



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales
del rubro de abarrotes del Mercado “La Perla – Chimbote 2012”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORAS:

Mendoza Murphy, Karenth Cloricely (orcid.org/0009-0007-2017-367X)

Zavaleta Zavala de Perez, Jessica Del Pilar (orcid.org/0000-0002-2488-7203)

ASESORES:

Mg. Mucha Paitán, Angel Javier (orcid.org/0000-0003-1411-8096)

Mg. Cancino Olivera, Rossana Magally (orcid.org/0000-0002-1360-1644)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

CHIMBOTE – PERÚ

2012

DEDICATORIA

✚ A Dios por todas las
Personas que a lo largo de
Nuestras vidas nos han
Llevado al encuentro con Él.

✚ A todos nuestros docentes
que dedicaron su tiempo
en darnos sus enseñanzas
y nos inspiraron a seguir
adelante con nuestras metas.

✚ A nuestras familias por el
apoyo incondicional, amor
y comprensión que siempre
nos entregan.

AGRADECIMIENTO

- ✚ A la Universidad César Vallejo por permitirnos culminar nuestra carrera y motivarnos a desarrollar un trabajo de investigación como es la tesis en la cual aplicamos todos los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra carrera profesional.
- ✚ A nuestros compañeros por su amistad, apoyo, ánimo y compañía en las diferentes etapas de nuestras vidas.
- ✚ A nuestro querido Profesor Ángel Mucha Paitán por su apoyo incondicional y dedicación en el desarrollo de nuestro trabajo.
- ✚ A la Profesora Rossana Cancino Olivera por brindarnos su ayuda, por su importante aporte y participación activa en el desarrollo de la tesis. Debemos destacar por encima de todo su disponibilidad y paciencia.

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

Dando cumplimiento a las normas de reglamento de elaboración y Sustentación de la Facultad de Ciencias Empresariales de la “Universidad César Vallejo”. Ponemos a consideración de vuestro criterio profesional la Evaluación del presente informe de investigación denominado: **FACTORES QUE DETERMINAN LA INFORMALIDAD DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES DEL RUBRO ABARROTES DEL MERCADO LA PERLA – CHIMBOTE 2012**, elaborado con el propósito de obtener el título de Contador.

La investigación es de tipo descriptiva simple que a la vez propone Una guía de formalización que permitirá que los microempresarios del rubro Abarrotes del mercado La Perla se formalicen.

Respetados señores miembros del jurado y autoridades, confiamos En que sabrán reconocer, en forma justa el mérito de la presente Investigación, agradeciéndoles por anticipado las sugerencias y Apreciaciones que se sirvan hacer al respecto. Muchas gracias

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Dedicatoria | í |
| Agradecimiento | iii |
| Presentación | vii |
| Resumen | ix |
| Abstract | x |
| Introducción | |
| CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | |
| 1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | 17 |
| 1.1.1. Realidad problemática | 17 |
| 1.1.2. Formulación del problema | 19 |
| 1.1.3. Justificación | 20 |
| 1.1.4. Antecedentes | 20 |
| 1.1.4.1. A nivel internacional | 20 |
| 1.1.4.2. A nivel nacional | 22 |
| 1.1.4.3. A nivel local | 31 |

| | |
|--|----|
| 1.1.5. Objetivos | 33 |
| 1.1.5.1 General | 33 |
| 1.1.5.2. Específicos | 33 |
| 1.2. MARCO REFERENCIAL | 34 |
| 1.2.1. Marco Teórico | 34 |
| 1.2.1.1. Informalidad | 34 |
| 1.2.1.2. Microempresas | 54 |
| 1.2.1.3. Tipos de Formalidad | 62 |
| 1.2.1.4. Instrumentos de formalización para el desarrollo y la competitividad | 63 |
| 1.2.1.5. Tributación | 66 |
| 1.2.1.6. Sistema tributario nacional | 67 |
| 1.2.1.7. Regímenes tributarios | 72 |
| 1.2.2. Marco conceptual | 78 |
| | |
| CAPÍTULO II: MARCO METODOLOGICO | |
| 2.1. Variable | 81 |
| 2.1.1. Definición Conceptual | 81 |
| 2.1.2. Definición Operacional | 81 |

| | |
|--|-----|
| 2.2. Metodología | 82 |
| 2.2.1. Tipo de Estudio | 82 |
| 2.2.2. Diseño | 82 |
| 2.3. Población y muestra | 82 |
| 2.3.1. Población | 82 |
| 2.3.2. Muestra | 82 |
| 2.4. Método de Investigación | 83 |
| 2.4.1. Método Deductivo | 83 |
| 2.4.2. Método analítico | 83 |
| 2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 83 |
| 2.6. Método de análisis de datos | 84 |
| CAPÍTULO III: RESULTADOS | 85 |
| CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN | 106 |
| . | |
| CAPÍTULO V: CONCLUSIONES | 112 |
| CAPÍTULO VI: SUGERENCIAS | 114 |
| CAPÍTULO VII: REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA | 116 |
| CAPÍTULO VIII: ANEXOS | 121 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|---|----|
| CUADRO N° 01: ¿Cuál es el grado de instrucción que usted tiene? | 86 |
| CUADRO N° 02: ¿Cuánto tiempo viene funcionando su negocio? | 87 |
| CUADRO N° 03: ¿Cuándo usted realiza sus compras que tipo de comprobante de pago le emiten? | 88 |
| CUADRO N° 04: ¿Su negocio actualmente cuenta con: R.U.C., licencia municipal, carnet sanitario, certificado de defensa civil o ninguno? | 89 |
| CUADRO N° 05: ¿Sus competidores en el mercado cuenta con: R.U.C., licencia municipal, carnet sanitario, certificado de defensa civil o ninguno? | 90 |
| CUADRO N° 06: ¿En su negocio tiene trabajadores? | 91 |
| CUADRO N° 07: ¿Ha sido sancionado por la SUNAT? | 92 |
| CUADRO N° 08: ¿Para usted cuál es el factor causal más influyente que determina la no formalización de sus competidores? | 93 |
| CUADRO N° 09: ¿Tiene conocimiento de cómo se constituye una micro empresa? | 94 |
| CUADRO N° 10: ¿Tiene conocimiento de las normas tributarias referidas a su tipo de negocio? | 95 |

| | |
|---|-----|
| CUADRO N° 11: ¿Conoce los beneficios del Decreto Legislativo N° 1086 de la micro y pequeña empresa? | 96 |
| CUADRO N° 12: ¿Conoce usted qué es el registro único del contribuyente (RUC)? | 97 |
| CUADRO N° 13: ¿Sabe cuáles son los requisitos para la inscripción al RUC? | 98 |
| CUADRO N° 14: ¿Cuál cree que es el factor causal más influyente que impide la formalización de una micro empresa? | 99 |
| CUADRO N° 15: ¿Ha sido sujeto de una visita por parte de un inspector laboral del ministerio de trabajo? | 100 |
| CUADRO N° 16: ¿Considera que debe pagar impuesto al Estado? | 101 |
| CUADRO N° 17: ¿Le gustaría recibir orientación acerca de temas tributarios y laborales referentes a su negocio? | 102 |
| CUADRO N° 18: ¿Qué piensa acerca de las personas informales que evaden impuestos? | 103 |

ÍNDICE DE GRÁFICAS

| | |
|--|----|
| GRÁFICA N° 01: ¿Cuál es el grado de instrucción que usted tiene? | 86 |
| GRÁFICA N° 02: ¿Cuánto tiempo viene funcionando su negocio? | 87 |
| GRÁFICA N° 03: ¿Cuándo usted realiza sus compras que tipo de comprobante de pago le emiten? | 88 |
| GRÁFICA N° 04: ¿Su negocio actualmente cuenta con: R.U.C., licencia municipal, carnet sanitario, certificado de defensa civil o ninguno? | 89 |
| GRÁFICA N° 05: ¿Sus competidores en el mercado cuenta con: R.U.C., licencia municipal, carnet sanitario, certificado de defensa civil o ninguno? | 90 |
| GRÁFICA N° 06: ¿En su negocio tiene trabajadores? | 91 |
| GRÁFICA N° 07: ¿Ha sido sancionado por la SUNAT? | 92 |
| GRÁFICA N° 08: ¿Para usted cuál es el factor causal más influyente que determina la no formalización de sus competidores? | 93 |
| GRÁFICA N° 09: ¿Tiene conocimiento de cómo se constituye una micro empresa? | 94 |
| GRÁFICA N° 10: ¿Tiene conocimiento de las normas tributarias referidas a su tipo de negocio? | 95 |

| | |
|--|-----|
| GRÁFICA N° 11: ¿Conoce los beneficios del Decreto Legislativo N° 1086 de la micro y pequeña empresa? | 96 |
| GRÁFICA N° 12: ¿Conoce usted qué es el registro único del contribuyente (RUC)? | 97 |
| GRÁFICA N° 13: ¿Sabe cuáles son los requisitos para la inscripción al RUC? | 98 |
| GRÁFICA N° 14: ¿Cuál cree que es el factor causal más influyente que impide la formalización de una micro empresa? | 99 |
| GRÁFICA N° 15: ¿Ha sido sujeto de una visita por parte de un inspector laboral del ministerio de trabajo? | 100 |
| GRÁFICA N° 16: ¿Considera que debe pagar impuesto al Estado? | 101 |
| GRÁFICA N° 17: ¿Le gustaría recibir orientación acerca de temas tributarios y laborales referentes a su negocio? | 102 |
| GRÁFICA N° 18: ¿Qué piensa acerca de las personas informales que evaden impuestos? | 103 |

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal Identificar los factores que determinan la informalidad de las microempresas Comerciales del rubro abarrotes del mercado “La Perla” de Chimbote.

El estudio aplicado se enmarca dentro de la investigación Descriptiva, ya que por medio del análisis, observación y descripción de la Variable se ha podido identificar el factor principal que determina la Informalidad de los microempresarios comerciales del rubro abarrotes.

Después de haber aplicado nuestros instrumentos para la recolección de datos hemos obtenido como resultado que el factor primordial por el cual Los microempresarios comerciales del rubro abarrotes son informales es el Desconocimiento de las normas tributarias, seguido por el elevado Porcentaje de impuestos que deben pagar, los trámites burocráticos y por Último el factor cultural.

Luego de haber determinado, identificado y analizado los factores que determinan la informalidad de los microempresarios. Finalmente hemos propuesto una guía de formalización, la cual contiene los pasos y requisitos para formalizarse ya sea como persona natural o jurídica, a la vez contiene los alcances más relevantes acerca de la Ley de la MYPE; con el fin de disminuir considerablemente a esta.

Palabras claves: normas tributarias, impuestos por pagar, informalidad de las microempresas comerciales.

ABSTRACT

This research work aims identify the factors that determine the informality of commercial micro-enterprises of the field grocery market "La Perla" of Chimbote.

The applied study is framed within the descriptive research, that through analysis, observation and description of the variable it has been able to identify the main factor that determines the informality of commercial micro-entrepreneurs in the field grocery.

After applying our instruments for data collection have obtained as a result that the primary factor by which commercial micro-entrepreneurs in the field groceries are informal is the ignorance of the tax rules, followed by the high percentage of taxes than they must pay, the bureaucratic proceedings and finally the cultural factor.

After having determined, identified and analysed the factors that determine the informality of micro entrepreneurs. Finally we proposed a formalization Guide, which contains the steps and requirements to conclude either as a natural or legal person at the same time contains the most relevant scope on the law of the MYPE; in order to considerably reduce this.

Keywords : tax regulations ,taxes payable , informality of commercial microenterprises.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se describe los factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado “La Perla” – Chimbote 2012, además se muestra la carencia de conocimiento por parte de los microempresarios, acerca de las gestiones que deben realizar para la formalización de su microempresa.

La información que se presenta a continuación es de forma clara, precisa y ordenada; los cuales están cuidadosamente demostrados dentro de los diversos capítulos del presente trabajo.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En el primer capítulo se plasma el planteamiento del problema, la formulación del problema, a la vez se ha mencionado los diferentes antecedentes de estudios encontrados a nivel internacional, nacional y local, los objetivos trazados durante nuestra investigación y por último se presenta los fundamentos científicos de la variable de estudio en lo que respecta a lo teórico y conceptual.

CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO

En el segundo capítulo se describe el tipo y diseño de estudio bajo el cual se ha realizado la investigación, también se presenta la población y muestra determinadas mediante fórmula estadística, los métodos de investigación, las técnicas e instrumentos de recolección de datos que se han utilizado y por último se muestra el método de análisis utilizado para la descripción de los datos recogidos.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

En el tercer capítulo se ha podido describir, analizar e interpretar los diversos datos obtenidos mediante la aplicación de los instrumentos, en base a la variable y a los indicadores de la investigación. Todo ello ha permitido conocer la realidad concerniente a la informalidad, que atraviesan las microempresas del mercado “La Perla”.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el cuarto capítulo se ha analizado la realidad en la que se encuentran las microempresas del mercado “La Perla”, en relación a los resultados obtenidos con la encuesta y ficha de observación realizadas en la investigación.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

En el quinto capítulo se menciona las conclusiones a las cuales se ha llegado.

CAPÍTULO VI: SUGERENCIAS

En el sexto capítulo se presenta las respectivas sugerencias aportadas para el mejoramiento de los aspectos estudiados.

CAPÍTULO VII: REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

En el séptimo capítulo se muestra las diferentes fuentes bibliográficas que sirvieron como base para la elaboración de la investigación efectuada.

CAPÍTULO VIII: ANEXOS

En el octavo y último capítulo se presenta los diferentes anexos como complemento al trabajo de investigación realizado.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1. Realidad problemática

La informalidad presupone una asignación inoportuna en cual nos conlleva a tener beneficios no proporcionados para quienes están fuera de exclusivista. Legitimación: protección de la policía y la ley, el límite del crédito. oficial, así como la legalidad de la negociación en los mercados internacionales. Muchos negocios se esforzaron por evitar el control de lo existente. Los negocios informales son todavía nuevos y tienen menos protagonismo, capturando y distribuyendo información a través de canales erráticos. tanto recursos como servicios.

A nivel internacional, en base a la prospección de la organización La principal fuente de situaciones de descuido es Mission International (OIT).

La microempresa ha crecido en América Latina.

Según el Banco Mundial países como Colombia, Costa Rica, Chile, Venezuela, Argentina, en comparación con otros países tienen un índice de ratio de informalidad que se encuentra entre un 50% y 60%.

En esta parte del continente podemos encontrar que Venezuela es el país con el mayor grado de informalidad solamente en Caracas se estima unos 50,000 microempresarios que están en la informalidad y unos dos millones en todo el país, el cual genera una situación desordenada, en todo el país.

En Argentina, el 80% de las personas encuestadas nos menciona que es demasiado el costo para poder ser formal, es decir que muchas empresas, tienden a la informalidad porque ellos mencionan que no ven ningún tipo de beneficio, al contrario, encuentran un perjuicio alto para ellos, costos que no están dispuestos a asumir.

A nivel nacional existen muchos lugares en la cual se da este problema, básicamente por comerciantes informales ya que la mayoría son micro pequeños empresarios al cual nunca se le brinda un asesoramiento de formalización o en muchos casos simplemente prefieren evadir impuestos, sin saber que se están perjudicando ellos mismos.

Tomando como ejemplo tenemos el centro comercial “El Hueco” tan conocido en Lima, que tiene aproximadamente más de 2,000 comerciantes y muchos de ellos informales, que no cuentan con medidas de seguridad.

El centro Comercial “Las Malvinas” situado en Lima, también es otro claro ejemplo de la informalidad y además no prestan garantías, ya que las instalaciones eléctricas y las construcciones fueron hechos de manera informal y se muestra la ausencia de medidas de seguridad contra siniestros (señalización, extintores, salidas de emergencia, entre otros).

Así como los casos mencionados anteriormente existen muchos centros de abastos constituidos por comerciantes formales e informales en todo nuestro país como por ejemplo Mesa Redonda (Lima), Mercado Central (Lima), etc.

Las autoridades han tratado de frenar este problema incentivando la cultura tributaria, creando leyes que los beneficia, entre otros, pero lamentablemente los comerciantes no toman conciencia que la

informalidad trae como consecuencia la evasión de impuestos limitando al país a crear más obras en beneficio de la sociedad.

En Chimbote y Nuevo Chimbote también existen problemas similares de informalidad como en todo el territorio nacional.

A nivel local la informalidad se da de manera alarmante ya que en la mayoría de los mercados existe una gran cantidad de comerciantes informales.

Por ejemplo, tenemos el caso de los comerciantes del Mercado Dos de Mayo, los cuales fueron desalojados del mercado El Progreso, en la cual mucho de los comerciantes vienen trabajando de manera informal, ya que no cuentan con comprobantes de pago, ni instalaciones adecuadas.

De la misma manera sucede con el mercado Buenos Aires, ubicado en Nuevo Chimbote que tiene el mismo problema que el anterior mencionado.

Para el presente trabajo de investigación nos hemos direccionado al mercado “La Perla” en donde encontramos diferentes problemas como la infraestructura inadecuada, servicio de agua y desagüe deficiente debido a que sus conexiones no fueron realizadas por el personal apropiado; además se pudo observar como problema principal la informalidad en gran parte de sus comerciantes trayendo como consecuencias: el deficiente control de sus operaciones comerciales e inadecuada situación laboral y evasión tributaria.

1.1.2 formulación del problema.

¿Cuáles son los factores que determinan que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado “la perla – Chimbote 2012”?

1.1.3. Justificación:

❖ Valor teórico

En este actual trabajo colaborativo de exploración se aportó con conceptos relacionados a la variable informalidad y todo lo que concierne a esta.

❖ Implicaciones prácticas

El trabajo de investigación nos permitió conocer muchos factores el cual en su pura naturaleza crean la informalidad de las MYPES del mercado “La Perla” de la ciudad Chimbote.

Además, se ha proporcionado una guía de formalización para los microempresarios del rubro abarrotes.

❖ Utilidad metodológica

En nuestro trabajo de investigación elaboramos un test y una ficha de aplicación para el recojo de datos de la variable informalidad.

1.1.4. Antecedentes:

El presente estudio relacionado con nuestro trabajo de investigación se han desarrollado en diferentes ámbitos, así tenemos:

1.1.4.1. A NIVEL INTERNACIONAL

| | |
|--------------|--|
| Título: | “LA ECONOMÍA INFORMAL EN CUBA” |
| Autor: | Nelvar Lim Chang y Gustavo Pacheco Escudero. |
| Año: | 2005 |
| Universidad: | Universidad de Oriente |
| Lugar: | Santiago de Chile |

Conclusiones:

- ✓ La Economía Informal en Cuba constituye un elemento muy incuestionable, considerado incluso para una reestructuración de su capital. Ella lleva consigo los medios y mecanismos propiciadores del crecimiento entre la ofertante y el demandante, como rudimentos reguladores de los precios y de los honorarios de los factores de la fabricación. Su papel como motor reanimador se encuentra muy cuestionado y representa un área. claro está, una afirmación categórica de que la estrategia de recurso debe haber fundada sus esperanzas en la progreso y cambio de su capital puede confluir en una extrema simplificación y hacernos conllevar erróneamente que lo válido está a una baja escala debe serlo a una escala mayor.

Tenga en cuenta, su crecimiento de la alcancía de economía informal por ahora no viene siendo impulsado principalmente por cambios en los negocios individuales o sus descendientes, sino por un aumento en el número de establecimientos. Será parcialmente táctico tomar en cuenta los diversos efectos que tendrán las finanzas de los hogares, la calidad del acceso, los estándares higiénicos y la libre competencia.

Por último, pero no menos importante, hay que recordar que la economía sigue funcionando; es una reducción de sobrevivencia el cual se concentra en temas positivos. Al evitar controles y regulaciones, las organizaciones y las personas pierden tiempo y dinero. Tales pérdidas de productividad y el deseo de realizar algunas transacciones sin notar frenan su desarrollo.

La política fiscal en Cuba debe tomar en cuenta estas medidas como recaudar más impuestos y reforzar. Puede ser interpretado; sanitarios y otros controles como prueba de desánimo o acoso, así como esto tendrá los sujetos de dicho como su primera consecuencia. Las actividades deciden continuar en ambientes corruptos. Vea la confirmación que tienen muchos contratistas independientes el desprecio confirmado por sus patentes no implica que lo hayan hecho se suspendieron las operaciones. En definitiva, de esta manera.

Por favor, un aumento de impuestos daría lugar a parsimonia de la bolsa llena por un oficial de policía que se entiende por "objetivo" en la jerga del trabajo. La existencia de una parsimonia es una adición válida sin reglas suficientes y con controles débiles puede promover el crimen y dañar la credibilidad de la reducción grave y las instituciones de la presidencia.

Hacer crecer la economía virgen no es un complemento de reemplazo para a se obstaculiza una economía verdaderamente equilibrada; en el último memorial tu efectivo. Brevemente, siga la instrucción anterior. Las implicaciones de los medios son muy importantes la política, lo que implica una aptitud por componente de autoridades. Esto otorgará permiso para que estado cambie hacia iniciativas que beneficiarán significativamente al mundo. La convivencia será ardua y prolongada porque parece aguada. Para que sea rentable, aprovéchalo todo.

1.1.4.2. A NIVEL NACIONAL

Título: "FACTORES PRINCIPALES QUE DETERMINAN LA INFORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO EN EL DISTRITO DE EL PROVENIR"

Autor: Haro Espinoza Albín.
Año: 2009
Universidad: Universidad César Vallejo
Lugar: Trujillo

Conclusiones:

La productividad es una de las circunstancias influyente en la micro y pequeña entidad por la cual los pequeños empresarios, no cuentan con los bienes y servicios ideales para poder hacerse cargo de los temas monetarios en el bien de una formalización Incluso los propietarios de micro y pequeñas empresas carecen competencias necesarias para afrontar el tema. similar a la tasa impositiva para las grandes y medianas empresas. y rehabilitar el 19 por ciento de la carga al colaborador, el 30 por ciento del impuesto sobre la propiedad.

Administradores de empresas Micro y Pequeñas. El 70 por ciento de los trabajadores no están organizados porque no van a la formación, por lo que, dado que están allí todo el día, no tienen un montaje pretencioso laboral.

El trabajo lo realiza en un porcentaje del 70% las MYPES no organizadas a su vez han sido equipados con maquinaria de segundo incidente, Un nivel medio de elaboración les impide hacerlo. fructificar Por el contrario, valoran las acciones que se toman el 54 por ciento de las veces, esto demuestra, ser formalizados son muy complejos, que no está funcionando correctamente de la mejor manera para fomentar la formalización; también se desea en todos los encuestados (100%) estuvieron de acuerdo en que la deuda fue pagada.

