fuente de financiamiento. El 75.0% de los propietarios de las MYPE su fuente de financiamiento es bancario, esto contrasta a los resultados de **Ludeña, L. (2013)** menciona: Se ha determinado que la mayoría de los microempresarios de este sector comercial financia sus actividades con capital propio. **Pinillos, L. (2016)** alude que las micro pequeñas empresas del sector en estudio utilizan en su mayoría fuentes de financiamiento formal, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y

una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico a la empresa.

Espinoza, R. (2015) determina que las fuentes de financiamiento son los bancos y cajas municipales, las MYPE comenzaron sus operaciones con los dos tipos de capital, es decir propio y externo. Y a los resultados de **Ramírez, J. (2015)** menciona: En su mayoría, el 57,1% de las MYPE del sector comercio – rubro de venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, afirman ser financiadas por terceros

- c) En la tabla N°4: Acerca de cuál es la mejor fuente de financiamiento. El 40.0% de los propietarios de las MYPE manifiestan que la mejor fuente de financiamiento es bancario. (ver figura N° 21).
- d) En la tabla N°4: Problemas al acceder algún crédito. El 85.0% de los propietarios de las MYPE no obtuvo ningún problema para acceder a un crédito, esto contrasta con el resultado de **Ramírez, J. (2015)** indica que la mayoría relativa expresa no haber tenido problemas al tratar de obtener un financiamiento. Y a los resultados de **Ramírez, J. (2015)** manifiesta que la mayoría relativa expresa no haber tenido problemas al tratar de obtener un financiamiento.
- e) En la tabla N°4: Tipo de problema presentado al acceder a un crédito. El 82.5% de los propietarios de las MYPE no se le presentó problema alguno para acceder a un crédito. (ver la figura N° 23)
- f) En la tabla N°4: Monto solicitado en el crédito. El 35.0% de los propietarios de las MYPE Solicito crédito con un monto de S/2,501 – S/5,000. Esto contrasta a los resultados de **Covarrubias, N. (2014)** nos indica que la minoría se

benefició con montos entre S/. 1.00 a S/. 3,000.00 y la tercera parte de S/. 3,001.00 a S/. 10,000.00. **López, F. (2015)** menciona que el 33% solicitó un monto de S/. 1,000 – S/. 2,999 y el 33% para capital de trabajo. **Espinoza, R. (2015)** indica que los montos de financiamiento requerido es menos de S/. 4000.00 nuevos soles.

- g)** En la tabla N°4: Tiempo del pago del préstamo. El 67.5% de los propietarios de las MYPE pagan su préstamo con un plazo de 1 año. (ver la figura N° 25)
- h)** En la tabla N°4: Inversión del financiamiento. El 60.0% de los propietarios de las MYPE invirtió el financiamiento para Compra de mercadería, esto contrasta con los resultados de **Ludeña, L. (2013)** concluye que la inversión del financiamiento fue para incrementar su capital de trabajo.
- i)** En la tabla N°4: Mejora posterior al financiamiento. El 87.5% de los propietarios de las MYPE si obtuvieron mejora en su negocio, (ver figura N° 27)

V. CONCLUSIONES

Respecto a los representantes de la MYPE

De las MYPE encuestada, se obtiene que en su mayoría de los representantes legales son personas jóvenes y sus edades se encuentra entre 18 a 30 años, son de género femenino en su mayoría, de situación civil soltero con nacionalidad peruana en su totalidad, en su mayoría tienen estudios secundarios. En su mayoría los representantes legales tienen profesiones diversas y que no son administradores, siendo la mayoría dueños del negocio.

Respecto a las características de las MYPE en estudio

La mayoría de las MYPE tienen un tiempo de funcionamiento en el mercado de 4 a 10 años, en su totalidad cuentan con 1 a 3 trabajadores y en su mayoría son de género femenino, siendo trabajadores permanentes.

Respecto a la formalización de las MYPE en estudio

Las MYPE en su mayoría son formales, por lo tanto emiten Boletas de ventas, en su mayoría son del Régimen Único Simplificado (RUS); asimismo, la minoría de las MYPE informales no se formalizan por considerar que tienen bajos ingresos económicos, por lo tanto no es atractivo el proceso de formalización.

Respecto al financiamiento de las MYPE en estudio

La mayoría de los representantes de las MYPE encuestadas sí solicitaron financiamiento para su negocio, teniendo como fuente de financiamiento el bancario, para los empresarios la mejor fuente de financiamiento es bancario, en su

mayoría no tuvieron ningún tipo de problema para acceder a un crédito, el monto solicitado en su mayoría fue de S/2,501 a S/5,000 el cual la invirtieron para compra de mercadería. El tiempo de pago del crédito en su mayoría fue de un año, posterior al préstamo o financiamiento, los representantes legales de las MYPE en su mayoría afirmaron que mejoró la situación económica de su negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **Aguado, D. (2013).** *“Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPES en el sector textil del distrito de Comas”*
- **Ángel sosa (2013) “Formalización”.** Recuperado de:
<https://prezi.com/petkqf1taxhp/conceptos-basicos-de-formalizacion/>
- **Banco de la Nación, Línea de crédito – PROMYPE.** Recuperado de:
<http://www.bn.com.pe/gobierno/programa-microfinanzas/linea-credito-promype.asp>
- **Boutique.** Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/general/boutique.php>
- **Bravo, E. (2015).** *“Caracterización de la capacitación y formalización de las mypes del sector comercio – rubro ventas de prendas de vestir, distrito de Chimbote, año 2013”*
- **Brenes, L. (agosto, 2013).** *“Condiciones Actuales del Financiamiento de las MYPYMES Costarricenses”* Tec. Empresarial, Vol7 Núm. 2/ p.29-39
- **Broncano, C. (2016).** *“Caracterización de la formalización en las micro y pequeñas empresas en el sector comercio – rubro tiendas de ropa, del centro comercial gamarra, distrito de Chimbote, año 2013”*
- **Concepto de comercio.** Recuperado de:
<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf>
- **Conduce tu empresa “Formalización de mi negocio: ventajas y desventajas Natural y Jurídicas”** recuperado de:
<http://blog.conducetuempresa.com/2012/06/formalizacion-de-mi-negocio-ventajas-y.html>

- **Cornelio, E. (2015).** *“Caracterización del financiamiento y marketing de las Mypes del sector comercio – rubro venta de ropa para bebés, en el distrito de Trujillo, año 2014” ejemplo Chimbote 2016 – o Chimbote peru 2016.*
- **Covarrubias, N. (2014).** *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textil – rubro confecciones del emporio comercial gamarra, la Victoria, provincia de Lima, Departamento de Lima – periodo 2012 – 2013”*
- **Definición de tienda y tienda virtual.** Recuperado de:
<http://www.definicionabc.com/negocios/tienda.php>
- **Edpyme SOLIDARIDAD.** Recuperado de:
<http://www.credisol.com.pe/quienes-somos.php>
- **Enciclopedia de Clasificaciones. (2016).** Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- **Equipo de redacción, Revista Educativa MasTiposde.com (Octubre 14, 2015).** Recuperado de: <http://www.mastiposde.com/ventas.html>
- **Espinoza, R. (2015).** *“Caracterización de la capacitación y el financiamiento en las mype del rubro ropa de bebés en el complejo del mercado central de Piura, 2015”*
- **Financiamiento.** Recuperado de: <http://definicion.mx/financiamiento/>
- **Financiera CONFIANZA.** Recuperado de:
<http://www.confianza.pe/productos/activos/negocios/credito-pyme/>

- **Financiera Confianza, crédito para negocio.** Recuperado de:
<http://www.confianza.pe/productos/activos/inclusion/inclusion-para-negocios-o-consumo/>
- **Financiera Confianza, crédito campaña Crece.** Recuperado de:
<http://www.confianza.pe/credito-campana-crece/>
- **Financiera QAPAQ.** Recuperado de: <http://www.qapaq.pe/prestamos/>
- **Gómez, S. (2015).** *“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro compra/venta de ropa para damas-Trujillo, 2014.”*
- **Kong, J & Moreno. (2014).** *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012”*
- Leon, J. y Schureiner M. (1998) con el libro “ECONOMIA.” Vol. XXI N° 41 1998 FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS: ALGUNAS LINEAS DE ACCION.
- **López, F. (2015).** *“Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013”*
- **Ludeña, L. (2013).** *“Caracterización del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa del centro comercial los Ferroles, Chimbote, año 2011”*
- **Moda,** recuperado de: <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/moda>

- **More, A. (2016).** *“Caracterización de gestión de calidad y formalización de la Mype comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas en A. Blas de atienza, Piura, año 2014”*
- MYPE en el Perú. Recuperado de: <http://diariocorreo.pe/economia/el-71-de-mypes-no-lleva-ningun-tipo-de-registro-de-ventas-699068/>
- **Pasos para formalizar la MYPE**, recuperado de: www.formalizate.gob.do
- **Pinillos, L. (2016).** *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de ropa de caballeros del centro comercial la Bahía Diego Ferre – Sullana – año 2014”*
- **Ramírez, J. (2015).** *“Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para varones en el casco urbano de la ciudad de Chimbote, 2013”*
- **Rodríguez, N. & López, C. El Comercio.** Recuperado de: <http://www.derechocomercial.edu.uy/RespComercio01.htm>
- **SOL CAMPAÑA.** Recuperado de: <http://www.credisol.com.pe/soli-pyme.php>
- **SOLYPYME.** Recuperado de: <http://www.credisol.com.pe/soli-pyme.php>
- **Tarazona, I & Veliz S. (2016).** *“Cultura tributaria en la formalización de las MYPES, provincia de Pomabamba – Ancash”*
- Texto Unico Ordenado de la ley de Promoción de la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE
- **Thompson, I. (Agosto 2005).** Artículo “Definición de Venta”. Recuperado de: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>

- **Thompson, I.** (Agosto 2005). Artículo “Definición de Venta”. Recuperado de:
<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>
- **Tipos de financiamiento:** Mas tiposde, equipo de redacción. (2016,08). Tipos de financiamiento. Revista educativa MasTiposde.com. Obtenido 11,2016, de
<http://www.mastiposde.com/financiamiento.html>
- **Villena, D. (2014).** *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro venta de ropa para caballeros del distrito de Chimbote, 2013”*

ANEXO

ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

“La formalización y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio - rubro venta de ropa, del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015.”

Encuesta. El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

Instrucciones. A continuación, se le presentan una serie de preguntas relacionadas con aspectos fundamentales de su negocio, dichos datos recolectados son de forma anónima y los resultados se manejarán de forma confidencial.

I. CARACTERÍSTICAS DEL REPRESENTANTE LEGAL

1.1. ¿Cuál es su margen de edad?

- a) 18 a 30 años b) 31 a 40 años c) 41 a 50 años d) 51 a más

1.2. Género:

- a) Masculino b) Femenino

1.3. ¿cuál es su Situación civil?

- a) Soltero b) Casado c) divorciado d) viudo

1.4. ¿Cuál es su nacionalidad?

- a) peruano b) Extranjero

1.5. ¿Qué nivel de instrucción tiene?

