



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“LA INFORMALIDAD DE COFFEE TEXTILE Y SU GESTIÓN PERIODO 2013”

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

GABRIELA MEDINA GUIZADO

ASESOR:

Mg. FLAVIO ROMEO PACA PANTIGOSO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

LIMA - PERÚ

2013



Dr. BERNARDO COJAL LOLI

Presidente



Eco. CÉSAR CIFUENTES LA ROSA

Vocal



Dr. RAÚL DELGADO ARENAS

Secretario

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres Cerafina Guizado Osís, Darío Mariano Medina Osís; a mis hermanos Carlos Alberto, Darío Ángel y amigos por su apoyo incondicional en la culminación de mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTOS

Expreso mi agradecimiento a Dios, por darme la sabiduría y fuerza de culminar esta etapa académica. A mi familia, amigos y los profesores de la Escuela Profesional de Administración por sus enseñanzas, experiencia y asesoría permanente, en especial al profesor Ommero Trinidad, y el profesor Romeo Paca por su orientación y apoyo incondicional. A la empresa COFFEE TEXTILE por brindarme su apoyo en la realización de la tesis.

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo Gabriela Medina Guizado con DNI N° 72674439, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda documentación que acompaño es verás y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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 de la Universidad César Vallejo.

Lima, Diciembre del 2013

Gabriela Medina Guizado

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada “La Informalidad de Coffee Textile y su Gestión Periodo 2013” con la finalidad de determinar qué factores de la informalidad afectan en la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE de la Molina-Lima 2013, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Administrador. Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

Gabriela Medina Guizado

INDICE

Pág.

CARÁTULA

PÁGINAS PRELIMINARES

Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1 Problema	37
1.1.1 Problema general	37
1.1.2 Problema específicos	37
1.2 Hipótesis	37
1.2.1 Hipótesis general	37
1.2.2 Hipótesis específicas	38
1.3 Objetivos	38
1.3.1 Objetivo general	38
1.3.2 Objetivo específicos	38
II. MARCO METODOLÓGICO.....	39
2.1 Variables.	39
2.1.1 Independiente	39
2.1.2 Dependiente	39
2.2 Operacionalización de las Variables.....	39
2.3 Metodología.....	42
2.4 Tipo de Estudio.....	42
2.5 Diseño.....	42

2.6 Población y unidad de análisis	42
2.6.1 Población	42
2.6.2 Unidad de análisis	42
2.7 Técnicas e instrumentos de Recolección de datos.....	43
2.7.1 Técnicas	43
2.7.2 Instrumentos	43
2.8 Método de Análisis de datos.....	43
2.9 Consideraciones Éticas.....	43
III. RESULTADOS.....	45
3.1 Gestión	46
3.1.1 Planeación	46
3.1.2 Organización	47
3.1.3 Dirección	48
3.1.4 Control	48
3.2 Informalidad	49
3.2.1 Uso de capital y normatividad	49
3.2.2 Producción	54
3.2.3 Comercialización	59
IV. DISCUSIÓN.....	63
V. CONCLUSIONES.....	69
VI. RECOMENDACIONES.....	71
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	72
ANEXOS.....	76

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia	76
Anexo 2: Registro de ventas de COFFEE TEXTILE	77
Anexo 3: Cedula de entrevista	78
Anexo 4: Ficha de Observación N° 1	84
Anexo 5: Ficha de Observación N° 2	85
Anexo 6: Ficha de Observación N° 3	86
Anexo 7: Ficha de Observación N° 4	87
Anexo 8: Ficha de Observación N° 5	88
Anexo 9: Ficha de Observación N° 6	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Planeación de la empresa	46
Tabla 2: Organización de la empresa	47
Tabla 3: Dirección de la empresa	48
Tabla 4: Control de la empresa	49
Tabla 5: Alternativa de financiamiento	49
Tabla 6: Requisitos para préstamos	50
Tabla 7: Efectividad en el costo de oportunidad	51
Tabla 8: Estado de ganancias y pérdidas	52
Tabla 9: Normatividad impuestos	53
Tabla 10: Normatividad costos de formalización	54
Tabla 11: Hoja de Costos	55
Tabla 12: Punto de equilibrio	57
Tabla 13: Efectividad en la producción	58
Tabla 14: Estado de ganancias y pérdidas al 28 de febrero del 2013	59
Tabla 15: Efectividad en cumplimientos en la comercialización	62

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Punto de equilibrio de gorros	56
Gráfico 2: Venta de gorros 2013	60
Gráfico 3: 4 Ps E. Informal vs Formal	61

RESUMEN

En esta investigación se buscó dar respuesta al problema: ¿Qué factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE del Distrito de la Molina-Lima Periodo 2013?. Tiene el objetivo de determinar qué factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE periodo 2013. Asumiendo la metodología de una investigación descriptiva través de un estudio de caso, se utiliza la técnica de entrevista y observación validada previamente a través de cuatro expertos mediante el cálculo al Coeficiente del alfa de Cronbach, asimismo se solicitó el registro de ventas. Concluida la recolección de datos, se procedió a su tabulación y procesamiento de la información. Los resultados evidencian que los factores de la informalidad estudiados (uso de capital, producción, comercialización y normatividad), se relacionan con la gestión (planeación, organización, dirección y control de la empresa COFFEE TEXTILE).

Palabras Claves: Informalidad, uso de capital, producción, comercialización, normatividad, gestión, planeación, organización, dirección, control.

ABSTRACT

This study aimed to address the problem: What factors informality relate to the management of the company COFFEE TEXTILE District of Molina-Lima Period 2013?. Aims to determine which factors are associated with informality management company COFFEE TEXTILE period 2013. Assuming a descriptive research methodology through a case study, the technique of interview and observation previously validated through used four experts by calculating the Cronbach's alpha coefficient, also the sales record was requested. He completed the data collection proceeded to tabulation and processing information. The results show that the factors studied informality (use of capital, production, marketing and regulations) relating to the management (planning, organizing, directing and controlling the company COFFEE TEXTILE.

Keywords: Informality, use of capital, production, marketing, regulation, management, planning, organization, direction, control.

I. INTRODUCCIÓN

En la economía mundial la informalidad no se da puramente en países en vía de desarrollo, se presenta también en países desarrollados debido a que producen riquezas y crean empleo fuera del marco legal. En la actualidad la economía informal guarda relación con respecto al crecimiento de la población, escases de la economía y escases de fuentes de trabajo. Se calcula que la economía informal en nuestro país es equivalente al 35% del PBI y al 60% de las horas hombre trabajadas; es decir, un 35% de la producción y un 60% del trabajo (Barragán, 2005, p. 44).

La informalidad es un fenómeno mundial que ha traído implicancias negativas para el crecimiento económico del país, generando un estancamiento empresarial debido a que es un fenómeno multifacético el cual responde a diversas causas, resaltando la insuficiencia o ineficacia de las estrategias de crecimiento que hasta ahora se han adoptado con el fin de cubrir las necesidades de empleo, así como el alto costo que implica la formalidad, en relación a los impuestos y la carga laboral.

La informalidad se caracteriza por la evasión o incumplimiento de las obligaciones directas en relación a los impuestos, tributos y las leyes laborales. Sin embargo los negocios no crecen sea ya por su mala gestión, por falta de asesoramiento y de estrategias de distribución definidas que los distinguen de su competencia afectando a la distribución, agravando esta situación la informalidad que existe en estos negocios (De Soto, 1986, pp. 9-10).

El principal problema de la informalidad proviene del estancamiento empresarial de las entidades productivas, generando un impacto negativo en la economía, debido a que no sólo no cumplen con la regulación fiscal sino que se caracterizan por que producen en menor cantidad.

COFFEE TEXTILE empezó sus operaciones en agosto del año 2011 realizando servicio de costura, sin embargo le ha sido limitante conseguir mano de obra especializada, por su ubicación y la alta rotación del personal, asimismo distribuir la producción, debido a que se encuentra limitado por su situación informal en la comercialización, debido a que la empresa no emite boletas ni facturas; dificultándoles

tener participación en el mercado debido a que no cuenta con un nombre registrado para identificarse como empresa, por ende hacer frente a su competencia.

La comercialización informal de COFFEE TEXTILE ha generado un estancamiento paulatino en las ventas, debido a la falta de inserción de la marca y su reconocimiento en el mercado textil; es por esa razón que se analizó la comercialización como una de las dimensiones de la informalidad.

En el análisis de los estados financieros se estudió el uso de capital de la empresa COFFEE TEXTILE, ya que el manejo de capitales financieros es el uno de los principales problemas, en relación a los costos de financiamiento, puesto que la empresa no cuenta con un respaldo patrimonial, no tiene para presentar las últimas declaraciones juradas, no cuenta los estados financieros, no tiene la acta de constitución de la empresa, como lo exigen los bancos en la solicitud de préstamo.

Con el fin de investigar acerca de las implicancias de la informalidad sobre la gestión de una empresa, se revisaron diferentes trabajos relacionados que se indicaran a continuación:

Cárdenas (2010) en su tesis *"Influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010"* considero que informalidad influye en el nivel de competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas de la región Arequipa; utilizando para en su estudio el método correlacional, analítico, de corte transversal, con una muestra que estuvo conformada por 384 encuestas distribuidas por sectores económicos, de acuerdo a la clasificación del MITINCI, que incluye los sectores del Comercio, Industria, Turismo, Salud, Transporte y de Artesanía. El instrumento que se utilizó para la recolección de la información fue un formulario tipo escala de Lickert y la técnica fue la encuesta (pp. 13-14).

El autor indicó que existe un bajo nivel de competitividad de la micro y pequeña empresa de la región Arequipa, debido a la existencia de pocos factores competitivos; este descenso se explicaría debido a la influencia del alto nivel de informalidad existente en el sector en la región citada (Cárdenas, 2010, pp. 25-26).

Morán (2003) en su tesis *"La informalidad en el proceso de desarrollo de las microempresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica"*

vigente” nos muestra que la legislación nos es adecuada para el desarrollo de la pequeña empresa textil en Gamarra, de estudio longitudinal, la investigación se llevo a cabo a inicios de abril 1997 y culmino en agosto 1999, en el aglomerado de Gamarra, la muestra fue de 125 micro y pequeña empresa del conglomerado, su objetivo fue realizar el estudio de la pequeña empresa textil en Gamarra en relación a una legislación no adecuada a sus fines, asimismo conocer en qué medida los cambios de la normatividad va relacionado con el desarrollo de la micro y pequeña empresa del sector textil (pp. 3-4).

Morán (2003) manifestó que el fenómeno de la informalidad en el conglomerado de Gamarra, tiene como componente la masiva migración de los habitantes de diversas provincias del interior del país, durante las década de los años 50 y 60, los cuales estimularon la existencia de una actividad tradicional manufacturera creciente, condicionada al movimiento comercial intenso del mercado, Abastos Mayorista, convergente con la presencia de agencias de viaje terrestre interprovincial de acceso necesario, es así que los migrantes empezaron a ejercer actividades económicas para subsistir (p. 237).

Morán (2003) se orientó a conocer en qué medida los cambios en la normatividad jurídica pertinente, va relacionado al desarrollo de la micro y pequeña empresa del sector textil, del mismo modo evaluar que tipo de norma jurídica ha tenido mayor eficacia en la promoción de la micro y pequeña empresa, como a la vez ver los factores asociados a los cambios de la normatividad jurídica relacionada a la micro y pequeña empresa textil. Actualmente el movimiento económico integral de Gamarra no se conoce, pero los estudios demuestran la creciente informalidad concerniente a los vínculos laborales, es por ello que con respecto al financiamiento, no son considerados significativamente sujetos al crédito, por su carencia de garantías (pp. 234-235).

De la Roca y Hernández (2004) en su investigación *“Evasión tributaria e informalidad en el Perú: una aproximación a partir del enfoque de discrepancias en el consumo”* muestra la aproximación del tamaño de la informalidad en el Perú en el año 2000. Este método propuso sumar tres componentes: los ingresos de los trabajadores informales; los ingresos no reportados de los trabajadores formales (ingreso reportado por las tasas de su reporte ya estimadas); y el valor agregado generado por las actividades del hogar (p. 53).

De la Roca y Hernández (2004) evaluó la identificación de dicha estructura tributaria, particularmente en la descomposición regional del componente de evasión tributaria pura. Su estudio es línea de investigación de interés consiste en estimar mediante técnicas de corte transversal el tamaño del sector informal para varios periodos en el tiempo, con la finalidad de analizar la trayectoria y compararla con las estimaciones agregadas (macroeconómicas) del tamaño del sector (p. 19-25).

Ávila (2000) en su investigación *“La economía informal y la tributación en el Perú”*, indico el desarrollo de la informalidad en el Perú, ubicándonos en la situación social, económica y la evolución demográfica que ha sucedido a lo largo de los años, dando énfasis la teoría desarrollada por Hernando De Soto quién inició sus investigaciones en el Perú y luego fueron transmitidas al mundo entero, Ávila analizó el sistema fiscal peruano administrado por la SUNAT y como esta entidad ha podido afrontar a la economía informal para darle solución (p. 7).

Ávila (2000) sostiene que es necesario establecer y delimitar la economía informal de nuestro país para que el Estado pueda tomar todas las medidas pertinentes para hacer frente a este problema (p. 92).

Vargas y Ticlla (2012) en su tesis *“Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho”*, dicen que la desconfianza genera que las micro y pequeñas empresas estén fuera del sistema normativo e incluso que no tributen, asimismo afirman que “el Estado peruano no brinda las facilidades necesarias ni genera una normatividad realmente promovedora de nuevos emprendimientos económicos y empresariales, sino que por el contrario entorpece el crecimiento y sostenibilidad de las micro y pequeñas empresas” (p. 13).

Vargas y Ticlla (2012) sostienen la estabilidad se debe la generación de un ambiente de confianza, innovación, educación y capacitación tomando en cuenta las experiencias de las cadenas productivas, debido a que tiene la mano de obra, los recursos naturales; pero no tiene los conocimientos y la tecnología (p. 14).

Las MYPEs según Vargas y Ticlla (2012) generan la mayor cantidad de puestos de trabajo, en su mayoría de manera informal y en condiciones distantes de las normas vigentes, vulnerando y obviando los derechos del trabajador, aún así brindan oportunidades para generar ingresos a adultos y jóvenes que encuentran posibilidades en mejorar sus condiciones de vida sin embargo son de baja productividad (p. 14).

Miranda (2005), citado por Vargas y Ticlla (2012) escribió:

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) representan el 98% del total de empresas e iniciativas económicas en el Perú; generan aproximadamente el 75% del empleo y aportan alrededor del 44% de la riqueza generada...la problemática de las MYPEs demanda romper los paradigmas con los que han venido operando por lo que queremos, dado el nuevo contexto, comprender su naturaleza, establecer nuevos retos y valorar su potencial, a fin de establecer nuevas estrategias, pertinentes y generadoras de valor con responsabilidad social. El eje central de las propuestas debe partir del desarrollo del potencial y capital humano; desarrollar capacidades gerenciales y alianzas estratégicas; incorporar y adaptar tecnología y sistemas de información y comunicaciones; identificar y hacer prospectiva de los mercados, y desplegar una estructura de soporte por parte del Estado, gobiernos nacional y local, teniendo a la propiedad intelectual e industrial como uno de los sistemas de apoyo al desarrollo empresarial (p. 15).