El régimen sindical no es el mejor a considerar e Incluso el 100% de los encuestados cree que el estado no lo hace.

El estado no está invirtiendo en las MYPES de manera favorable en el crecimiento, no está difundiendo la Ley para este sector por lo que el 80% de los encuestados consideran que no lo está haciendo o si es que lo está haciendo no lo viene dando a conocer como es la Ley para este sector. Debido a que muchos desconocen, además, no brindan las facilidades para que poco a poco las micros y pequeñas empresas logren su formalización y puedan tener más actividad económica y aseguren su desarrollo.

- ✓ la gran mayoría de las micro tiene como desconocimiento la leyes laborales y esto se convierte en una total desventaja para los empresarios, caso contrario sería beneficioso si supieran de la existencia de la ley que promueve para que las empresas sean formales. De esta manera queda demostrado que, al no tener conocimiento de esta ley, de los beneficios que le puede aportar opta por seguir en la informalidad.

Título: "INFORMALIDAD DURANTE EL PROCESO.
EL RECURSO DE MICRO Y NEGOCIOS TEXTILES Y TEJIDOS
PARA NIÑOS CONFECCIONES, BOGOTA SE OPONEN A
LAS NORMAS JURÍDICAS VIGENTES EN LA ACTUALIDAD"

Autor: Morán Salazar Daniel Demetrio.

Año: 2007

Universidad: Universidad Nacional De Colombia.

Lugar: Bogotá.

Conclusiones:

- ✓ Cuando estos migrantes comenzaron a moverse económicamente en las décadas de 1970 y 1980, había mucha informalidad y desprecio por las leyes que regían el trabajo, los impuestos, el gobierno municipal y la herencia artificial, entre otras cosas. porque es un componente inestable de la oferta de bienes.

- ✓ El régimen de impuesto vivo aplicable a las (Pymes) de Gamarra, se encuentran: Régimen Único Sumario (RUS), y el Régimen Particular de Aporte al Flujo (RER) sólo se han propuesto incorporar a un agente de exaltación del saco fiscal, sin embargo, no ha tenido una finalidad promocional, lo que se correlaciona estrechamente con los modestos beneficios que tiene la Superintendencia de Delegación Tributaria (SUNAT) franquista para dichos impuestos. El estatuto 705 que regula los procedimientos y la Ley No. Las estrategias promocionales no están contempladas al respecto por el 27268 y su norma.
- ✓ En cuanto a la financiación, no se consideran significativamente sujetas a costes como comisiones de salida, no se fomentan, para lo que soporte de frase, resulta mal. Existen umbrales y facilidades para las grandes y medianas empresas del sector vinculadas a los grupos de poder económico de nuestra nación. 705 de las normas procesales y la Ley No. En cuanto a la promoción, el estatuto 27268 no hace ninguna concesión.

Título: "LAS MICROEMPRESAS INFORMALES EN LA CIUDAD DE TRUJILLO Y SUS EFECTOS MULTIPLICADORES"

Autor: Quiñones Jaico Víctor Manuel

Año: 1997

Universidad: Universidad Nacional de Trujillo

Lugar: Trujillo

Conclusiones:

- ✓ El PBI informal estimado en el Departamento de La Libertad, que en el periodo 1990 – 1995, refleja un aumento del 11% en una misma etapa.
- ✓ En la Ciudad de Trujillo, de una PEA ocupada estimada de 179,640 trabajadores, la PEA del Sector Informal representa el 59% cifra por demás relevante, que corrobora lo planteado en la hipótesis.

- ✓ Las pequeñas y microempresas informales, representan un activo sector en la economía del país, se estima que contribuyen con un porcentaje mínimo de la producción y que generan el 60% de la cifra general de empleos.
- ✓ Del análisis realizado, también se aprecia que con las Utilidades y/o ingresos obtenidos por los microempresarios Informales en su conjunto, están en capacidad de paliar el Creciente desempleo y la pobreza relativa de la población.
- ✓ Finalmente los resultados Del estudio son contundentes al mostrar, que pese a las dificultades de insuficiencia de capital de trabajo y marco legal, la existencia de mercados locales restringidos y recesados, la microempresa informal se erige como alternativa productiva en tanto dure la reestructuración empresarial del sector moderno.

Título: *“SITUACION INFORMAL EN LA CIUDAD DE TRUJILLO 1990 - 1994”*

Autor: Castillo Ramírez María Isabel

Año: 1995

Universidad: Universidad Nacional de Trujillo

Lugar: Trujillo

Conclusiones:

- ✓ Es bien sabido que el (SIU) en la Ciudad de Trujillo tiene sus orígenes en el remanente mal que es expulsada del sector moderno (Público y Privado) como consecuencia de los modelos económicos implantados y el proceso de industrialización que hace el aparato productivo más dependiente de tecnología exterior y menos intensiva mano de obra. Así también, este proceso se vio reforzado con el excesivo centralismo y el descuido de las áreas rurales que motivaron las corrientes migratorias a las ciudades

incrementando el número de desempleados y sub-empleados que vieron en el Sector Informal Urbano una alternativa de empleo.

- ✓ Dentro del SIU se puede identificar, según sus causas, dos sub-sectores: un Sector Informal Estructural que vino formándose por razones expuestas líneas arriba y un Sector Informal Coyuntural, determinados por los periodos de recesión e inflación habidos en nuestro país que originaron bienes comercializados por el Sector Informal. Estas causas son fortalecidas por crisis naturales del agro (sequias e inundaciones) y crisis políticas como lo fue el terrorismo.

- ✓ El considerable porcentaje de inmigrantes integrantes del SIU en nuestra ciudad, constituye un rasgo singular de este sector, toda vez que solidifica lazos familiares con sus lugares de origen pues algunos comerciantes y productores al ver el local saturado ofrecen sus productos a sus zonas de origen dándole un componente cultural en el proceso de intercambio.

- ✓ La variedad de niveles alcanzados de educación por los conductores de las unidades económicas informales resulta un rasgo realmente interesante al comprobar que la mayoría cuenta con tan solo con educación básica, que afirmada con las experiencias obtenidas llegan a administrar sus negocios con criterios de empirismo con gran sentido del trabajo, austeridad y mucha creatividad. Estos porcentajes que demuestran la falta de educación y capacitación técnica para liderar una empresa da lugar a los diferentes niveles de desarrollo alcanzado por estas microempresas informales.

- ✓ El mercado laboral que observa el SIU en Trujillo es heterogéneo donde se puede identificar diferentes niveles de ingresos en función a la calificación técnica alcanzada y el nivel de desarrollo de las unidades económicas.

Por un lado, están aquellos que no logran alcanzar el salario mínimo legal y se encuentran en una condición “pasajera” esperando emplearse en el Sector Moderno con cierta expectativa de sueldos mayores. Por otro lado, se hallan aquellos que perciben mucho más de lo que podrían esperar como asalariados del Sector Moderno.

- ✓ El pequeño tamaño de las unidades informales, resulta una ventaja en un mercado aun recesado, como el nuestro, donde la competencia de productos extranjeros; la baja capacidad adquisitiva del mercado; conjuntamente con la competencia que enfrentan con las empresas formales; lejos de devenir en un cierre de locales como sucedió con muchas medianas empresas formales de altos costos fijos y vinculadas a las ramas industriales tradicionales, ha permitido adquirir versatilidad para adaptarse a las contingencias del entorno diversificando su producción, dirigiéndose a otros mercados y vislumbrando nuevas oportunidades de negocio.
- ✓ El carácter familiar, que pudo identificar en las microempresas informales resulta, por un lado, una ventaja puesto que las decisiones tomadas en el interior de ellas son rápidas y flexibles, ya que el patrimonio en su totalidad pertenece a un mismo dueño, así también permite la reducción de costos pues explota su propia fuerza de trabajo y la de sus familiares, al mismo tiempo que utiliza su propia vivienda como local de la empresa aminorando así sus costos fijos. Por otro lado, algunas de ellas, al incluir dentro de su proceso productivo, familiares no remunerados no llegan a una estructura real de costos y al no existir una separación entre lo que representa costo de la empresa y gastos familiares se mantienen en un nivel de sobrevivencia.
- ✓ Las microempresas del SIU se constituyen en canales de alto rendimiento, producción y abastecimiento a precios accesibles para los sectores populares.

- ✓ El SIU contribuye a la descentralización económica pues hasta inicios de la década del 90 existía en Lima un alta concentración de actividades económicas y bancarias; hoy estas pequeñas unidades con el procesamiento de materias primas en el lugar de producción y con ello de generación de descentralizada da valor agregado y empleo ha motivada un freno al flujo migratorio vertiginoso a la Ciudad Capital. Con esto se estaría gestando una reestructuración productiva con mayor sustento social lo que contribuiría a la consolidación de economías regionales integradas.
- ✓ La productividad del trabajo es baja en promedio por la falta de tecnológica, La poca inversión inicial, poca rentabilidad, pocas utilidades y nula o baja capacidad de ahorro; poca reinversión y así sucesivamente.
- ✓ Otro grupo de unidades económicas con una productividad mayor presentan tecnologías adaptadas pues sus niveles de utilidades no le permiten adquirir tecnologías en el mercado de factores y muchas de ellas son de segunda mano o consecuencia de la inventiva de los microempresarios.
- ✓ Luego de analizar los diversos niveles de inversión y productividad en las diversas microempresas informales se puede identificar en ellas 3 niveles de desarrollo:
 - NIVEL 1; o de Estrategias Ocupacionales de ingresos definido por aquellas unidades que no logran acumular ni mantenerse activas y se ubican en un desnivel de subsistencia.
 - NIVEL 2; o de Sector Reproducción Simple definido por aquellas unidades que no acumulan, pero se mantienen en el mercado.
 - NIVEL 3; o Sector de Acumulación el cual se encuentran en proceso de tránsito en la organización moderna.

- ✓ Las políticas implementadas por los órganos de Gobierno Regional y Local, para aliviar el desempleo de las mipes en Trujillo, no han tenido resultados positivos duraderos puesto que no han sido diseñadas a partir de un diagnóstico serio de la realidad informal, el cual garantice continuidad en sus políticas.

1.1.4.3. A NIVEL LOCAL

Título: "PRINCIPALES FACTORES QUE DETERMINAN LA INFORMALIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL DEL MERCADO PUEBLOS UNIDOS DE CHIMBOTE - 2010"

Autor: Cruzado Quintana Katherine Julissa y Ticeran Bejarano Roxana Yomayra

Año: 2010

Universidad: Universidad Privada César Vallejo

Lugar: Chimbote

Conclusiones:

- ✓ El grado en que los microempresarios tienen un conocimiento de las microempresas de la banda comercial "Pueblos Unidos" de Chimbote - 2010 sobre el Régimen de las Micro y Jóvenes Empresas, se observa que el 4.9 por ciento tiene un principio frecuente, el 8 por ciento tiene un concepto de autosuficiencia, hay falta de principios en el 17.1 por ciento, por lo tanto el 77.1 por ciento tiene afirmado que se está dando la ignorancia imperialista.
- ✓ Sobre el sistema tributario, se comprueba que el 4% tiene suficiente conocimiento en cuanto al actual sistema tributario, mientras que el 4.5% solo conocen regularmente este sistema, el 13.9% alude que su conocimiento es mínimo, y por último el 81.2% desconocen totalmente el sistema tributario.

1.1.5. Objetivos:

1.1.5.1 General:

- Conocer nuevos factores que determinan la informalidad de Las microempresas comerciales del rubro abarrotes del Mercado “La Perla” – Chimbote 2012.

1.1.5.2. Específicos:

- Describir los nuevos factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado “La Perla” - Chimbote 2011.
- Analizar los factores el porqué de las empresas que no quieren formalizarse informalidad del sector víveres del mercado “La Perla”.
- Proponer una guía de formalización para los microempresarios del sector víveres del mercado “La Perla”.

1.2 MARCO REFERENCIAL

1.2.1. Marco Teórico

1.2.1.1. Informalidad

a) Definiciones:

- La lista informal implica no participar de las comodidades y servicios, pero también implica vivir al ingreso neto de las obligaciones tributarias y requisitos legales.

- La informalidad es la falta del dictamen de una ley, con base en varios puntos determinantes que permitan que una persona desarrolle su actividad económica ilegal y en secreto. Como resultado, su actividad será vista como mala ejemplo, trayendo efectos negativos que perjudicarán sus resultados.

- El sistema informal se encuentra formada por aquellos grupos actividades que realizan trabajos ilegalmente y es la razón por la cual no se encuentran pagando sus deberes dinerarios, que su mayor sustentó verbal, que siempre dicen tener pocas posibilidades de sobre salir económicamente ya que sus trabajos son manuales.

b) Enfoque teóricos sobre el origen del sector informal:

Se refiere a las diferentes orientaciones que tratan de expresar el origen del sector informal: el pesimista, el optimista, el del exceso de mano de obra, el de la severidad institucional y el del mercantilismo e incentivos. A continuación, se explica brevemente cada uno de ellos.

➤ Enfoque Pesimista:

Desde la perspectiva de la promoción de costumbres, existe un contexto donde la informalidad es impulsada principalmente por los grandes movimientos migratorios.

afectarían significativamente la producción para los trabajadores de la trayectoria porque los niveles de productividad de los activos eran cercanos a cero, a pesar de que proporcionarían un suministro químico relativamente rápido a cambio de aceptar salarios bajos.

Este marco sostiene que la incorporación de la microempresa a la llanta bala perdida puede verse como una versión menos costosa de compensación por estafa. Por lo tanto, la economía informal serviría como un escenario de transición para estos trabajadores mientras esperan que termine su confinamiento solitario y entren en la zona segura de la economía, donde mejoraría su nivel de pago y condiciones de trabajo.

➤ Enfoque Conservador:

Asume que es distintivo no es un problema de azar o decisión, ya que se piensa que el ambiente de los trabajadores informales es más alto que el alcanzado en la banda. Esto puede aprobarse, si no como una decisión en sí misma, al menos como una resolución viable dado el enorme potencial del proceso de lista si se eliminaran las restricciones legales.

➤ Análisis en el excedente de Mano de Obra Calificada:

Este método sostiene que el borde del doblete policial está vinculado principalmente a la aparición de un evento de excedente de trabajo provocado por la negativa a otorgar a la DSCTO una nueva placa. Los centros urbanos tienen puestos de trabajo disponibles. El éxodo de la esfera al pueblo por la posibilidad de mayores salarios es la causa principal de este supernumerario, que no es sólo resultado del cambio demográfico. Está conectado por el contraste entre la energía de trabajo que se ha incorporado positivamente en el área más reciente y la cantidad total de lucha de acto urbano disponible.

Solo hay dos opciones disponibles para los agentes que forman parte del supernumerario: el empleo o la informalidad.

Es así que se encuentran dos tipos de excesos: estructural y coyuntural.

- ✓ Los fracasos de la charpa económica y social del escenario son los principales culpables de parte del exceso estructural, como:

- El estacionamiento agrario.

- La alta penalidad de natalidad rural.

- El uso de conocimientos intenso en capital.

- El débito externo.

- ✓ El excedente está determinado por los malos manejos de la demanda agregada, Esto resultó en la infrautilización de la competencia instalada del cinturón moderno. Estas caídas también hacen que los bienes y servicios de la faja formal sean reemplazados por otros servicios informales.

Este efecto acentúa la caída de la demanda dirigida a los bienes del sector moderno y, en paralelo, amplía el excedente coyuntural de mano de obra. Sus efectos se sienten sobre todo en los bienes de consumo, mientras que la demanda se reorienta al sector informal. Ya sea porque estos bienes son inferiores en su acepción económica o porque son similares a los del sector moderno y suelen costar menos. Esto último se explica tanto por ventajas de costos como por la flexibilidad en los márgenes de ganancia que permite fijar precios competitivos.

Uno de los factores clave en el surgimiento de la industria es la continua astucia del resto del acto; como truco, sirve como arduo y, en muchos casos, único remedio para el desempleo.

A pesar de que esta forma de inserción al mercado supondría una estrategia de supervivencia, existen también dentro de este sector algunas unidades empresariales que pueden ser consideradas como eficientes, ya que generan suficiente excedente económico para garantizar su crecimiento.

Dado a las fallas administrativas provocadas por la ineficiencia, se necesita un periodo estimado de tiempo para catalogar una herramienta útil y poder reconocer sus efectos de su funcionamiento. En este arropamiento, esta venda sirve de barrera contra el epíteto, y en el metro donde las afinidades de una empresa con el Estado se traducen en altos costos, termina por desistir de cualquier prueba de formalización porque es disuadida de hacerlo. En la economía informal, los costos de la etiqueta pueden evitarse porque implican asumir funciones distintas a las que se le retribuye directamente. En este marco, los negocios ilegales o fuera del urbanismo establecido se catalogan como evasores, y la ubicación del tirador perdido es realmente segura.

Si bien hay algunos costos asociados con la elección entre el protocolo y la informalidad, como las pérdidas potenciales en que incurre el informal debido a su especial legitimidad, no impone barreras administrativas a la entrada en el comercio de los tenaces o los potenciales. empleador.

➤ Enfoque del mercantilismo y los incentivos:

Muchas perspectivas entre los estudiosos de la informalidad sostienen que la economía muchas veces es solo una cinta formada por agentes económicos prósperos e imbuidos de prácticas capitalistas, que exigen la eliminación de las barreras establecidas por un sistema mercantilista que solo protege los intereses de unos pocos.

c) Modalidad del Venta Informal:

Es entendido que la venta o comercio informal, tiene varias etapas de un mismo asombro porque quien se inicia como vendedor ambulante no lo hace con la intención de permanecer indefinidamente en la calle; más bien, su objetivo es moverse algún día en la dirección de los mercados fuera de la calle para realizar negocios en condiciones más ventajosas.

➤ El comercio ambulatorio

Históricamente, la actividad desenfrenada por la magnificencia ha sido deseada en la fábrica ambulatoria. No lo es, al contrario la actividad comercial sobre la tierra, para el ingreso neto de las disposiciones legales, tiene manifestaciones muy diversas. El término "tienda de oficina" evoca dos actividades distintas: la primera es la de un vendedor que se pasea por las calles vendiendo bienes o prestando sus labores sin poder tener un punto fijo de labor y la segunda es la de un vendedor que trabaja desde un lugar fijo en una vía pública.

Los primeros regatones, conocidos por su función minorista y sus habilidades creativas de negociación de contratos, y los segundos distribuidores de cajas, son muy conocidos por el tipo de puesto que tienen sus baúles en plena calle, ya se conocían como tales en la época colonial, por lo que este regusto no es nuevo.

Dado que no todos los vendedores ambulantes deambulan, el término "comercio de dispensario" es engañoso, pero sigue siendo la denominación más común.

➤ Los mercados informales

Los mercados informales creados por o para son la fuente de la segunda modalidad de factoraje, vendedores ambulantes que quieren limpiar las calles, Los vendedores ambulantes intentan utilizar la vía pública porque no se les impone restricciones.

En general, sin embargo, los precios especiales no brindan un estilo presumido para alentar una inversión en una gran división minorista de los vendedores para poder desarrollar su comercio.

La productividad de los vendedores ambulantes también es extremadamente baja debido a la extrema disparidad en los bienes y servicios que cada uno ofrece.

Ni siquiera cuentan con equipo especial para retirar la mercancía, ni son capaces de dar a sus clientes papeleo especializado. Por lo tanto, no pueden negociar acciones complejas en las que el comprador valora los servicios relacionados.

También tienen problemas relacionados con la ausencia de sistemas de confianza y almacenes acondicionados. Para que su propiedad sea más segura que las ofertas especiales de la competencia, los vendedores ambulantes deben salir de las calles con un juego muy pesado y reemplazar la carretilla con la tienda.

d) Desventajas.

- Las principales desventajas de la mercancía en el sector informal se presentan:

Desventajas

- ✓ En la mayoría de los casos, crea puestos de obligación con temperamentos tangibles, escasa productividad y escasa remuneración.
- ✓ La diversión de los agentes que se comportan informalmente con lujo reduce los ingresos fiscales.
- ✓ universal, incluso para aquellos que lo hacen solo, Contribuye a la brecha social entre contribuyentes y no contribuyentes.
- ✓ aquellos cuyos derechos de feudo están garantizados y aquellos cuyos derechos no lo están.
- ✓ Al no estar amparados por leyes laborales ni por un grupo empresarial, los trabajadores que integran esta zona esencialmente no se benefician de ninguna prestación social. No existe forma de que lo hagan.
- ✓ La riqueza social y, en muchos casos, son objeto de abuso. Limita el umbral de financiación, lo que limita gravemente el potencial de desarrollo de la zona.

Desventajas

- ✓ No se arriesgue con un crédito seguro que le impediría realizar mayores inversiones.
- ✓ Afortunadamente, los bienes fueron confiscados inesperadamente y el dinero invertido se perdió de manera lógica.
- ✓ Ser incapaz de construir relaciones con nuestros clientes de manera comprensible o desapegada, lo que limita nuestra capacidad de encontrar soluciones para una transformación más rápida.

e) Criterios que determinan la informalidad de los microempresarios

Error en la documentación. Si consideramos la idea o noticia de algo como información, podemos decir que, por la circunstancia de nuestro proyecto de observación, es la creencia errónea que tiene el microempresario para ser oficial, pudiendo señalar como causas más generales, eso:

- Desconoce la ley de la Micro y Pequeña empresa.
- No conoce los requisitos y trámites para ser formal.
- Ignora los incentivos y facilidades para la formalización.
- Imagina que el tiempo y costos a invertirse son demasiado.
- Ignora los beneficios, ventajas y oportunidades que se concede al formal.
- Tiene temor a la SUNAT y todo ello se debería a:
 - ✓ La falta de un sistema de información adecuado por parte del Estado.
 - ✓ Grado de estudios que poseen aquellas personas que inician un negocio.
 - ✓ Desinterés por informarse, pues el interés está solo en obtener ganancias.

Trámites Burocráticos

La representación de un ingrediente a otro se llama procedimiento. La administración controla la participación de los interesados, la consulta de a quién consultar, la resolución o despacho por su estrato, y el traslado de uno a otro o de una oficina a una básica, diferentes, para terminar datos, informaciones y otros documentos formales o judiciales. Los detalles de la administración, por favor. Las transferencias o registros que son innecesarios tienen un impacto en cómo se percibe la diligencia, lo que hace que parezca que la demora burocrática es casi idéntica. Estos trámites conllevan gastos, que han de entenderse como los medios de erogaciones económicas, o de utilidades y posesiones equivalentes, a los que podemos sumar inversiones de tiempo, cuyo coste suele ser muy elevado.