- a) No escolarizado b) Primaria c) Secundaria d) Instituto
e) Universidad

1.6. ¿Qué profesión ejerce?

- a) Administración b) Costura c) Diseño de moda d) otros
e) Ninguno

1.7. ¿Qué cargo desempeña en el negocio?

- a) Administrador. b) dueño.

II. CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE EN ESTUDIO

2.1.¿Cuánto tiempo de funcionamiento tiene su negocio?

- a) 0 a 3 años b) 4 a 10 años c) 11 a 25 años d) 26 a más

2.2.¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?

- a) 1 a 3 b) 4 a 5 c) 6 a más

2.3.¿Cuántos varones?

- a) 0 a 3 b) 4 a 5 c) 6 a más d) Ninguno

2.4. ¿Cuántas mujeres?

- a) 0 a 3 b) 4 a 5 c) 6 a más d) Ninguno

2.5. Tipo de trabajadores:

- a) Permanente b) Eventual

III. CARACTERÍSTICAS DE LA FORMALIZACIÓN DE LA MYPE EN ESTUDIO

3.1. ¿su empresa es formal?

- a) si b) no

3.2. ¿En qué Razón Social está constituida su negocio?

- a) Natural b) Jurídica c) Ninguno

3.3. ¿Qué tipo de comprobante es emitido por su empresa?

- a) Proforma de venta b) Boleta de venta c) Factura
d) Todas las anteriores e) Ninguna

3.4. ¿Cuál es el Régimen de Tributación?

- a) Régimen Único Simplificado (RUS)
b) Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
c) Régimen General del Impuesto a la Renta (RGR)
d) Ninguno

3.5. ¿Cuál es el motivo por el que no está afiliado?

- a) Pago de impuesto b) Desconoce del tema c) Requiere de capacitación
d) otros e) Ninguno

3.6.¿Cuáles son las causas de su informalidad?

- a) Bajo ingreso económico
- b) Pagos excesivo de impuestos
- c) Poco apoyo legal para formalizar
- d) Desconocimiento del trámite
- e) Ninguno

IV. CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE EN ESTUDIO

4.1.¿alguna vez solicitó financiamiento para su negocio?

- a) Si
- b) no

4.2. ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

- a) Familiar
- b) Bancario
- c) Edpyme
- d) Prestamista

4.3.¿Cuál es la mejor fuente de financiamiento?

- a) Bancaria
- b) Financiera
- c) Caja Municipal
- d) Edpyme
- e) Otros
- f) Ninguno

4.4. ¿Tuvo problemas para acceder al crédito?

- a) Si
- b) No

4.5.¿Qué tipo de problemas se presentó para acceder a un crédito?

- a) Falta de requisitos
- b) Mal record crediticio
- c) Informalidad
- d) Ninguno

4.6. ¿Cuál fue el monto solicitado en el crédito?

- a) Menos de s/1,000
- b) s/1,001 – s/2,500
- c) s/2,501 – s/5,000
- d) s/5,001 – 10,000
- e) 10,000 a más

4.7. Tiempo de pago del préstamo:

- a) Menor de 6 meses b) 1 año c) 2 años d) 3 años a más

4.8. ¿Cuál fue la inversión del financiamiento?

- a) Mejorar e implementar el local b) Compra de mercadería
c) Regularización de documentos d) Pago de deudas del negocio
e) Publicidad f) Capacitación

4.9. ¿Considera que mejoró la situación del negocio, posterior a la inversión del crédito?

- a) Si b) No.

ANEXO 2

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.

La validación del instrumento de la Tesis denominada: “la formalización y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa del casco urbano de villa rica, distrito de Villa rica, Provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015”. Tendrá como estándar un valor mayor al 82%. Al respecto mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?						X
2	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
3	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
4	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					X	
5	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					X	

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 82%.

El instrumento queda validado favorablemente por el Asesor:

Lic. Adm. Roberto Cuipal Velaysosa

CLAD N^a 05119

ANEXO 3

REGISTRO DE MYPE QUE PARTICIPARON EN EL ESTUDIO

N°	Nombre comercial	Representante legal	Dirección	Distrito
1	TNS moda	Antonio Avendaño Ramírez	Av. Leopoldo Krausse 456 cdra. 4	Villa Rica
2	D' Cesar Novedades	Alfonso Cesar Avendaño Ramírez	Av. Leopoldo Krausse 506	Villa Rica
3	PEQUIMODAS	Joana Mancilla Obregon	Av. Leopoldo Krausse 515	Villa Rica
4	Mundo Moda	Carlos Huamán Campos	Av. Leopoldo Krausse	Villa Rica
5	Mael Store	Mael Meza Mantari	Av. Leopoldo Krausse 620	Villa Rica
6	Moda Extrema	Devora Chup Bravo	Av. Leopoldo Krausse 562	Villa Rica
7	Bazar Zapateria Juliana	Elga Campos Navarro	Av. Leopoldo Krausse cdra. 6	Villa Rica
8	Comercial Nena	Delfina Galindo Tenorio	Jr. Marcos Canepa	Villa Rica
9	Comercial Francis	Francisco Cardenas	Jr. Marcos Canepa	Villa Rica
10	Creaciones Jose	Anastacio Tapia Rolando Jose	Jr. Marcos Canepa	Villa Rica
11	Mini Bazar Yovanita	Lobon Vila Gladys	Av. Leandro Andaluz cdra. 7	Villa Rica
12	Tatiana Store	Tatiana Escarlet Montalvo Atopoma	Av. Leopoldo Krausse	Villa Rica
13	Bazar Zapateria Piero	Sonia Torre Aquino	Av. Andrés Egg	Villa Rica
14	Bazar Relojeria citizan	Martha Loayza Venegas	Mercado Municipal	Villa Rica
15	Bazar la cerreñita	Asis Rueda Marin	Mercado Municipal	Villa Rica
16	Bazar Zapateria	Walter Torres Aquino	Mercado Municipal puesto 12	Villa Rica
17	Tienda de ropa	Margot Gallegos Aliaga	Mercado Municipal puesto 3	Villa Rica
18	Novedades y regalos Lourdes	Percy Muñoz Espinoza	Mercado Municipal	Villa Rica
19	Bazar Cinthia	Cinthia Jurado Ampuri	Mercado Municipal	Villa Rica
20	Puesto 175	Lapa Meza José Luis	Mercado Municipal	Villa Rica
21	Puesto 171	Pacheco Lima Marina	Mercado Municipal	Villa Rica
22	Puesto 139	Perez Centeno de Remon Ines Paulina	Mercado Municipal	Villa Rica

23	Puesto 156	Zamora Geronimo Doris	Mercado Municipal	Villa Rica
24	Puesto 129	Yauli Flores Maria Victoria	Mercado Municipal	Villa Rica
25	Puesto 135	Allcahuaman Sege Alejandrina	Mercado Municipal	Villa Rica
26	Puesto 2	Condor Laringaño Nereida Victoria	Mercado Municipal	Villa Rica
27	Puesto 160	Chipana Acha Rosa Reynalda	Mercado Municipal	Villa Rica
28	Puesto 158	Gómez Faustino Violeta Nelly	Mercado Municipal	Villa Rica
29	Puesto 154	Leaños Medina Vania Cristina	Mercado Municipal	Villa Rica
30	Puesto 179	Macuri Rivera De Leon Pelaya Eusteria	Mercado Municipal	Villa Rica
31	Puesto 137	Andia Flores Dolores	Mercado Municipal	Villa Rica
32	Puesto 168	Carrasco Cotera Elizabeth	Mercado Municipal	Villa Rica
33	Puesto 136	Garcia Pachanasi Lilia Carmen	Mercado Municipal	Villa Rica
34	Puesto 166	Garrido Gallo Junior Henry	Mercado Municipal	Villa Rica
35	Puesto 15	Zuñiga Castro Yeynis Bettsy	Mercado Municipal	Villa Rica
36	Puesto 133	Altamirano Cuya Marina	Mercado Municipal	Villa Rica
37	Puesto 142	Toscano Fernandez Hilda Elizabeth	Mercado Municipal	Villa Rica
38	Puesto 143	Soria Urco Karina Rosmery	Mercado Municipal	Villa Rica
39	Puesto 153	Aliaga Estrella Florentina	Mercado Municipal	Villa Rica
40	Puesto 183	Salazar Ayala Beatriz	Mercado Municipal	Villa Rica

ANEXO 4

HOJA DE TABULACIÓN

PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	FRECUENCIA ABSOLUTA
CARACTERÍSTICAS DEL REPRESENTANTE LEGAL			
¿Cuál es su margen de edad?	De 18 a 30 años	X	10
	De 31 a 40 años	XIII	13
	De 41 a 50 años	XIII	13
	De 51 a más	IV	4
	Total		40
Genero	Masculino	XI	11
	Femenino	XXIX	29
	Total		40
¿Cuál es su situación civil?	Soltero	XXIII	23
	Casado	XVII	17
	Divorciado		0
	Viudo		0
	Total		40
¿Cuál es su nacionalidad?	Peruano	XL	40
	Extranjero		0
	Total		40
¿Qué nivel de instrucción tiene?	No escolarizado	I	1
	Primaria	VII	7
	Secundaria	XVIII	18
	Instituto	XI	11
	Universidad	III	3
	Total		40
¿Qué profesión ejerce?	Administración	I	1
	Costura		0
	Diseño de moda	I	1
	Otros	XIX	19
	Ninguno	XIX	19
	Total		40
¿Qué cargo desempeña en el negocio?	Administrador	II	2
	Dueño	XXXVIII	38
	Total		40
CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE EN ESTUDIO			

¿Cuánto tiempo de funcionamiento tiene su negocio?	De 0 a 3 años	X	10
	De 4 a 10 años	XXI	21
	De 11 a 25 años	VI	6
	De 26 a más	III	3
	Total		40
¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?	De 1 a 3	XL	40
	De 4 a 5		0
	De 6 a más		0
	Total		40
¿Cuántos varones?	De 0 a 3	XIX	19
	De 4 a 5		
	De 6 a más		
	Ninguno	XXI	21
	Total		40
¿Cuántas mujeres?	De 0 a 3	XXXIV	34
	De 4 a 5		
	De 6 a más		
	Ninguno	VI	6
	Total		40
Tipo de trabajadores	Permanente	XXXIX	39
	Eventual	I	1
	Total		40
CARACTERÍSTICAS DE LA FORMALIZACIÓN DE LA MYPE EN ESTUDIO			
¿Su empresa es formal?	Si	XXV	25
	No	XV	15
	Total		40
¿En qué razón social está constituida su negocio?	Natural	XXIII	23
	Jurídico	II	2
	Ninguno	XV	15
	Total		40
¿Qué tipo de comprobante es emitido por su empresa?	Proforma de venta	III	3
	Boleta de venta	IX	19
	Factura	III	3
	Todas las anteriores	II	2
	Ninguna	XIII	13
	Total		40
¿Cuál es el Régimen de Tributación?	RUS	XXIII	23
	RER	II	2