Vargas y Ticlla (2012) menciona que una MYPE se puede clasificar por su número de trabajadores y su nivel de venta anual en: microempresa y pequeña empresa. La primera abarca de uno hasta diez trabajadores inclusive, con un nivel de venta de hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias, la segunda puede tener hasta cincuenta trabajadores y su nivel de venta de del monto máximo señalado para las micro empresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias (p. 15-16).

Del Texto único ordenado de la ley de promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008) "La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de

bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas” (p. 6).

Vargas y Ticlla (2012) señala que las micro y pequeñas empresas promueven la dinámica laboral y empresarial de millones de peruanos teniendo gran influencia en la economía en el país, sin embargo tienen una marginalidad política, afirman que “las MYPE tienen bajo niveles de representación, debido a que sus representantes no son tomados en cuenta para la elaboración de las leyes y normas que promuevan su desarrollo y sostenibilidad” (p. 16).

Montoya, citado por Cárdenas (2010) escribió que las empresas son:

Un conjunto heterogéneo de diversos elementos, sujetos cada uno a las normas que a su naturaleza corresponde como bienes muebles o inmuebles, derechos o acciones, elementos incorporeales, contratos, suministros, clientela, etc. Y que empresa es cualquier clase de actividad humana que de un modo deliberado, persigue la obtención de determinadas facilidades, dado que la palabra en sí deriva de emprender es decir, comenzar alguna cosa (p.19).

Cabanellas, citado por Cárdenas (2010) escribió que las empresas son:

Organización de personal, capital y trabajo, con una finalidad lucrativa; ya sea de carácter privado, en que persigue la obtención de un lucro para los socios o los accionistas; o de carácter oficial, en que se propone realizar un servicio público o cumplir con otra finalidad beneficiosa para el interés general (p.19).

Según Vargas y Ticlla (2012) la micro empresa surge en respuesta al desempleo a consecuencia de la falta de puestos de trabajo ofertados por el Estado y las empresas privadas, sumado a la necesidad de generar sus ingresos, trae por consecuencia el origen de nuevas empresas que operan en su mayoría de los casos fuera de la formalidad del sistema económico, evadiendo los aspectos legales (p. 19).

Los microempresarios según Vargas y Ticlla (2012) “son actores sociales y económicos; son actores sociales porque interactúan en la sociedad como sujeto colectivo, con identidad reconociéndose como generador de su propio cambio, por ello su accionar económico, a través de la generación de sus ingresos a través de sus propios esfuerzos” (p. 19).

Los microempresarios son de generadores de oportunidades de ingresos, desarrollan acciones de compra y venta de bienes, producción de producto para vender o realización de servicios que ofertan para generar ganancias, obteniendo resultados muy diversos pero en la mayoría de los casos limitados propios de la sobrevivencia de las micro empresas (Vargas y Ticlla, 2012, p. 20).

“Administración se refiere al proceso de lograr que las actividades lleguen a su término eficientemente con otras personas y por medio de ellas” (García y Munch, 1986, p. 5).

La gestión o administración se puede definir como el proceso ordenado de llevar a cabo el cumplimiento de metas y objetivos que se encuentran definidos en la misión y visión. Dando lugar al proceso administrativo, que comprende una adecuada coordinación de recursos y consta de cuatro procesos primarios y estos son: Planeación, Organización, Dirección, y Control. (Stoner y Freeman, 1994, p.9)

La planeación involucra a enfocarse en los objetivos, acciones y tiempo; cuyas acciones deben basarse en métodos, plan o lógica más no en un supuesto. Las planificaciones permiten a la empresa que sus objetivos estén más claros y sean más fáciles de alcanzarlos; permitiendo que la organización se dedique con eficacia para la obtención de los objetivos, es por ello que el avance a la obtención de los objetivos debe estar en constante seguimiento para que sea medido, esto permita plantear procedimientos correctivos en caso se presente un avance no deseado (Stoner y Freeman, 1994, p.9).

La planeación se caracteriza por la flexibilidad en la elaboración de planes y proyectos, estableciendo normas que permiten afrontar diferentes problemas que pueden surgir en una empresa, estos deben guardar relación con los objetivos planteados por la empresa congruentemente con su misión y visión (Stoner y Freeman, 1994, p.9).

El primer paso para la planeación es el plantear metas para la organización, fijar los objetivos por áreas, luego de haber realizado la selección de los objetivos, se fijan programas para alcanzarlos de forma metódica. Sin olvidar que los administradores deben considerar que los planteamientos deben ser factibles para que sean aceptados por directivos así como los empleados de la organización (Stoner y Freeman, 1994, p.9).

La organización según el autor se entiende como el proceso que dispone y determina que labor se realizara, donde se designa la autoridad y los recursos esto con el fin de que los miembros puedan lograr los objetivos de la empresa y por lo tanto necesitaran de una estructura para realizarlo es por ello que esta se basa en objetivos de la empresa y sus recursos y a este proceso se le denomina diseño organizacional que comprende el organigrama de la empresa, manuales administrativos donde se detallan el perfil del puesto, las funciones a realizar (Stoner y Freeman, 1994, p.9).

También Stoner y Freeman (1994) mencionan que la dirección implica saber orientar correctamente a los colaboradores o los miembros de la empresa para el cumplimiento de los objetivos es por ello que es necesario el liderazgo, el cual implica motivar al personal para que realice las tareas fundamentales según el diseño organizacional de la empresa. En este proceso se trabaja directamente con el personal, es por esa razón que se debe establecer una atmosfera adecuada para obtener mejores resultados (Stoner y Freeman, 1994, p.9).

El control se orienta en el cumplimiento de las actividades para la realización de los objetivos que consta de tres elementos: Realización de normas de trabajo. La medición del trabajo. Comparación del desempeño de las reglas establecidas. En caso de encontrar errores, realizar medidas correctivas por medio del control. Así el administrador puede guiar de forma adecuada a la organización sin que esta varíe las metas establecidas (Stoner y Freeman, 1994, p.10).

Cabanellas, citado Cárdenas (2010) dice que la formalidad es:

Requisito exigido en un acto o contrato. Trámite o procedimiento en un acto público o en una causa o expediente. En la principal de las acepciones jurídicas, formalidad coincide casi plenamente con el más interesante de los significados que para el Derecho posee la palabra forma; se trata de las prescripciones de la ley que se refieren tanto a las condiciones como a los términos y expresiones que deben observarse al tiempo de la formación de un acto jurídico. Mientras formalizar es atenerse a las solemnidades legales, revistiendo el acto o contrato de los requisitos pertinentes (p. 15.)

Arbaiza (2008) afirma que el sector informal se caracteriza facilidad de entrada, de propiedad familiar, de producción de menor escala, de trabajo intensivo, con adaptación tecnológica a partir de destrezas adquiridas (p. 22).

La informalidad en las micro empresas se caracterizan por generar ingresos evadiendo tributos, competencia desleal es por esa razón que se debe plantear reformas en las regulaciones para facilitar la incorporación de dichas actividades a la formalidad para alcanzar promover su desarrollo, mejorando los mecanismos de inscripción en los registros públicos para posibilitar el acceso al crédito, asimismo tomar medidas para el desarrollo de medios de producción como la tecnología, capacitación, crédito (Vargas y Ticlla, 2012, p. 22).

Quijano (1998), citado por Arbaiza (2008) propone tres vertientes básicas de la informalidad que son:

La que estudia al sector informal desde la óptica de las relaciones entre capital y trabajo, específicamente en el mercado de empleo. La que ve al sector informal como una cuestión de relaciones entre capital, capitalismo y Estado. Lo que considera al sector informal como un nuevo modo de producción o una economía alternativa (p. 23).

El trabajo informal es un fenómeno socio-económico que reviste una gravedad y extensión más que significativas. La vulnerabilidad económica y laboral que este implica, atenta contra las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias. En este sentido, es que se impone como un fenómeno a ser analizado e investigado, para caracterizarla y así comprenderlo, que se pueda contar con elementos que permitan el diseño de políticas pendientes a su resolución (Kostzer, et al., 2007, p.21).

Schneider y Enste (2000), citado por De la Roca y Hernández (2004) escribió:

Que existen dos definiciones de la informalidad que han sido utilizadas con relativa frecuencia. La primera describe al sector informal como toda actividad económica que contribuye con el PBI observado o calculado de manera oficial, pero que no se encuentra registrada. Mientras que la segunda lo define como la producción en el mercado, legal o ilegal, de bienes y servicios que escapan al registro del PBI oficial (p. 9).

La informalidad antes se caracterizaba meramente en un contexto laboral de un determinado sector de la economía, debido a los problemas de empleo salario y acceso de mercado de bienes y servicios para sobrevivir y tener mayores posibilidades de mejora (Arbaiza, 2008, p. 22).

Mirus y Smith, citado por De la Roca y Hernández (2004) señala:

Que la economía informal dentro de un contexto más amplio, incluye actividades legales e ilegales y transacciones monetarias y no monetarias, además de las actividades independientes del hogar, el ingreso no reportado en la producción de bienes y servicios legales también forma parte del sector informal (p. 10).

De la Roca y Hernández, desarrollo una taxonomía del sector informal donde las actividades que se desenvuelven en la economía subterránea evaden, eluden, o están excluidas del sistema institucional de reglas, leyes, derechos y sanciones que rigen las actividades formales. Según el autor, existen cuatro clases de actividades económicas subterráneas: actividades ilegales, no declaradas, no registradas e informales (2004, p.10).

Fleming (2000), citado por De la Roca y Hernández (2004) definió:

Que el sector informal se debe a diferencias en los objetivos de estudio, tales como la estimación de la magnitud del sector o la caracterización del mismo. En donde el primer caso, sugieren definir como informal a toda actividad no registrada; mientras que en el segundo, recomiendan definir el sector informal a partir de las características del comportamiento de los agentes (p. 9).

Como se puede apreciar, resulta complicado establecer una definición precisa del sector informal, pues existen tantas definiciones como estudios que buscan cuantificarlo.

Es por ello que De Soto (1986), citado por De la Roca y Hernández (2004) señaló:

Que el estatus legal es el elemento clave para distinguir entre las actividades formales e informales (p. 11).

Una empresa es informal independientemente de su tamaño, organización, recursos, formas de actuación y objetivos (Arbaiza, 2008, p. 23).

En este sentido, el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos. Más aun, se enfatiza que las actividades informales emplean medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales.

De Soto (1986), citado por De la Roca y Hernández (2004) señaló:

Primero, no son informales los individuos sino sus actividades, al punto que un agente económico pueden participar de manera formal en un mercado pero de modo informal en otro. Segundo, en la mayoría de los casos las unidades económicas desobedecen disposiciones legales precisas. Así, existe una continuidad de firmas e individuos ubicados en un rango que va desde aquellos que acatan todas las regulaciones y pagan todos los impuestos, hasta aquellos que se encuentran fuera del marco regulatorio (p. 11).

De la Roca y Hernández, asocia la informalidad con la opción empresarial que da lugar cuando se pretende superar la falta de oportunidades y reglamentación, y esta aparece por propia voluntad debido que la actividad que se realiza lo hacen para mejorar sus ingresos y condiciones de autonomía laboral. Asimismo afirma que es una estrategia de sobrevivencia ante la desaparición del empleo formal en la economía, por lo tanto es la respuesta al problema estructural formándose así un nicho de mercado informal para sobrevivir. Cabe resaltar que la informalidad en el transcurso histórico de América Latina ha sido una condición predominante a lo largo del tiempo (2004, p.6).

Según Kostzer, et al. (2007) afirma que la informalidad se basa en la teoría de la Dependencia en el cual las economías de los países en vías de desarrollo tienen un carácter estructural de subordinación con respecto a otros mercados internacionales y estos son controlados por países desarrollados.

Kostzer, et al. (2007) sostiene que los autores dualistas definen la informalidad, como residuos de los modos de producción pre capitalistas, que han sobrevivido hasta nuestros días. Mientras que otros los ven como fenómenos en ascenso relacionados cabalmente con la pobreza, Tokman, citado por De la Roca y Hernández (2004) afirma:

Que la legislación laboral regula y formaliza el empleo del segmento formal, el salario mínimo, los contratos, y otras prestaciones que son consideradas como

barreras que determinan las diferencias salariales y limitan la movilidad de los empleados entre sectores (p. 11).

Del mismo modo De Soto, considera que en las sociedades sea en el caso de la formalidad o informalidad ambas traen consigo excesiva carga normativa en los costos de acceso y permanencia es por ello que la formalidad resulta demasiado excesiva en relación al tiempo y al dinero, es por esa razón que se debe facilitar el acceso a la propiedad formal tanto como reducir los obstáculos que se han ido generando con las regulaciones obsoletas para que así se pueda permitir que se realicen acuerdos que dan lugar a una mejoría y agilización de trámites para erradicar obstáculos para la formalidad (1986, pp. 4-5).

La informalidad es un fenómeno heterogéneo, complejo, multidimensional, y como la mayoría de los problemas económicos y sociales, su naturaleza se ha ido modificando con el transcurso del tiempo (De Soto, 1986, pp.4-5).

Cárdenas (2010) indica que en la literatura sobre desarrollo existe una amplia discusión en torno a cómo definir economía formal y economía informal, ingreso formal e ingreso informal; actividad formal y actividad informal; trabajador formal y trabajador informal, continua diciendo que en general el término informalidad ha sido asociado con la pobreza, empleo de mala calidad y economía sumergida (p.16).

Asimismo Cárdenas (2010) afirma que puede darse el caso de que una empresa produzca bienes reconocidos como lícitos pero que incumpla los requisitos de contratación formal de sus trabajadores, o que los trabajadores formales reciban ingresos extras no declarados, lo cual ilustra la complejidad del problema (p.17).

Cárdenas (2010) menciona que en los años ochenta la informalidad e ilegalidad fueron tomadas como sinónimos en especial en Americana Latina. Por esa razón la informalidad se utilizó para referirse al grupo de actividades que eran ilegales en el sentido de que no cumplían con las regulaciones económicas, tales como aquellas referidas a los aspectos fiscales, de condiciones de empleo, salubridad, etc. Desde ese punto de vista, la emergencia del sector informal fue tomada como trabas en la ley, la regulación y el sistema tributario (p.16).

El Programa Regional de Educación para América Latina y el Caribe, citado por Arbaiza (2008) sostiene que el origen del sector informal se encuentra en:

“La existencia de un mercado insuficiente frente a oferta de la mano de obra provista por constante migración rural-urbana. Esta situación hace que los trabajadores subempleados y desempleados no tengan otra opción fuera de realizar actividades económicas informales” (p. 23).