Debido a esto, el rendimiento de las formalizaciones se llega a aceptar comúnmente como costo inmediato y rectilíneo. Debido a la disparidad en sus sistemas administrativos, esta parte del continente es la que se impone más por sus restricciones para hacer negocios.

Factor Cultural

El punto activo está relacionado con las acciones realizadas por algunas personas, quienes aprendieron estos comportamientos como una forma de actuar y dirigir su vitalidad.

La definición de conocimiento es extremadamente ambigua. Podemos mencionar lo trivial, como las costumbres locales y la civilización, en el caso de una investigación flagrante. o atajo partidista, resultado de un acto notorio. En otras palabras, alude a las peculiaridades de un lugar, a las que se asocian:

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

formalización.

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

f) Estrategias Comerciales del Sector Informal:

- Estrategias de producto:

- ✓ Diversidad de productos

Usualmente, las personas informales están dedicadas a un sinnúmero de productos con frecuencia de acuerdo con las cambiantes exigencias de la demanda. Así aprovecha los periodos altos de venta de una mayor variedad de productos y rentabiliza su inversión con mayor rapidez.

- ✓ Reducidos costos fijos de producción

Los comerciantes informales varían sus costos de producción no se encuentran sujetos a un sistema productivo establecido, sino que utilizan intensivamente el sistema de subcontratación, lo que les permite disminuir su capital inicial y así no están comprometidos a la venta del producto específico alguno.

- ✓ Productos adaptados al requerimiento de los más altos consumidores

El estudio de las manufacturas nos ayuda a variar la existencia de costos fijos que permiten al agente informal ofrecer a cada cliente una nueva mercadería personalizada adecuada a sus necesidades específicas. Ya que para rentabilizar su inversión no necesitan vender grandes cantidades del producto (caso común cuando se tiene que amortizar el costo de una máquina), los informales pueden variar sus productos en función específica de cada uno de sus clientes.

- ✓ Productos de éxito comprobado en otros mercados

A diferencia de muchos agentes formales que generalmente

Comienzan en realidad las empresas deberían trabajar en función de un nuevo producto que sea aceptado en el mercado, los informales no suelen arriesgarse con productos del todo nuevos. Su

estrategia se basa en lo fundamental en lanzar productos de éxito comprobado en otros mercados (formales o informales).

✓ Adecuada relación entre calidad y precio

Los informales venden productos que en promedio son de calidad inferior a la de los que comercializan los formales. Esto se debe básicamente a que el segmento de mercado que tratan de satisfacer en primer lugar es aquel de bajos ingresos, el cual, dada su condición, no exige productos de gran calidad. Sin embargo, los precios de venta de sus productos ven de acuerdo con su calidad.

➤ Estrategias de precios:

✓ Los precios tienen que estar en función al mercado que nos ofrece una buena demanda y oferta.

En tantos casos que se ha visto, el agente informal reproduce en el nivel macroeconómico de acuerdo a la oferta y demanda que se da en el nivel macroeconómico. Por ejemplo:

supongamos que el vendedor de determinado producto comienza el día con un variado precio, esto en función a una utilidad rentable; si y cuando el producto tenga una buena demanda; el vendedor subirá el precio hasta encontrar los primeros signos de disminución de la demanda; es todo lo contrario, si el precio del producto se encuentre bajo, pues el comerciante disminuirá los precios.

✓ Precio fijado por el cliente

Muchas veces los vendedores informales no ponen un precio fijo a sus productos y de esta manera le ofrece al demandante plantear el precio apropiado. Así, cuando algún cliente les pregunta por el precio de un producto, pueden responder:

¿Cuánto ofrece?, pregunta que tiene detrás el siguiente razonamiento: si me das menos del precio mínimo que yo estoy dispuesto o si no: cuesta tanto, pero ofrezca usted, que quiere decir: Diga cuánto quiere que le rebaje y nos pondremos de acuerdo en un precio aceptable para ambos.

Debido a que la utilidad que se obtiene de un producto varía para cada individuo, se le otorga al cliente la posibilidad de pagar el precio que considere justo y, a la vez, lo satisfaga.

✓ Bajo costo de trabajo personal

Esta estrategia proviene que los comerciantes informales tienen una percepción distinta de los costos, pues, dado que el comercio informal suele de una u otra manera reemplazar, el cual es percibido por él como un costo hundido, ya que de no dedicarse a esa labor no tendría otra que le permitiera sobrevivir.

➤ Estrategias de promoción:

✓ Amplia exhibición de productos

Se puede observar que los ofertantes informales utilizan la gran parte de su espacio con el que cuentan para desplegar sus productos, casi sin almacenar nada. Aun cuando el espacio se vea sobrecargado, en muchos casos se llega a motivar a los clientes por la variedad de nuestros productos, modelos y colores existentes; mientras que en el caso de algunos pequeños comerciantes formales los clientes tienen

que imaginar las características de los productos que no están expuestos en vitrina, lo cual no siempre es suficientemente atractivo.

✓ Publicidad selectiva

los comerciantes que no son formales tienden a tener poco acceso a la publicidad masiva debido a lo oneroso que les resultaría. Por eso, muchos informales aplican estrategias para poder promocionar su producto solo ante aquella persona que demuestre un interés particular.

✓ Sistemas diferenciados de promoción

Ante una mayor exposición temporal, los informales tratan de buscar una forma distinta de presentación; no solo por el contenido del mensaje, como acostumbran hacer los comerciantes formales en la publicidad cotidiana. Por ejemplo, en el Perú, los heladeros cuentan con un timbre muy particular para ser reconocidos y el producto que se encuentran ofreciendo y los que venden fruta se hacen oír por medio de altavoces portátiles.

✓ Alta variación de los periodos de promoción

Es de conocimiento que las Mypes formales tienen tiempos definidos para movilizar sus productos, usualmente en función de las variaciones de la temporada estacional o en festivales.

✓ Aprovechamiento de la publicidad del sector formal

Sin medir inversión propia alguna, los comerciantes informales suelen utilizar eficientemente la publicidad y las promociones que realizan las grandes empresas. Por ejemplo, en los lanzamientos de determinados productos, los informales aprovechan la publicidad generada por los comerciantes formales para sacar al mercado.

➤ Estrategias de distribución:

✓ Búsqueda activa de clientes

Uno de los principales elementos sobre estrategias de distribución que diferencia entre el formal e informal es que mayormente son los primeros, tienen un lugar fijo donde los clientes los pueden ubicar; caso contrario los que son segundos ya que ellos buscan a sus clientes en donde se encuentren, al menos en sus inicios como comerciantes ambulantes.

De esta forma, dada su gran movilidad, incrementa sus probabilidades de contacto con ellos.

✓ Ubicuidad en el espacio

Dada su gran movilidad, los informales buscan estar presente en donde se les requiere. Por eso, los ubicamos en las entradas de los centros de entretenimientos ofertando sus productos, golosinas en los puntos de mayor afluencia de carros o en las cercanías de los mercados. Esta ubicación privilegiada les permite asegurar una mayor cantidad de ventas y también, en muchos casos, cobrar precios más elevados de lo usual.

✓ Ubicuidad en el tiempo

Esto implica que generalmente suelen estar en el momento en que se les necesita, el cual les favorece para poder tener contacto directo con el cliente y dosificar sus recursos de manera más eficaz. Eso último origina que puedan dedicarse eventualmente al comercio de más productos en sus tiempos libres del negocio principal.

✓ Aprovechamiento de una ubicación privilegiada

Parte del comercio informal es llevado a cabo por personas que casi no incurren en costos de distribución, pues aprovechan una ubicación donde ya se han establecido en otras actividades.

✓ Disminución al máximo de la intermediación

A diferencia de la mayoría de vendedores formales que usualmente esperan que sus proveedores ofrezcan sus productos en su establecimiento, a través de una larga fila de proveedores, es muy diferente a los informales ya que ellos hacen lo posible para poder abastecerse directamente del fabricante. De esta manera buscan evitar el costo que implica el margen de utilidad de los intermediarios.

Razones de los microempresarios para formalizarse o mantenerse en la informalidad:

La mayoría de microempresarios informales saben que su condición legal no es la correcta y que debería transformarse para una mejor de un futuro.

Asimismo, se identificaron tres tipos de razones planteadas por los microempresarios para formalizarse: la conciencia ciudadana, el evitar riesgos costosos y la búsqueda de mayores beneficios.

➤ Conciencia ciudadana:

Se cree que la formalización es una tarea que debe completarse. En esta apuesta, se trata de una crítica abstracta, atrevida, que se desentiende de cualquier análisis costo-beneficio que muestre que la formalización favorece el crecimiento de las microempresas; es una posición discursiva que no implica planes reales de formalización en la división miseria.

➤ Evitar riesgos costosos:

Por la informalidad de la situación, se perciben perjuicios reales de ratificación, como multas y decomiso de mercancías. Por lo tanto, como ardid, la formalización busca evitar multas y sanciones más que obtener beneficios parciales para la unidad productiva; cuanto mayor es la austeridad del liderazgo regulatorio o la visibilidad de la actividad, mayor es la disposición de un miembro de los microempresarios a formalizarse; después de que se deja caer rígidamente la autoridad reguladora o el movimiento que se hace es evidente del grano, el esfuerzo por formalizar es significativo.

➤ Búsqueda de mayores beneficios

Se piensa que es más ventajoso formalizar y aceptar los costes que conlleva porque se prevé que los ingresos a obtener en la expectativa superen con creces estos costes. Por otro lado, la informalidad es percibida como una privación en términos de mejora y también prosperidad para la mejora del recurso en son de una mejor producción y origen de activos y nuevos y mayores mercados.

Incluso cuando se toman en cuenta todas las motivaciones antes mencionadas para formalizar, típicamente una de ellas sigue teniendo prioridad. Dado que aquellos cuya acción económica está consolidada tienen mayores posibilidades de obtener, quienes operan de manera precaria tienden a priorizar la posibilidad de evitar inconvenientes. mayores ventajas.

El cambio de formalización y beneficios, en cambio, les impide tener principios generales.

Muchos propietarios de microempresas creen que su industria es anónima, que no pueden controlar ni administrar y que también está fuera del alcance de lo que pueden lograr. Algunas personas creen que la formalización efectiva de su trabajo no tendría ningún beneficio para ellos, como aquellos que se dedican a un trabajo que es obvio para las autoridades y/o cuyo costo de ser taramba se cobra de manera diferente a los demás. Los mismos microempresarios cuyas actividades productivas o comerciales son de mayor precariedad en términos de capital y/o comercialización son los que no consideran la formalización como una anticipación.

La principal razón por la cual los microempresarios manifiestan no poder formalizarse es el altísimo costo que trae consigo el proceso de formalización; lo cual, unido a la falta de oportunidades no es ventajoso su formalización, lleva a que prefieran mantenerse operando en la informalidad.

Sin embargo, los microempresarios cuya unidad económica se encuentra en crecimiento y tienen una accesibilidad más segura a los mercados de esta manera pueden tener una mejor perspectiva de sus propios beneficios al formalizarse, por lo cual tienen una mayor tendencia a afrontar los costos de la formalización ya que saben que los beneficios que obtendrán a partir de esta serán mayores.

En síntesis, se puede decir que, en términos generales, que para los microempresarios para a un segundo plano la formalización ya que para ellos no es necesario para el desarrollo de sus unidades económicas sino como una teoría que no tiene un apropiado crecimiento, al que no se considera como un requisito para su visibilidad inicial.

1.2.1.2. Microempresas:

a) Definiciones:

Es esta entidad damos inicio a la riqueza; la cual nos brinda un correcto funcionamiento los patrimonios, para poder convertir en los insumos activos o servicios finalizados; interviene en diversos grados en la preparación social y los motivos de ganancias por servicios; y todo ello de acuerdo con los objetivos fijados por una agencia. En consecuencia, las MYPES, se consideran condiciones favorables para el proceso moderado. Sin duda, sirve para una serie de propósitos en bien de la sociedad, entre ellos:

- Responder a las necesidades específicas de los clientes.
- Desarrollar nuevos productos o servicios.
- Crear puestos de trabajo.
- Contribuir al crecimiento que se ha depreciado.
- Entregar efectividad.

➤ Se encuentra basada en pequeñas unidades de producción, y también se atribuye a una inteligencia tambaleante, sus servicios se prestan de una manera que permite distinguir entre obligaciones, posesiones y tecnología.

Así mismo, incorpora fundamentos como el espíritu emprendedor, la audacia para sustentar el bien o servicio, y la mercadería de activos fijos, pero elimina del camino de las microempresas las acciones vistas como técnicas de supervivencia.

Como estos son bloques de construcción cruciales para una corporación, se puede decir que la premisa de la definición externa sobre la capacidad de investigar los principios de los bienes, el compromiso y la tecnología es salvable. No podemos afirmar que estamos creando una microempresa si nos dedicamos a actividades económicas incidentales como individuos y no carecemos de las posesiones, la autoridad o la tecnología necesarias.

Esto se debe a que los componentes necesarios para que exista una organización son las posesiones, la autoridad y la tecnología. La carencia del término de Carpintero es la no puesta en marcha de las llamadas estrategias de supervivencia, lo que ignora que las microempresas son ubicuas en todo el mundo y en consecuencia sirven como una sólida estrategia empresarial.

b) Repertorio de la Micro y enana compañía:

➤ Se encuentra direccionado a todas las empresas que llegan a reunir las condiciones de (MYPES), y al conjunto de agrupaciones beneficiarias para que así de esta manera puedan acceder a los servicios que la Ley MYPE les otorga.

➤ Para poder obtener los servicios de acuerdo a ley, las MYPE deben tener consigo un documento que en ella aseguren que su inscripción esta activa en el REMYPE, junto con lo establecido en el Título VIII del Reglamento de la Ley Mype, art. 7.

- Los tramites de inscripción se realizan mediante el internet del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- La documentación a presentar mediante la web son:
 - ✓ El RUC de la empresa debe encontrarse vigente.
 - ✓ Tener el Usuario y Clave SOL.
 - ✓ Tener como mínimo un trabajador.
 - ✓ No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.
- El micro o pequeño empresario, se encuentra en todas sus facultades de poder realizar cambios que tenga en sus colaboradores, en el servidor de internet del MTPE, con su RUC y su Clave SOL.
- El representante legal puede realizar cambios, él se encuentra autorizado para poder modificar cualquier tipo de cambio declarado en SUNAT.
- Los tramites a realizarse son completamente gratuitos ante el MTPE.

c) Criterios de Microempresa

Las microempresas deben poseer una serie de estipulaciones bien establecidas:

- El número total de trabajadores:
 - ✓ La microempresa debe contar con uno (1) hasta diez (10) colaboradores.
- Niveles de ventas anuales:
 - ✓ La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

d) Régimen laboral de la micro y pequeña empresa

- El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se

aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.

- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

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

- Incluye los siguientes derechos:

MICRO EMPRESA

- ✓ Remuneración Mínima Vital (RMV)
- ✓ Jornada de trabajo de 8 horas
- ✓ Descanso semanal y en días feriados.
- ✓ Remuneración por trabajo en sobre tiempo.
- ✓ Descanso vacacional de 15 días calendarios.
- ✓ Cobertura de seguridad social en salud a través del
- ✓ Seguro integral de Salud (SIS)
- ✓ Cobertura Previsional
- ✓ Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)

e) Régimen Especial de Salud para la Microempresa

- El Régimen semicontributivo del Sistema Integral de Salud (SIS) es aplicable exclusivamente a las microempresas.

- La afiliación de los trabajadores y conductores de la Microempresa al Régimen Semicontributivo del Sistema Integral de Salud.
- Su costo será parcialmente subsidiado por el Estado (50%) condicionado a la presentación anual del certificado de inscripción o reinscripción vigente del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y a la relación de trabajadores, conductores y sus derechohabientes.

1.2.1.3. Tipos de Formalidad:

Las formas de formalidad en una MYPE se,

Define de esta manera:

Trámites legales: Es el primer drama jurídico donde se logra el acta y la conclusión es el, emblema en los registros públicos del sujeto.

Una etiqueta fiscal es una designación que se le da a algo que cumple, tiene una acción confiable y se establece como un sujeto dialéctico o legal.

Adquirir un Índice de Contribuyente y participar de una u otra de las formas de abono de los impuestos a las ganancias del patrimonio de tercera clase planteadas por la SUNAT.

Etiqueta laboral: el entorno donde se pueden encontrar trabajadores con equilibrio laboral.

- Formalidad Sectorial: Corresponde a la obtención de derechos de Autorización, para poder llevar acabo sus actividades.
- Formalidad Municipal: Referida a la obtención de su credencial de Funcionamiento.

1.2.1.4. Materiales para un desarrollo de crecimiento y producción:

➤ Personería Natural:

- ✓ Empresa unipersonal donde el dueño realiza sus trabajos comerciales, industriales, de servicios a título personal. La tienda se identifica con el nombre del

propietario, no necesita de escritura pública, la responsabilidad del negocio frente a terceros es ilimitada.

➤ Personería Jurídica:

✓ Es un ente legal creado por el derecho que ostenta derechos y obligaciones.

✓ Es una organización que puede ser creada por una persona natural, varias personas naturales o varias personas jurídicas con responsabilidad limitada.

✓ Tiene exigencia legal pero no existencia física y debe ser

representada por una o más personas naturales.

1.2.1.5. Tributación:

a) Definición:

➤ La forma en que un residente paga sus impuestos es a través de un impuestos, cuyo monto se encuentra destinada para el pago de funcionamiento y servicios públicos. La tributación es una herramienta, no un objetivo en sí mismo de la política económica, o más específicamente, de las reglas con que el gobierno establece los objetivos y las reglas para el éxito económico en una región adopta sus decisiones del escenario son las que conducen a la respuesta económica, es decir, del saber que investiga, minería y depósito. El método más feliz para evitar, está determinado por el reclamo Movimiento que es a la vez rentable y productivo, en general.

Los agentes económicos son participantes en el mercado Cada uno de ellos exhibe una racionalidad que depende de dos valores. tanto la configuración de una persona como la configuración estándar, Las contribuciones o aportes realizados son impuestos individuos en una sociedad responsable de los recursos públicos y servicios que avancen en beneficio de la sociedad.

1.2.1.6. Sistema Tributario Nacional

a) Definición:

- El clan de normas que rigen los impuestos vínculos racionales entre los impuestos y entre sí, las leyes se explican en relación con el estatuto y el régimen tarifario arancel. El sistema tributario está compuesto por el los impuestos promulgados de un país. un sistema fuerte crea el régimen fiscal en cuestión menciona los siguientes:

PRINCIPIOS:

- ✓ NEUTRALIDAD ECONOMICA: No distorsionar la asignación de recursos.
- ✓ SIMPLICIDAD: Clara identificación de sujeto pasivo y sujeto activo, y base gravable.
- ✓ UNIVERSALIDAD: Máxima prudencia en materia de exoneración e incentivos.
- ✓ EQUIDAD REAL: Todos los agentes económicos en capacidad de tributar pagan la misma proporción sobre sus recursos.

b) Tributos:

- ✓ Impuesto: Es el pago el cual no genera un impuesto, Los impuestos directos. - se aplican directamente a las ganancias de una persona o de una empresa, Estas ganancias pueden provenir del uso de las posesiones propias como capital, o de emprendimientos comerciales, o pueden provenir de la remuneración que se recibe por el trabajo a tiempo parcial o irregular.

Los impuestos indirectos, que gravan cuando se realiza una transacción o venta de un bien o servicio, son aquellos que gravan el consumo de las personas y empresas. Tenemos una serie de impuestos indirectos, pero uno de los más significativos es

el impuesto sobre las ventas, que grava las compras realizadas para uso doméstico.

c) Tributos que recauda el gobierno central:

➤ Impuestos

- ✓ Impuesto Selectivo al Consumo.
- ✓ Derechos Arancelarios.
- ✓ Régimen Único Simplificado.
- ✓ Impuesto de Solidaridad a favor de la Niñez Desamparada.
- ✓ Impuesto a los Juegos de Casinos y Máquinas Tragamonedas.
- ✓ Impuesto Extraordinario para la Promoción y Desarrollo Turístico Nacional.
- ✓ Impuesto a las Transacciones Financiera.
- ✓ Impuesto Temporal a los Activos Netos.
- ✓ Impuesto a la Renta.

El impuesto al capital grava las rentas derivadas del capital, las comisiones y la persistencia combinada de ambos factores, identificando tales rentas como aquellas derivadas de un fondo común

duradero y capaz de producir beneficios periódicos.

Todavía hay cinco tipos diferentes de ingresos afectados por hipotecas de la laguna peruana, y un tratamiento diferente está disponible para el ingreso del fondo común extranjero afectado por hipotecas.

✓ Impuesto General a las Ventas.

El impuesto general a las Ventas grava todas las ventas dentro del distrito del capital mueble, así como las compras de inmuebles, dentro del territorio patrio, los contratos de construcción y las ventas iniciales de inmuebles por parte de sus promotores. Este impuesto sólo se aplica a la audacia que se suma a cada señal de adquisición. servicios, permitiendo la amortización del impuesto pagado en la

señal de forward, práctica conocida como préstamo fiscal.
Con un pago mensual del 18 por ciento, la hipoteca está pagada.

➤ Contribuciones

- ✓ Contribución de Seguridad Social.
- ✓ Contribución al Servicio Nacional de Adiestramiento Técnico Industrial – SENATI.
- ✓ Contribución al Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción – SENCICO.

➤ Tasas

- ✓ Tasas por la prestación de servicios públicos, tales como los derechos por tramitación de procedimientos administrativos

d) Tributos que recauda el gobierno local:

➤ Impuestos municipales

Administración Distrital

- ✓ Impuesto Predial.
- ✓ Impuesto de Alcabala.
- ✓ Impuesto a los Espectáculos Públicos no deportivos.

Administración Provincial.

- ✓ Impuesto al Patrimonio Vehicular.
- ✓ Impuesto a las Apuestas.
- ✓ Impuesto a los Juegos. (loterías)

➤ Contribuciones

- ✓ Contribución Especial de Obras Públicas.