	RGR		0
	Ninguno	XV	15
	Total		40
¿Cuál es el motivo por el cual no está afiliado?	Pago de impuesto	II	2
	Desconoce del tema	V	5
	Requiere de capacitación	II	2
	Otros	VIII	8
	Ninguno	XXIII	23
	Total		40
¿Cuáles son las causas de su informalidad?	Bajo ingreso económico	VII	7
	Pagos excesivos de impuestos	II	2
	Poco apoyo legal para formalizar	III	3
	Desconocimiento del trámite	IV	4
	Ninguno	XXIV	24
	Total		40
CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE EN ESTUDIO			
¿Alguna vez solicitó financiamiento para su negocio?	Si	XXXIII	33
	No	VII	7
	Total		40
¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?	Familiar	VIII	8
	Bancario	XXX	30
	Edpyme	II	2
	Prestamista		0
	Total		40
¿Cuál es la mejor fuente de financiamiento?	Bancario	XVI	16
	Financiera	VII	7
	Caja municipal	IV	4
	Edpyme	III	3
	Otros	III	3
	Ninguno	VII	7
	Total		40
¿Tuvo problemas para acceder a un crédito?	Si	VI	6
	No	XXVII	34
	Total		40
¿Qué tipo de	Falta de requisitos	VII	7

problemas se presentó para acceder a un crédito?	Mal record crediticio		0
	Informalidad		0
	Ninguno		33
	Total		40
¿Cuál fue el monto solicitado en el crédito?	Menos de S/ 1,000	II	2
	S/1,001 – S/2,500	III	4
	S/2,501 – S/5,000	XI	14
	S/5,001 – S/10,000	VIII	9
	De 10,000 a más	XI	11
	Total		40
Tiempo de pago del préstamo	Menor de 6 meses	I	2
	1 año	XXIV	27
	2 años	V	6
	3 años a más	V	5
	Total		40
¿Cuál fue la inversión del financiamiento?	Mejorar e implementar el local	XIV	14
	Compra de mercadería	XXIV	24
	Regularización de documentos		0
	Pago de deudas del negocio	I	1
	Publicidad	I	1
	Capacitación		0
	Total		40
¿Considera que mejoro la situación del negocio, posterior a la inversión del crédito?	Si	XXXV	35
	No	V	5
	Total		40

ANEXO 5

FIGURAS

Relacionado con las Características del Representante legal.