Hart (1961), citado por Arbaiza (2008) sostiene que la segunda variante del sector informal se encuentra como:

“Un aspecto de relaciones entre capital y trabajo en la economía capitalista, se trata de un ejército industrial de reserva o un subproletariado” (p. 24).

Arbaiza (2008) afirma que los dueños de las empresas del sector informal son agentes, con capacidad autónoma para generar sus propios ingresos y la informalidad es evadir las normas, hecho central en la existencia del sector (pp. 24-25).

La informalidad no es la mejor respuesta o ruta para el desarrollo de un país subdesarrollado y sus trabajadores cuentan con malas condiciones laborales y un bajo salario, el trabajo barato no es incentivo para la inversión y no hay eficiencia en la administración (Arbaiza, 2008, p. 26).

El capital informal incluye también a empresarios que han constituido sus empresas formalmente e informales al mismo tiempo para no abandonar su espacio formal, afectando a los trabajadores que son explotados en el mercado informal, también existen empresarios que operan exclusivamente de manera informal incluidos sus trabajadores, de la misma manera existen trabajadores que no venden su fuerza de trabajo pero si su trabajo, bajo el control de estos empresarios (Arbaiza, 2008, pp. 30-31).

Las investigaciones realizadas en diferentes países del mundo han terminado confirmando que el principal problema de las empresas de economía informal es la falta de financiamiento para su propia expansión. Es por ello que los empresarios informales estiman que un mejor acceso al crédito constituiría la ayuda más deseada de parte del poder público (Ávila, 2000, p.36).

Según Ávila (2000) el sector informal se caracteriza por su dinamismo, su capacidad de adaptación, por su flexibilidad técnica y comercial. Estas micro empresas

frecuentemente son de tipo familiar, cuentan de 1 a 10 empleados remunerados, que pueden ser obreros, aprendices, asociados y trabajadores familiares y jefes de empresa, los trabajadores tienen un débil nivel de escolaridad, por lo general estas organizaciones no cuentan con horarios o días fijos de trabajo (p. 23).

Las acciones de fomento del Ministerio de Industria y Ministerio de trabajo, Agricultura y COFIDE, resultan insuficientes en el caso de asesoría y consultoría del Sector. Asimismo el financiamiento de la banca de COFIDE y los préstamos de entidades privadas resultan insuficientes, puesto que su tasa activa de créditos es muy alto para el desarrollo del sector textil. Debido a que la Banca privada se opone a otorgar mayores fuentes de financiamiento, rebaja de existencias de garantías y condiciones adecuadas para el financiamiento del sector. Es así que el Estado ha postergado la creación de un banco promotor que atienda las necesidades de financiamiento debido a la falta de acceso adecuado de mercados internos y externos. Asimismo existe una falta de impulso adecuado a mercados y ferias, para promoción de productos textiles (Morán, 2003, pp.12-13).

Los circuitos de financiamiento informal son complejos y no tienen ninguna relación con la banca oficial. La mayoría no tienen ni cuenta corriente ni cuenta de ahorros. El capital inicial necesario a la creación de una empresa es débil. La mayoría de los empresarios informales inician su empresa sin ninguna forma de crédito. Las fuentes de financiamiento provienen del ahorro familiar, de conocidos donde los préstamos nacen alrededor de amigos o de prestamistas particulares a tasas de interés muy elevadas. La mayoría utilizan su propia forma de contabilidad. Las transacciones se hacen frecuentemente al contado y el dinero no es solamente un medio de cambio sino deviene un instrumento de financiamiento (Ávila, 2000, p. 24).

Se debe enfatizar en la importancia del mercado informal de capitales y de su flujo de fondos del sector formal e informal el cual es guiado por una estructura de poder económico que se desprende de los recursos disponibles del sistema financiero para poder así apoyar a las Pequeñas y Microempresas (Morán, 2003, p.13).

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

por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE (Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype, 2008, pp. 13-14).

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales. Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPE, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias (Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype, 2008, p. 14).

Las funciones de COFIDE Según el Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008, pp. 14-15).son:

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

b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.

c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.

d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE.

e) Colaborar con la SBS en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.

f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores - CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPE para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente” (Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype, 2008, p. 15).

Según Chiavenato (2006) la producción es la actividad de transformación de bienes donde se lleva a cabo dos ciclos: la primera de producción y la segunda comercial, donde se desprende un último ciclo denominado ciclo económico relacionado a los cobros y pagos (p. 263).

El ciclo de producción se basa desde la compra de la materia prima, productos terminados y productos semielaborados, que son procesados y posteriormente utilizados en la fabricación.

El ciclo comercial, se refiere a los productos terminados que son almacenados para posteriormente ser distribuidos y vendidos a los consumidores, y con el dinero que se recibe por medio de la compra de los clientes se procede a pagar a los proveedores para volver a repetir el ciclo.

Mientras que ciclo económico está conformado por dos flujos, uno relacionados con el cobro constituido por el dinero obtenido por las ventas y otro por los pagos de los proveedores, trabajadores y el resto de costos, por esa razón los ingresos deben ser mayores a los costos, es ahí donde surgen los beneficios o las pérdidas.

El Programa Regional de Educación para América Latina y el Caribe, citado por Arbaiza (2008) sostiene la producción es:

Una organización rudimentaria, sin clara división de trabajo y la propiedad, usan muy poco capital, no requieren de habilidades fruto del entrenamiento y tienen entrada fácil al mercado, pues este se expande donde es competitivo y se mantiene en la base cuando es concentrado. Las relaciones entre el sector informal y el formal o moderno serian de tipo mercantil (p. 24).

El sector informal difiere del sector formal, debido a que mientras las empresas formales buscan maximizar sus ganancias, los que operan a través de la informalidad prefieren incrementar sus ingresos a través, de una producción diferente (Arbaiza, 2008, p. 27).

Chiavenato (2006) afirma que la comercialización de productos y servicios obtenidos de una empresa, pueden basarse de producción propia o mediante adquisición para llevarlos a los consumidores finales a esto se le conoce como sistema de comercialización o sistema de marketing los cuales tiene como función transformar los productos y servicios para generar ingresos a través de las ventas (p. 268).

La comercialización se mide a través de las 4 P del marketing mix que son: producto, precio, promoción, y plaza (Guiltinan y Gordon, 1994, 9)

El precio se refiere a lo que la empresa o lo que una organización no lucrativa ofrece a sus consumidores o clientes en perspectiva, sin importar que se trate de un artículo tangible o beneficio intangible.

El precio es la cantidad de dinero o en ocasiones artículos o servicios que se entregan a cambio de una cosa, es decir que se intercambia por el producto.

La promoción en su esencia es la comunicación que implica el anuncio, la venta personal la relación pública y la promoción de ventas; los cuales se encargan de informar, recordar y persuadir.

La plaza es la determinación de cómo los artículos llegan a la clientela, con qué rapidez y en qué condiciones involucra la estrategia de plaza o distribución.

Asimismo Guiltinan y Gordon (1994) menciona que otro factor fundamental para la comercialización es su distribución comercial el cual constituye colocar en el lugar preciso y conveniente, la cantidad convenida y el momento acordado con el cliente (p. 9).

La comercialización persigue dos objetivos:

El primero objetivo es el buen servicio al cliente en el pedido, exactamente en los puntos de venta donde se evaluarán los canales de venta.

En segundo lugar es en relación los costos derivados a la distribución los cuales comprenden el costo de transporte, seguros, almacenamiento, costos fijos de los almacenes, manejo de materiales y costos de los productos deteriorados.

Según el Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008, pp. 10-11) el Estado, los gobiernos regionales y locales, a través de los sectores, instituciones y organismos que lo conforman, apoyan y facilitan la iniciativa privada en la promoción, organización y realización de eventos feriales y exposiciones internacionales, nacionales, regionales y locales, periódicas y anuales.

El Estado promueve el crecimiento, diversificación y consolidación de las exportaciones directas e indirectas de la MYPE, con énfasis en las regiones, implementando estrategias de desarrollo de mercados y de oferta exportable, así como de fomento a la mejora de la gestión empresarial, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo promueve programas intensivos de apertura, consolidación y diversificación de mercados internacionales. El Ministerio de Relaciones Exteriores promueve alianzas estratégicas entre la MYPE con los peruanos residentes en el extranjero, para crear un sistema de intermediación que articule la oferta de este sector empresarial con los mercados internacionales.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo genera, mantiene actualizado y difunde información sobre oportunidades de exportación y acceso a los mercados del

exterior, que incluye demandas, directorios de importadores, condiciones arancelarias, normas técnicas, proceso de exportación y otra información pertinente. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ejecuta planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las MYPE, en concordancia con el inciso a) del artículo 76.

La informalidad en la comercialización se caracteriza por el nivel bajo de precios debido que no cumplen con las obligaciones sociales y fiscales, asimismo pueden cambiar de producto de localización y de horario de venta y medios de promoción a fin de mejor adaptarse a las necesidades de sus clientes, por lo general son empresas pequeñas (Ávila, 2000, p. 24).

Del "Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype" (2008) en relación a la micro y pequeña empresa que el Estado promueve un entorno favorable para las Mype's enfocándose en la creación, formalización, desarrollo y competitividad (p. 5).

Del Artículo 6 del Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008) se afirma que el Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior (p. 7).

Los costos directos de la informalidad comprenden los en relación a los tributos informales son la arbitrariedad y las coimas de los agentes públicos y policías corruptos, en los recursos financieros las entidades bancarias evitan el financiamiento de las pequeñas unidades económicas por falta de garantías y por esto el empresario debe dirigirse a los prestamistas informales que otorgan tasas elevadas (Ávila, 2000, pp. 26-27).

Los costos indirectos de la informalidad comprenden los costos de transacción para negociar con clientes y proveedores, y realización de los contratos para las transferencias de derechos de propiedad, la inseguridad para limitar los riesgos, diversificar las fuentes de aprovisionamiento (Ávila, 2000, p. 27).

Del Artículo 3 del Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008) el Estado está orientado a la promoción de las MYPE a través de los siguientes lineamientos estratégicos: Promover y desarrollar programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico (p. 5).

El Estado busca la eficiencia de la intervención pública, difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE, prioriza el uso de los recursos para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones, propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres (Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype, 2008, p. 6).

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior. Para acogerse a la presente ley, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley (Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype, 2008, p. 7).

El rol del estado es fomentar el desarrollo integral de las empresas y facilitar el acceso a los servicios empresariales promoviendo los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las micro y pequeñas empresas.

Según el Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008, p. 8) los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.

b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.

c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.

d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

Según el Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008, p. 8) el Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos. Los programas de capacitación y de asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

a) La creación de empresas.

b) La organización y asociatividad empresarial.

c) La gestión empresarial.

d) La producción y productividad.

e) La comercialización y mercadotecnia.

f) El financiamiento.

g) Las actividades económicas estratégicas.

h) Los aspectos legales y tributarios.

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

El impuesto a la renta en el régimen especial se modificó según el Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008, pp. 33-34):

Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos netos superen los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil y 00/100 Nuevos Soles). Se considera como ingreso neto al establecido como tal en el cuarto párrafo del artículo 20º de esta Ley incluyendo la renta neta a que se refiere el inciso h) del artículo 28º de la misma norma, de ser el caso.

El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126,000.00 (Ciento Veintiséis Mil y 00/100 Nuevos Soles). Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil y 00/100 Nuevos Soles). Las adquisiciones a las que se hace referencia no incluyen las de los activos fijos.

Se considera que los activos fijos y adquisiciones de bienes y/o servicios se encuentran afectados a la actividad cuando sean necesarios para producir la renta y/o mantener su fuente. Desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 (diez) personas. Tratándose de actividades en las cuales se requiera más de un turno de trabajo, el número de personas se entenderá por cada uno de éstos. Mediante Decreto Supremo se establecerán los criterios para considerar el personal afectado a la actividad.

Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial pagarán una cuota ascendente al 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría. El pago de la cuota realizado como consecuencia de lo dispuesto en el presente artículo tiene carácter cancelatorio. Dicho pago deberá efectuarse en la oportunidad, forma y condiciones que la SUNAT establezca. Los contribuyentes de este Régimen se encuentran sujetos a lo dispuesto por las normas del Impuesto General a las Ventas.

Los sujetos del presente Régimen están obligados a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas de acuerdo con las normas vigentes sobre la materia.

Los sujetos del presente Régimen anualmente presentarán una declaración jurada la misma que se presentará en la forma, plazos y condiciones que señale la SUNAT. Dicha declaración corresponderá al inventario realizado el último día del ejercicio anterior al de la presentación.

Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia. Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa (Texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype, 2008, pp. 33-34).

Emprender el estudio de esta problemática resulta de gran relevancia debido a que COFFEE TEXTILE como muchas microempresas del mercado textil tienen el mismo problema que se relaciona con la informalidad y su implicancia con la gestión de productos debido a que no cuentan con procesos administrativos con programas o planes operacionales, viéndose afectadas las ventas; al no tener una estrategia de producción, distribución tampoco un plan de operaciones lo que genera la recurrencia con mucha facilidad a la improvisación; pues no definen con claridad sus segmentos, no analizan la conducta de los consumidores.

La presente investigación tiene por finalidad describir la relación de la informalidad con la gestión.

Investigación que resulta de suma importancia porque sirve de referente teórico para posteriores investigaciones en la que se estudiarán los niveles de informalidad con respecto a su influencia en la gestión evaluando sus dimensiones para profundizar la informalidad en relación al uso de capital, específicamente en el apalancamiento financiero a través de bancos o financieras que generaran altas tasas de intereses, otra dimensión de estudio es la normatividad, la producción y la comercialización.

Esta investigación se realizó tomando en cuenta los resultados presentados con respecto a sus ventas, proveedores y liquidez de la empresa COFFEE TEXTILE en el periodo 2013; el estudio se realizó en la dirección de dicho establecimiento ubicado en el Distrito de La Molina – Lima.

1.1. PROBLEMA

1.1.1. PROBLEMA GENERAL

El problema general está definido a través de la siguiente pregunta:

- ¿Qué factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE del Distrito de la Molina-Lima Periodo 2013?

1.1.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

Los problemas específicos son:

- ¿El uso del capital se relaciona con la gestión de COFFEE TEXTILE?
- ¿La producción se relaciona con la gestión de COFFEE TEXTILE?
- ¿La comercialización se relaciona con la gestión de COFFEE TEXTILE?
- ¿De qué manera se relaciona la normatividad con la gestión de COFFEE TEXTILE?

1.2. HIPÓTESIS

1.2.1. HIPÓTESIS GENERAL

- Los factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE.

1.2.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- El uso del capital se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.
- La producción se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.
- La comercialización se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.
- La normatividad se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de la investigación es:

- Determinar qué factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE del Distrito de la Molina-Lima Periodo 2013.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos son:

- Conocer cómo se relaciona el uso del capital en la gestión de COFFEE TEXTILE.
- Determinar cómo se relaciona la producción en la gestión de COFFEE TEXTILE.
- Indagar cómo se relaciona la comercialización en la gestión de COFFEE.
- Describir cómo se relaciona la normatividad en la gestión de COFFEE TEXTILE en el periodo 2013.