➤ Tasas municipales

- ✓ Tasas por servicios públicos o arbitrios.
- ✓ Tasas por servicios administrativos o derechos.
- ✓ Tasa por las licencias de apertura de establecimientos.
- ✓ Tasas por estacionamiento de vehículos.

- ✓ Tasa de Transporte Público.
- ✓ Otras tasas por la realización de actividades sujetas a fiscalización o control municipal extraordinario.

1.2.1.7. Regímenes tributarios:

a) Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS)

- ✓ A este régimen tributario pueden acogerse las personas naturales que conducen un negocio unipersonal.
- ✓ En el nuevo RUS existen 5 categorías para pagar la cuota mensual. Cada contribuyente debe ubicarse en una de ellas teniendo en cuenta el límite de sus ingresos brutos y compras mensuales:

| Categoría (S/.) | Ingresos Mensuales (S/.) | Compras Mensuales (S/.) | Cuota Mensual |
|-----------------|--------------------------|-------------------------|---------------|
| 1 | 5,000.00 | 5,000.00 | 20.00 |
| 2 | 8,000.00 | 8,000.00 | 50.00 |
| 3 | 13,000.00 | 13,000.00 | 200.00 |
| 4 | 20,000.00 | 20,000.00 | 400.00 |
| 5 | 30,000.00 | 30,000.00 | 600.00 |

➤ Requisitos:

Puedes incorporarte a este régimen en cualquier mes del año, teniendo en cuenta estos requisitos:

✓ El monto de tus ventas no debe superar en cada año los S/ 360,000, ni tampoco el límite mensual de S/ 30, 000 en el transcurso del año.

✓ Las actividades deben realizarse en un solo local o sede productiva.

✓ El monto de tus compras durante cada año no deben superar los S/ 360,000, ni tampoco el límite mensual de S/ 30,000 en el transcurso del año.

✓ El valor de tus activos fijos (maquinarias, muebles, instalaciones, etc.) no debe superar los S/ 70,000, sin considerar inmuebles ni vehículos.

➤ Los comprobantes de pago que se emiten en este régimen son:

✓ Boletas de venta y

✓ Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras.

➤ En caso requieras trasladar tus bienes de un lugar a otro deberás emitir guía de remitente.

➤ Para solicitar autorización de impresión de tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras, debes inscribir la máquina registradora con el formulario N° 809 de "Máquinas Registradoras" en los centros de Servicios al Contribuyente o dependencias de la SUNAT.

➤ En este régimen está prohibida la emisión de facturas.

➤ Libros de Contabilidad que se deben llevar: Ninguno, no estás obligado a llevar libros contables.

b) Régimen Especial de Renta (RER)

- Este es un régimen intermedio entre el Nuevo RUS y el Régimen General, que permite relacionarse en la compra-venta con otras empresas. Se puede emitir facturas y otros comprobantes de pago con el mismo efecto tributario.
- Puedes acogerte a este régimen en cualquier mes del año, pero ten presente lo siguiente.

✓ Si inicias actividades en el transcurso del año, el acogimiento se realizará con la declaración y el pago oportuno (dentro de la fecha de vencimiento) de la cuota-del impuesto a la renta- que te corresponda según tu inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC).

✓ Si provienes de otro Régimen Tributario (Régimen General del Impuesto a la Renta o del Nuevo Régimen Único Simplificado - Nuevo RUS) el acogimiento se realizará con la declaración y el pago oportuno (hasta la fecha de vencimiento) de la cuota del impuesto a la renta, que corresponda al mes en que se ha efectuado el cambio a este régimen.

➤ Requisitos para estar en este régimen:

- ✓ Los ingresos netos en el transcurso del año no deben superar los S/ 525,000
- ✓ El valor de los Activos Fijos afectados a la actividad no debe ser mayor a S/ 126,000. No se consideran vehículos ni inmuebles.

- ✓ El monto de las compras relacionadas a la actividad en los transcurso del año no deben superar los S/ 525,000.
- ✓ No pueden trabajar más de diez (10) personas, incluidos los servicios de intermediación laboral y tercerización.

➤ Los comprobantes de pago que se emiten en este régimen son:

- ✓ Facturas.
- ✓ Boletas de venta
- ✓ Liquidaciones de compra
- ✓ Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras
- ✓ Notas de crédito y notas de débito
- ✓ Guías de remisión (para sustentar el traslado de bienes como remitente).

➤ Libros de Contabilidad que se deben llevar:

- ✓ Registro de Compras y
- ✓ Registro de Ventas.

c) Régimen General (RG)

➤ Este es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (por ejemplo, utilidades a fin de año).

➤ Las MYPE pueden elegir esta opción desde el momento que inician sus actividades económicas.

➤ Requisitos:

- ✓ Si eres un contribuyente que proviene del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) o del Régimen

Especial del Impuesto a la Renta (RER), puedes pasarte al Régimen General en cualquier momento del año. Debes presentar la declaración de pago correspondiente al mes en que te incorporas, utilizando el PDT N° 621 o el Formulario N° 119 según corresponda.

➤ Impuestos a pagar:

✓ Impuesto a la Renta, con pagos mensuales a cuenta del impuesto anual. Si al final resulta que pagaste más de lo estimado, habrá un saldo a tu favor como contribuyente 18% por el IGV (incluye el 2% por el IPM), pero si hiciste compras vinculadas a tu negocio, el IGV que pagaste como comprador se deduce del que tienes que pagar como vendedor. Además, se puede declarar S/. 0 si no tuviste ingresos

➤ Los comprobantes de pago que se emiten en este régimen son:

✓ Facturas.

✓ Boletas de venta.

✓ Liquidaciones de compra.

✓ Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras.

✓ Y también otro tipo de documentos complementarios a los comprobantes de pago, como.

✓ Notas de crédito y notas de débito.

✓ Guías de Remisión para sustentar el traslado de mercaderías, o Guías de Remisión como transportista si la actividad que se realiza es el transporte de mercaderías.

➤ Libros de Contabilidad que se deben llevar:

✓ Las empresas que tengan ingresos brutos anuales menores a las 150 Unidades Impositivas Tributarias, obligados a llevar estos libros:

- Registro de Compras
- Registro de Ventas
- Un Libro Diario de Formato Simplificado.

✓ Las que tengan ingresos mayores deben llevar contabilidad completa:

- Libros Caja Bancos.
- Inventarios y Balances
- Libro Diario
- Libro Mayor
- Registro de Compras.
- Registro de Ventas.

Además de:

- Libros de Registro de Activos Fijos.
- Registro de Costos.
- Registro de Inventario Permanente en unidades físicas.
- Registro de Inventario Permanente valorizado, en caso se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta.

1.2.2. Marco conceptual:

➤ Informalidad:

Supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer.

➤ Productividad:

Es la capacidad de hacer un bien útil y beneficioso.

➤ Microempresa:

Aquella empresa que se encuentra operada por una persona natural o jurídica y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios.

➤ Formalidad:

Requisito, condición necesaria para la validez de un acto civil, judicial.

➤ Comercio:

Negocio que se realiza mediante una compra, o una venta, el cual también es llamado permuta, pero con fines económicos.

➤ Tributación:

Es el conjunto de obligaciones que deben realizar los ciudadanos sobre sus rentas, propiedades, mercancías, servicios que prestan en beneficio del estado para su sostenimiento y el suministro de servicios, tales como defensa, transporte, comunicaciones, educación, vivienda entre otros.

➤ Impuesto a la renta:

Bien que se genera al momento de gravar una renta del capital de trabajo y también por factores que generen ingresos periódicos o de ganancias obtenidas por otros sujetos señalados por nuestra ley.

➤ Impuesto general a las ventas:

Bien proveniente generado por la prestación de servicios en el país, Los contratos de construcción y otros que señale la ley.

➤ Sistema Impositivo nacional:
Normas que son utilizadas para llevar a cabo la transferencia de los recursos propios de la persona hacia el estado con el único objetivo de poder sostener el gasto público.

➤ Personería natural:
un individuo deducible es una persona que mantiene compromisos con un cartel unipersonal y ejerce tarifa. Al crear una entidad similar a cualquier dialéctica, el tipo asume que todos los honorarios y obligaciones de la organización serán llevados a la atención del individuo.

➤ Personería jurídica

Sus derechos se ejercen y sus obligaciones se cumplen por Tipo Jurídico. La corporación, no le exige, que llegue a asumir sus obligaciones y derechos, cuando se constituye una sociedad de tipo Jurídico.

CAPÍTULO II

MARCO

METODOLÓGICO

2.1.Variable:

2.1.1. Definición Conceptual

La informalidad supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el Estado puede ofrecer (De Soto, 2000).

2.1.2. Definición Operacional

La informalidad es el resultado de actividades que se realizan fuera de los marcos legales establecidos, en el campo tributario, laboral, comercial y administrativo.

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS |
|--------------|--|--|----------------------|--|-------------------------------------|
| Informalidad | La informalidad supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el Estado puede ofrecer (De Soto, 2000). | La informalidad es el resultado de actividades que se realizan fuera de los marcos legales establecidos, en el campo tributario, laboral, comercial y administrativo. Para operacionalizar la variable, se utilizará la técnica de entrevista y encuesta lo que nos permitirá determinar cuáles son los factores de la informalidad. | Falta de información | Nivel académico | Cuestionario y Ficha de observación |
| | | | | Charlas de organismos públicos | |
| | | | | Asesoramiento de asociaciones gremiales | |
| | | | Cultura Tributaria | R.U.C. | |
| | | | | Evasión de impuesto | |
| | | | | Falta de inspección tributaria y laboral | |

2.2. Metodología:

2.2.1. Tipo De Estudio.

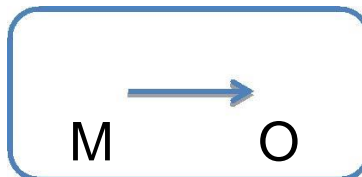
El presente estudio de investigación es de tipo.

- Por el tiempo es Transversal y No Experimental.
- Además es descriptiva porque se da a conocer a sus factores quienes, son determinantes para poder ver su informalidad de los microempresarios comerciales del rubro abarrotes del mercado “LA PERLA”.

2.2.2. Diseño

El siguiente diseño de investigación es de tipo descriptiva simple.

Diseño Descriptiva Simple



M: Microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado “LA PERLA”.

O: Factores de la informalidad.

2.3. Población y muestra:

2.3.1. Población:

Todos los microempresarios comerciales informales del rubro abarrotes del mercado “La Perla”.

2.3.2. Muestra:

La muestra para nuestro trabajo de investigación está conformada por 140 microempresarios comerciales informales del rubro abarrotes del mercado “LA PERLA” de la ciudad de Chimbote.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(N - 1)E^2 + Z^2 \times P \times Q}$$

$$n = \frac{263 \times 1.96^2 \times 0.22 \times 0.88}{(263 - 1)0.05^2 + 1.96^2 \times 0.22 \times 0.88}$$

$$n = 140$$

2.4. Método de Investigación

2.4.1. Método Deductivo:

Se utilizó este método porque habiendo identificado un problema llegamos a encontrar posibles soluciones.

2.4.2. Método analítico:

Se utilizó porque se ha descompuesto la variable informalidad en sus elementos más esenciales.

2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

| TÉCNICA | INSTRUMENTO |
|--|--|
| <p style="text-align: center;">Encuesta</p> | <p>Cuestionario: Nos sirvió para poder obtener información relevante de los distintos factores que determinan la informalidad de los microempresarios comerciales del rubro abarrotes del mercado “La Perla”.</p> |

| | |
|--------------------|---|
| Observación | Ficha de Observación: Nos permitió obtener datos acerca de los factores que predominan la informalidad de los microempresarios comerciales del rubro abarrotes del mercado mayorista “La Perla”. |
|--------------------|---|

2.6.Método de análisis de datos

En el presente trabajo de investigación se utilizó la Estadística Descriptiva Simple y para el análisis de los datos utilizamos: Porcentajes y gráficos circulares a fin de mostrar los resultados empíricos encontrados.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

3. RESULTADOS:

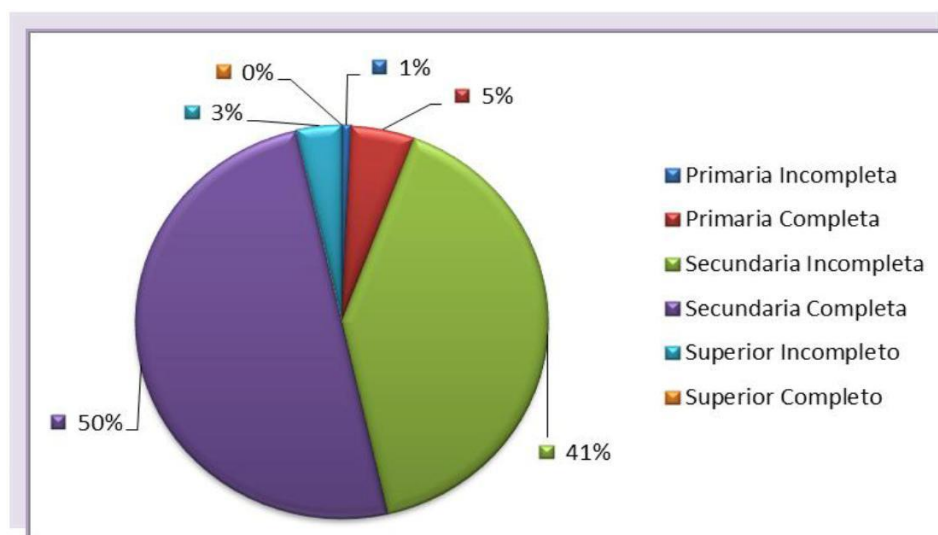
CUADRO N° 01

¿Cuál es el nivel de instrucción que usted tiene?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|-----------------------|------------|-------------|
| Primaria Incompleta | 1 | 1% |
| Primaria Completa | 7 | 5% |
| Secundaria Incompleta | 57 | 41% |
| Secundaria Completa | 70 | 50% |
| Superior Incompleto | 5 | 4% |
| Superior Completo | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Test realizada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 01



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 01

A la pregunta ¿Cuál es el grado de instrucción que usted tiene?

Hemos encontrado que el 50% de los comerciantes encuestados su nivel de educación es secundaria completa mientras que un 41% no concluyeron la secundaria, por otro lado, el 5% estudiaron primaria completa y un 1% no termino la primaria, a la vez solo el 3% de los encuestados obtuvieron estudios universitarios incompletos.

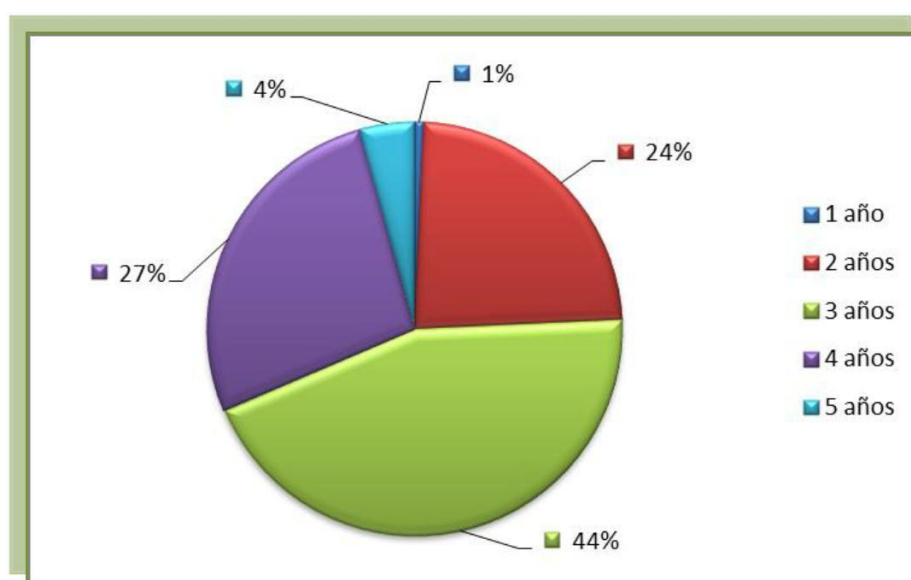
CUADRO N° 02

¿Cuánto tiempo viene funcionando su negocio?

| AÑOS | Fi | % |
|--------------|------------|-------------|
| 1 | 1 | 1% |
| 2 | 33 | 24% |
| 3 | 62 | 44% |
| 4 | 38 | 27% |
| 5 | 6 | 4% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Test a los realizada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 02



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 02

A la pregunta ¿Cuánto tiempo viene funcionando su negocio?

Se observa que de los 140 comerciantes informales entrevistados; el 44% viene funcionando su negocio hace 3 años, el 27% tienen una antigüedad de 4 años, un 24% hace 2 años mientras que un 4% durante 5 años y solo un 1% tienen su negocio hace 5 años.

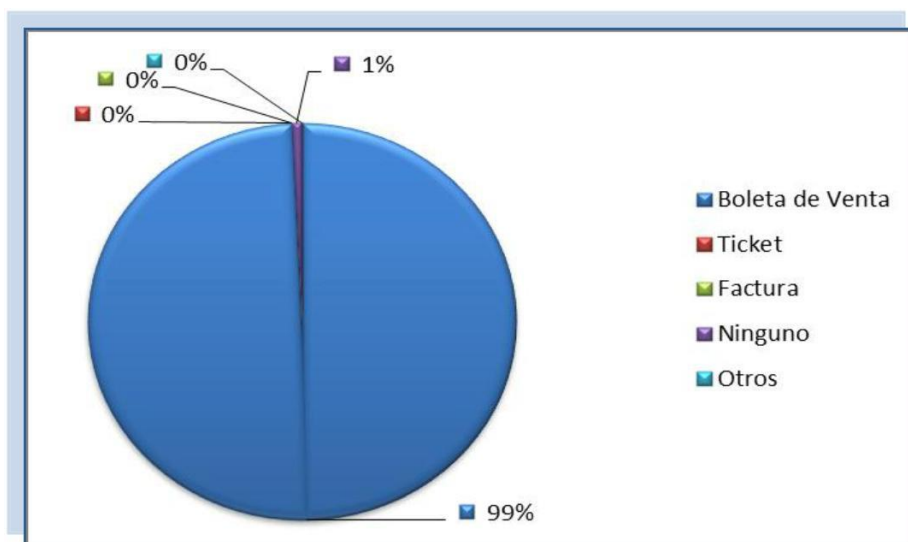
CUADRO N° 03

¿Cuándo usted realiza sus compras que comprobante de pago exige que le emitan?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|---------------------|------------|-------------|
| Boleta de Venta | 139 | 99% |
| Ticket | 0 | 0% |
| Factura | 0 | 0% |
| Ninguno | 1 | 1% |
| Otros | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: test realizada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 03



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 03

A la pregunta ¿Cuándo usted realiza sus compras que comprobante exige que le emitan?

Efectuando el análisis hemos obtenido que al 99% de los comerciantes le emiten boleta de venta cuando realizan sus compras mientras que un 1% no le emiten ningún tipo de comprobante de pago.

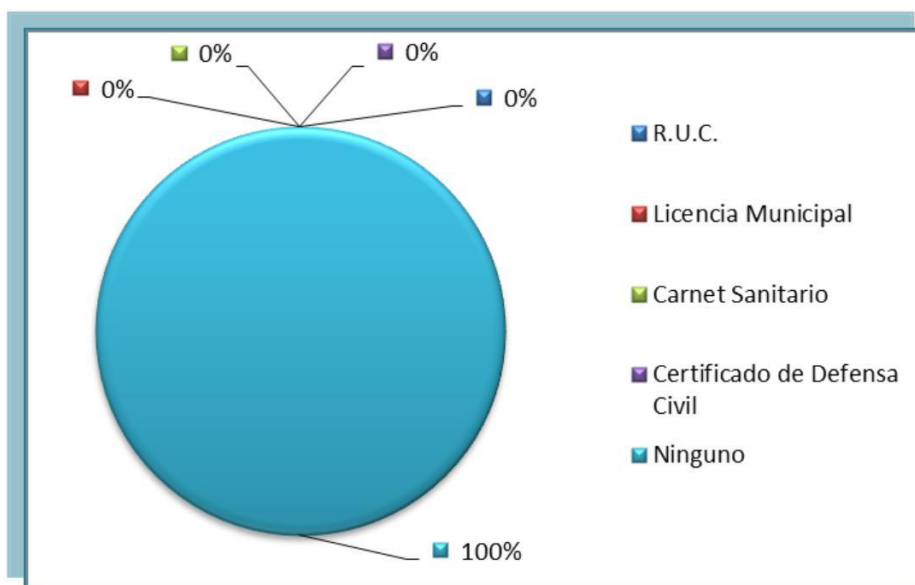
CUADRO N° 04

Su negocio actualmente cuenta con:

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|------------------------------|------------|-------------|
| R.U.C. | 0 | 0% |
| Licencia Municipal | 0 | 0% |
| Carnet Sanitario | 0 | 0% |
| Certificado de Defensa Civil | 0 | 0% |
| Ninguno | 140 | 100% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 04



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 04

A la pregunta ¿Su negocio actualmente cuenta con: R.U.C., licencia municipal, carnet sanitario, certificado de defensa civil o ninguno?

Hemos encontrado que el 100% de los encuestados que representa a los 140 comerciantes informales del rubro abarrotes no cuentan con ninguno de los requisitos o permisos mencionado en el CUADRO N° 04.

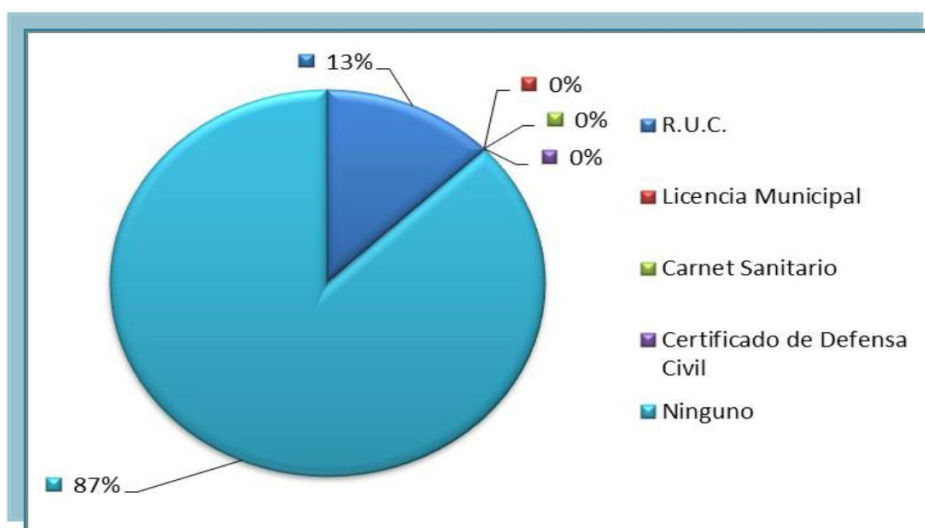
CUADRO N° 05

Sus competidores, en el mercado, cuentan con:

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|------------------------------|------------|-------------|
| R.U.C. | 18 | 13% |
| Licencia Municipal | 0 | 0% |
| Carnet Sanitario | 0 | 0% |
| Certificado de Defensa Civil | 0 | 0% |
| Ninguno | 122 | 87% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 05



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 05

A la pregunta ¿Sus competidores en el mercado cuenta con: R.U.C., licencia municipal, carnet sanitario, certificado de defensa civil o ninguno?