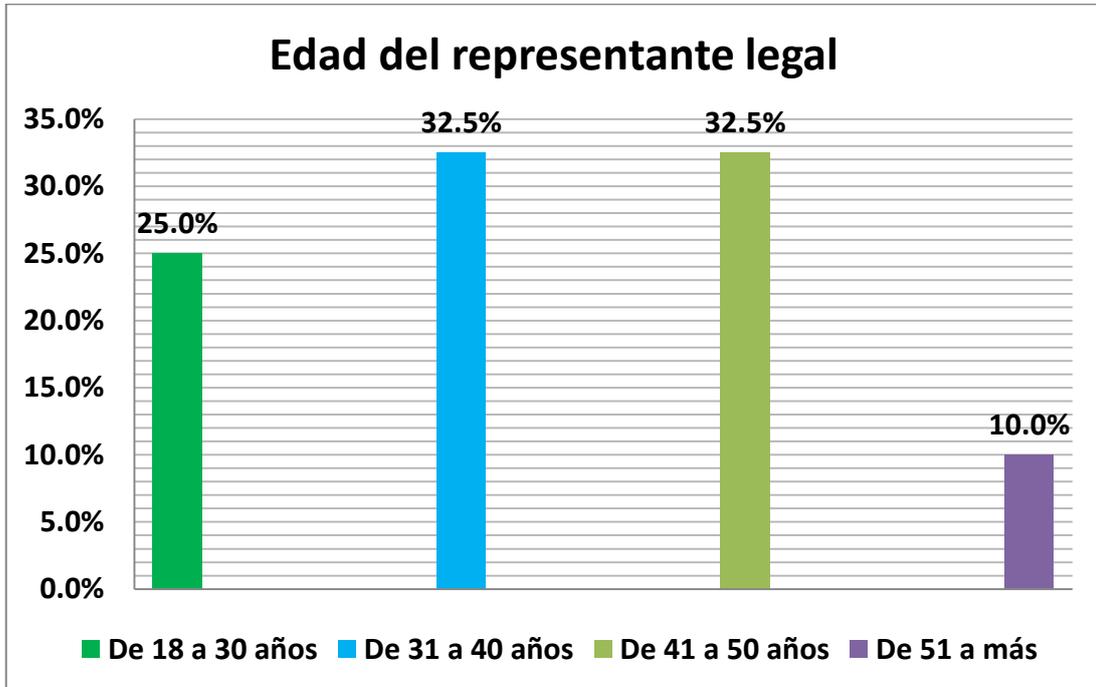


Figura N° 1: Edad del representante

Fuente: Tabla N°1

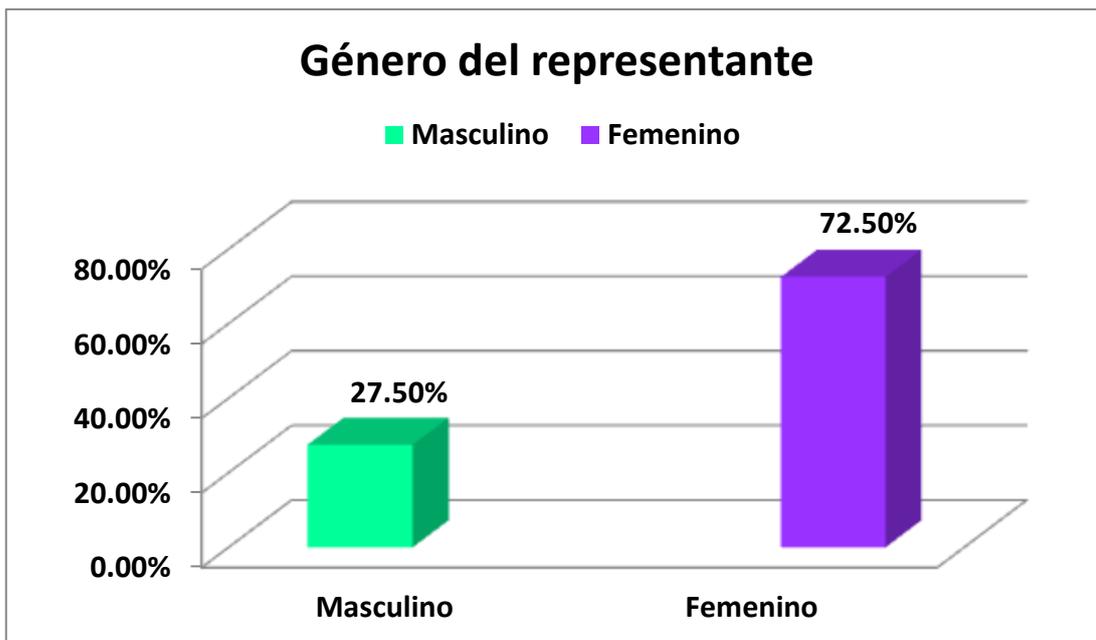


Figura N°2: Género del representante

Fuente: Tabla N° 1

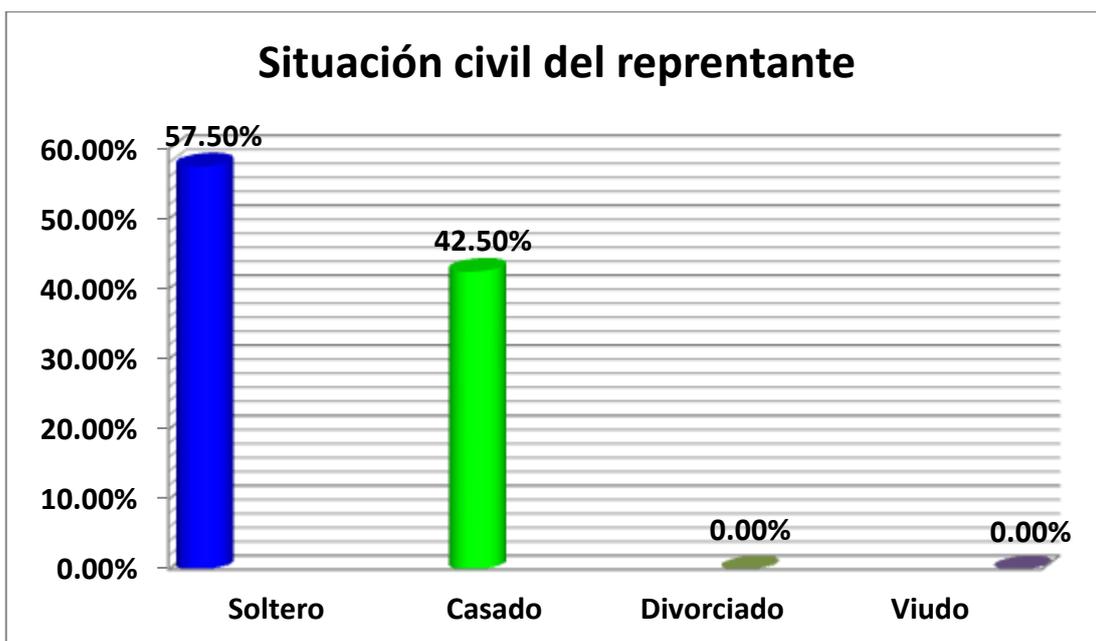


Figura N° 3: Situación civil del representante

Fuente: Tabla N°1

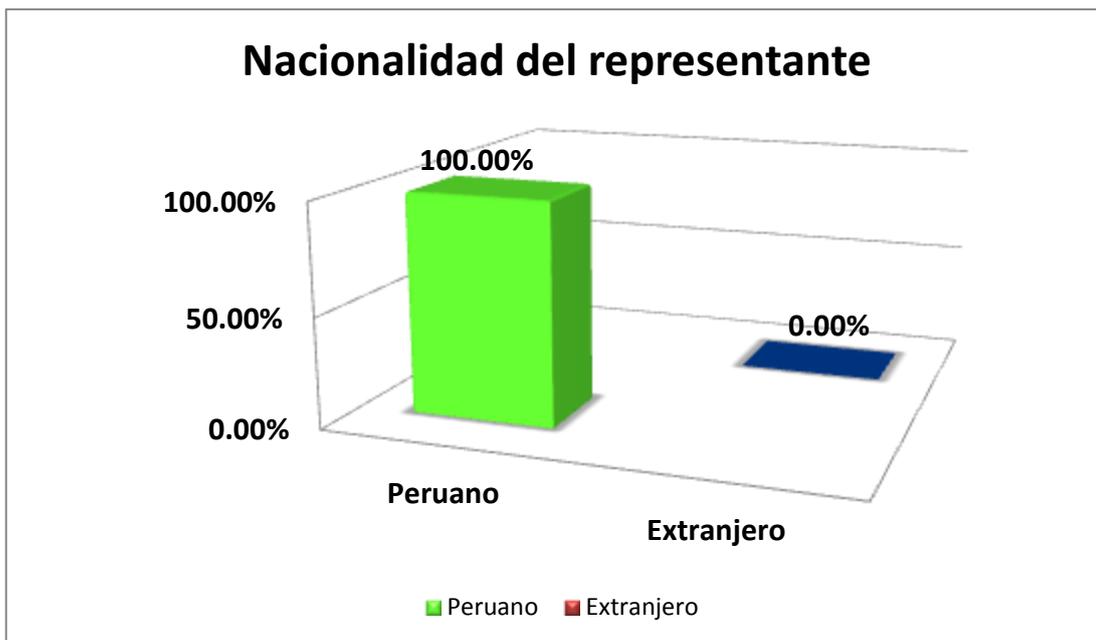


Figura N° 4: Nacionalidad del representante

Fuente: Tabla N°1

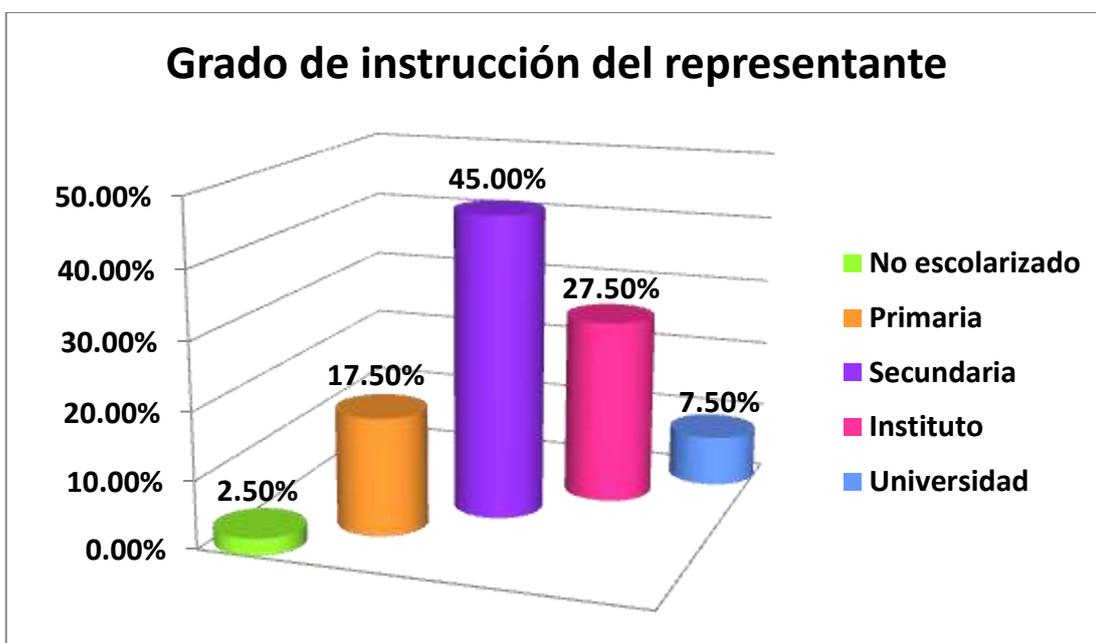


Figura N° 5: Grado de instrucción del representante

Fuente: Tabla N°1

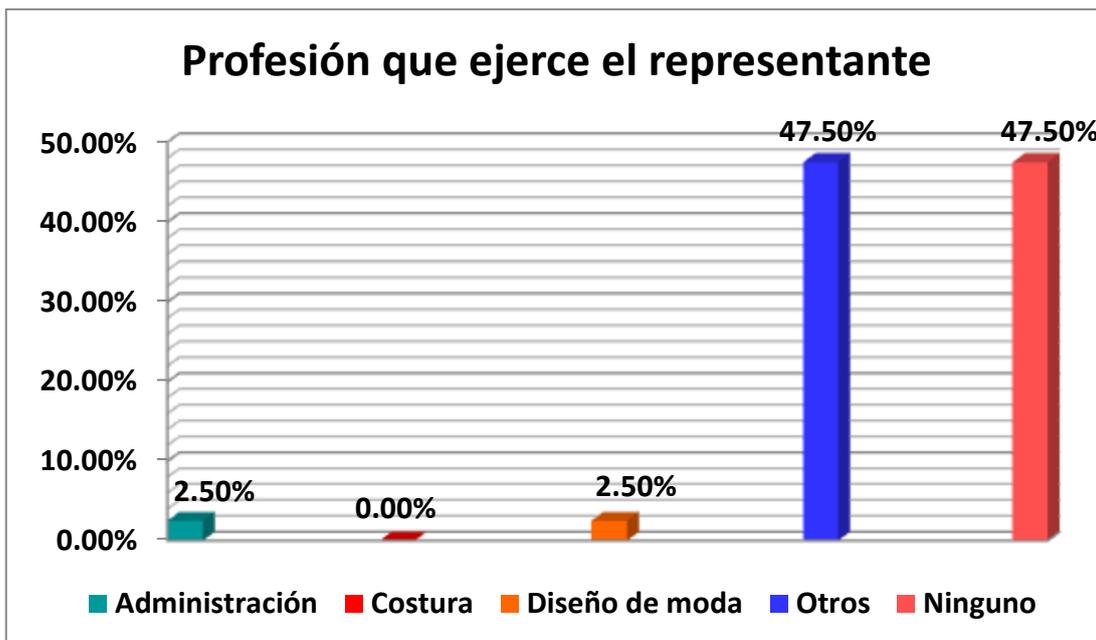