II. MARCO METODOLÓGICO

2.1. VARIABLES

2.1.1. VARIABLE 1

La informalidad de las MYPES se basa en las características individuales del dueño del negocio y que generalmente se le asocia con actividades no registradas oficialmente.

La informalidad se caracteriza por la evasión o incumplimiento de las obligaciones directas en relación a los impuestos, tributos y las leyes laborales. Sin embargo los negocios no crecen sea ya por su mala gestión, por falta de asesoramiento y de estrategias de distribución definidas que los distingan de su competencia afectando a la distribución, agravando esta situación la informalidad que existe en estos negocios (De Soto, 1986, pp. 9-10).

2.1.2. VARIABLE 2

La gestión o administración se puede definir como el proceso ordenado de llevar a cabo el cumplimiento de metas y objetivos que se encuentran definidos en la misión y visión. Dando lugar al proceso administrativo, que comprende una adecuada coordinación de recursos y consta de cuatro procesos primarios y estos son: Planeación, Organización, Dirección, y Control. (Stoner y Freeman, 1994, p.9)

2.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE 1

X: Informalidad

Dimensiones:

X₁: Uso de Capital

X₂: Producción

X₃: Comercialización

X₄: Normatividad

VARIABLE 2

Y: Gestión de COFFEE TEXTILE

Dimensiones:

Y₁: Planeación

Y₂: Organización

Y₃: Dirección

Y₄: Control

MATRIZ DE OPERACIONALIDAD

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR		UNIDAD O CATEGORÍA	ESCALA DE MEDICIÓN	TÉCNICA DE RECOLECCIÓN	INSTRUMENTO RECOLECCIÓN	
INFORMA-LIDAD	Uso del Capital	Alternativas de financiamiento		Entidad financiera, proveedores, capital propia	Nominal	Observación	Ficha de observación	
		Costo de financiamiento	Interés	Soles/Anual	Razón	Observación	Ficha de observación	
			tasas	TEA	Razón	Observación	Ficha de observación	
	Producción	Valor de producción		Soles/mes	Razón	Observación	Ficha de observación	
		Volumen de producción		Soles/mes	Razón	Observación	Ficha de observación	
		Ciclo de producción		Bien definido, definido, medianamente definido, poco definido, no definido	Ordinal	Entrevista	Cédula de entrevista	
	Comercialización	4 P	Producto (calidad)	Muy alto, alto, mediano, bajo, muy bajo	Ordinal	Observación	Cédula de entrevista	
			Precio (competitivo)					
			Plaza (segmentación)					
			Promoción (descuento, campañas)					
		Valor de ventas		Soles/mes	Razón	Observación	Ficha de observación	
		Volumen de ventas		Cantidad/mes	Razón	Observación	Ficha de observación	
Normatividad	Costos		impuestos Costo de formalización y tiempo	Razón	Entrevista	Ficha de observación		
GESTIÓN	Planificación	Estrategias (misión, visión, objetivos)		Meta	Ordinal	Entrevista Observación	Cédula de entrevista Plan Estratégico Ficha de observación	
		Operacional (cronograma)		Presupuesto				
	Organización	D. organizacional (organigrama, división de trabajo)		Bien definido, definido, medianamente definido, poco definido, no definido	Ordinal	Entrevista	Cédula de entrevista Análisis Situacional	
	Dirección	Gerencia (motivación)		Bien definido, definido, medianamente definido, poco definido, no definido	Ordinal	Entrevista	Cédula de entrevista Análisis Situacional	
		Supervisión (liderazgo)						
	Control	Efectividad	Calidad		% devolución y rechazo	Razón	Observación	Ficha de observación
			Cantidad		% producción, compras, financiamiento y personal	Razón	Entrevista	Ficha de observación
			Entrega		Días de retraso	Razón	Entrevista Observación	Cédula de entrevista Ficha de observación

2.3. METODOLOGÍA

En la investigación se utilizó el método observacional, debido a que se pretendió recoger la información de la empresa COFFEE TEXTILE evitando su manipulación, a través de la observación para no distorsionar los datos.

2.4. TIPO DE ESTUDIO

Según su metodología el presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo correlacional, debido a que se tomó la información sin realizar manipulación alguna dirigida a describir la relación existente entre las variables informalidad y gestión.

El estudio es de corte transversal debido a que se recogió la información en un momento determinado.

2.5. DISEÑO

El presente trabajo se basa en un diseño no experimental, transeccional, debido a que en la investigación no se manipulan las variables.

2.6. POBLACIÓN Y UNIDAD DE ANÁLISIS

2.6.1. POBLACIÓN

El estudio se realiza en empresa textil informal COFFEE TEXTILE ubicado en el Distrito La Molina – Lima, comprendiendo el periodo 2013.

2.6.2. UNIDAD DE ANÁLISIS

Estudio de caso de la empresa textil informal COFFEE TEXTILE ubicado en el Distrito La Molina – Lima, comprendiendo el periodo 2013.

2.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

2.7.1. TÉCNICA:

Para la correcta realización del presente trabajo de investigación, se utilizó la entrevista y la observación.

2.7.2. INSTRUMENTO:

El instrumento de la presente investigación es a través de:

- Una cédula de entrevista.
- La ficha de observación.
- Registro de ventas de la empresa.

Se ha efectuado la validación de los instrumentos a través de cuatro expertos con cuya valoración se ha procedido al cálculo al Coeficiente del alfa de Cronbach que es igual 0.978 Índice que nos indica que el instrumento de validación de datos es viable según la aplicación en el programa estadístico SPSS.

2.8. MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS

El método utilizado es el de análisis descriptivo, puesto que se describe el análisis de la informalidad y su influencia en la gestión.

Para la investigación se utilizó la cédula de entrevista y de una ficha de observación con la finalidad de medir y describir las variables que inciden en la gestión; además para ver la relación que existe entre los factores de la informalidad en la gestión de COFFEE TEXTILE.

2.9. ASPECTOS ÉTICOS

Esta investigación se ejecutará gracias a la información brindada a través de la ficha de observación y la entrevista realizada al empresario, mediante el cual se identificó los factores que influyen en la compra de productos textiles con respecto a su gestión.

Es importante mencionar que la investigación no implica daños a los seres humanos, puesto que se aplican normas científicas, técnicas y administrativas,

debido a que existe el compromiso de mantener en privacidad la información que brindó COFFEE TEXTILE.

III. RESULTADOS

COFFEE TEXTILE es una empresa dedicada al servicio de costura, comercialización y compra-venta de prendas textiles en tejido punto y plano. Los productos que oferta son: polos de caballeros y damas, blusas, camisas, shorts y gorros; entre otros.

COFFEE TEXTILE hasta el mes de Noviembre del 2012 solo se dedicó al servicio de costura, sin embargo durante los meses de dicho año la venta de los productos que realizaba confección era escasa, es por esta razón que opta por la compra y venta de prendas a clientes provenientes de Brasil.

Con la finalidad de conocer como se manifiesta la informalidad en la gestión de la empresa, se tomo el caso de la producción de gorros realizada entre el mes de noviembre del año 2012 y febrero del 2013.

El 20 de noviembre del 2012 se tomo el pedido para producir un millar de gorros que serían vendidos a S/. 30.00 nuevos soles la unidad; la fecha de entrega era el 13 de diciembre de dicho año.

3.1. GESTIÓN

Los alcances y previsiones que tomo el empresario se observa en la tabla N° 1, donde se visualiza que el empresario tomo en cuenta datos importantes para evaluar la factibilidad de tomar dicho pedido, revisa las implicancias de invertir en un nuevo producto, asimismo era consciente de sus limitaciones pero también de las utilidades que le generarían invertir en ese pedido.

3.1.1. PLANEACIÓN

Entre las principales limitaciones que se observaron son la necesidad de implementar maquinaria o tercerizar parte del proceso de confección. El mayor limitante que posteriormente tuvo sus consecuencias fue la existencia de incertidumbre debido a que no se había realizado producciones similares.

TABLA N° 1
PLANEACIÓN DE LA EMPRESA

PLANEACIÓN	DETALLE	OBSERVACIÓN
Producción de gorros (objetivo)	1 000 UND	Si se toma el pedido, existe la necesidad de implementar maquinaria y tercerizar un proceso, asimismo existe incertidumbre debido a que no se había realizado producción similar.
Inversión requerida	S/. 11 000.00	
Utilidad (objetivo)	S/. 19 000.00	Precio unitario por gorro S/. 30.00
Capital disponible al 20 de Noviembre	S/. 6 000.00	Necesidad de Apalancamiento (objetivo)
Recursos materiales al 20 de Noviembre	8 máquinas de coser	Necesidad de adquisición de nueva máquina de coser (objetivo) y tercerizar producción de parche
Recursos Humanos al 20 de Noviembre	3 colaboradores	Insuficiencia de mano de obra, reclutar 2 colaboradores (objetivo)
Fecha de Orden de Pedido	20 de Noviembre	
Fecha de Entrega de Pedido (objetivo)	13 de Diciembre	

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista realizada al empresario.

3.1.2. ORGANIZACIÓN

En cuanto se refiere a la organización se puede observar algunos aspectos que fueron considerados con anterioridad al pedido por parte del Gerente de la empresa COFFEE TEXTILE y que se detallan en la Tabla N° 2.

Se confirma que no tiene definido su estructura orgánica, que es necesario que se definan los aspectos organizativos de la empresa a través de un organigrama, otro punto es que tiene poco definido la división de trabajo, así mismo es consciente que tiene una alta rotación de personal, por lo cual se tiene que realizar constantes convocatorias para cubrir los puestos faltantes para la producción, cuyos resultados no siempre son satisfactorios, esto debido que se contrata al personal por temporada, para luego liquidarlos, es así que se tiende a trabajar con nuevo personal, por lo tanto el personal se encuentra poco capacitado, ya que ingresan a la empresa con los conocimientos aprendidos de sus anteriores centros de labores que por lo general varían en sus operaciones.

TABLA N° 2
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

ORGANIZACIÓN	CHECKLIST	OBSERVACIÓN
Organigrama		No definido
División de Trabajo	✓	Poco definido
Colaboradores al 20 de Noviembre	✓	3
Colaboradores capacitados al 20 de Noviembre	✓	Poco capacitados
Requerimientos de personal al 20 de Noviembre	✓	2
Limitaciones con el personal	✓	Alta rotación

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista realizada al empresario.

3.1.3. DIRECCIÓN

En la tabla N° 3 podemos verificar de la entrevista realizada al empresario que el personal se encuentra medianamente motivado debido a que no existe estabilidad laboral por ser una empresa informal y el grado intermedio de motivación se debe a la remuneración percibida de forma semanal, lo que da lugar a la alta rotación de personal, el tipo de líder que cuenta COFFEE TEXTLE es el de transaccional debido a que se encarga de supervisar las tareas y el cumplimiento de las metas ofreciendo recompensas con respecto a la remuneración y castigo referido a los descuentos que se realizan cuando se comete un error en la producción.

TABLA N° 3
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA

DIRECCIÓN	CHECKLIST	OBSERVACIÓN
Motivación	✓	Personal medianamente motivado
Liderazgo	✓	Líder Transaccional

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista realizada al empresario.

3.1.4. CONTROL

En el control se contrastará la influencia de la informalidad, en el uso de capital, producción y comercialización; midiendo la efectividad de los resultados planeados y los reales a través de la calidad, cantidad y la entrega. En la tabla N° 4 se puede verificar que existe una variación en la inversión planificada de S/. -10 875.00 nuevos soles, del mismo modo, en la fecha de entrega se tiene una variación de 70 días, el caso más alarmante es con respecto a la utilidad y/o pérdida que nos demuestra que no hubo utilidad alguna, por el contrario una pérdida de S/. -15 875.00 puesto que las ventas solo fueron de 200 unidades.

TABLA Nº 4
CONTROL DE LA EMPRESA

INDICADORES	UNIDAD MEDIDA	PLANEADO	REAL	VARIACIÓN
Fecha de Entrega	Días	13/12/2012	21/02/2013	70
Inversión	Nuevos soles	S/. 11,000.00	S/. 21,875.00	S/.10,875.00
Producción	Unidades	1000	1000	0
Ventas	Unidades	1000	200	-800
Utilidad, Pérdida	Nuevos soles	S/. 19,000.00	S/. 3,125.00	S/. -15,875.00

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista realizada al empresario.

3.2. INFORMALIDAD

3.2.1 USO DE CAPITAL Y NORMATIVIDAD

Para el estudio del uso del capital se elaboro la Tabla Nº 5 la cual nos muestra las tasas actuales de los bancos y financieras locales, como se puede observar las tasas más altas el Banco RIPLEY con un 41.25% y el caso de COMPARTAMOS FINANCIERA que otorga a una tasa de 47.47% anual.

TABLA Nº 5
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO

ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO	TASAS DE INTERES		OBSERVACIÓN
	E. FORMALES	P. NATURAL	
	TEA	TEA	El empresario se encuentra como sujeto de alto riesgo.
BCP	27,50%		
FINANCIERA EDYFICAR	22%		
BIF	18%		
CREDISCOTIA	21%		
COMPARTAMOS FINANCIERA	47,47%		
RIPLEY		41,25%	

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista realizada al empresario, y las tasas de interés de los bancos presentados.

De la tabla N° 5 se identifican las posibles entidades financieras en las cuales se pudo haber realizado el préstamo presentándonos la mejor tasa BIF con el 18% sin embargo la mejor oportunidad para el crédito como empresa formal es la que ofrece CREDISCOTIA con el 21% debido a que ofrece mayores facilidades, al igual que COMPARTAMOS FINANCIERA y Banco RIPLEY como se observa en la tabla N° 6.

TABLA N° 6
REQUISITOS PARA PRÉSTAMOS

REQUISITOS	EMPRESAS					P. NATURAL
	BCP	FINANCIERA EDYFICAR	BIF	CREDISCOTIA	COMPARTAMOS FINANCIERA	RIPLEY
Antigüedad de negocio	12 meses	6 meses	3 meses	-	-	-
Respaldo patrimonial	1 fiador solitario	1 aval	Declaración patrimonial	-	-	-
Ventas	24 mil mensual	-	-	-	-	500 mensual
DNI solicitante	SI	SI	SI	SI	SI	SI
DNI conyugue				SI	SI	-
Copia de agua luz	SI	SI	SI	SI	-	-
Ultima declaración jurada	SI	SI	-	SI	-	-
Pagare	-	-	SI	-	-	-
Estados financieros,	-	-	SI	-	SI	-
Días de gracia	-	-	-	-	-	60 días
Acta de constitución	-	SI	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a los requisitos para la solicitud de préstamo de los bancos presentados.

De la Tabla N° 6 se puede verificar que la mejor opción para solicitar el crédito es la que ofrece CREDISCOTIA con el 21% frente al BIF que ofrece el 18% porque se observa que el BIF pide como requisito contar con un respaldo patrimonial, tener un mínimo de antigüedad de 3 meses, presentar un pagare, y los estados financieros de la organización, información que necesita de la asesoría contable para la presentación de los documentos.