Analizando la GRÁFICA N° 05, podemos decir que el 87% de los encuestados mencionan que sus competidores no cuentan con ninguno de los requisitos y/o permisos establecidos en el CUADRO N° 05, mientras que un 13% menciona que sus competidores cuentan solo con (R.U.C.)

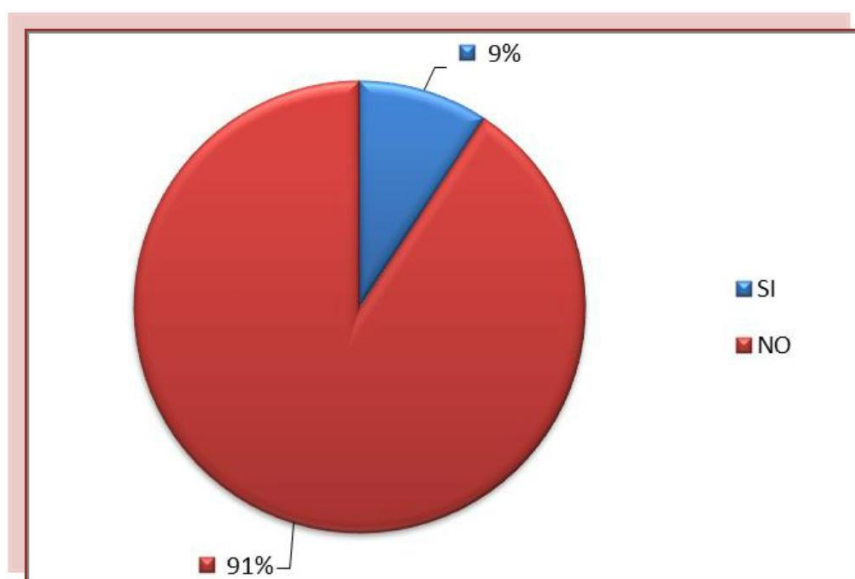
CUADRO N° 06

¿En su negocio tiene trabajadores?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|---------------------|------------|-------------|
| SI | 13 | 9% |
| NO | 127 | 91% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 06



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 06

A la pregunta ¿En su negocio tiene trabajadores?

Efectuando el análisis hemos encontrado que el 9% de los encuestados mencionaron que tienen trabajadores en su negocio, mientras que el 91% no cuenta con trabajadores.

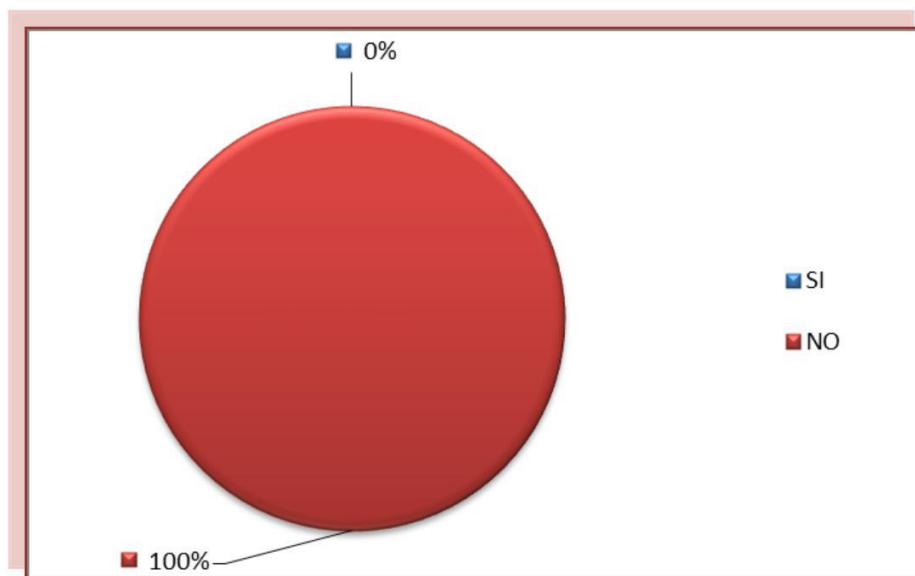
CUADRO N° 07

¿Ha sido sancionado por la SUNAT?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 0 | 0% |
| NO | 140 | 100% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 07



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 07

A la pregunta ¿Ha sido sancionado por la SUNAT?

Analizando la GRÁFICA N° 07, se encontró que el 100% de los encuestados no han sido sancionados por la SUNAT.

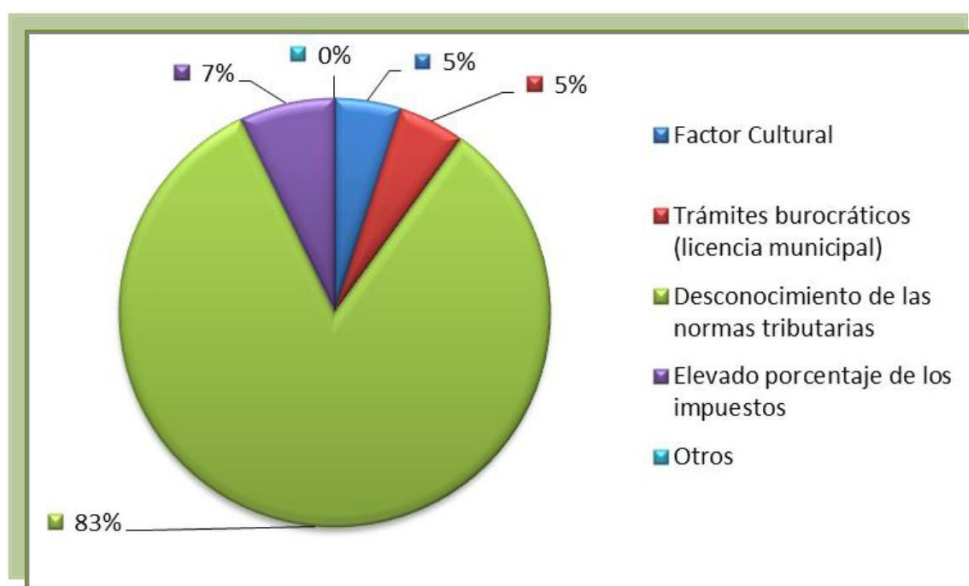
CUADRO N° 08

¿Para usted cuál es el factor causal más influyente que determina la no formalización de sus competidores?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|--|------------|-------------|
| Factor Cultural | 7 | 5% |
| Trámites burocráticos (licencia municipal) | 7 | 5% |
| Desconocimiento de las normas tributarias | 116 | 83% |
| Elevado porcentaje de los impuestos | 10 | 7% |
| Otros | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 08



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 08

A la pregunta ¿Para usted cuál es el factor causal más influyente que determina la no formalización de sus competidores?

Según la GRÁFICA N° 08, podemos decir que el 83% cree que el factor más influyente que determina la no formalización de sus competidores es la falta de conocimiento de las leyes tributarias, el 7% ellos creen que es muy exagerado el nivel de porcentaje de los impuestos, el 5% cree que es el factor cultural y el otro 5% cree que son los trámites burocráticos.

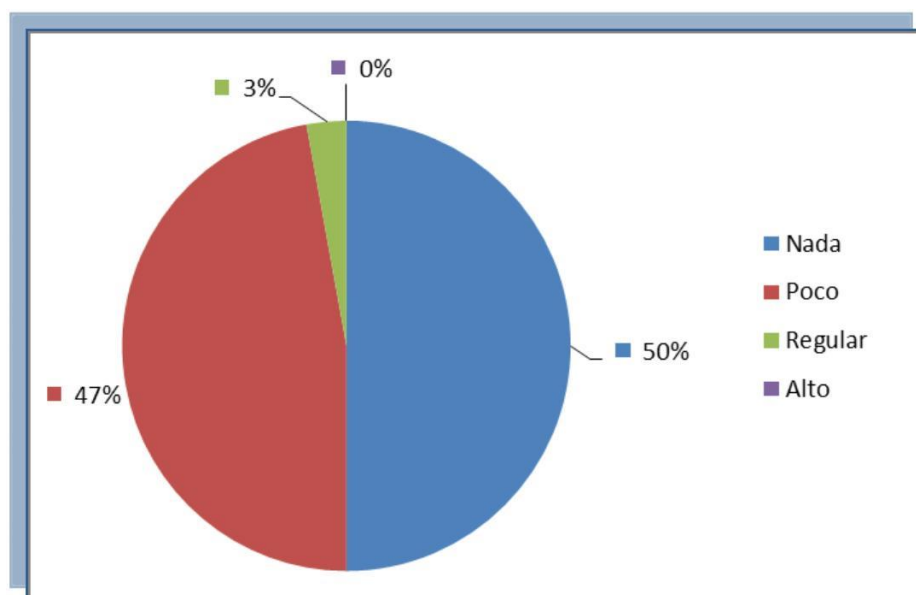
CUADRO N° 09

¿Tiene conocimiento de cómo se constituye una micro empresa?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|---------------------|------------|-------------|
| Nada | 70 | 50% |
| Poco | 66 | 47% |
| Regular | 4 | 3% |
| Alto | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 09



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 09

A la pregunta ¿Tiene conocimiento de cómo se constituye una micro empresa?

Observamos que el 50% no tiene ningún conocimiento de cómo se constituye una micro empresa, mientras que el 47% tiene poco conocimiento y el 3% conoce de manera regular.

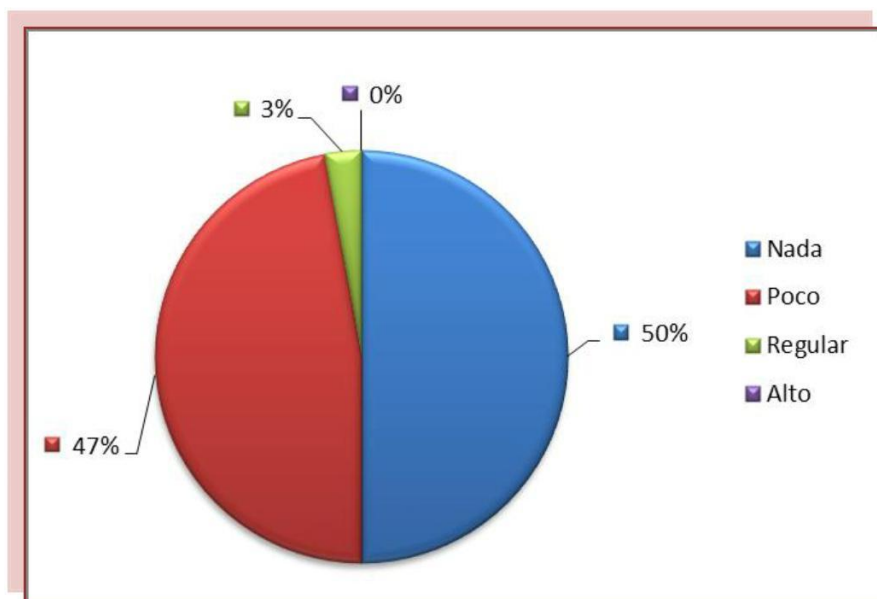
CUADRO N° 10

¿Tiene conocimiento de las normas tributarias referidas a su tipo de negocio?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|---------------------|------------|-------------|
| Nada | 70 | 50% |
| Poco | 66 | 47% |
| Regular | 4 | 3% |
| Alto | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 10



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 10

A la pregunta ¿Tiene conocimiento de las leyes tributarias referidas a su tipo de negocio?

Hemos encontrado que el 50% no tiene mínimo conocimiento de las leyes tributarias referidas a su tipo de negocio, el 47% tiene poco conocimiento y el 3% conoce de manera regular.

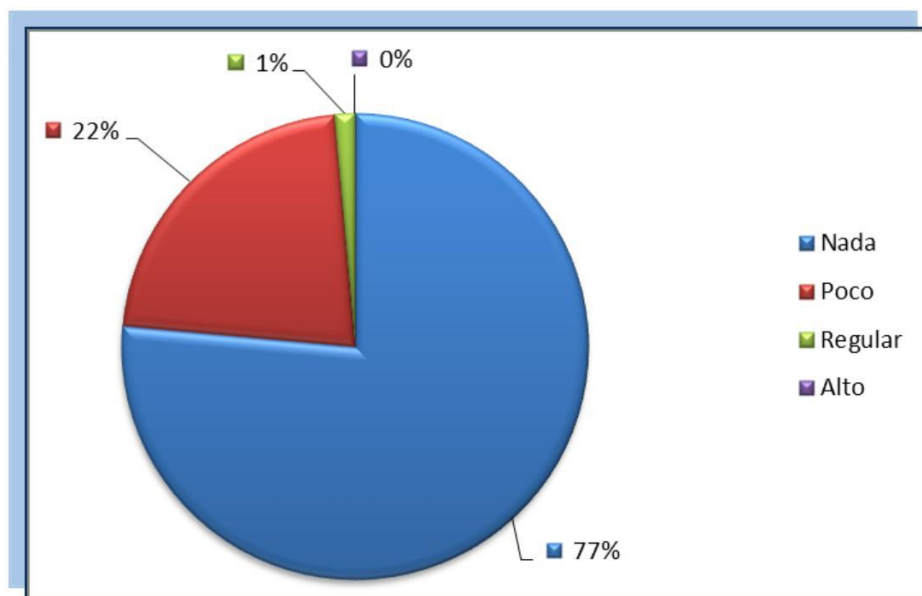
CUADRO N° 11

¿Conoce los beneficios del Decreto Legislativo N° 1086 de la micro y pequeña empresa?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|---------------------|------------|-------------|
| Nada | 107 | 77% |
| Poco | 31 | 22% |
| Regular | 2 | 1% |
| Alto | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 11



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 11

A la pregunta ¿Conoce los beneficios del Decreto Legislativo N° 1086 de la micro y pequeña empresa?

De los 140 encuestados, el 77% no conoce los beneficios del Decreto Legislativo N° 1086 de la micro y pequeña empresa, el 22% desconoce y el 1% conoce de manera regular.

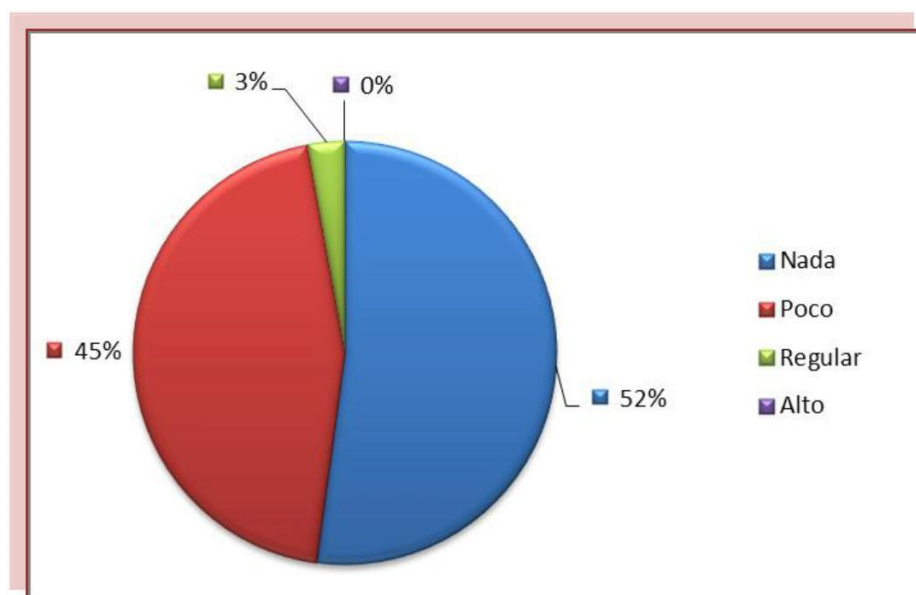
CUADRO N° 12

¿Conoce usted qué es el registro único del contribuyente (RUC)?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|--------------|------------|-------------|
| Nada | 73 | 52% |
| Poco | 63 | 45% |
| Regular | 4 | 3% |
| Alto | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 12



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 12

A la pregunta ¿Conoce usted qué es el registro único del contribuyente (RUC)?

Según la GRÁFICA N° 12, obtuvimos que el 52% no tiene conocimiento del registro único del contribuyente (RUC), el 45% tiene poco conocimiento y el 3% conoce de una manera poco regular.

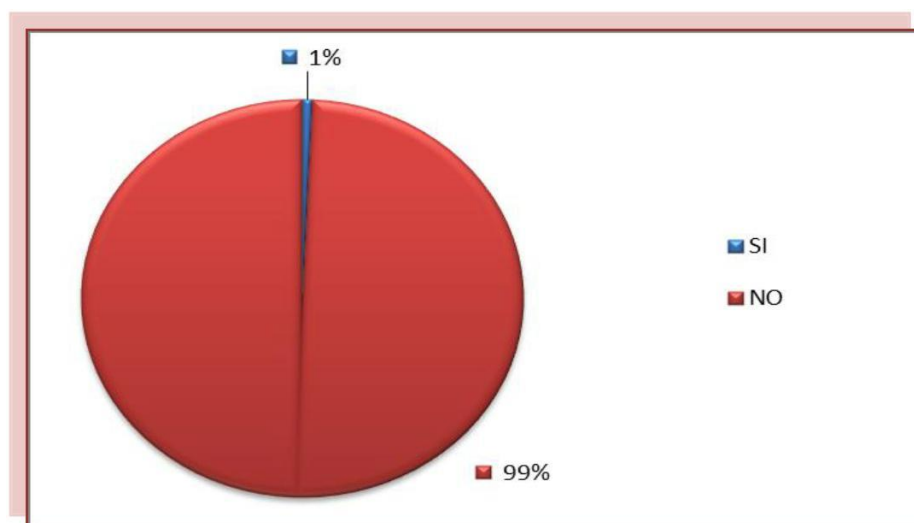
CUADRO N° 13

¿Sabe cuáles son los requisitos para la inscripción al RUC?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|---------------------|------------|-------------|
| SI | 1 | 1% |
| NO | 139 | 99% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 13



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 13

A la pregunta ¿Sabe cuáles son los requisitos para la inscripción al RUC?

Examinando la GRÁFICA N° 13, hallamos que el 1% si sabe los cuales Son los pasos para la inscripción al RUC, mientras que el 99% no conoce acerca de estos requisitos.

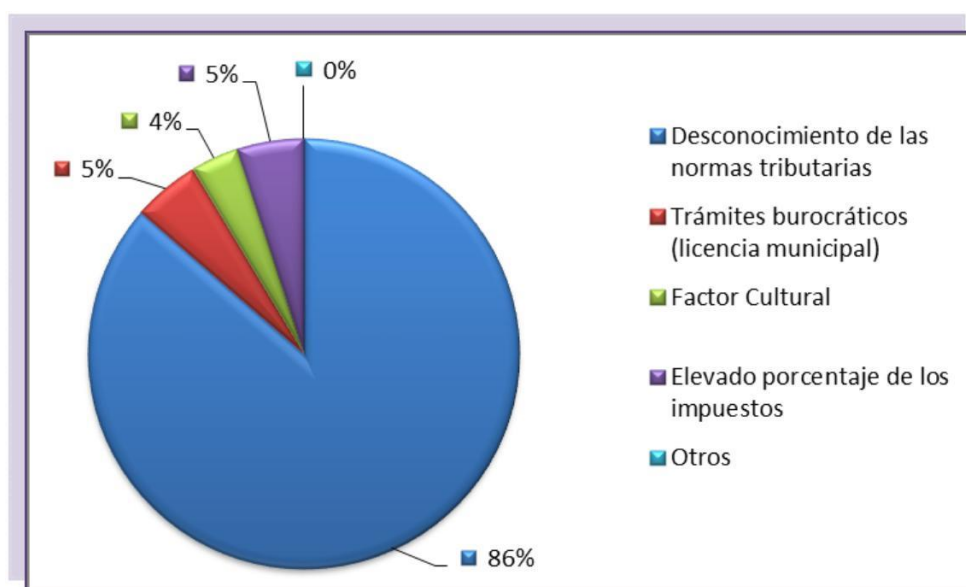
CUADRO N° 14

¿Cuál cree que es el factor causal más influyente que impide la formalización de una micro empresa?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|--|------------|-------------|
| Desconocimiento de las normas tributarias | 121 | 86% |
| Trámites burocráticos (licencia municipal) | 7 | 5% |
| Factor Cultural | 5 | 4% |
| Elevado porcentaje de los impuestos | 7 | 5% |
| Otros | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 14



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 14

A la pregunta ¿Cuál cree que es el factor causal más influyente que impide la formalización de una micro empresa?

Estudiando la GRÁFICA N° 14, se encontró que el 86% cree que el factor causal más influyente que impide la formalización de una micro empresa es la falta de información sobre las normas tributarias, un 5% cree que es muy elevado la tasa de impuestos, el otro 5% cree que son los trámites burocráticos y el 4% restante cree que es factor cultural.