Figura N° 6: Profesión que ejerce el representante

Fuente: Tabla N°1

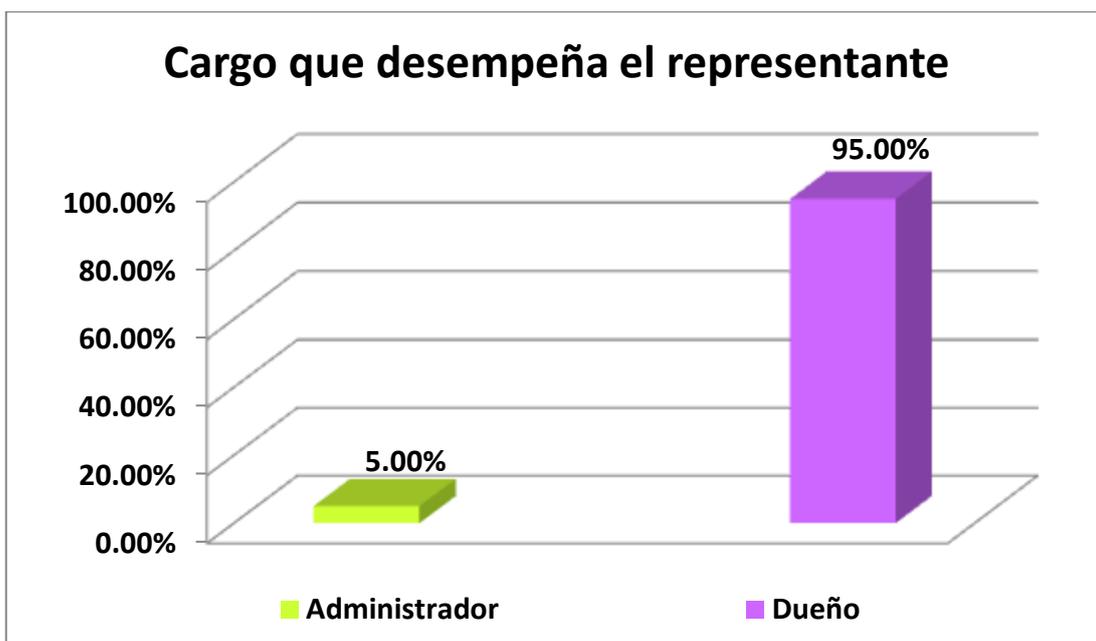


Figura N° 7: Cargo que desempeña el representante

Fuente: Tabla N°1

Referente a las características de la MYPE

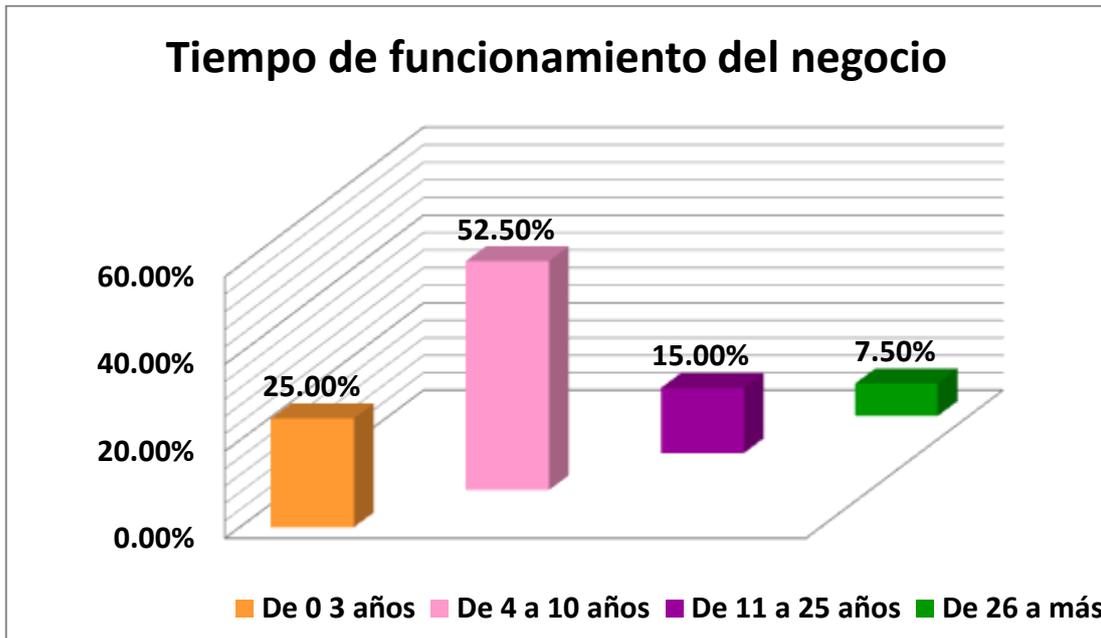


Figura N° 8: Tiempo de funcionamiento del negocio

Fuente: Tabla N°2

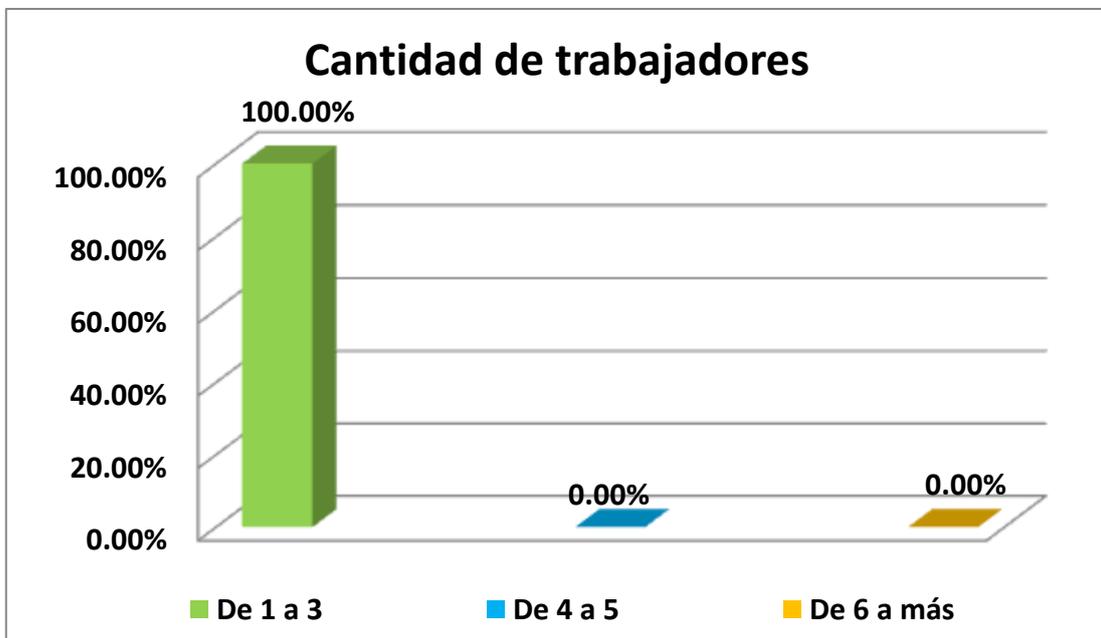


Figura N° 9: Cantidad de trabajadores

Fuente: Tabla N°2

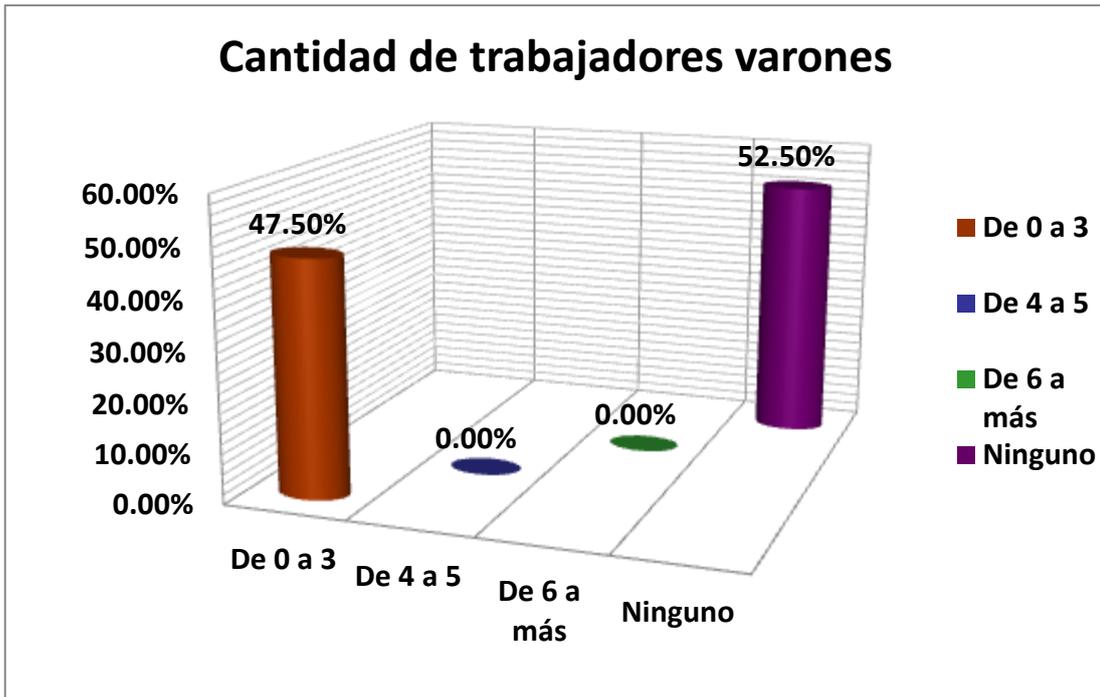


Figura N° 10: Cantidad de trabajadores varones

Fuente: Tabla N°2

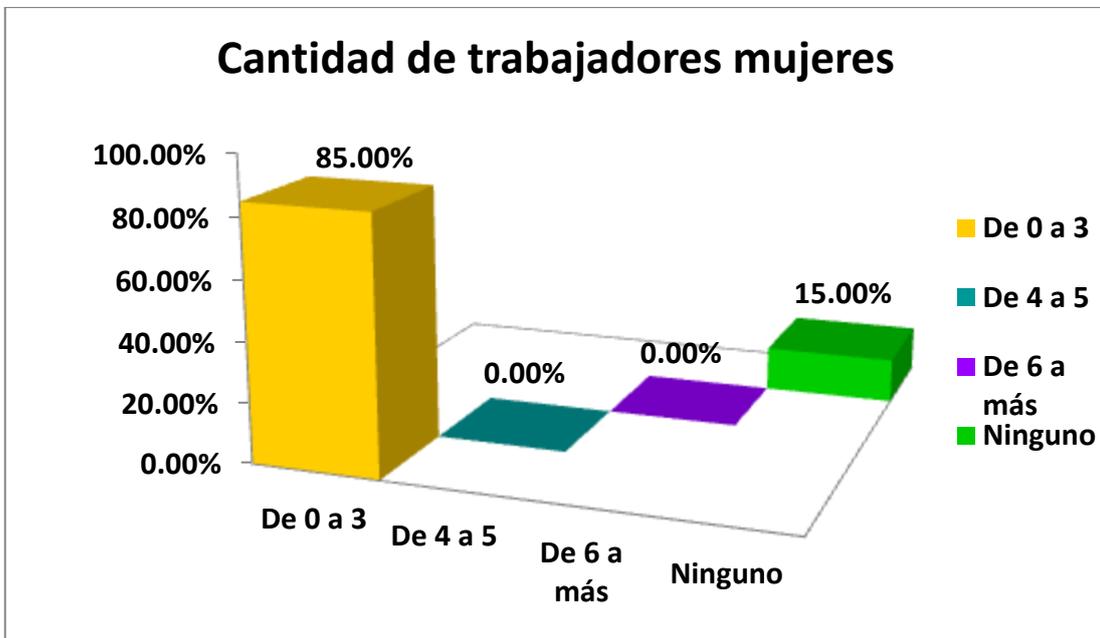