Es por ello que por su tasa de interés, su factibilidad, y facilidad en otorgar créditos, la mejor opción para préstamo es CREDISCOTIA, debido a que solo se necesita la última declaración jurada de la empresa y el DNI del representante legal y el recibo de los servicios de la dirección legal de la empresa.

Sin embargo COFFEE TEXTILE no puede acceder a este crédito debido a que no es una empresa formal quedándole por segunda opción RIPLEY quien otorga un crédito por 41.25% con mayores facilidades en otorgarlos, con solo presentar el DNI del solicitante y 60 días de gracia para realizar el primer pago de la cuota. Es por esa razón que COFFEE TEXTILE realizó el préstamo a través del Banco RIPLEY a través de un familiar debido a como se aprecia en la tabla la Tabla N° 5 el empresario se encuentra como sujeto de alto riesgo debido a que solicitó un crédito anterior el cual no fue pagado a tiempo para su capital de trabajo, debido a que le generó pérdidas y no le permitió culminar de pagar su deuda, por consecuencia se encuentra registrado en INFOCORP.

Al adquirir el préstamo del Banco RIPLEY, COFFEE TEXTILE asumió el interés y sus costos de financiamiento el cual resulta negativo con respecto a si la empresa fuera formal como se aprecia en la Tabla N° 7.

TABLA N° 7
EFFECTIVIDAD EN EL COSTO DE OPORTUNIDAD

ENTIDADES FINANCIERAS	INTERES		COSTE DE OPORTUNIDAD	
	DEL PRESTAMO	E. FORMAL		
RIPLEY	S/. 1.186,22			
BCP		S/. 775,69	S/. -410,53	-34,61%
FINANCIERA EDYFICAR		S/. 615,66	S/. -570,56	-48,10%
BANBIF		S/. 500,80	S/. -685,42	-57,78%
CREDISOTIA		S/. 586,83	S/. -599,39	-50,53%
COMPARTAMOS FINANCIERA		S/. 1.376,76	S/. 190,54	16,06%

Fuente: Elaboración propia en base de las tasas de interés de los Bancos

Analizando el costo de oportunidad con respecto al financiamiento a través de entidades financieras se puede apreciar en la tabla N° 7 que si el préstamo se hubiera otorgado por CREDISCOTIA como empresa formal su interés anual solo hubiera sido por el importe de S/. 586.83 nuevos soles, pero el interés real asumido por el empresario, a través del Banco RIPLEY fue por el importe de S/. 1 186.22 nuevos soles, interés que da lugar a un coste de oportunidad negativo de 50.53 %. Por consecuencia la utilidad neta se disminuiría por el interés asumido, dejando por ello un menor margen de ganancia en el resultado antes del impuesto por S/. 28 813.78, pero se contrasta en el resultado del ejercicio que como empresa formal la utilidad difiere de una empresa informal debido a los impuestos como se está en la tabla N° 8.

TABLA N° 8
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	E. INFORMAL	R.G.	R.E.
	RIPLEY	CREDISCOTIA	CREDISCOTIA
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 19.000,00	S/. 19.000,00	S/. 19.000,00
COSTO DE FINANCIAMIENTO	S/. 1.186,22	S/. 586,83	S/. 586,83
RESULTADO ANT IMPUE.	S/. 17.813,78	S/. 18.413,17	S/. 18.413,17
IMPUESTO A LA RENTA	S/. -	S/. 5.523,95	S/. 276,20
RESULTADO EJERCICIO	S/. 17.813,78	S/. 12.889,22	S/. 18.136,97

Fuente: Elaboración propia en base a datos del caso.

De la tabla N° 8 se confirma que COFFEE TEXTILE como empresa informal tiene un costo de financiamiento mayor que una empresa formal en S/. 599.39, sin embargo en el resultado antes del impuesto sigue teniendo una ventaja a corto plazo frente a una empresa formal por S/. 4 924.56, debido a que la utilidad obtenida es de S/. 17813.78, mientras que una empresa que se encuentra en el Régimen General tiene una utilidad de S/. 12 889.22 debido a las obligaciones que se asumen como empresa formal en relación a los impuestos que se deducen de la utilidad, los cuales se muestran en la tabla N° 9.

De la tabla N° 8 existe una diferencia entre en los resultados del ejercicio entre empresas formales, dependiendo del régimen en el que se encuentren sea régimen general o régimen especial debido a la opción que elijen los empresarios, donde muchos de ellos por falta de información tienden a optar por el régimen general asumiendo todas sus obligación y perdiendo la oportunidad de liberarse de otros impuestos y deberes que otorgan el régimen especial como se aprecia en la tabla N° 9.

TABLA N° 9
NORMATIVIDAD IMPUESTOS

NORMATIVIDAD	RG	RE
IMPUESTO A LA RENTA	30%	1,50%
IMPUESTO TEMPORAL A LOS ACTIVOS NETOS	0,40%	0,40%
IMPUESTOS DE TRANSACCIONES FINANCIERAS	0,05%	0,05%
IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	18%	18%
REGISTRO DE COMPRAS	SI	SI
REGISTRO DE VENTAS	SI	SI
LIBRO DIARIO SIMPLIFICADO	SI	-

Fuente: Elaboración propia con respecto a las tasas y obligaciones que presenta la SUNAT.

De la tabla N° 9 las empresas que se encuentran en el régimen general pagan un impuesto del 30% difiriendo del régimen especial que solo tienen una tasa del 1.5% sin embargo si aportan el ITAN, el ITF y el IGV sin excepción. En el caso de los libros contables como régimen general están obligados si sus ventas no superan los 150 UIT a trabajar con el registro de ventas, registro de compras y el libro diario, sin embargo el régimen general esta exonerado a la utilización del libro diario simplificado.

Otro factor influyente en la formalización de una empresa son sus costos en unidades monetarias y en el tiempo en el cual puede tardar hasta un mes aproximadamente, y costar S/ 381.00, debido a que la escritura pública está valorada aproximadamente S/. 300.00 nuevos soles como esta en la tabla N° 10.

TABLA N° 10

NORMATIVIDAD COSTOS DE FORMALIZACIÓN

PASOS PARA FORMALIZAR	UNIDADES MONETARIAS	TIEMPO
Reserva de nombre (SUNARP)		
Búsqueda	S/. 4,00	30 días
Reserva	S/. 18,00	
Minuta		5 días
Escritura publica	S/. 300,00	3 días
Inscripción de registros públicos	S/. 39,00	7 días
Obtención de RUC	Gratuito	1 día
Legalización de libros	S/. 20,00	2 días
Licencia municipal		30 días
Prestación de planillas		
Planillas electrónicas	Sin costo	5 días
TOTAL	S/. 381,00	1 mes aprox.

Fuente: Elaboración propia en base a la información que otorga CRECEPYME.

3.2.2. PRODUCCIÓN

En la tabla N° 11 se puede apreciar claramente del costeo realizado a la producción de gorros, asimismo se visualizara los alcances de la demora en la PRODUCCIÓN. A través del cual se puede contrastar las diferencias y variaciones existentes entre lo que se planifico y lo que se gasto realmente; en lo concerniente a la mano de obra se puede verificar en el punto N° 1 existe una diferencia con lo planeado en S/. 9,000.00 debido que la producción se retraso en 70 días como se puede observar en la tabla N° 4 sumándose a esto la falta de capacitación del personal que origino que se realizaran un reproceso en el trabajo, debido a que se realizo una mala operación en los pegados del parche en los gorros, afectando así en la fecha de entrega de la mercadería, incrementando los costes fijo y variables, como se aprecia en el punto de la tabla N° 3 de la misma tabla en el caso de la luz y el agua.

Otro factor que no se previó fue en la compra del material fusionado que se necesitó 3 rollos y no 2 como se había estimado, como se puede verificar

en el punto N° 2 de la tabla N° 11, otro factor resaltante fue en el caso de los parches en el punto N° 2 los cuales se mandaron confeccionar, pero dichos parches no contaban con los requisitos del cliente debido a que se habían producido a menor tamaño de lo esperado, es por ello que se tuvo que volver a contactar con otro proveedor para la realización de los nuevos parches; para el caso de la movilidades del punto N° 4 la variación es de S/. -450.00 nuevos soles debido a que el empresario tuvo que realizar diferentes diligencias para la adquisición de la materia prima, entrega de la mercadería.

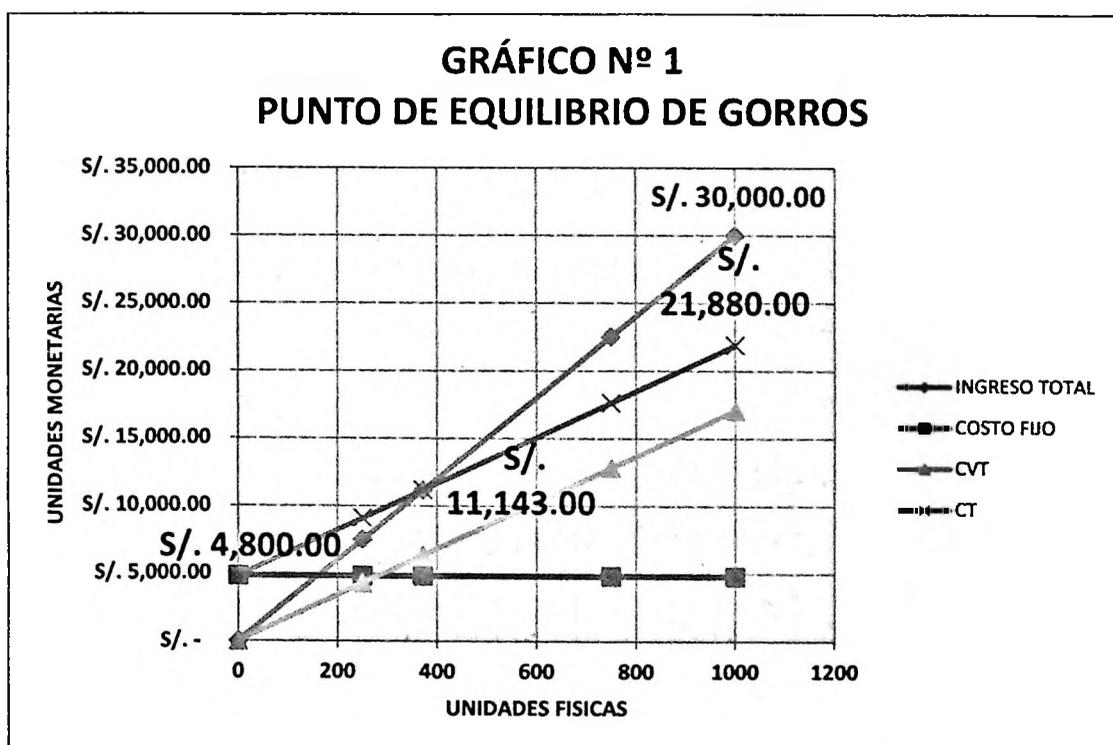
TABLA N° 11
HOJA DE COSTOS

COSTEO DE PRODUCCIÓN DE GORROS				
DESCRIPCIÓN	TIPO DE COSTO	PLANIFICADO	REAL	VARIACION
MANO DE OBRA		S/. 3,000.00	S/. 12,000.00	S/. -9,000.00 (1)
MANO DE OBRA (1)	CV	S/. 3,000.00	S/. 12,000.00	S/. -9,000.00
MATERIA PRIMA		4225.00	5075.00	-850.00 (2)
TELA PIQUE	CV	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. -
FUSIONADO (2)	CV	S/. 250.00	S/. 500.00	S/. -250.00
PARCHE 2 CM (3)	CV	S/. 500.00	S/. 600.00	S/. -100.00
PARCHE 5 CM (3)	CV	S/. 1,000.00	S/. 1,500.00	S/. -500.00
ETIQUETA DE COMPOSICION	CV	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. -
ETIQUETA DE MARCA	CV	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. -
BROCHE	CV	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. -
HILOS	CV	S/. 45.00	S/. 45.00	S/. -
VISERA	CV	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. -
CINTA	CV	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. -
COSTO INCURRIDOS DE FABRICACIÓN		S/. 3,800.00	S/. 4,200.00	S/. -400.00 (3)
SERVICIO	CF	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. -
MAQUINA	CF	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. -
PEGADO DE PARCHES	CF	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. -
LUZ (1)	CF	S/. 150.00	S/. 450.00	S/. -300.00
AGUA (1)	CF	S/. 50.00	S/. 150.00	S/. -100.00
OTROS GASTOS		S/. 150.00	S/. 600.00	S/. -450.00 (4)
MOVILIDADES (4)	CF	S/. 150.00	S/. 600.00	S/. -450.00
TOTAL DE GASTOS	CCTT	S/. 11,175.00	S/. 21,875.00	S/. -10,700.00 (5)

Fuente: Elaboración propia en base a la ficha de observación y entrevista realizada al empresario.

En vista de que COFFEE TEXTILE en su situación de informal no cuenta con una ficha técnica, procesos definidos, el personal no se encontraba capacitado porque el personal era nuevo debido a la alta rotación. Asimismo el motivo del retraso de la mercadería se debía a que el personal se encontraban en un ciclo de aprendizaje porque las operaciones realizadas eran nuevas, generando un sobrecosto de S/. -10,700.00 nuevos soles, a pesar de las previsiones y planeaciones que se tomaron antes de comenzar con la producción.

Respecto a la producción realizada y los gastos efectuados en la producción, para un mejor análisis de lo que realmente se debió producir y cuantas unidades debieron ser vendidas, se puede observar en el gráfico N° 1, el punto de equilibrio de la producción de gorros, en el cual podemos observar cuantas unidades debieron ser producidas y vendidas para no tener pérdida expresada en la tabla N° 4.



Fuente: Elaboración propia en base de la Hoja de Costos de la producción de gorros de COFFEE TEXTILE

De la tabla N° 12 se puede observar que se necesitan producir y vender aproximadamente 372 gorros, para no tener pérdidas y/o ganancias, en donde los

costos fijos equivalen a los S/. 4,800.00 nuevos soles, y los costos variables dependen de las unidades producidas.

De acuerdo con la tabla N° 11 y el punto de equilibrio se puede verificar que como se vendieron solo 200 gorros se genero una pérdida de S/. 15,875.00 nuevos soles.

TABLA N° 12
PUNTO DE EQUILIBRIO

VARIABLE	PLANEADO	REAL	VARIACION	C.U. Y P.U. PLANEADO	C.U. Y P.U. REAL
COSTO FIJO	S/. 3.950,00	S/. 4.800,00	S/. -850,00	S/. 3,95	S/. 4,80
COSTO VARIABLE	S/. 7.225,00	S/. 17.075,00	S/. -9.850,00	S/. 7,23	S/. 17,08
COSTOS TOTALES	S/. 11.175,00	S/. 21.875,00	S/. -10.700,00	S/. 11,18	S/. 21,88
PRECIO DE VENTA	S/. 30,00				
PRODUCCIÓN	S/. 1.000,00				
VENTAS	S/. 30.000,00				
PUNTO DE EQUILIBRIO	174 UND	372 UND			

Fuente: Elaboración propia en base a la ficha de observación y entrevista realizada al empresario.