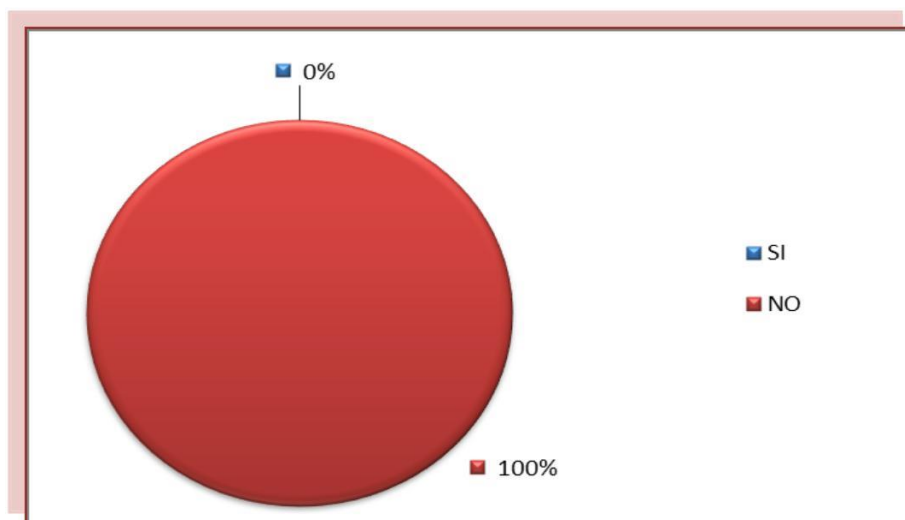
CUADRO N° 15

¿Ha sido sujeto de una visita por parte de un inspector laboral del ministerio de trabajo?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 0 | 0% |
| NO | 140 | 100% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 15



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 15

A la pregunta ¿Ha sido sujeto de una visita por parte de un inspector laboral del ministerio de trabajo?

Del total de encuestados, el 100% señala que no ha sido sujeto de una visita por parte de un inspector laboral del ministerio de trabajo.

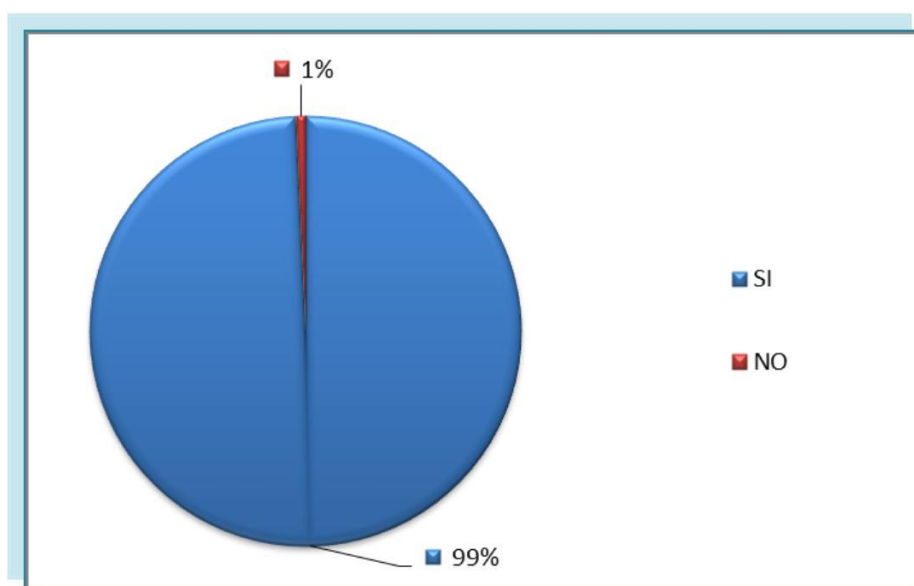
CUADRO N° 16

¿Considera que debe pagar impuesto al Estado?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 139 | 99% |
| NO | 1 | 1% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 16



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 16

A la pregunta ¿Considera que debe pagar impuesto al Estado?

Según la GRÁFICA N° 16, el 99% de encuestados acepta que si debería pagar impuestos al estado, mientras que el 1% señala que no debería pagar impuestos.

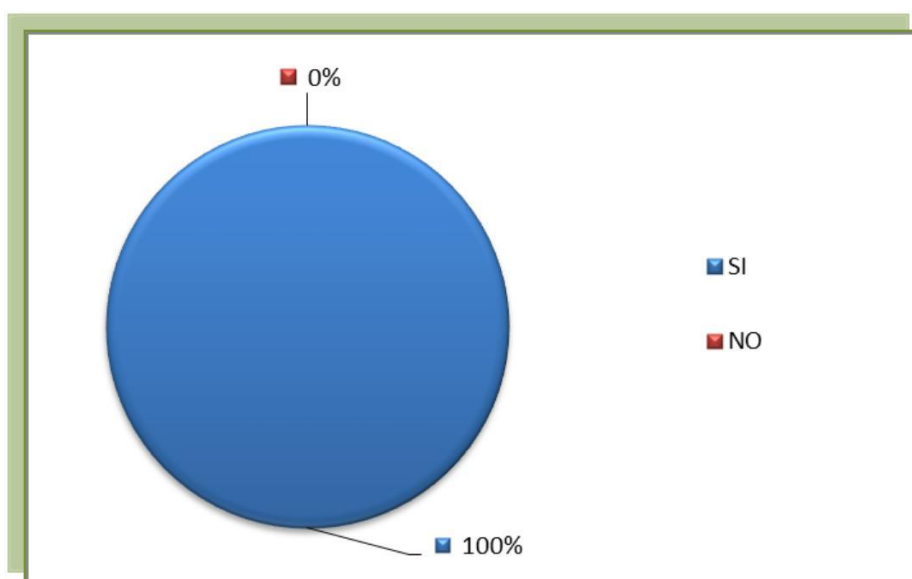
CUADRO N° 17

¿Le gustaría recibir información sobre temas tributarios y laborales referentes a su negocio?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 140 | 100% |
| NO | 0 | 0% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 17



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 17

A la pregunta ¿Le gustaría recibir información sobre temas tributarios y laborales referentes a su negocio?

Hemos encontrado que al 100% de los encuestados que representa a los 140 comerciantes informales del rubro abarrotes le gustaría recibir orientación acerca de temas tributarios y laborales referentes a su negocio.

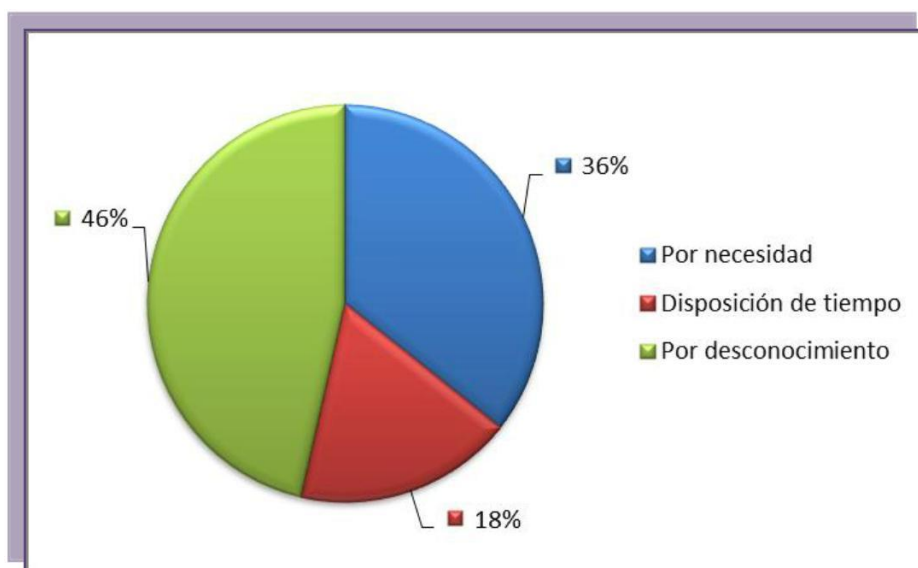
CUADRO N° 18

¿Qué piensa acerca de las personas informales que evaden impuestos?

| ALTERNATIVAS | Fi | % |
|-----------------------|------------|-------------|
| Por necesidad | 50 | 36% |
| Disposición de tiempo | 25 | 18% |
| Por desconocimiento | 65 | 46% |
| TOTAL | 140 | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada a los comerciantes informales del rubro abarrotes del mercado "LA PERLA" - Chimbote 2012.

GRÁFICA N° 18



ANÁLISIS DEL CUADRO N° 18

A la pregunta ¿Qué piensa acerca de las personas informales que evaden impuestos?

Analizando la GRÁFICA N° 18 obtuvimos que al 46% de encuestados piensan que las personas informales evaden impuestos por desconocimiento, el 18% piensan que lo hacen por disposición de tiempo y el 36% por necesidad.

FICHA DE OBSERVACIÓN N° 01

| cód. | ITEM | SI | NO | N° | N° | % | % |
|-------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|
| 1 | ¿El microempresario emite comprobantes de pago a sus clientes? | | X | 0 | 140 | | 100% |
| 2 | ¿El puesto del microempresario está distribuido de forma adecuada? | | X | 0 | 140 | | 100% |
| 3 | ¿El microempresario cuenta con licencia de funcionamiento? | | X | 0 | 140 | | 100% |
| 4 | ¿Cuenta el negocio del microempresario con un nombre comercial? | X | X | 50 | 90 | 36% | 64% |
| 5 | ¿El microempresario cuenta con trabajadores en su negocio? | X | X | 45 | 95 | 32% | 68% |
| 6 | ¿El negocio cuenta con una infraestructura adecuada? | | X | 0 | 140 | | 100% |
| 7 | ¿El microempresario brinda una adecuada atención a sus clientes? | | X | 0 | 140 | | 100% |

ANÁLISIS DE LA FICHA DE OBSERVACIÓN N° 01

COD 1:

Hemos observado que los 140 microempresarios no emiten comprobantes de pago a sus clientes.

COD 2:

Se verifico que los puestos de los 140 microempresarios no cuentan con una adecuada distribución.

COD 3:

Se observó que los 140 microempresarios no cuentan con licencia municipal en sus negocios.

COD 4:

Hallamos que 50 microempresas cuentan con un nombre comercial y no 90 no.

COD 5:

Encontramos que 45 de los microempresarios tienen trabajadores a su cargo en su negocio y 95 no tienen trabajadores en su negocio.

COD 6:

Podemos observar que el negocio de los 140 microempresarios no tiene una adecuada infraestructura.

COD 7:

Se verifico que los microempresarios no brindan una adecuada atención a sus clientes.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

4. DISCUSIÓN

- El objetivo principal de la presente investigación es identificar los Puntos que son determinantes de el porque la informalidad de las Microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado “La Perla” de Chimbote.

Lo que se muestra en este capítulo son los resultados que derivaron del análisis de la información recopilada en la encuesta, referente a los indicadores de la variable que se estudia y se discute en la presente investigación.

Según los resultados obtenidos en el estudio realizado a los microempresarios comerciales del sector informal se obtuvo que, de acuerdo a la gráfica N° 14, que es la falta de conocimiento de las normas tributarias, quien genera puesto de formalización, no tienen la educación adecuada ni la orientación necesaria para poder formalizarse, seguido del elevado porcentaje de los impuestos, trámites burocráticos y factor cultural. Sin embargo, en la gráfica N° 16 se muestra que un 99% de los microempresarios informales consideran que si deberían cumplir con el pago de tributos porque estos contribuyen con el desarrollo de los fines del Estado.

La falta de conocimiento de las leyes también genera que la gran parte de las MYPES, trae desventajas, pues no cuentan con una guía que los conlleve a darse cuenta de la importancia de tener una micro o pequeña empresa formalizada y los beneficios que ella traería en lo económico y social.

El sector informal se encuentra al límite de las cargas tributarias y normas legales, pero esto también implica quedarse sin el respaldo del estado.

Otro de los factores obtenidos durante la recolección de las microempresarias informales es el grado de instrucción que poseen, el cual se muestra en la gráfica N° 01, donde el 50% solo llegó a terminar educación secundaria, lo cual significa la cantidad de años que tiene.

La unidad económica informal resulta un rasgo realmente interesante al comprobar que la mayoría cuenta con tan solo educación básica, que afirmada con la experiencia obtenida llegan a administrar sus negocios con criterios de empirismo con gran sentido del trabajo, con austeridad y mucha creatividad.

De acuerdo a lo investigado en la gráfica N° 04, el 100% de los microempresarios comerciales informales no cuentan con ninguno de los requisitos básicos como R.U.C., Licencia Municipal, Carnet sanitario y Defensa civil, para considerarlos formales.

Analizando la gráfica N°12, el 52% de los microempresarios encuestados no tienen conocimiento alguno de que es el Registro Único del Contribuyente (R.U.C.); a la vez según la gráfica N°13, el 99% tampoco conoce los requisitos para la inscripción del mismo.

Las microempresas hacen una contribución muy importante en bien del país, fomentando el empleo, la producción y el ingreso nacional, es por ello que el Estado debe tener la facultad de promover la suficiente información y orientación adecuada en bienestar del microempresario.

En términos generales las micro empresas, no tienen un conocimiento adecuado para poder formalizarse, tienen un total desconocimiento de los beneficios que obtendrían; los microempresarios sienten que es un ámbito desconocido, que no comprenden ni manejan y que incluso consideran más allá de sus capacidades. En algunos casos, como los de aquellos que trabajan en alguna actividad poco visible para las autoridades y/o cuyo costo de ser informal es percibido como mínimo, creen que su efectiva formalización no les generaría absolutamente ningún beneficio.

Según la gráfica N° 09, el 50% de microempresarios informales no tienen ningún conocimiento de cómo se constituye una microempresa, de mismo modo en la gráfica N° 11, el 70% no tiene conocimiento de los beneficios del decreto legislativo N° 1086, como también se muestra en la gráfica N° 10, el 50% no conoce acerca de las normas tributarias referidas a su negocio.

Las investigadoras opinamos que esto se debe a que no tienen una orientación adecuada acerca de temas tributarios y a la vez por tener un bajo nivel educativo.

Es así que las MYPES no cuentan con el mas mínimo conocimiento sobre la existencia de la Ley 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Lo que demuestra que al no tener conocimiento de esta ley y de los beneficios que le puede aportar opta por seguir en la informalidad.

Conforme a los datos que nos arrojó el presente estudio realizado a los microempresarios comerciales del sector informal se obtuvo que en la gráfica N° 06, solo el 9% cuentan con trabajadores en su negocio; sin embargo en la ficha de observación N° 01, código N° 05 se obtuvo que el 32% de los microempresarios cuentan con trabajadores en su negocio.

Podemos constatar mediante la relación de la encuesta y la ficha de observación que los microempresarios les cuesta admitir que tienen trabajadores a su cargo en su negocio, puesto que como son informales no los tienen registrados en su planilla ni tampoco se les paga mediante otra modalidad como por ejemplo recibo por honorarios.

La principal razón por la cual los microempresarios manifiestan no poder formalizarse es el altísimo costo que trae consigo el proceso de formalización; lo cual, unido al poco conocimiento de las leyes de su formalización, lleva a que prefieran mantenerse operando en la informalidad. Sin embargo, los microempresarios cuya unidad económica se encuentra en crecimiento y tienen una mayor tendencia a afrontar los costos de la formalización ya que saben que los beneficios que obtendrán a partir de esta serán mayores.

Finalmente apoyándonos en la gráfica N° 17, el 100% de los microempresarios informales mencionaron que si les gustaría recibir capacitaciones charlas, en temas que a ellos les conlleve a una formalización y referente a su negocio, es por ello que proponemos una guía de formalización con el fin de incentivar a los microempresarios a formalizarse.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5. CONCLUSIONES

- Los principales factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado “La Perla” – Chimbote 2012 son: el desconocimiento de las normas tributarias, los trámites burocráticos, el factor cultural y el elevado porcentaje de los impuestos.
- Los principales factores de la informalidad se desencadenan por lo siguiente:
 - ✓ Desconocimiento de las normas tributarias, en un 86%, debido a una falta de orientación acerca de temas tributarios y laborales.
 - ✓ Elevado porcentaje de impuestos, con un 5%, puesto que los comerciantes consideran que son muy altos.
 - ✓ Trámites burocráticos, con un 5%, originado por los trámites engorrosos que tienen que pasar las microempresas informales para su formalización.
 - ✓ Factor cultural, con un 3%, ya que no se incentiva la conciencia tributaria en algunos sectores como los mercados.
- Se propone una guía de formalización para incentivar a los microempresarios comerciales informales del rubro abarrotes

CAPITULO IV

SUGERENCIAS

6. SUGERENCIAS

- Se sugiere a las microempresas del sector comercial del rubro abarrotes de asistir a las capacitaciones acerca de temas tributarios y laborales que organiza SUNAT, Ministerio de Trabajo, cámara de comercio, entre otros,
- A las microempresas, a formalizarse y proyectarse a conquistar nuevos mercados como son de nivel medio y/o alto, con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad.
- Los encargados de redactar las leyes o normas, deben de hacerlo con palabras de fácil entendimiento ó de manera didáctica y no tan confusas, para no crear confusión en los microempresarios.
- Al estado, a crear beneficios tributarios que ayuden a incentivar la formalización de las microempresas, con el propósito que estas crezcan, se conviertan en empresas sólidas y competitivas.
- Al estado, mediante el Ministerio de Educación que incluya en su programa curricular cursos de tributación, en todas las etapas de los estudiantes con el fin de promover una cultura tributaria sólida.

CAPÍTULO VII

REFERENCIAS

BIBLIOGRÁFICAS

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS:

- ARBAIZA, Lydia. Economía informal y capital humano en el Perú. Lima: Editorial Universidad de Esan, 2008. 173 p.
ISBN: 978-9972-622-36-6.
- ARELLANO, Rolando. Las estrategias del comercio informal: Una alternativa administrativa de explicación del crecimiento explosivo del sector informal en América Latina. Lima: Editorial Universidad de Esan, 1991. 363 – 385 p.
- ÁVILA, María, QUINTANA, Luis y RIVERO Freddy. La promoción integral de la Microempresa. España: Editorial Popular S.A., 2001. 10 p, 135 - 138p.
- CARPINTERO, Enrique. Produciendo realidad: las empresas comunitarias. Argentina: Editorial Topía, 2002. 13p.
- DE SOTO, Hernández. El Otro Sendero: La revolución Informal. 8^{va}Ed. Bogotá: Editorial La Oveja Negra Ltda., 2000. 35 p., 63 - 79 p.
- GAMERO, Julio y HUMALA, Ulises. Empleo y microempresa en lima metropolitana, entre el desempleo y la sobrevivencia. Lima: Editorial Desco, 2002. 48 p.
- HALLER, William. La economía Informal. Santiago de Chile: Editorial Publicación de las Naciones Unidas., 2004. 11 p., 12 p
ISBN 92-1-3-22610-1
- IRANZO, Consuelo. Mujer y economía informal. Caracas: Editorial Publicaciones UCAB, 2007. 7 p.

- TOKMAN, Víctor. De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile: Editorial Oficina internacional de trabajo, 2001.15 p.
- PORTES, Alejandro. En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. México: Editorial Miguel Ángel Porrúa S.A. 1995. 30 p.
ISBN 968-842-491-9
- RODRIGUEZ, Joaquín. Administración de pequeñas y medianas empresas. 5ta Edición. México: Editorial Thomson EDRS. SA. 2007. 18 p.

TESIS CONSULTADAS:

- CRUZADO Quintana, Katherine y TICERAN Bejarano, Roxana. Factores que determinan la informalidad de las microempresas del sector comercial del mercado “Pueblos Unidos” de Chimbote. Tesis (Contador Público). Chimbote: Universidad César Vallejo. Facultad de ciencias empresariales, 2010. 101 p.
- CÁRDENAS Dávila, Nelly. Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010. Tesis (Magister en Derecho de la empresa). Arequipa: Universidad Católica de Santa María. Facultad de ciencias Jurídicas y Políticas, 2010. 19 p., 20 p.
- CASTILLO Ramírez, María. Situación y perspectivas de la economía informal en la ciudad de Trujillo 1990-1994. Tesis (Economista). Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo, 1995. 100p.
- HARO Espinoza, Albin. Factores principales que determinan la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector

industrial del calzado en el distrito de el Porvenir. Tesis (Contador Público). Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo, 2009. 81 p.

- LIM, Nelson y PACHECO, Ulises. Economía Informal en Cuba. Tesis (Economista). Santiago de Chile: Universidad de Oriente, 2005. 100 p.
- MORÁN, Salazar Daniel. La informalidad en el proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normativa jurídica vigente. Tesis (Contador Público). Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2007. 95 p.
- QUIÑONES Jaico, Víctor. Las microempresas informales en la ciudad de Trujillo y sus efectos multiplicadores 1990 – 1995. Tesis (Maestro en economía). Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo, 1995. 55 p.

LEY:

- Decreto Legislativo N°1086. Diario Oficial el Peruano, Lima, 30 de Setiembre del 2008.
- Ley General de Sociedades N° 26887. <http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Leyes/26887.pdf>, Lima, 19 de Noviembre de 1997.

LIBROS ELECTRÓNICOS CONSULTADOS:

- Agencia de Promoción de la Inversión Privada. MYPEqueña empresa crece: guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa [en línea]. Perú: Proinversión y Esan, 2006 [fecha de consulta: 10 de Octubre 2011]. Disponible en: <http://www.uss.edu.pe/jovemp/pdf/Mype.pdf>

PÁGINA WEB:

- Ministerio de Trabajo. Estado Peruano. 02 de Mayo 2012.<<http://www.mintra.gob.pe/mostrarServicios.php?codServicios=69#7>>

- Ministerio de Economía y Finanzas. Estado Peruano. 02 de Mayo del 2012.<http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=section&id=12&Itemid=100532&lang=es>

- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Estado Peruano. 02 de Mayo del 2012.<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=813&Itemid=131>

CAPÍTULO

VIII

ANEXOS

PROPUESTA DE UNA GUIA DE FORMALIZACIÓN PARA LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES DEL RUBRO ABARROTES DEL MERCADO “LA PERLA” DE CHIMBOTE

1. Definición

La guía planteada es aquella que va a permitir formalizar a los microempresarios comerciales del rubro abarrotes del mercado la Perla, es decir va ayudar a la disminución de la informalidad tributaria y por ende a incrementar la recaudación del estado.

2. Fundamentos

- ❖ La formalidad es un requisito exigido en un acto o contrato. Y formalizar es atenerse a las normativas legales, revistiendo el acto o contrato de los requisitos pertinentes.¹⁰
- ❖ Entendemos como MYPE formal a la empresa que responde a las exigencias y cumplimiento de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc.)¹¹
- ❖ La formalidad es el apego a la ley, es seguir lo que la ley nos manda para poder desarrollar determinada actividad económica, para que la misma sea considerada legal y además formal, y por lo

¹⁰ ARELLANO, Rolando. Las estrategias del comercio informal: Una alternativa administrativa de explicación del crecimiento explosivo del sector informal en América Latina. Lima: Editorial Universidad de Esan, 1991. 56 p.