Figura N° 11: Cantidad de trabajadores mujeres

Fuente: Tabla N°2



Figura N° 12: Tipo de trabajador

Fuente: Tabla N°2

Referente a la formalización de la MYPE

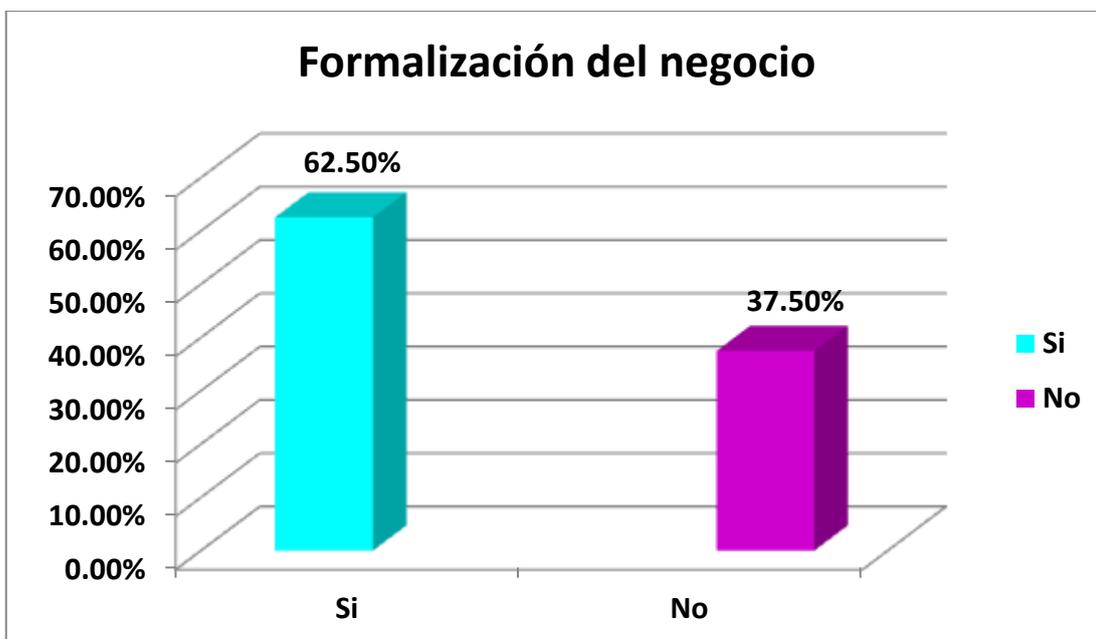


Figura N° 13: Formalización del negocio

Fuente: Tabla N°3

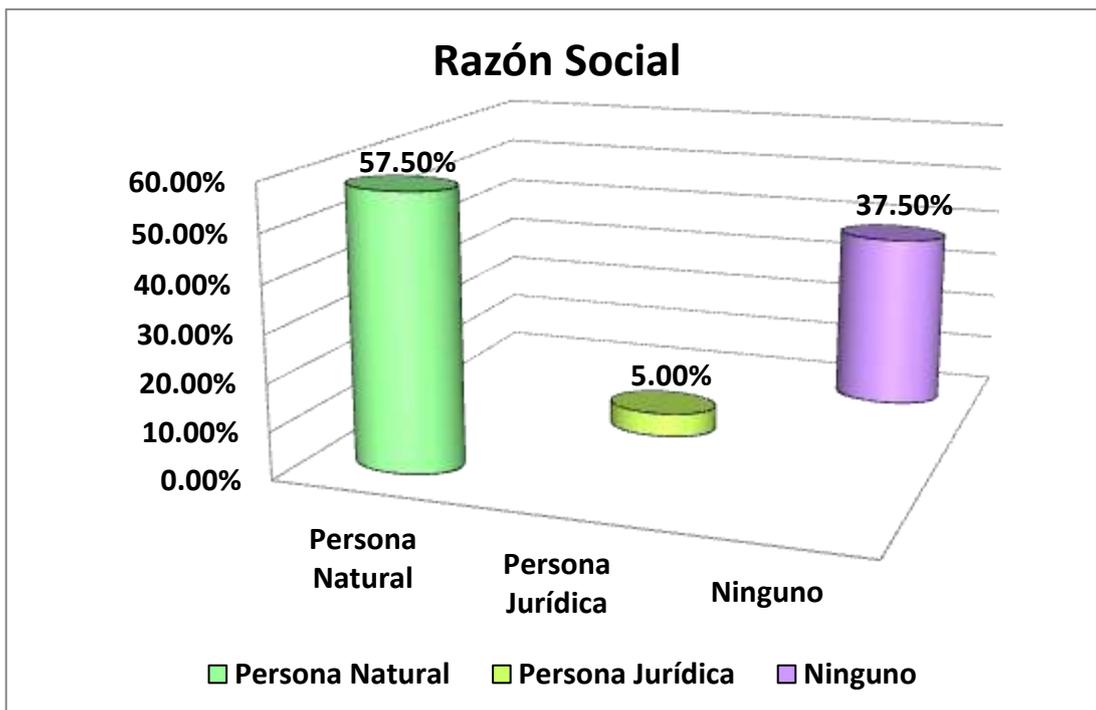


Figura N° 14: Razón Social del negocio

Fuente: Tabla N°3

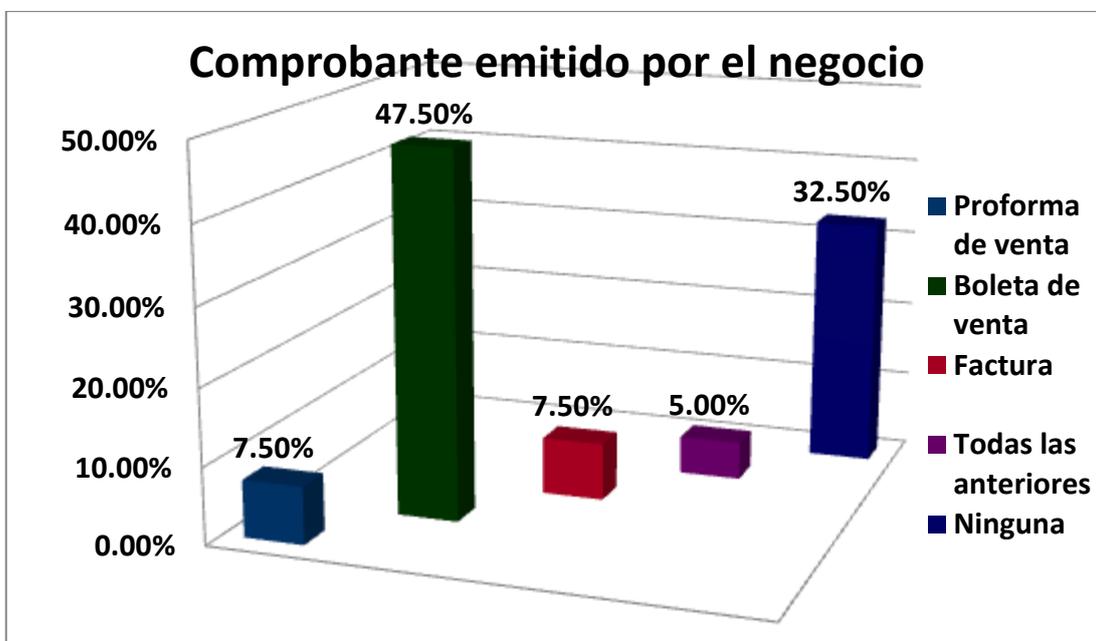


Figura N° 15: Comprobante emitido por el negocio

Fuente: Tabla N°3

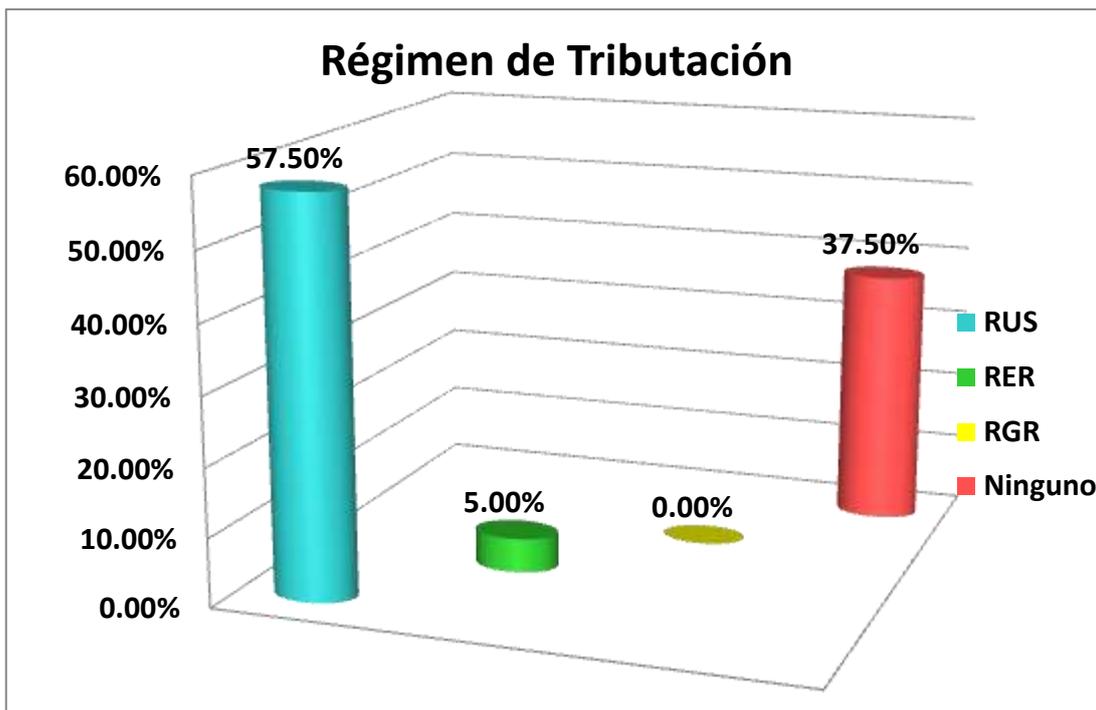


Figura N° 16: Régimen de Tributación

Fuente: Tabla N°3