De la tabla N° 12 del punto de equilibrio se muestra la principal diferencia de lo que se planifico con respecto a lo que sucedió, básicamente ello se manifiesta en el costo variable con una variación del S/. -9 850.00 el cual se debe básicamente por la mano de obra como se aprecia en la tabla N° 11 del punto N° 1 por S/ 9 000.00 debido a que el personal no se encuentra capacitado, esto es consecuencia de la informalidad, puesto que no se permite realizar una adecuada selección de personal, puesto que existe una gran dificultad de en el reclutamiento de personal, y por la falta de estabilidad laboral el personal tiende a abandonar el trabajo cuando se presenta una mejor oportunidad, dejando la producción sin culminar.

Para describir la incidencia de la producción en la gestión se analizaran los resultados los cuales solo podrán ser medidos a través del control de su indicador de efectividad en cumplimientos, de la tabla N° 13.

TABLA N° 13

EFFECTIVIDAD EN CUMPLIMIENTOS EN LA PRODUCCIÓN

INDICADORES	SUBINDICADORES	FORMULA	RESULTADO
CANTIDAD	Producción	$\frac{\textit{Producción Real}}{\textit{Producción Programada}}$	$\frac{1000 \textit{ und}}{1000 \textit{ und}} = 1$
	Inversión	$\textit{Inversión Programada} - \textit{Inversión Real}$	$11000 - 21875 = -10875$
	Personal	$\frac{\# \textit{ Personal Entrenado}}{\# \textit{ Personal a Entrenar}}$	$\frac{1}{4} = 0.25$
CALIDAD	Devolución (Reproceso)	$\frac{Q_{(x)} \textit{ produc fuera de especificación}}{Q_{(x)} \textit{ de productos inspeccionados}}$	$\frac{90 \textit{ und}}{1000 \textit{ und}} = 0.09$
ENTREGA	Retraso de producción	$\frac{\# \textit{ días retrasados}}{\# \textit{ despachos realizados}}$	$\frac{70 \textit{ días}}{1} = 70 \textit{ días}$

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista realizada al empresario.

Respecto a la tabla N° 13 el sub indicador de la producción de gorros; el resultado es de 1 viniendo a ser este óptimo debido a que se produjo todo lo planificado, difiriendo del resultado de la inversión, el cual nos muestra que se tuvo un déficit en S/. 10 875.00 debido a los sobrecostos generados en la producción como la mano de obra a consecuencia de la falta de capacitación y la alta rotación del personal, el indicador de capacitación es de 0.25.

El indicador de calidad tiene un resultado del 0.09, lo que significa que el 9% de la producción tuvo que ser trabajado según información del empresario, dos veces la misma prenda, generando un desgaste en la misma y en el proceso de confección, afectando el acabado y la presentación de los gorros. Otro factor alarmante es el retraso de la producción demostrado mediante una demora de 70 días por pedido a consecuencia de la falta de capacitación del personal que contribuyo en la demora de entrega del pedido.

3.2.3. COMERCIALIZACIÓN

Para el análisis de la comercialización se puede verificar que, de la producción de 1000 gorros únicamente se vendieron 200 unidades como se encuentra visualizado en la tabla N° 4, generando una pérdida de S/. -15 875.00 en razón de que la entrega de la mercadería se hizo con 70 días de retraso generando que el cliente no aceptara todo el pedido, quedando en almacén 800 unidades en stock, como lo detalla la tabla N° 14, la cual contrasta con el punto de equilibrio de la tabla N° 12.

TABLA N° 14

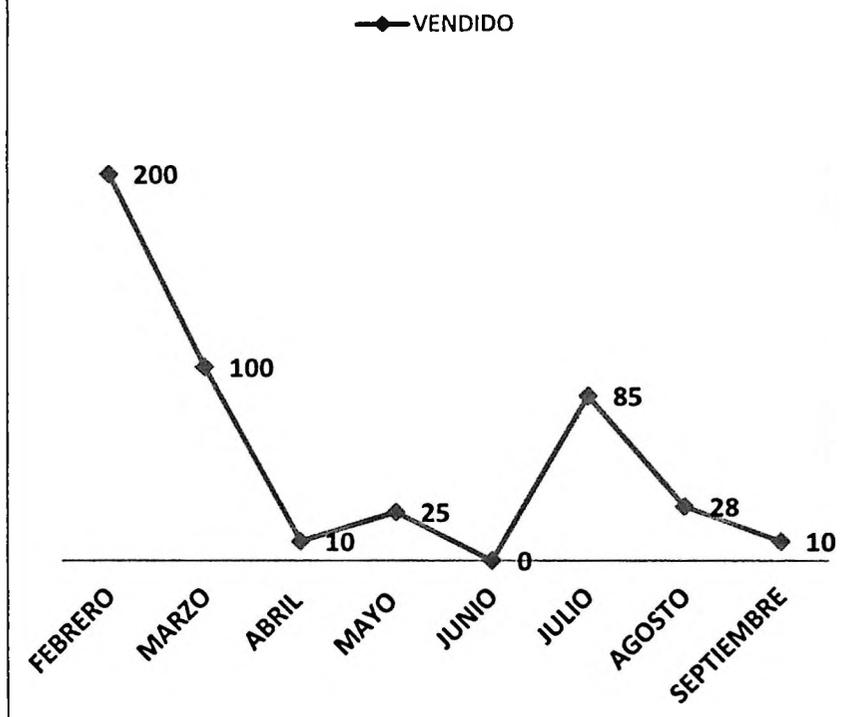
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS AL 28 DE FEBRERO DEL 2013

	PLANEADA		REAL		VARIACIÓN	
VENTAS	S/.	30.000,00	S/.	6.000,00	S/.	-24.000,00
COSTOS DE VENTA	S/.	11.025,00	S/.	21.275,00	S/.	10.250,00
UTILIDAD BRUTA	S/.	18.975,00	S/.	-15.275,00	S/.	-34.250,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.	150,00	S/.	600,00	S/.	450,00
UTILIDAD OPERATIVA	S/.	18.825,00	S/.	-15.875,00	S/.	-34.700,00

Fuente: Elaboración propia en base a la ficha de observación y entrevista realizada al empresario.

De la tabla N° 14, las ventas tienen una diferencia de S/. -24 000.00 nuevos soles porque únicamente se vendieron 200 gorros, los cuales no cubren los costos de producción, teniendo así una pérdida real de S/. -34 700.00 nuevos soles. Este resultado es a consecuencia de la pérdida obtenida en la inversión, sumándole a ello la utilidad planificada. Otro punto alarmante es la casi nula venta de los gorros en los meses posteriores como se aprecia en el grafico N° 2.

GRAFICO N° 2 VENTA DE GORROS 2013

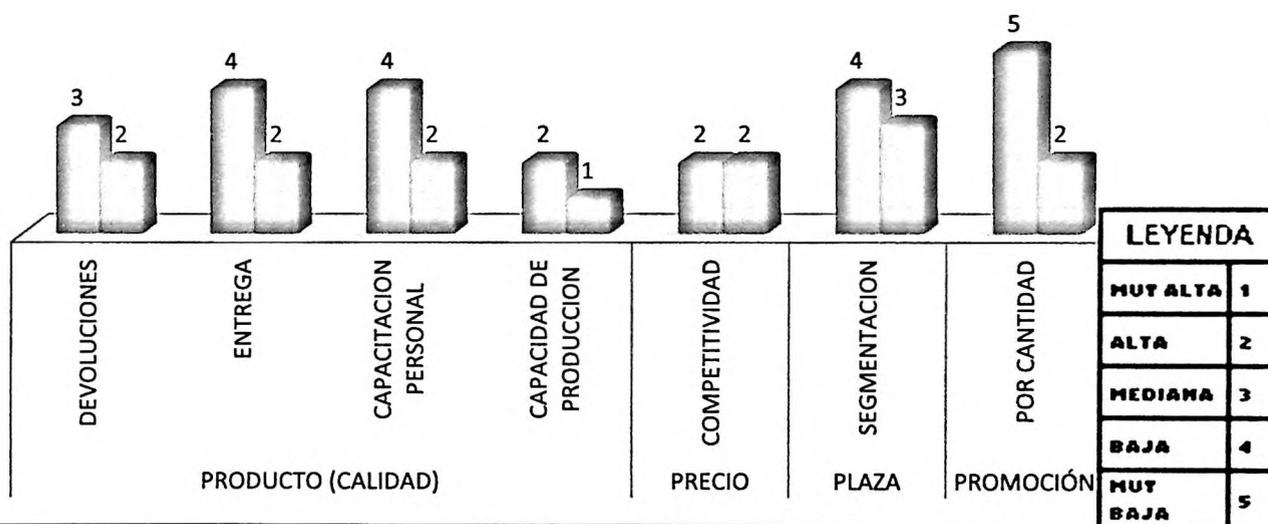


Fuente: Elaboración propia en base al Kardex de la producción de gorros de COFFEE TEXTILE

Del grafico N° 2 podemos distinguir que las ventas de los gorros han ido disminuyendo, según el empresario, en primer lugar por la demora en la entrega del pedido, en segundo lugar debido al cambio de estación al invierno, ya que los gorros tienen mayor acogida en el verano. Para un mejor análisis de la comercialización podemos visualizar en el grafico N° 3 los indicadores de la comercialización, y el análisis de su incidencia en la gestión.

GRAFICO N° 3 4 Ps E. INFORMAL VS FORMAL

■ E. INFORMAL ■ E. FORMAL



Fuente: Elaboración propia en base a la ficha de observación y entrevista realizada al empresario.

Del gráfico N° 3, en cuanto a la producción de gorros se puede observar que el indicador del producto sobre las devoluciones se refiere al número de errores o devoluciones que se dan en la producción, donde el empresario confirmó que son medianamente competitivos con respecto a la empresa formal ya que tienden a tener devoluciones o descuentos.

Asimismo se recalcó que esto se debe a la falta de capacitación del personal, afectando el producto y la entrega del mismo el cual es entrega con 70 días de retraso, sin embargo podemos visualizar el gráfico N° 3 que con respecto a la capacidad de producción no difiere en gran envergadura con una empresa formal porque en cuanto a los precios, estos se miden respecto a la competitividad el cual en ambos no difieren debido a que por ser un producto elástico, tienen que estar casi siempre en paralelo a las exigencias de la oferta y la demanda, en el caso de la plaza, el empresario menciona que no tienen bien definido la segmentación de su mercado, sin embargo se puede denotar la diferencia con respecto a la promoción, el cual no es aplicado en COFFEE TEXTILE debido a su situación informal, ya que por cuestión

de costos, no le es factible dar descuentos a los clientes. Para medir la incidencia de la comercialización con respecto a la gestión en la tabla N° 10.

TABLA N° 15
EFFECTIVIDAD EN CUMPLIMIENTOS EN LA COMERCIALIZACIÓN

INDICADORES	SUBINDICADORES	FORMULA	RESULTADO
CANTIDAD	Ventas	$\frac{\text{Despachos reales}}{\text{Despachos prometidos}}$	$\frac{200 \text{ und}}{1000 \text{ und}} = 0.2$
ENTREGA	Retraso de entrega	$\frac{\# \text{ despachos retrasados}}{\# \text{ despachos realizados}}$	$\frac{200 \text{ und}}{200 \text{ und}} = 1$

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista realizada al empresario.

De la tabla N° 15 podemos ver que con respecto a las ventas se tiene un déficit de 0.2. Esto quiere decir que solo el 20% de la producción fue entregada al cliente debido a la demora de 70 días a consecuencia en la inexperiencia del personal quienes aletargaron la producción. Asimismo con respecto al retraso de entrega nos muestra que todo el despacho ofrecido al cliente fue entregado fuera del tiempo establecido.

IV. DISCUSIÓN

En la presente tesis se investigó la informalidad y la gestión caso: COFFEE TEXTILE 2013. COFFEE TEXTILE es una empresa informal dedicada al servicio de costura, comercialización, compra y venta de prendas

Esta investigación tuvo como propósito describir la que factores de la informalidad influyen en la gestión de COFFEE TEXTILE. Sobre todo, se analizó la de las dimensiones de la informalidad y la gestión en la producción de un millar de gorros.

Se estudió la relación de la informalidad y la gestión; en los resultados previstos con los reales, a través de la calidad, cantidad y la entrega, verificados en el proceso administrativo planteados, en el cumplimiento de metas destinados para el financiamiento de la producción, tiempo de entrega de la producción.

Se verificó de los resultados que los factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE, concordando con Cárdenas (2010) en su tesis "Informalidad y la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa 2010" donde afirma que la informalidad influye en la eficiencia de la administración como se observo en la producción del millar de gorros, donde a pesar de que se tomaron todas las previsiones, y se establecieron las metas que se muestra en la tabla N° 4 como afirma Stoner y Freeman (1994) donde aseveran que el primer paso para gestionar una empresa de éxito es la planeación, evaluando la factibilidad para alcanzar los objetivos y metas. En el caso se observo, que hubo una variación en la inversión planificada de S/. -10 875.00 nuevos soles, no se cumplió con la fecha de entrega con una variación de 70 días, la situación más alarmante es en el estado de ganancias y pérdidas que tuvo como resultado una pérdida de S/. -15 875.00.

Se demostró que el uso de capital se relaciona con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE guardando relación con lo que dice Ávila (2000) en su tesis "La economía informal y la tributación en el Perú" afirma que solo se dan crédito a las microempresas formales, por ende el empresario tiende a solicitar préstamo personal, a través de financieras o bancos los cuales le otorgan con tasas muy altas.

Es por ello que en los resultados se verifico que el uso de capital influye en la gestión, ratificándose con el financiamiento de la producción de gorros en el cual se verifico que la mejor opción de COFFEE TEXTILE si hubiera sido una empresa formal es solicitar crédito a CREDISCOTIA con el 21% frente al BIF que ofrece el 18% porque el BIF pide como requisito contar con un respaldo patrimonial, tener un mínimo de antigüedad de 3 meses, presentar un pagare, y los estados financieros de la organización, información que necesita de la asesoría contable para la presentación de los documentos. Caso contrario es el de CREDISCOTIA, donde solo se necesita la última declaración jurada de la empresa, el DNI del representante legal y el recibo de los servicios de la dirección legal de la empresa; sin embargo COFFEE TEXTILE no podría acceder a este crédito por ser una empresa informal.

Morán (2003) en su tesis “La informalidad en el proceso de desarrollo de las microempresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente” afirma que la informalidad no permite al empresario tener mejores oportunidades de financiamiento debido a que no son considerados sujetos al crédito, por carencia de garantías, concordando con los resultados de COFFEE TEXTILE que tuvo que financiarse por el Banco RIPLEY como persona natural con el 41.25%.