¹¹ ARBAIZA, Lydia. Economía informal y capital humano en el Perú. Lima: Editorial Universidad de Esan, 2008. 122 p. ISBN: 978-9972-622-36-6.

tanto se pueda hacer uso de los beneficios que la misma ley otorga para estos casos.¹²

3. Importancia

La importancia de la guía de formalización propuesta radica en contribuir a la disminución de la informalidad tributaria que afrontan las microempresas comerciales del mercado La Perla, generando una conciencia tributaria en cada ciudadano, aprendiendo cuán importante es contribuir con los tributos al estado.

Esta guía de formalización a su vez generará un doble impacto, en las Microempresas y en el Estado; en la primera porque permitirá que se formalicen y puedan aprovechar todos los beneficios que esto conlleva, como son beneficios tributarios y un desarrollo empresarial; en tanto al Estado, permitirá la ampliación de la base contributiva y por ende una mayor recaudación para el fisco, el mismo que dará como resultado un mayor dinamismo económico en el Perú.

¹² HALLER, William. La economía Informal. Santiago de Chile: Editorial Publicación de las Naciones Unidas., 2004. 09p., ISBN 92-1-3-22610-1

Formas de organización empresarial



Persona Natural



Es la denominación legal que el Código Civil nos otorga como individuos capaces de adquirir derechos, deberes y obligaciones.

- ❖ Desde el punto de vista legal, este tipo de negocio se puede crearlo y liquidarlo fácilmente.
- ❖ Tengo unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa está sólo en mi persona.
- ❖ Tengo flexibilidad para reaccionar rápidamente en caso de cambios bruscos en el mercado.
- ❖ Hay un mínimo de regulaciones a las que debo hacerles frente.

VENTAJAS

LIMITACIONES

- ❖ Mi responsabilidad en este caso se extenderá a todo mi patrimonio. Es decir, ante cualquier deuda, respondo no sólo con los bienes destinados al funcionamiento del negocio sino, también, con mi patrimonio personal (terrenos, casas, cuentas privadas, etc.)
- ❖ Dispongo de un capital limitado: El capital generalmente está limitado a lo que yo pueda invertir. Esto puede representar serios problemas al crecimiento futuro de mi empresa.

Persona Jurídica

- La persona jurídica, no tiene existencia física y debe ser representada por una o más personas naturales.
- No tienen existencia física como la persona natural.



VENTAJAS



- ❖ Tiene responsabilidad limitada, es decir, el dueño o los dueños de la empresa, asumen sólo de forma limitada la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, las cuales solo se garantizan con los bienes, capital o patrimonio que pueda tener la empresa.
- ❖ Mayor disponibilidad de capital, ya que éste puede ser aportado por varios socios.
- ❖ Mayores posibilidades de poder acceder a créditos financieros.
- ❖ Posibilidad de acceder sin mayores restricciones a concursos públicos.
- ❖ El propietario y los socios trabajadores de la empresa, pueden acceder a beneficios sociales y seguros.



PASOS para constituirse como persona natural



PASO 1

**Escoger
el tipo
de Régimen
Tributario**

PASO 1

Régimen Único Simplificado (RUS)

A este régimen tributario pueden acogerse las personas naturales que conducen un negocio unipersonal.

Requisitos

- ❖ El monto de mis ingresos no debe superar los S/. 360,000 (trescientos sesenta mil y 00/100 nuevos soles) en el transcurso de cada ejercicio gravable.
- ❖ Debo realizar mis actividades en una sola unidad de explotación (sólo puedo contar con un local).
- ❖ El valor de mis activos fijos afectados a su actividad (sin considerar los predios ni los vehículos que se requieren para el desarrollo de mi negocio) no debe superar los S/. 70,000 (setenta mil y 00/100 nuevos soles).
- ❖ Las adquisiciones afectadas a la actividad no deben superar los S/. 360,000 (trescientos sesenta mil y 00/100 nuevos soles) en el transcurso de cada ejercicio gravable.
- ❖ En caso de oficios, que preste mis servicios en forma personal.

Comprobantes de Pago

- ❖ Boletas de venta
- ❖ Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras

Libros Contables

No se encuentra obligado a llevar libros contables.

Categorías



| CATEGORÍAS | PARÁMETROS | | CUOTA MENSUAL |
|------------|--|--|---------------|
| | TOTAL DE INGRESOS BRUTOS MENSUALES (Hasta S/.) | TOTAL DE ADQUISICIONES MENSUALES (Hasta S/.) | |
| 1 | 5,000 | 5,000 | 20 |
| 2 | 8,000 | 8,000 | 50 |
| 3 | 13,000 | 13,000 | 200 |
| 4 | 20,000 | 20,000 | 400 |
| 5 | 30,000 | 30,000 | 600 |

Régimen Especial

Este es un régimen intermedio entre el Nuevo RUS y el Régimen General, que permite relacionarse en la compra-venta con otras empresas. Se puede emitir facturas y otros comprobantes de pago con el mismo efecto tributario.

Requisitos

- ❖ Para estar en este régimen:
- ❖ Los ingresos netos en el transcurso del año no deben superar los S/ 525,000
- ❖ El valor de los Activos Fijos afectados a la actividad no debe ser mayor a S/ 126,000. No se consideran vehículos ni inmuebles.
- ❖ El monto de las compras relacionadas a la actividad en el transcurso del año no deben superar los S/ 525,000.
- ❖ No pueden trabajar más de diez (10) personas, incluidos los servicios de intermediación laboral y tercerización.

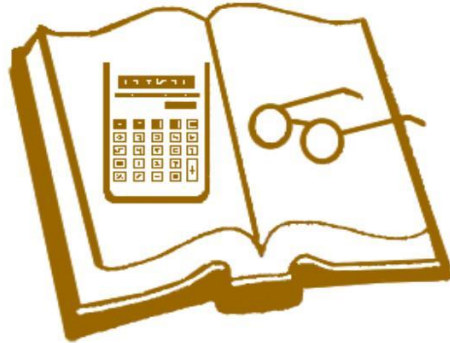
Comprobantes de Pago

- ❖ Facturas.
- ❖ Boletas de venta
- ❖ Liquidaciones de compra
- ❖ Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras
- ❖ Notas de crédito y notas de débito
- ❖ Guías de remisión (para sustentar el traslado de bienes como remitente.



Libros Contables

- ❖ Registro de compras.
- ❖ Registro de Ventas



Impuestos a pagar

- ❖ Impuesto a la Renta: 1.5% de mis ingresos mensuales.
- ❖ Impuesto General a las Ventas: 18%



Régimen General

Este es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría

¿Cómo me acojo a este régimen?

Al momento de la inscripción en el RUC, debo mencionar que elijo el Régimen General. Los contribuyentes que ya tuvieron RUC y que provengan del Nuevo RUS y del RER pueden acogerse en cualquier momento del año de la siguiente forma:

- ❖ Si provengo del Nuevo RUS (Nuevo Régimen Único Simplificado), podré acogerme en cualquier mes del año con la presentación de la declaración de pago correspondiente al mes en que me incorpore. Para ese fin utilizo el PDT N° 621 o el Formulario N° 119, según corresponda.
- ❖ Si provengo del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), podré acogerme con la presentación de la declaración de pago correspondiente al mes en que me incorpore. Para ese fin utilizo el PDT N° 621 o el Formulario N° 119, según corresponda.

Comprobantes de Pago

- ❖ Facturas.
- ❖ Boletas de venta
- ❖ Liquidaciones de compra
- ❖ Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras
- ❖ Notas de crédito y notas de débito
- ❖ Guías de remisión (para sustentar el traslado de bienes como remitente).

Libros Contables

✓

- ❖ Las empresas que tengan ingresos brutos anuales menores a las 150 UIT deben llevar como mínimo los siguientes libros:
 - ✓ Registro de Compras
 - ✓ Registro de Ventas
 - ✓ Un Libro Diario de Formato Simplificado.
- ❖ Las que tengan ingresos mayores deben llevar contabilidad completa

Tributos afectos

| Tributo | Actividad/Tasa | Medios para la Declaración y Pago |
|---|--|---|
| Impuesto a la Renta Tercera categoría | Método del 2% (de los ingresos netos mensuales) | PDT – IGV (Formulario Virtual N° 621) / Renta mensual o formulario N° 119 (Podré usar el formulario N° 119 siempre que no esté obligado a usar el PDT) |
| | Método del Coeficiente (sobre los ingresos netos mensuales) | |
| Impuesto General a las Ventas | 18 % | |
| Impuesto Selectivo al Consumo (sólo si estuviera afecto) | De acuerdo con las tablas anexas de la Ley del IGV e ISC | PDT – ISC (Formulario Virtual N° 615) |
| Contribuciones a EsSalud (si tiene trabajadores dependientes) | 9 % | PDT Planilla Electrónica (Formulario Virtual N° 621) o Formulario N° 402 (Podrá usar el Formulario N° 402 siempre que no esté obligado a usar el PDT) |

PASO

2

Inscripción

en el

R.U.C.

PASO 2

Si soy una Persona Natural y deseo iniciar mi negocio, debo tramitar mi RUC con mi documento de identificación (no necesito minuta ni escritura pública). Por consiguiente, debo presentar personalmente, como titular, la siguiente documentación:

- Exhibir el original y presentar fotocopia de mi documento de identidad (del titular).
- Para sustentar mi domicilio fiscal, debo exhibir el original y presentar la fotocopia de uno de los siguientes documentos:
 - Recibo de agua, luz, telefonía fija, televisión por cable (con fecha de vencimiento dentro de los últimos dos meses) o de la última declaración jurada de predio o autovalúo, entre otros documentos autorizados por la SUNAT.



PASO 3

Autorizaciones y
permisos especiales

PASO 3

¿Qué son autorizaciones y permisos especiales?

Son permisos o requisitos que me pide la autoridad competente, según el giro de mi negocio; ello me permite determinar mi compromiso al momento de registrarse en las entidades públicas respectivas, donde se comprueba y se constata que cumpla con normas técnicas de salud, de seguridad, de infraestructura, etc. para que pueda operar mi negocio sin poner en riesgo la vida humana.

Licencia de Funcionamiento

Requisitos

- ❖ Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- ❖ DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.
- ❖ 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.
- ❖ Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.

Duración

La Licencia de Funcionamiento tiene vigencia indeterminada.

El otorgamiento de una licencia no obliga a la realización de la actividad económica en un plazo determinado.



Pasos de
Constitución para
una Persona
Jurídica





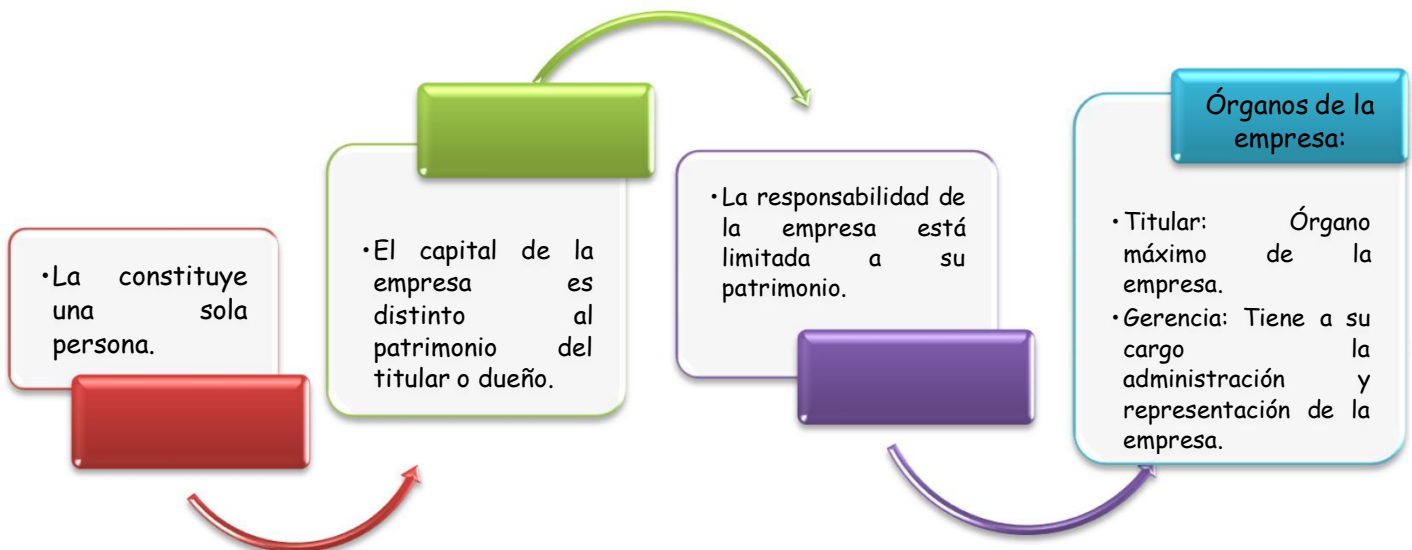
Para constituirme como Persona Jurídica puedo elegir entre cuatro formas de organización empresarial: una individual y tres colectivas o sociales.

MODALIDADES EMPRESARIALES

Si elijo organizarme de manera individual, operaré bajo la siguiente modalidad:

❖ EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (E.I.R.L.)

Características:



Si elijo organizarme de forma colectiva o social, puedo adoptar cualquiera de las tres modalidades siguientes:

❖ SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.R.L.)

Características:



- ✓ Mínimo 2 socios, máximo 20.
- ✓ Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones.
- ✓ El capital social está representado por participaciones sociales.
- ✓ La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.
- ✓ Órganos de la Sociedad:
 - Junta General de Socios: representa a todos los socios de la empresa.
 - Gerencia: Órgano encargado de la dirección y administración de la sociedad.

❖ SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.)

Características:

- ✓ Mínimo 2 accionistas.
- ✓ Es una sociedad de capitales, con la que el capital social se encuentra representado por títulos valores negociables. Puede inscribir sus acciones.
- ✓ En el Registro Público del Mercado de Valores.
- ✓ Órganos de Sociedad:
 - Junta General de Accionistas: es el órgano supremo de la sociedad está integrado por el total de socios.
 - Directorio: es un órgano colegiado. Elegido por la junta general de Accionistas. Conformado mínimo por tres (3) miembros.
 - Gerencia: Es nombrado por el directorio. Es el representante legal y administrador de la empresa.

❖ Sociedad Anónima Cerrada(S.A.C)

Características:

- ✓ Mínimo 2 accionistas, máximo 20.
- ✓ Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones, salvo pacto en contrario.
- ✓ El capital social está representado por acciones nominativas.
- ✓ La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.
- ✓ Órganos de Sociedad:
 - Junta General de Accionistas: es el órgano supremo de la sociedad está integrado por el total de socios que conforman la empresa.
 - Gerencia: cuyo gerente tiene la representación legal y de gestión de la sociedad. Convoca a la sociedad Junta de Accionistas
 - El directorio es facultativo (opcional).



PASO 1

**Elaboración
de la
Minuta**

PASO 1

ELABORO LA MINUTA DE CONSTITUCIÓN O ACTO CONSTITUTIVO

❖ El acto constitutivo:

Es la declaración de voluntad de los socios/accionistas de una empresa, no requiere ser firmado por un abogado, contiene el estatuto de la empresa a formar.



❖ Para la elaboración de la minuta o acto constitutivo necesito cumplir con los siguientes requisitos:

PRIMER REQUISITO

- ✓ La Reserva del Nombre en Registros.
- ✓ La reserva es uno de los primeros trámites que debo hacer para constituir mi empresa, además de adoptar la modalidad o sociedad empresarial que me conviene (E.I.R.L., S.R.L., S.A. o S.A.C.).
- ✓ Reservar el nombre, impide la inscripción de cualquier otra empresa adoptando una razón social o una denominación, completa o abreviada, igual o semejante a aquella que esté gozando del derecho de Reserva de Preferencia Registral. Para esto tengo que realizar 3 operaciones:

A. Búsqueda en los índices:

La pido en Registros Públicos. Esta búsqueda me sirve para saber si no hay un nombre o título igual, o parecido, al que le pondré a mi empresa. El resultado

de la búsqueda me lo entregan en el día, tiene vigencia al momento de su expedición y no produce el cierre temporal del índice de denominación⁴. Si el resultado es negativo, es decir, si no hay un nombre similar sigo con la operación B.

B. Solicitud de inscripción de título (en el formato de Reserva de Nombre):

Con esta solicitud reservo el nombre de mi empresa frente a otras solicitudes que pidan una inscripción con un nombre similar. Para eso lleno 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, debo esperar aproximadamente un día para que me entreguen la reserva de nombre. Esto significa que el índice de denominación se bloquea por treinta (30) días naturales y nadie puede tomar dentro de ese plazo tal nombre. También puedo realizar esta reserva en línea a través de la página WEB de la SUNARP, (icono Publicidad Registral en Línea).



SEGUNDO REQUISITO



✓ Presentación de los Documentos

Personales:

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

TERCER REQUISITO



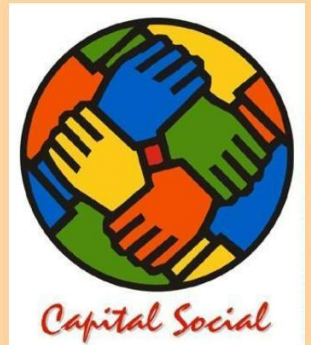
✓ Descripción de la Actividad Económica.

La presento 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.

CUARTO REQUISITO

✓ Capital de la Empresa.

Debo indicar el aporte del titular o de los socios que se hace para la constitución de la empresa. Los aportes tengo que detallarlos en Bienes Dinerarios y Bienes no Dinerarios.



PASO 2

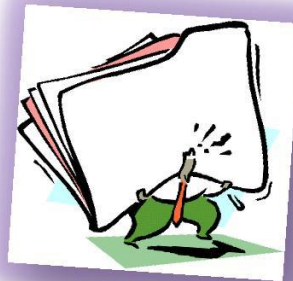
**Elaboración
de la
Escritura
Pública**

PASO 2

ELABORACIÓN DE LA ESCRITURA PÚBLICA

- ❖ Consiste en acudir a una notaría y llevarle la minuta para que la revise y la eleve a Escritura Pública.
- ❖ Para lo cual los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

- ✓ Minuta de Constitución.
- ✓ Constancia o comprobante de depósito del capital aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
- ✓ Inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.
- ✓ Certificado de Búsqueda Mercantil emitido por la Oficina de Registros Públicos de la inexistencia de una misma o similar razón social.



PASO 3

Inscripción

en el

Registro de Personas

Jurídicas

PASO 3

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS

❖ Hay dos tipos distintos de Registro de Personas Jurídicas empresariales:

1. Registro de Sociedades. En este registro se inscriben la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada - S.R.L, la Sociedad Anónima - S.A. y la Sociedad Anónima Cerrada - S.A.C.

2. Registro de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En este registro se inscribe la constitución de las empresas individuales de Responsabilidad Limitada y el nombramiento de sus gerentes, entre otros rubros. Para inscribirme en el Registro de Sociedades, debo seguir los procedimientos registrales indicados por la SUNARP.



✓ Para inscribirme en el REGISTRO DE SOCIEDADES, debo contar con los siguientes documentos:

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia simple del documento de identidad del presentante del título, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura pública que contenga el Pacto Social y el Estatuto.
- Comprobante de depósito por el pago de derechos registrales (tasas).

- ✓ Para inscribirme en el REGISTRO DE LA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, debo contar con los siguientes documentos:

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia del documento de identidad del presentante del título, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura pública otorgada personalmente por el titular.
- Comprobante de depósito por el pago de Derechos Registrales.



PASO 4

**Inscripción
en el
R.U.C.**

PASO 4

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE (R.U.C.)

- ❖ Acércate a un local de la SUNAT o envía a alguien en tu nombre con un poder que tenga tu firma legalizada por un notario o fedatario de la SUNAT.



- ❖ Exhibe el original de tu DNI y deja una fotocopia.

- ❖ Sustenta tu domicilio fiscal con la presentación del original y copia de un recibo de luz, agua o teléfono de no más de dos meses de antigüedad.

- ❖ Presenta la partida registral certificada por la SUNARP con antigüedad menor a 30 días.

- ❖ Sustenta el domicilio de locales anexos con original y fotocopia de recibo de luz, agua, cable o teléfono.



PASO 5

**Tipos de
Regímenes
Tributarios**

PASO 5

TIPO DE REGIMEN AL QUE ME PUEDO ACOGER COMO PERSONA JURÍDICA

Este es un régimen intermedio entre el Nuevo RUS y el Régimen General, que permite relacionarse en la compra-venta con otras empresas. Se puede emitir facturas y otros comprobantes de pago con el mismo efecto tributario.

Puedes acogerte a este régimen en cualquier mes del año, pero ten presente lo siguiente.

Si inicias actividades en el transcurso del año, el acogimiento se realizará con la declaración y el pago oportuno (dentro de la fecha de vencimiento) de la cuota-del impuesto a la renta- que te corresponda según tu inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC).

Si provienes de otro Régimen Tributario (Régimen General del Impuesto a la Renta o del Nuevo Régimen Único Simplificado - Nuevo RUS) el acogimiento se realizará con la declaración y el pago oportuno (hasta la fecha de vencimiento) de la cuota del impuesto a la renta, que corresponda al mes en que se ha efectuado el cambio a este régimen.



Requisitos para estar en este régimen:

- ✓ Los ingresos netos en el transcurso del año no deben superar los S/ 525,000.
- ✓ El valor de los Activos Fijos afectados a la actividad no debe ser mayor a S/ 126,000. No se consideran vehículos ni inmuebles.
- ✓ El monto de las compras relacionadas a la actividad en el transcurso del año no deben superar los S/ 525,000.
- ✓ No pueden trabajar más de diez (10) personas, incluidos los servicios de intermediación laboral y tercerización.
- ✓ Los comprobantes de pago que se emiten en este régimen son:

- Facturas. Boletas de
 - venta Liquidaciones de
 - compra
 - Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras
 - Notas de crédito y notas de débito.
 - Guías de remisión (para sustentar el traslado de bienes como remitente.
- ✓ Impuestos a pagar
- Impuesto a la Renta: pago de cuota mensual equivalente al 1.5% de tus ingresos netos mensuales.
 - Impuesto General a las Ventas (IGV): Tasa del 18% (incluye el IPM).
 - Retenciones del IGV y Renta (contribuyentes no domiciliados, rentas de 2da. y 5ta. categoría). Essalud (9%) y ONP (13%).
 -
- ✓ Libros de Contabilidad que se deben llevar:
- Registro de Compras y
 - Registro de Ventas.
 -



Este es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (por ejemplo, utilidades a fin de año).