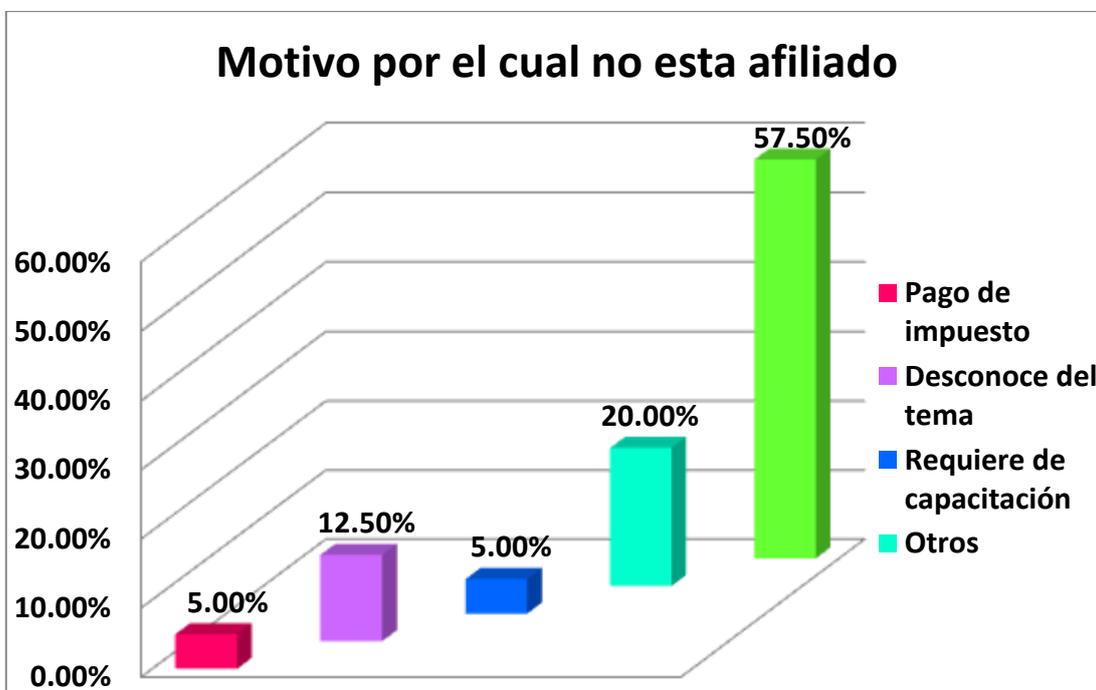


Figura N° 17: Motivo por el cual no está afiliado

Fuente: Tabla N°3

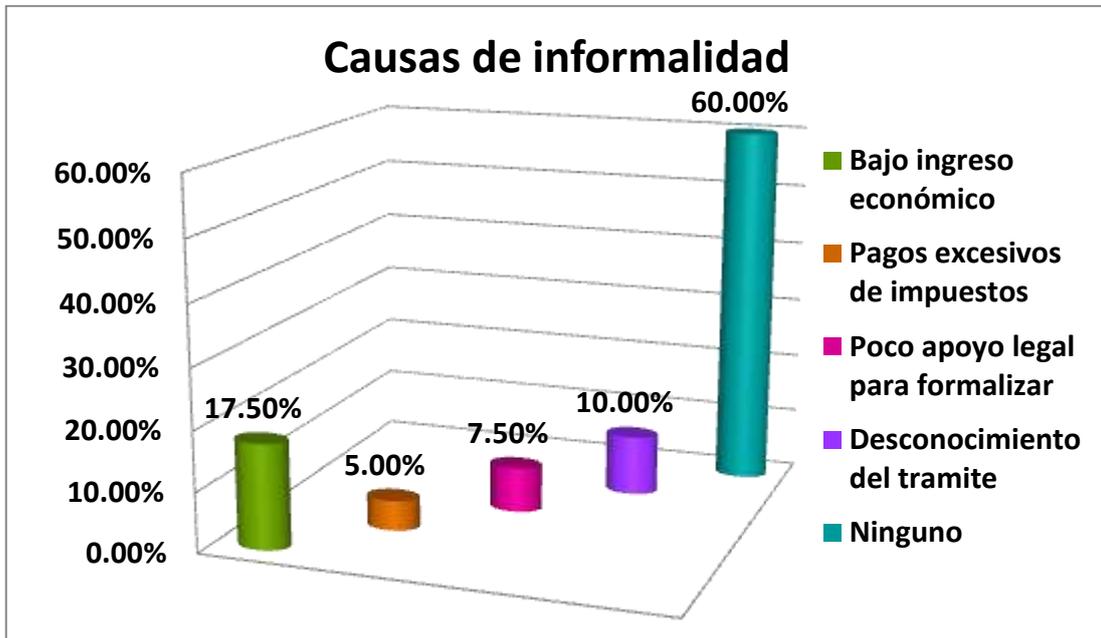


Figura N° 18: Causas de informalidad

Fuente: Tabla N°3

Referente al financiamiento de las MYPE

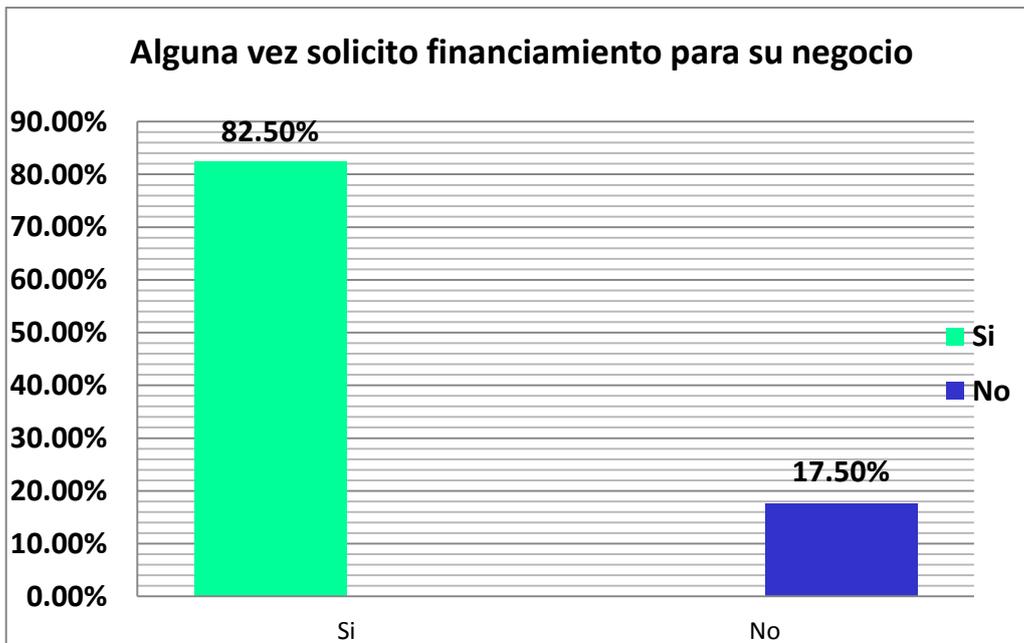


Figura N° 19: Alguna vez solicito financiamiento para su negocio

Fuente: Tabla N°4

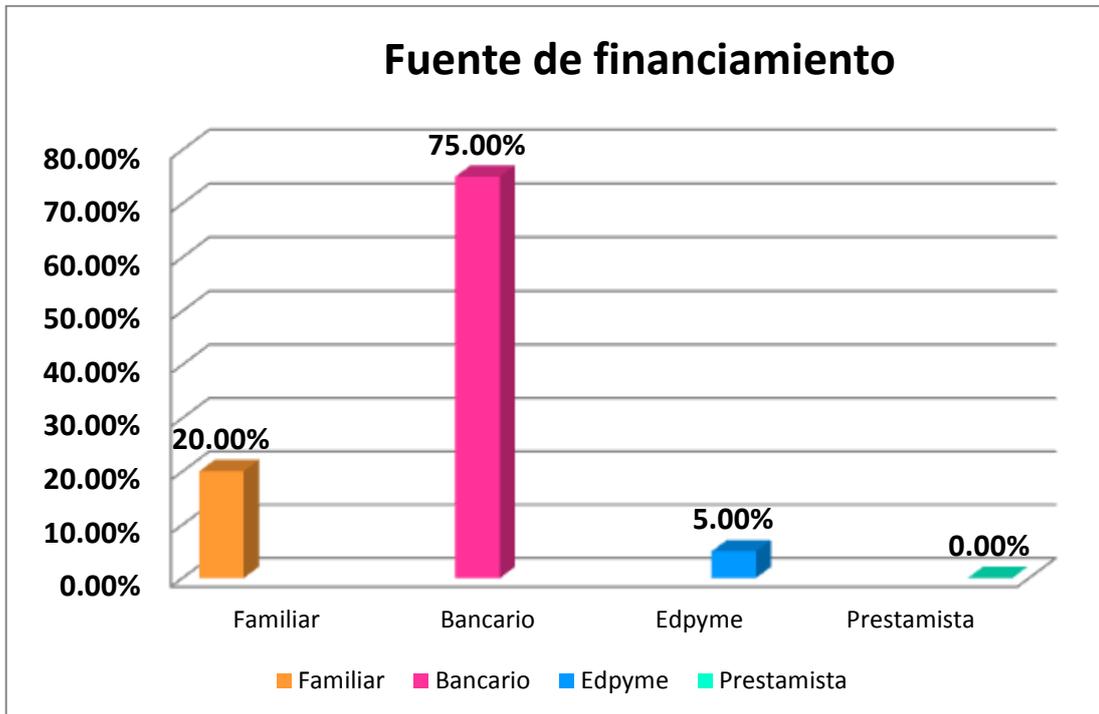


Figura N° 20: Fuente de financiamiento

Fuente: Tabla N°4

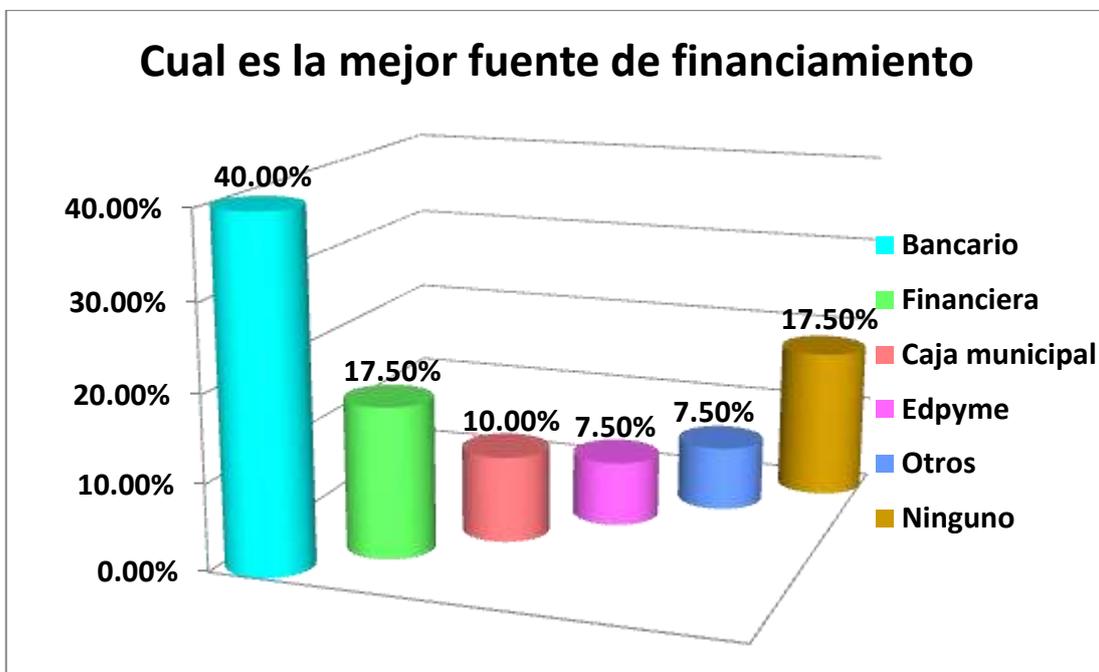


Figura N° 21: Cual es la mejor fuente de financiamiento.