En consecuencia, su costo de oportunidad resulto negativo debido a que su costo de financiamiento fue mayor al que hubiera sido como una empresa formal, contrastándose con el préstamo que solicito COFFEE TEXTILE, debido a que si se hubiera otorgado el crédito por CREDISCOTIA como empresa formal su interés anual solo hubiera sido por el importe de S/. 586.83 nuevos soles, pero el interés real asumido por el empresario, a través de RIPLEY fue por el importe de S/. 1 186.22 nuevos soles, interés que da lugar a un coste de oportunidad negativo de 50.53 %, estos resultados dan lugar a que la utilidad neta disminuyera por el interés, obteniendo un menor margen de ganancia en el resultado antes del impuesto por 17 813.78.

Se verificó de los resultados que la carga normativa se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE como asevera De Soto (1986) que la carga normativa generan costos de acceso y de permanencia, por que al ser una empresa formal sus costos resultan demasiados excesivos en el dinero y tiempo, explícitamente se ve reflejado en los impuestos pero se contrasta en el resultado del ejercicio que como empresa formal la utilidad difiere de una empresa informal debido a los impuestos, en el caso de COFFEE TEXTILE, como empresa

informal tiene un costo de financiamiento mayor en S/. 599.39 que si fuera una empresa formal, el cual le permite tener una ventaja a corto plazo con respecto a una empresa formal a debido a que en el resultado del ejercicio de la empresa informal que es de S/. 17813.78 frente a una empresa que se encuentra en el Régimen General el cual tiene una utilidad de S/. 12 889.22 debido a las obligaciones que se asumen como empresa forma.

Concordando con De Soto (1986) en la carga normativa, los impuestos que se restan a la utilidad el cual se muestran en la tabla N° 9, a de la tabla N° 8 existiendo una diferencia entre en los resultados del ejercicio entre empresas formales, dependiendo del régimen en el que se encuentren sea régimen general o régimen especial debido a la opción que elijan los empresarios, donde muchos de ellos por falta de información tienden a optar por el régimen general asumiendo todas sus obligación y perdiendo la oportunidad de liberarse de otros impuestos y deberes que otorga dicho régimen. Debido a que las empresas que se encuentran en el régimen general pagan un impuesto del 30% difiriendo del régimen especial que solo tienen una tasa del 1.5% sin embargo si aportan el ITAN, el ITF y el IGV sin excepción. Otro factor influyente de la normatividad comprende en la formalización el cual genera costos en unidades monetarias y en el tiempo, debido a que puede tardar hasta un mes aproximadamente en formalizarse un negocio, y costar S/ 381.00, debido a que la escritura pública está valorada aproximadamente S/. 300.00 nuevos soles.

En el análisis del estudio de la producción de una empresa informal y su incidencia en la gestión se apreció el costeo de la producción, donde se contrastó las diferencias y variaciones existentes entre lo que se planificado y lo que se gasto realmente; a pesar de todas las previsiones tomadas en la planeación.

Se verificó de los resultados que la producción se relaciona con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE concordando con Cárdenas (2010) en su tesis "Informalidad y la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa 2010" asevera que la informalidad influye en la competitividad de la micro y pequeña debido a la rigidez de los costos, disminuyendo la eficiencia y rentabilidad debido a los costos de la calidad en la producción.

Se confirmó que la empresa al ser informal no tiene definido su estructura, a consecuencia de la falta de división de trabajo, la alta rotación del personal, por ende

realizan constantes convocatorias para cubrir los puestos faltantes para la producción, y por consecuencia no alcanzan con sus objetivos trazados, esto debido que se contrata al personal por temporada, para luego ser liquidados, por esa razón se trabaja constantemente con personal nuevo y poco capacitado, siendo un obstáculo para el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas en la planeación, debido a que se encuentran medianamente motivado porque no tienen estabilidad laboral debido a que COFFEE TEXTILE es una empresa informal, lo que da lugar a la alta rotación de personal, con liderazgo transaccional debido a que el empresario se encarga de supervisar las tareas y el cumplimiento de las metas ofreciendo recompensas con respecto a la remuneración y castigo referido a los descuentos que se realizan cuando se comete un error en la producción.

Es por esa razón que existe una diferencia en los costos de mano de obra en lo planeado por S/. 9,000.00 a consecuencia de que la producción se retrasó en 70 días por la falta de capacitación del personal que originó que se realizaran un reproceso en el trabajo, debido a que se realizó una mala operación en los pegados del parche en los gorros, afectando así en la fecha de entrega de la mercadería, incrementando los costos fijos y variables, otro factor alarmante fue en el caso de los parches los cuales se confeccionaron dos veces porque no contaban con los requisitos del cliente debido a que se habían producido a menor tamaño de lo esperado, generando un sobre costo de S/. -450.00 nuevos soles en las diligencias para la adquisición de la materia prima, entrega de la mercadería, a razón de que COFFEE TEXTILE no contaba con una ficha técnica, procesos definidos, y el personal no se encuentra capacitado.

De los indicadores de la efectividad en cumplimiento, el indicador de la producción obtuvo como resultado 1 el cual es óptimo debido a que se produjo todo lo planificado, difiriendo en el resultado de la inversión el cual nos muestra que se tuvo un déficit en S/. 10 875.00 debido a los sobrecostos generados en la producción como la mano de obra esto por consecuencia de la falta de capacitación y la alta rotación de personal es por ello que el indicador de capacitación es de 0.25, del indicador de la calidad se tiene un resultado del 0.09 el cual significa que el 9% de la producción tuvo que ser trabajado según el empresario dos veces la misma prenda, generando un desgaste en la prenda en el proceso de confección afectando el acabado y la presentación de los gorros. Otro factor alarmante es en el retraso de la producción el cual demuestra que tiene una demora de 70 días por pedido a

consecuencia de la falta de capacitación de personal que contribuyo en la demora de la entrega del pedido.

Se demostró que la comercialización incide en la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE concordando con lo que dice Cárdenas (2010) en su tesis "Informalidad y la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa 2010" donde asevera que la informalidad influye en la eficiencia de la administración de la empresa confirmando que su nivel de eficiencia es nulo con respecto al marketing, a la planeación estratégica, a la producción de calidad, confirmándose en los resultados, el donde se obtuvo una pérdida de S/. -15 875.00 porque la entrega de la mercadería se hizo con 70 días de retraso, no cubriendo los costos de producción, es por ello que la pérdida real de S/. -34 700.00 nuevos soles, este resultado es a consecuencia de la pérdida obtenida en la inversión, sumándole a ello la utilidad planificada, en las ventas este resultado se debe en primer lugar por la demora en la entrega del pedido, en segundo lugar debido al cambio de estación debido a que la producción se culmino en meses próximos a invierno, y los gorros tienen mayor acogida en el verano.

Chiavenato (2006) afirma que la comercialización se basa de la producción para la generación de ingresos contrastándose con las devoluciones el resultado confirmo que son medianamente competitivos con respecto a la empresa formal ya que tienden a tener devoluciones o descuentos, es por la falta de capacitación del personal, el cual afecta en el producto, y a la entrega de producto con 70 días de retraso, sin embargo en el caso de precio de venta midiendo la competitividad en relación de la empresa formal se contrasto que no difieren, debido a que por ser un producto elástico, el precio tiene que ser paralelo a las exigencias de la oferta y la demanda, en el caso de la plaza, la informalidad genera que no se tenga bien definido la segmentación de su mercado, mostrándose la diferencia en la promoción, el cual no es aplicado en COFFEE TEXTILE debido a su situación informal, ya que por cuestión de costos, no le es factible dar descuentos a los clientes.

Las ventas tuvieron un déficit en 0.2, esto quiere decir que solo el 20% de la producción fue entregada al cliente porque el cliente debido a la demora en la entrega de 70 días a consecuencia en la inexperiencia del personal quienes aletargaron la producción. Asimismo con respecto al retraso de entrega nos muestra que todo el despacho ofrecido al cliente fue entregado fuera del tiempo establecido, aletargando así el movimiento de la

mercadería, impidiendo que la empresa pueda generar mayores ingresos, acortando la cartera de clientes, por la falta de efectividad, asimismo la informalidad genera estancamiento de la empresa, debido a que no se puede comercializar con otras empresas, y menos exportar, debido a que no emiten boletas, facturas, ni guías, siendo esto un impedimento para el crecimiento de la organización.

V. CONCLUSIONES

- ❖ Del estudio realizado de los a la empresa COFFEE TEXTILE se comprobó la relación de la informalidad con la gestión.
- ❖ Se determinó como los factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE, corroborándose en los resultados de la producción del millar de gorros en el proceso administrativo de la planeación (en el cumplimiento de objetivos y metas), debido a que existe una variación en la inversión planificada de S/. -10 875.00 nuevos soles y en el control (en la efectividad en la calidad, cantidad y entrega), porque la fecha de entrega de la producción tubo una variación de 70 días, con una pérdida de S/. -15 875.00, porque solo se vendieron 200 gorros.
- ❖ Se describió como el uso del capital se relaciona en la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE, en la efectividad del costo de financiamiento, debido a que como empresa informal pierde las mejores oportunidades de financiamiento, frente una empresa informal teniendo una desventaja en relación a los costos. El costo de oportunidad de COFFEE TEXTILE en relación a una empresa formal es de -50.53%.
- ❖ Se determinó como la normatividad se relaciona en la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE, debido a que como empresa informal sigue teniendo una ventaja a corto plazo porque su utilidad es más alta en relación a una empresa formal, por los impuestos que resultan ser demasiados excesivos en cuestión de dinero y tiempo.
- ❖ Se determinó como la producción se relaciona en la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE, en los costos de producción, donde se indico que como empresa informal los costos variables específicamente la mano de obra son más altos frente a una empresa formal, por consecuencia el punto de equilibrio en unidades es más alto, por ende se deben ofertar más productos para recuperar lo invertido. Demostrando que la producción se relaciona con la gestión en los cumplimientos de cantidad, calidad y entrega. Debido a que se demostró que existe una gran variación de la inversión planeada con lo real que origino un déficit en S/. 10 875.00, basado en la incipiente efectividad en la producción, explícitamente originado en la mano de

obra debido a la falta de capacitación del personal, problema generado por la alta rotación y la inestabilidad laboral que ofrece la informalidad, causando severos problemas en la calidad del producto en las devoluciones, y el tiempo de entrega por los días de retraso, debido a que aletargan los procesos de producción, por la inexperiencia del personal, y el costo que genera la informalidad.

- ❖ Se describió como la comercialización se relaciona en la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE, comprobándose que como empresa informal, se pierde la oportunidad de introducir al mercado toda su producción, la que se ha visto afectado por el incumplimiento de la entrega de la mercadería a consecuencia de las demoras generadas de la producción informal, la falta de segmentación de su mercado, y de la promoción, a consecuencia de sus altos costos, razón por el cual no le es factible dar descuentos a los clientes.

VI. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se pueden señalar de la investigación son las siguientes:

- ❖ La presente investigación es de estudio descriptivo, de un estudio de caso, que analizó las incidencias de la informalidad en la gestión de una empresa, sin embargo no se encuentran muchas investigaciones sobre el tema. Es por esta razón que es necesario que se siga investigando, debido a que la informalidad es un problema latente, que afecta la economía peruana.
- ❖ Se recomienda al empresario no solo registrarse en la SUNAT sino buscar mayor información sobre la formalización, y los beneficios de la Ley Mype acogiendo a ella para generar mayores beneficios, no solo en el financiamiento de su organización sino también en la comercialización.
- ❖ Asimismo se recomienda a las entidades del Estado implicadas en el sector promuevan y difundan mayor información, para investigaciones venideras, asimismo se recomienda implementen más programas que difundan la formalización, reduciendo efectivamente los tiempos y costos que implican la formalización.
- ❖ Asimismo se recomienda analizar los factores que no le permiten ser efectivos en la producción, en el caso de los costos variables, en donde se identificó que existe mayor variación debido a la mano de obra informal, el cual se contrarrestaría con la formalización de la empresa, capacitando al personal, ofreciéndoles los beneficios que la formalización implica, para así disminuir la rotación del personal.
- ❖ La presente investigación ha tomado dos aspectos problemáticos en una sociedad, que son de gran relevancia, para la economía peruana, sin embargo no se analizó el factor cultural del empresario, el cual es un factor transcendental de toda organización.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Aguilar, J. (1994). *Promoción de la Microempresa*. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=HKRIHQAAAJ&dq=Jes%C3%BA+Aguiar+1994&hl=es&sa=X&ei=yjzWUYCiGdDi4APM2YHIDw&ved=0CCwQ6AEwAA>
- Arbaiza, L. (2008). *Economía informal y capital humano en el Perú*. Lima: Esan Ediciones.
- Asun, D., Tapia, P. y Bustamante, T. (2011). *Manual para detectar capacidades emprendedoras en microempresarios rurales*. Recuperado de http://books.google.com.pe/books?id=qNkOAQAIAAJ&pg=PA103&dq=que+es+un+microempresario&hl=es&ei=89anTNW5loH58Abqtr3VDA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CCcQ6AEwAA#v=onepage&q=que%20es%20un%20microempresario&f=false
- Ávila, J. (2000). *La economía informal y la tributación en el Perú*. Recuperado de https://www.google.com.pe/#sclient=psy-ab&q=La+econom%C3%ADa+informal+y+la+tributaci%C3%B3n+en+el+Per%C3%BA&oq=La+econom%C3%ADa+informal+y+la+tributaci%C3%B3n+en+el+Per%C3%BA&gs_l=serp.3..0.7086.7086.2.7611.1.1.0.0.0.195.195.0j1.1.0...0.0.0..1c.1.17.psy-ab.ulAep0_D2Xo&pbx=1&bav=on.2,or.r_qf.&fp=8983eccdabb72f71&biw=1366&bih=667
- Banco de Crédito (2013). *Tasas*. Lima: Banco de Crédito. Recuperado de http://ww2.viabcp.com/zona_publica/library/tasas.asp?SEC=1&JER=1679&ENL=1679
- Banco Financiero (2013). *Tarifas*. Lima: Banco Financiero. Recuperado de <http://www.financiero.com.pe/Docs/Varios/Tarifarios/2013/Tarifario%20detallado%20Capital%20de%20Trabajo%20270513.pdf>
- Barragán, P. (noviembre, 2005). Magnitud de la Economía informal en el Perú y el mundo. *Revista Gestión en el tercer milenio*. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n14_2005/a04.pdf

- Cárdenas, N. (2010). *Influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/anexos.pdf>

- Chiavenato, I. (2005). *Introducción a la teoría general de la administración*. México, DF: Mc Graw-Hill.