Las MYPE pueden elegir esta opción desde el momento que inician sus actividades económicas.

Requisitos:

- ✓ Si eres un contribuyente que proviene del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) o del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), puedes pasarte al Régimen General en cualquier momento del año. Debes presentar la declaración de pago correspondiente al mes en que te incorporas, utilizando el PDT N° 621 o el Formulario N° 119 según corresponda.

- ✓ **Impuestos a pagar:**
 - **Impuesto a la Renta:**
 - **Pagos a cuenta mensuales:**
 - **Sistema A: Coeficientes**, para aquellos contribuyentes que tuvieron renta neta imponible en el ejercicio anterior.
 - **Sistema B: 2%** de los ingresos netos, para los contribuyentes que no tuvieron renta neta imponible o los que inicien actividades en el ejercicio.
 - **Declaración anual y pago de regularización: 30%** de la renta neta imponible.
 - **Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN): Tasa: 0.4%** por exceso de S/.1 millón del activo neto.
 - **Impuesto General a las Ventas (IGV): Tasa del 18%** (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).
 - **Otros tributos.**
 - **Retenciones del IGV y Renta (contribuyentes no domiciliados, rentas de 2da., 4ta. y 5ta. categoría).**
 - **Essalud (9%) y ONP (13%).**
- ✓ **Los comprobantes de pago que se emiten en este régimen son:**
 - **Facturas.**
 - **Boletas de venta.**
 - **Liquidaciones de compra.**
 - **Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras.**
 - **También otro tipo de documentos complementarios a los comprobantes de pago, como.**
 - **Notas de crédito y notas de débito.**
 - **Guías de Remisión para sustentar el traslado de mercaderías, o Guías de Remisión como transportista si la actividad que se realiza es el transporte de mercaderías.**
- ✓ **Libros de Contabilidad que se deben llevar:**

Las empresas que tengan ingresos brutos anuales menores a las 150 UIT deben llevar como mínimo los siguientes libros:

- Registro de Compras
- Registro de Ventas
- Un Libro Diario de Formato Simplificado.

Las que tengan ingresos mayores deben llevar contabilidad completa:

- Libros Caja Bancos.
- Inventarios y Balances
- Libro Diario Libro
- Mayor Registro de
- Compras. Registro de
- Ventas. Además de:
- Libros de Registro de Activos Fijos.
- Registro de Costos.
- Registro de Inventario Permanente en unidades físicas.
- Registro de Inventario Permanente valorizado, en caso se
- encuentre obligado a llevarlos de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta.

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



PASO 6

**Autorización
de las
Planillas
de Pago**

PASO 6

AUTORIZACIÓN DE LAS PLANILLAS DE PAGO

Estos registros pueden ser llevados de forma física (libros u hojas sueltas) o de forma virtual.

❖ Planilla Física:

- ✓ Este documento físico (libro u hojas sueltas) debe estar debidamente autorizado por la Autoridad Administrativa de Trabajo del lugar donde se encuentra el centro de trabajo de la empresa.

Es de uso obligatorio para las personas naturales con negocio con un máximo de tres trabajadores.

- ✓ Se debe registrar a todo trabajador sujeto al régimen laboral de la actividad privada, dentro de las 72 horas de inicio de la prestación de servicios, cualquiera que sea su forma de contratación laboral.



❖ Planilla Electrónica:

- ✓ Están obligados a llevar la planilla electrónica:
 - Las personas jurídicas.
 - Las personas naturales que cumplan con alguno de los siguientes supuestos:
 - Cuenten con más de tres (3) trabajadores.
 - Cuenten con uno (1) o más prestadores de servicios y/o personal de terceros.
 - Cuenten con uno (1) o más trabajadores o pensionistas que sean asegurados obligatorios del Sistema Nacional de Pensiones.

- Cuando estén obligados a efectuar alguna retención del Impuesto a la Renta de cuarta o quinta categoría.
- Tengan a su cargo uno (1) o más artistas, de acuerdo con lo previsto en la Ley N° 28131.
- Hubieran contratado los servicios de una Entidad Prestadora de Salud - EPS u otorguen servicios propios de salud conforme lo dispuesto en la Ley N° 26790, normas reglamentarias y complementarias. Hubieran suscrito con el Seguro Social de Salud - EsSalud un contrato por Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo.
- Gocen de estabilidad jurídica y/o tributaria.
- Cuenten con uno (1) o más prestadores de servicios - modalidad formativa.



- ✓ La planilla electrónica deberá presentarse en los plazos señalados en el cronograma establecido por la SUNAT para la declaración y pago de las obligaciones tributarias de periodicidad mensual.
- ✓ Contenido de la planilla: Declaración Mensual
 - Planilla de trabajadores y de pensionistas: días (laborados y no laborados), horas (trabajadas y trabajo en sobre tiempo), ingresos (remunerativos y no remunerativos), descuentos, tributos (impuesto a la renta de quinta categoría, COSAP) y aportes (SNP, ESSALUD).
 - Planilla de prestadores de servicios (4ta Categoría y Modalidad Formativa Laboral): comprobantes de pago / recibo de caja (tipo, serie, número, fecha de emisión, monto) y tributos (impuesto a la renta).
 - En el caso de los Prestadores de Servicios Modalidad Formativa Laboral (PSMFL), se requiere el registro del lugar dónde se forman estas personas.

✓ **Contenido de la planilla: Padrón**

- **Datos del empleador:** RUC, actividad económica, régimen laboral de sus trabajadores, indicador si es una agencia de empleos, administración pública, establecimientos propios, actividades de intermediación laboral, correo electrónico, identificación de las empresas que le destacan personal, así como la identificación de las empresas a dónde destaca o desplaza a su personal.
- **Datos de las personas que le prestan servicios al Empleador,** según el tipo de servicios que presten.



PASO 7

**Inscribir
a los
Trabajadores
a Essalud**

PASO 7

INSCRIBIR A LOS TRABAJADORES EN ESSALUD

- ❖ Igualmente debemos registrar a los trabajadores en las oficinas de ESSALUD para que puedan acceder a sus servicios.
- ❖ Los trámites se realizan en las oficinas de ESSALUD correspondiente a la jurisdicción.
- ❖ Para lo cual, los documentos a presentar son:
 - ✓ Fotocopia del RUC.
 - ✓ Planillas en blanco legalizadas.
 - ✓ Fotocopia del DNI del representante.
 - ✓ Formulario llenado en la oficina del ESSALUD para la inscripción de los trabajadores.



PASO 8

Licencia

Municipal

de Funcionamiento

PASO 8

LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO

REQUISITOS

- ❖ Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- ❖ DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.
- ❖ 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.
- ❖ Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.

DURACIÓN

- ❖ La Licencia de Funcionamiento tiene vigencia indeterminada.
- ❖ El otorgamiento de una licencia no obliga a la realización de la actividad económica en un plazo determinado.

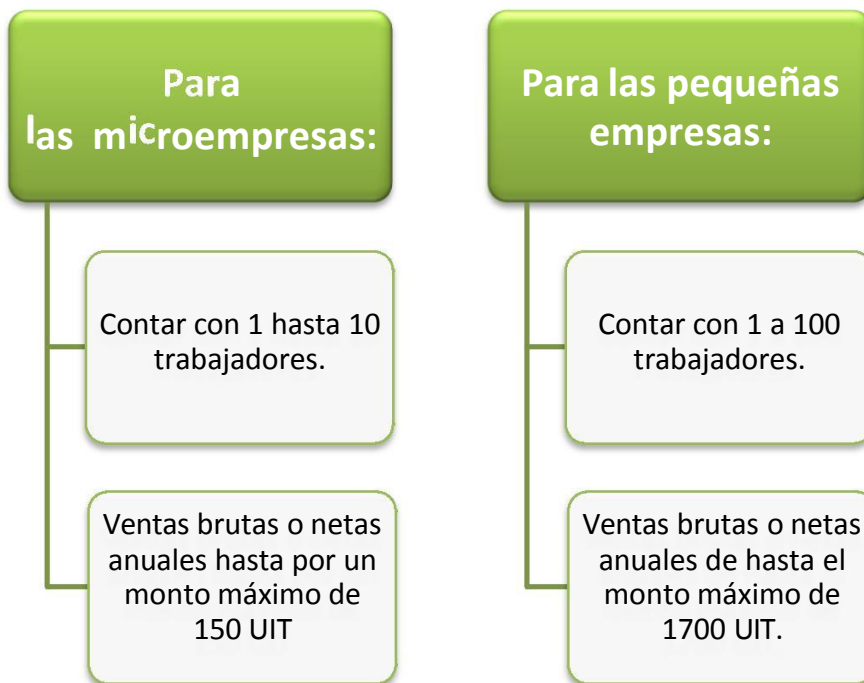
REMYPE

¿Qué es el REMYPE?



Es un registro administrativo que permite inscribir a las empresas para ser reconocidos como MYPE. Este registro está a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Característica de las Mypes



Requisitos para inscripción en el REMYPE

Para una empresa:

- ❖ Contar al menos con un (1) trabajador. En el caso de MYPE constituidas por persona natural o EIRL, el conductor no cuenta como trabajador.
- ❖ Cumplir con las características de las MYPE (trabajadores y ventas) Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios.
- ❖ No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE.
- ❖ Contar con RUC y clave SOL.



Pasos para registrarse en el REMYPE



- ❖ Ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo: www.mintra.gob.pe
- ❖ Acceder al enlace de REMYPE, ingresar con tu número de RUC y Clave SOL.
- ❖ Confirmar los datos de la empresa.
- ❖ Ingresar los datos de tus trabajadores y su modalidad contractual.
- ❖ Imprimir tu constancia.

Beneficios Laborales

| | Microempresa | Pequeña Empresa |
|--|---|---|
| Remuneración Mínima Vital | S/. 750 | Igual |
| Jornada, horario de trabajo, sobretiempo, descansos semanales y feriados Sobretasa nocturna | 8 horas diarias o 48 horas semanales Sobretasa no aplica en la jornada nocturna habitual | Igual |
| Asignación familiar | No aplica | No aplica |
| Descanso vacacional | 15 días al año | Igual |
| CTS | No aplica | 15 remuneraciones diarias por año Tope: 90 remuneraciones diarias |
| Gratificaciones | No aplica | ½ remuneración mensual en julio y diciembre |
| Indemnización por despido injustificado | 10 remuneraciones diarias por año Tope: 90 remuneraciones diarias (3sueldos) | 20 remuneraciones diarias por año Tope: 120 remuneraciones diarias (4 sueldos) |
| Seguro de vida | No aplica | Si aplica |
| Utilidades | No aplica | Si aplica |
| Salud | ESSALUD (9% de la remuneración) o SIS subsidiado (S/. 15) para el propietario y trabajador, así como a sus derechohabientes. | ESSALUD (9 % de la remuneración) |
| Seguro Complementario de Trabajo y de Riesgo (SCTR) | No aplica | Si, cuando corresponda |
| Pensiones | No afiliado: afiliación opcional al SNP (ONP), SPP (AFP) o SPS (subsidiado por el Estado en un 50%) Afiliado: aporte obligatorio | No afiliado: afiliación obligatoria al SNP o SPP Afiliado: aporte obligatorio |



ANEXOS



ANEXO N° 01

VENTAJAS DE SER FORMAL Y DESVENTAJAS DE SER INFORMAL

| VENTAJAS DE SER FORMAL | DESVENTAJAS DE SER INFORMAL |
|---|--|
| Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional. | No puede expandirse más allá de su mercado local. |
| Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados. | No se puede acceder a financiamiento o, en su defecto, lo hace pero con costos financieros más altos por el mayor riesgo que esto implica. |
| Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores. | Sus posibilidades son casi nulas para establecer alianzas estratégicas con sus proveedores. |
| Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (incluyendo las compras del Estado). | Su situación le dificulta significativamente contratar con otras empresas. En el caso con el Estado lo inhabilita, siendo este un agente con gran capacidad de demandar sus productos o servicios. |
| Cumple con el pago de tributos y, por tanto, aporta al desarrollo del país. | Se beneficia de la sociedad, pero no deja nada a cambio. |
| Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de la empresa, tiene mayor aceptación y genera más confianza. | Presenta dificultad para ser reconocida como empresa, los agentes lo ven con desconfianza y saben que existe riesgo. |
| En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado. | Deudas afectan patrimonio personal de los socios o activos familiares. |
| Puede hacer uso del crédito fiscal. | No goza de beneficio tributario. |

ANEXO N° 02

BENEFICIOS AL ACOGERSE AL REMYPE

El acceso a los procesos de compras estatales como proveedores hábiles o autorizados.

Mayor facilidad para realizar exportaciones y un mejor acceso a los cursos de capacitación y a financiamiento.

La posibilidad de entrar a nuevos mercados.

De reducir los tributos dependiendo del régimen tributario en el que se ubique y de firmar contratos con el Estado.

Ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

Facilita el proceso de formalización.

Ahora se puede constituir tu empresa en 72 horas: inicia los trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

Fomenta la asociatividad.

Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales.

MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PROYECTO

I. TITULO: “FACTORES QUE DETERMINAN LA INFORMALIDAD DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES DEL RUBRO ABARROTES DEL MERCADO “LA PERLA” – CHIMBOTE 2011”

II. PROBLEMA: ¿Cuáles son los factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarros del mercado “La Perla” – Chimbote 2011?

III. OBJETIVO:

➤ **OBJETIVO GENERAL:**

- Identificar los factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarros del mercado “La Perla” – Chimbote 2011.

➤ **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

1. Describir los factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarros del mercado “La Perla” - Chimbote 2011.
2. Analizar los factores de informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarros del mercado “La Perla”.
3. Proponer una guía de formalización para los microempresarios del rubro abarros del mercado “La Perla”.

**GRADO DE CONGRUENCIA ÍTEM – OBJETIVO (ADAPTADA –
OSTERLIND)**

Nombre:

INSTRUCCIONES: Primero lea los objetivos N° 01, después considere cuidadosamente el grado de congruencia de este ítem con el objetivo. Evalúe la congruencia según las siguientes categorías:

A = Alto grado de congruencia.

M = Grado medio de congruencia.

C = Bajo grado de congruencia.

Si usted quiere hacer un comentario sobre la congruencia de ese ítem regístrelo en el lugar reservado para ello. Después de que haya terminado con el primer ítem, proceda con el segundo ítem e igualmente con todos los ítems siguientes, evaluando de igual forma.

| | Objetivo N° 01 | Evaluación | Comentario |
|-----------|---|-------------------|-------------------|
| n° | Describir los factores que determinan la informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado "La Perla" - Chimbote 2011. | | |
| 1 | ¿Cuál es el nivel académico que usted tiene? _____ | | |
| 2 | ¿Cuánto tiempo viene funcionando su negocio? _____ | | |
| 3 | ¿Cuándo usted realiza sus compras que tipo de comprobante de pago le emiten? a) Boleta de Venta b) Ticket c) Factura d) Ninguno e) Otros _____ | | |

| | | | |
|---|--|--|--|
| 4 | <p>Sus competidores, en el mercado, cuentan con:</p> <p>a) Registro Único del Contribuyente (RUC) b) Licencia municipal c) Carnet sanitario d) Certificado de defensa civil e) Ninguno</p> | | |
| 5 | <p>¿Cuándo usted realiza sus ventas que tipo de comprobante de pago emite?</p> <p>a) Boleta de Venta b) Ticket c) Factura d) Ninguno e) Otros _____</p> | | |
| 6 | <p>Su negocio actualmente cuenta con:</p> <p>a) Registro Único del Contribuyente (RUC) b) Licencia municipal c) Carnet sanitario d) Certificado de defensa civil e) Ninguno</p> | | |
| 7 | <p>¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?</p> <p>a) 1 - 3 b) 4 - 6 c) 7 - 9 d) 10 a más _____</p> | | |
| 8 | <p>¿Ha sido sancionado por la SUNAT?</p> <p style="text-align: center;">SI NO</p> <p>Porque razón</p> | | |

| | | | |
|----|---|--|--|
| 9 | <p>¿Cuál cree que es el factor causal más influyente que impide la formalización de una micro empresa?</p> <p>a) Desconocimiento de las normas tributarias b) Trámites burocráticos c) Factor Cultural d) Elevado porcentaje de los impuestos e) Otros _____</p> | | |
| 10 | <p>¿Para usted cuál es el factor causal más influyente que determina la no formalización de sus competidores?</p> <p>a) Factor Cultural b) Trámites burocráticos c) Desconocimiento de las normas tributarias d) Elevado porcentaje de los impuestos e) Otros _____</p> | | |

| | Objetivo N° 02 | Evaluación | Comentario |
|----|--|-------------------|-------------------|
| n° | <p>Analizar los factores de informalidad de las microempresas comerciales del rubro abarrotes del mercado “La Perla”</p> | | |
| 11 | <p>¿Tiene conocimiento de cómo se constituye una micro empresa?</p> <p>a) Nada b) Poco c) Regular d) Alto</p> | | |
| 12 | <p>¿Tiene conocimiento del actual sistema tributario?</p> <p>a) Nada b) Poco c) Regular d) Alto</p> | | |

| | | | |
|----|--|--|--|
| 13 | <p>¿Conoce el Decreto Legislativo N° 1086 de la micro y pequeña empresa?</p> <p>a) Nada b) Poco c) Regular d) Alto</p> | | |
| 14 | <p>¿Conoce usted qué es el registro único del contribuyente (RUC)?</p> <p>a) Nada b) Poco c) Regular d) Alto</p> | | |
| 15 | <p>¿Sabe cuáles son los requisitos para la inscripción al RUC?</p> <p>SI NO</p> | | |
| 16 | <p>¿Ha sido sujeto a una visita por parte de un inspector laboral de la autoridad de trabajo?</p> <p>SI NO</p> | | |
| 17 | <p>¿Considera que debe pagar impuesto a la Sunat?</p> <p>SI NO</p> | | |
| 18 | <p>Porque_____</p> <p>¿Qué piensa acerca de las personas que evaden impuestos?</p> <p>_____</p> | | |

| | Objetivo n° 03 | Evaluación | Comentario |
|-----------|---|-------------------|-------------------|
| n° | Plantear una guía de formalización para los microempresarios del rubro abarrotes del mercado "La Perla". | | |
| 19 | ¿Le gustaría recibir orientación acerca de temas tributarios y laborales? <div style="text-align: center;"> SI NO </div> Porque _____ | | |

Firma

CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES: Sírvase por favor a responder las siguientes interrogantes de manera clara y precisa.

I. Datos generales:

Edad: _____

Sexo: _____

Nombre: _____

II. Datos de investigación:

1. ¿Cuál es el grado de instrucción que usted tiene?

2. ¿Cuánto tiempo viene funcionando su negocio?

3. ¿Cuándo usted realiza sus compras que tipo de comprobante de pago le emiten?

- a) Boleta de Venta
- b) Ticket c)
- Factura d)
- Ninguno
- e) Otros _____

4. Su negocio actualmente cuenta con:

- a) Registro Único del Contribuyente (RUC)
- b) Licencia municipal
- c) Carnet sanitario
- d) Certificado de defensa civil
- e) Ninguno

5. Sus competidores, en el mercado, cuentan con:

- a) Registro Único del Contribuyente (RUC)
- b) Licencia municipal
- c) Carnet sanitario
- d) Certificado de defensa civil
- e) Ninguno

6. ¿En su negocio tiene trabajadores?

SI

NO

¿Cuántos? _____

7. ¿Ha sido sancionado por la SUNAT?

SI

NO

Por qué _____

8. ¿Para usted cuál es el factor causal más influyente que determina la no formalización de sus competidores?

- a) Factor Cultural
- b) Trámites burocráticos para obtener licencia municipal
- c) Desconocimiento de las normas tributarias
- d) Elevado porcentaje de los impuestos
- e) Otros _____

9. ¿Tiene conocimiento de cómo se constituye una micro empresa?

- a) Nada
- b) Poco
- c) Regular
- d) Alto

10. ¿Tiene conocimiento de las normas tributarias referidas a su tipo de negocio?

- a) Nada
- b) Poco
- c) Regular
- d) Alto

11. ¿Conoce los beneficios del Decreto Legislativo N° 1086 de la micro y pequeña empresa?

- a) Nada
- b) Poco
- c) Regular
- d) Alto

12. ¿Conoce usted qué es el registro único del contribuyente (RUC)?

- a) Nada
- b) Poco
- c) Regular
- d) Alto

13. ¿Sabe cuáles son los requisitos para la inscripción al RUC?

SI

NO

14. ¿Cuál cree que es el factor causal más influyente que impide la formalización de una micro empresa?

- a) Desconocimiento de las normas tributarias
- f) Trámites burocráticos para obtener licencia municipal
- b) Factor Cultural
- c) Elevado porcentaje de los impuestos
- d) Otros _____

15. ¿Ha sido sujeto de una visita por parte de un inspector laboral del ministerio de trabajo?

SI

NO

Porque _____

16. ¿Considera que debe pagar impuesto al Estado?

SI

NO

Porque _____

17. ¿Le gustaría recibir orientación acerca de temas tributarios y laborales referentes a su negocio?

SI

NO

Porque _____

18. ¿Qué piensa acerca de las personas informales que evaden impuestos?

FICHA DE OBSERVACIÓN

| CÓD. | ITEM | SI | NO |
|------|--|----|----|
| 1 | ¿El microempresario emite comprobantes de pago a sus clientes? | | |
| 2 | ¿El puesto del microempresario está distribuido de forma adecuada? | | |
| 3 | ¿El microempresario cuenta con licencia de funcionamiento? | | |
| 4 | ¿Cuenta el negocio del microempresario con un nombre comercial? | | |
| 5 | ¿El microempresario cuenta con trabajadores en su negocio? | | |
| 6 | ¿El negocio cuenta con una infraestructura adecuada? | | |
| 7 | ¿El microempresario brinda una adecuada atención a sus clientes? | | |
| | | | |

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


Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, **Dr. Mucha Paitan Angel Javier** docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: titulado **“Factores que Determinan la informalidad de las Microempresas Comerciales del Rubro de Abarrotes del Mercado “La Perla – Chimbote 2012”** Cuyo autor(a) es **Zavaleta Zavala de Pérez**

Jessica Del Pilar y Mendoza Murphy Karenth Cloricely, constato que la investigación cumple con el índice de similitud de 23% establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo. En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHIMBOTE, 28 de Diciembre 2017

| Nombres y Apellidos Mucha Paitan Angel Javier | Firma |
|--|---|
| DNI: 17841314 ORCID : 0000-0003-1411-8096 |  |