Fuente: Tabla N°4

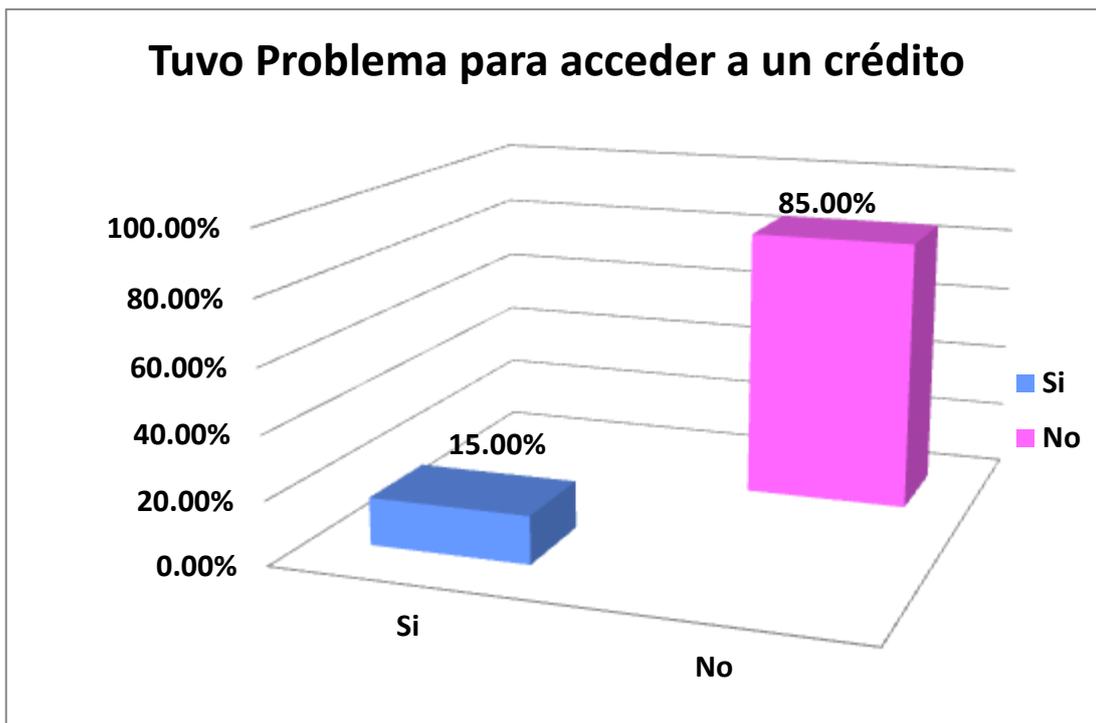


Figura N° 22: Tuvo problema para acceder a un crédito

Fuente: Tabla N°4

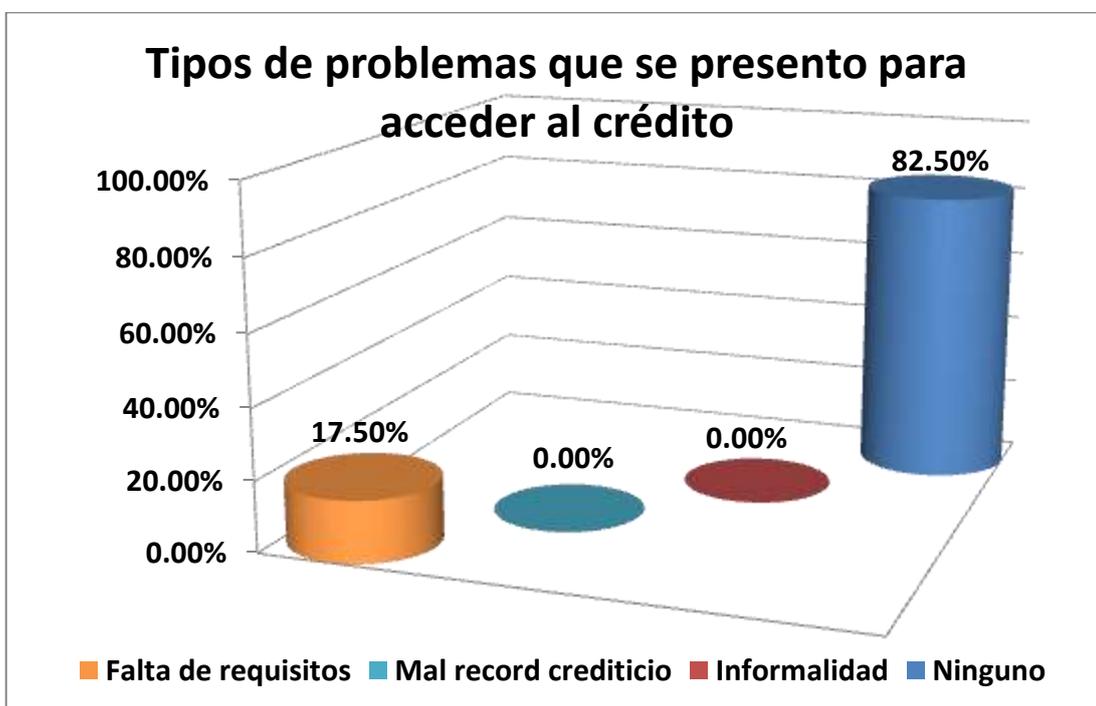


Figura N° 23: Tipos de problema para acceder a un crédito

Fuente: Tabla N°4

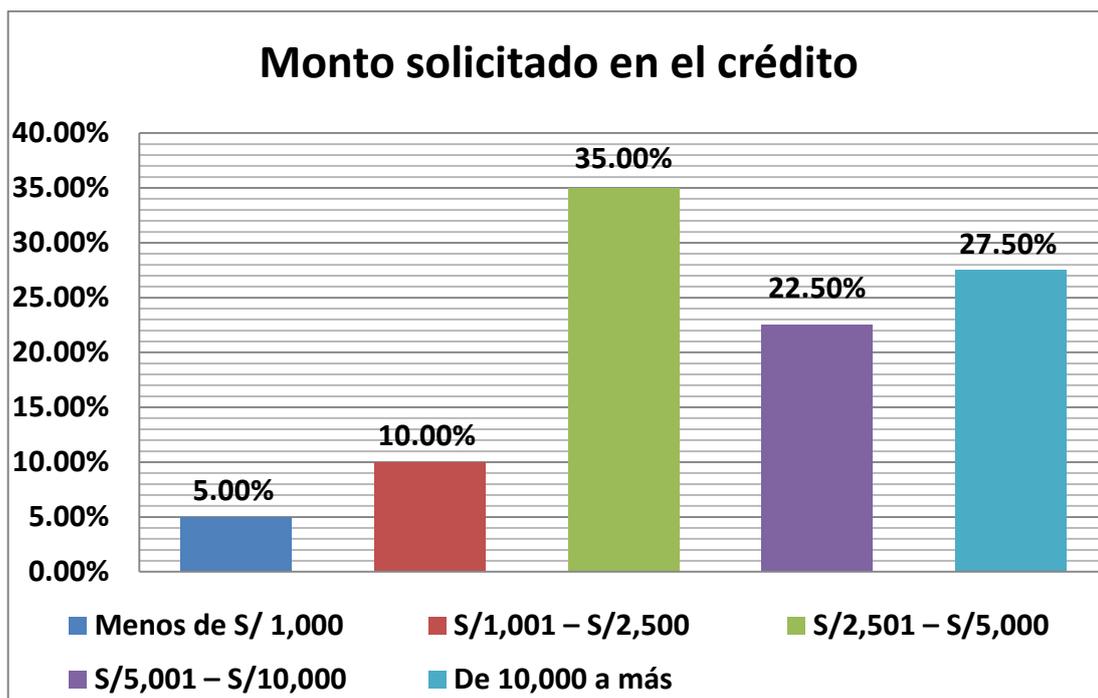


Figura N° 24: Monto solicitado en el crédito

Fuente: Tabla N°4

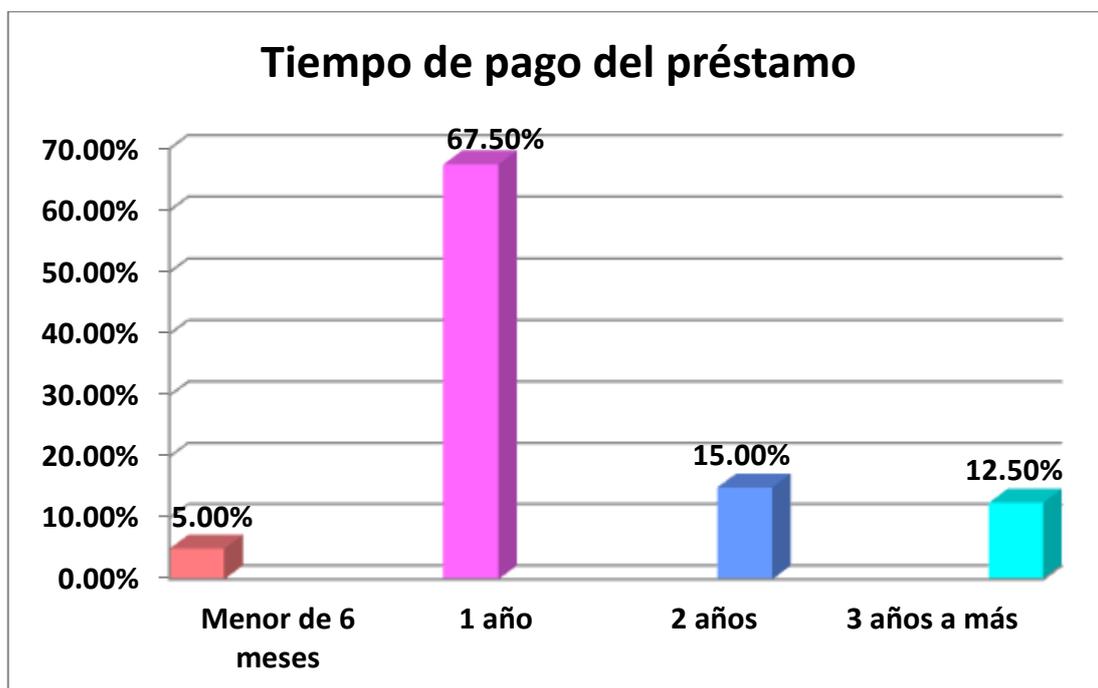


Figura N° 25: Tiempo del pago del préstamo

Fuente: Tabla N°4

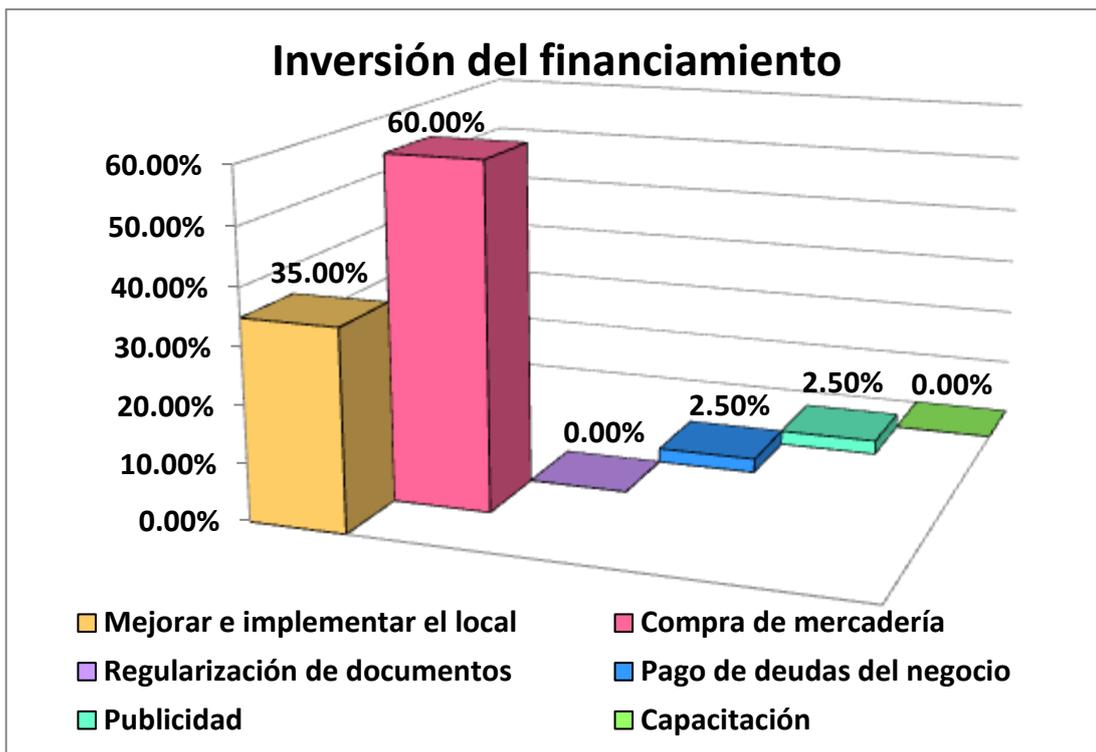


Figura N° 26: Inversión del financiamiento

Fuente: Tabla N°4

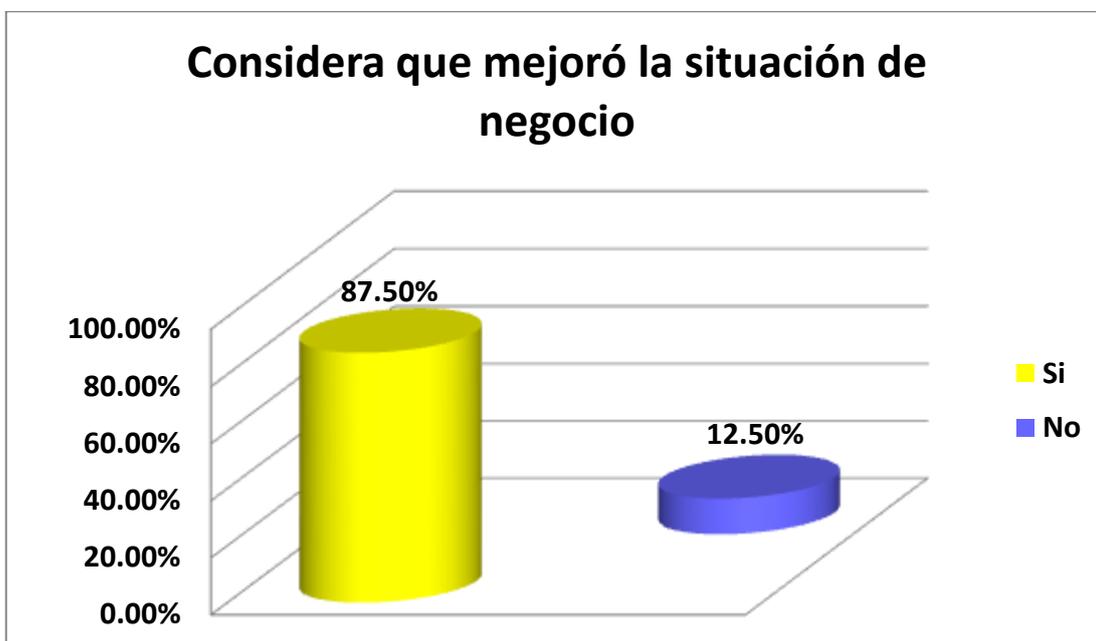


Figura N° 27: Considera que mejoró la situación del negocio, posterior al préstamo solicitado

Fuente: Tabla N°4