- Compartamos Financiera (2013). *Productos tasas activas en moneda nacional*. Lima: Compartamos Financiera. Recuperado de http://www.compartamos.com.pe/wps/wcm/connect/?MOD=PDMProxy&TYPE=personalization&ID=NONE&KEY=NONE&LIBRARY=%2FcontentRoot%2Ficm%3Alibraries&OLDER=%2FFinanciera+Compartamos%2FCredito%2FCredito+Negocio%2F&DOC_NAME=%2FcontentRoot%2Ficm%3Alibraries%2FFinanciera+Compartamos%2FCredito%2FCredito+Negocio%2Ftal.pdf&VERSION_NAME=NONE&VERSION_DATE=NONE&IGNORE_CACHE=false&CONVERT=text/html&MUST_CONVERT=false

- Contreras, R. y López, A. (2007). *Exploración sobre el capital cultural del microempresario y algunas reflexiones sobre su importancia en la competitividad*. México, DF: Biblioteca México. Recuperado de http://octi.guanajuato.gob.mx/gaceta/Gacetaideas/Archivos/23032007_ESBOZO_CRISIS_PARADIGMA_EFICIENCIA

- CrediScotia Financiera (2013). *Crédito libre disponibilidad*. Lima: CrediScotia Financiera. Recuperado de <http://www.crediscotia.com.pe/tarifario/pdf/005C.pdf>

- De la Roca, M. (2004). *Evasión tributaria e informalidad en el Perú. Una aproximación a partir del enfoque de discrepancias de consumo*. Recuperado de <http://cies.org.pe/files/active/0/pba0303.pdf>

- De Soto, H. (1986). *El otro sendero. La revolución informal* (3a. ed.). Lima: El Barranco Editorial. Recuperado de http://www.elcato.org/pdf_files/Prologo-Vargas-Llosa.pdf

- Fernández, L. (2008). *Plan de Negocio para una empresa Productora y comercializadora de arte urbano a través de camisetas en Bogotá*. Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis93.pdf>

- Financiera Edyficar (2013). *Tasa de interés efectiva anual por producto año base de 360 días*. Lima: Financiera Edyficar. Recuperado de [http://www.edyficar.com.pe/cms/UserFiles/File/tarifarios/Tarifario%20Creditos%20Junio%202013\(1\).pdf](http://www.edyficar.com.pe/cms/UserFiles/File/tarifarios/Tarifario%20Creditos%20Junio%202013(1).pdf)

- García, L. (2007). *Ventas* (2ª. ed.). Madrid: ESIC Editorial. 2007. Recuperado de http://books.google.com.pe/books?id=p-4owDnjUawC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.

- García, J. y Munch, L. (1986). *Fundamentos de Administración*. México: Trillas.

- Gultinan, J., Gordon, P. (1994). *Administración de Marketing*. México, DF: Mc Graw-Hill.

- Kostzer, D., et al. (2007). *La informalidad laboral en el gran Buenos Aires*. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/INTARGENTINAINSPANISH/Resources/InformalidadnelGBA.pdf>

- Morán D. (2003). *La informalidad en el proceso de desarrollo de las microempresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente* (Tesis de maestría). Recuperado de http://www.cybertesis.edu.pe/sisbib/2003/moran_sd/pdf/moran_sd.pdf

- Pérez, V. *Sector Textil del Perú*. Recuperado de [http://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20\(201003\).pdf](http://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20(201003).pdf)

- Perú, Ministerio de Economía y Finanzas (2013). *Normatividad*. Recuperado de http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=section&id=48&Itemid=100357

- Perú, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2013). *Micro y Pequeña Empresa*. Lima: SUNAT. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

- Real Academia Española (1992). *Diccionario de la lengua española* (21a. ed.). Madrid: Espasa Calpe
- Stoner, J. y Freeman, E. (1994). *Administración*. México, DF: Prentice Hall Hispano Americana. S.A.
- Texto único ordenado de la ley de promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente, Ley Mype (2008). Lima, Perú: Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo. Recuperado de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/normasLegales/DS_007_2008_TR.pdf
- Vargas, J. y Ticlla, E. (2012). *Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho* (Tesis de maestría). Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1619/VARGAS_JORGE_TICLLA_ELIZABETH_FACTORES_ASOCIATIVIDAD.pdf?sequence=1

VIII. ANEXOS

ANEXO Nº 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Qué factores de la informalidad se relaciona con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE del Distrito de la Molina-Lima Periodo 2013?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>¿El uso del capital se relaciona con la gestión de COFFEE TEXTILE?</p> <p>¿La producción se relaciona con la gestión de COFFEE TEXTILE?</p> <p>¿La comercialización se relaciona con la gestión de COFFEE TEXTILE?</p> <p>¿De qué se relaciona la normatividad con la gestión de COFFEE TEXTILE?</p>	<p>OBJETIVOS GENERAL</p> <p>Determinar qué factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE Noviembre 2012 - Febrero 2013.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Conocer cómo se relaciona el uso del capital con la gestión de COFFEE TEXTILE.</p> <p>Determinar cómo se relaciona la producción con la gestión de COFFEE TEXTILE.</p> <p>Indagar cómo se relaciona la comercialización con la gestión de COFFEE.</p> <p>Describir cómo se relacionan la normatividad con la gestión de COFFEE TEXTILE en el periodo 2013.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>Los factores de la informalidad se relacionan con la gestión de la empresa COFFEE TEXTILE.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>El uso del capital se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.</p> <p>La producción se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.</p> <p>La comercialización se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.</p> <p>La normatividad se relaciona con la gestión de la empresa informal COFFEE TEXTILE.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: INFORMALIDAD</p> <p>Dimensiones</p> <p>USO DE CAPITAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alternativas de financiamiento • Costo de financiamiento <p>PRODUCCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor de producción • Volumen de producción • Costo de producción <p>COMERCIALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 P(producto, precio, plaza, promoción) • Valor de ventas • Volumen de ventas <p>NORMATIVIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos <p>VARIABLE DEPENDIENTE: GESTION</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificación • Organización • Dirección • Control

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO Nº 02

REGISTRO DE VENTA DE COFFEE TEXTIL

REGISTRO DE VENTA COFFEE TEXTIL

FECHA EMISIÓN	CLIENTE	DESCRIPCION	TOTAL	T/C	DÓLARES
06/04/2013	CELISA	10 GORROS	180		
10/04/2013	ROSITEX	50 POLOS	810		
17/04/2013	BOSSIS SRL	50 SHORT	750		
28/04/2013	IPANAQUE	35 BLUSAS	800		
08/05/2013	MARIE C.	20 BLUSAS	380		
12/05/2013	C.E. ABRAHAM VALDELOMAR	20 GORROS	210		
12/05/2013	C.E. ABRAHAM VALDELOMAR	20 SHORT	320		
26/05/2013	ANGEL BAUTISTA ANTON	85 POLOS	1445		
27/05/2013	YENNY BLAS QUISPE	5 GORROS	52,5		
03/06/2013	BOSSIS SRL	20 POLOS	320		
19/06/2013	BOSSIS SRL	30 SHORT	450		
24/06/2013	LIZ HUAMANTUPA	20 BLUSAS	450		
07/07/2013	BERTHA SANDOVAL	35 GORROS	630		
12/07/2013	ROSITEX	15 BLUSAS	172,5		
15/07/2013	RICARDO FELIX	18 BLUSAS	207		
18/07/2013	IPANAQUE	50 GORROS	900		
22/07/2013	BOSSIS SRL	12 BLUSAS	138		
28/07/2013	VARIOS CLIENTES	5 BLUSAS	57,5		
06/08/2013	VICTOR QUINTANA	15 SHORT	270		
12/08/2013	C.E. 101	45 POLOS	765		
15/08/2013	VARIOS CLIENTES	3 SHORT	54		
22/08/2013	LYMDADO	18 GORROS	288		
26/08/2013	BOSSIS SRL	30 POLOS	510		
30/08/2013	VARIOS CLIENTES	10 GORROS	160		
31/08/2013	FRENC SRL	40 BLUSAS	760		

Fuente: Elaboración propia en base a la ficha de observación y entrevista realizada al empresario.

ANEXO N° 03

CELULA DE ENTREVISTA

CEDULA DE ENTREVISTA

La entrevista que usted me permite hacerle es fundamental para un trabajo de investigación que estoy realizando por parte de la Universidad Cesar Vallejo, la entrevista, se hace al administrador (a) de la empresa con el objetivo de tratar de obtener información sobre la influencia de la informalidad en la Gestión de COFFEE TEXTILE con respecto al proceso administrativo en el cual se evaluará el Uso de capital, producción y comercialización.

Nombre del Administrador: _____

GESTION

PLANIFICACION

1. Su empresa cuenta con:

- | | |
|---|---|
| a) misión, visión y objetivos definidos | d) Solo Objetivos. |
| b) visión y misión | e) No cuenta con instrumentos de gestión. |
| c) Misión y Objetivos | |

¿Por qué?

2. Tiene definidas sus estratégicas, al momento de tomar decisiones:

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) No definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

3. Los presupuestos con los que realiza sus labores Operativas se encuentran::

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) No definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

ORGANIZACIÓN

4. Su organigrama se encuentra:

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) No definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

5. La división de trabajo de su organización se encuentra:

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) No definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

6. El manual de organización y funciones de su empresa cuenta con (Puede marcar más de una):

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| a) Nombre del puesto. | d) Competencias del puesto |
| b) Descripción del puesto. | e) Ninguno de los anteriores. |
| c) Funciones del puesto. | |

¿Por qué?

DIRECCION

7. En su empresa se aplica la comunicación efectiva:

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| a) Completamente de acuerdo | d) En desacuerdo |
| b) De acuerdo | e) Completamente en desacuerdo. |
| c) Medianamente de acuerdo | |

¿Por qué?

8. ¿El personal se encuentra motivado?:

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| a) Completamente de acuerdo | d) En desacuerdo |
| b) De acuerdo | e) Completamente en desacuerdo. |
| c) Medianamente de acuerdo | |

¿Por qué?

9. El liderazgo para Ud. es fundamental lo tiene definido en su empresa:

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| a) Completamente de acuerdo | d) En desacuerdo |
| b) De acuerdo | e) Completamente en desacuerdo. |
| c) Medianamente de acuerdo | |

¿Por qué?

CONTROL

10. ¿Cuenta con márgenes estándar para sus diferentes actividades?

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) No definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

11. Define el nivel de desempeño de su procesos y tiene un rango de control:

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) No definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

12. Ante un problema en los procesos de su gestión que tan definido tiene sus medidas correctivas:

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) No definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

INFORMALIDAD

USO DE CAPITAL

13. ¿Cuáles fueron sus fuentes de financiamiento en el emprendimiento de su empresa? (Puede elegir más de una alternativa)

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| a) Entidades financieras | d) Préstamo familiar |
| b) Proveedores | e) Crédito Informal |
| c) Capital propio | |

¿Por qué?

14. Si eligió más de dos alternativas que porcentaje le daría a cada fuente

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| a) Entidades financieras | d) Préstamo familiar |
| b) Proveedores | e) Crédito Informal |
| c) Capital propio | |

¿Por qué?

15. ¿A través de que medio recibió información de financiamiento o asesoramiento?

- | | |
|-------------|------------------|
| a) Bancario | c) Familiar |
| b) Estado | d) No se asesoro |

¿Por qué?

16. ¿Qué porcentaje de interés recibió si Ud. Se financio a través de préstamos?

- | | |
|-------------|------------------|
| a) Bancario | c) Familiar |
| b) Estado | d) No se asesoro |

¿Por qué?

PRODUCCION

17. Cuantas unidades produce por mes

- | | |
|-------------|-----------|
| a) En polos | c) Blusas |
| b) Gorros | d) Shorts |

¿Por qué?

18. A cuanto asciende en soles su volumen de producción por mes

- | | |
|-------------|-----------|
| a) En polos | c) Blusas |
| b) Gorros | d) Shorts |

¿Por qué?

19. Tiene definido su ciclo de producción

- | | |
|--------------------------|------------------|
| a) Bien definido | d) Poco definido |
| b) Definido | e) Definido |
| c) Medianamente definido | |

¿Por qué?

COMERCIALIZACION

20. ¿Cómo considera la calidad del producto que ofrece? ¿Por qué considera que su producto es de calidad?

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Mediano

- d) Bajo
- e) Muy bajo

21. Ud. Considera que el precio que ofrece es competitivo ¿Por qué?

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Mediano

- d) Bajo
- e) Muy bajo

22. Ud. Considera que la plaza o el punto de venta para la comercialización de sus productos que ofrece es adecuado. ¿Por qué?

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Mediano

- d) Bajo
- e) Muy bajo

23. Ud. Considera que ha segmentado adecuadamente su público objetivo y por ende su punto de venta está al alcance de sus clientes. ¿Por qué?

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Mediano

- d) Bajo
- e) Muy bajo

24. Con respecto a la promoción en referente al descuento y campañas considera que lo utiliza adecuadamente ¿Por qué?

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Mediano

- d) Bajo
- e) Muy bajo

25. A cuánto ascienden sus ventas mensuales

- a) En polos _____
- b) Gorros _____

- c) Blusas _____
- d) Shorts _____

26. Cuál es la cantidad vendida a nivel mensual

- a) En polos _____
- b) Gorros _____

- c) Blusas _____
- d) Shorts _____

NORMATIVIDAD

27. ¿Cree Ud. Que la normatividad de la ley Mype es un obstáculo para que se formalice?

- a) Muy alta
- b) Alta
- c) Medianamente
- d) Baja
- e) Muy baja

28. Cree Ud. Que el costo para la formalización de su empresa es:

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Medianamente
- d) Bajo
- e) Muy bajo

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO N° 04
FICHA DE OBSERVACIÓN N° 1**

FICHA DE OBSERVACIÓN

EMPRESARIO:		EDAD:	
DIRECCION DEL NEGOCIO:			
ACTIVIDAD ECONOMICA:		ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	
NÚMERO DE TRABAJADORES:			
TIPO DE PRODUCTO:			
FECHA:			
ENTREVISTADOR:			

OBSERVACIONES:

REFERENCIAS:	UNIDAD DE MEDIDA	PLANEADO	REAL	OBSERVACIONES
ORDEN DE PEDIDO:				
FECHA DE ENTREGA:				
PRODUCCIÓN:				
INVERSIÓN:				
CAPITAL:				
PRESTAMO:				
VENTAS:				
PRECIO DE VENTA:				
UTILIDAD/PERDIDA:				
N. RECURSOS MATERIALES:				
RR. MM. DISPONIBLE:				
N. RECURSOS HUMANOS:				
RR. HH. DISPONIBLE:				

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO N° 05
FICHA DE OBSERVACIÓN N° 2**

FICHA DE OBSERVACIÓN

EMPRESARIO:		EDAD:	
DIRECCION DEL NEGOCIO:			
ACTIVIDAD ECONOMICA:		ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	
NÚMERO DE TRABAJADORES:			
TIPO DE PRODUCTO:			
FECHA:			
ENTREVISTADOR:			

OBSERVACIONES:

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

AL 28 FEBRERO 2013	PLANEADO	REAL	OBSERVACIONES
VENTAS:			
COSTO DE VENTA:			
UTILIDAD BRUTA:			
GASTOS ADMINISTRATIVOS:			
UTILIDAD OPERATIVA:			

	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP
VENTAS								

OBSERVACIONES:

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO N° 07
FICHA DE OBSERVACIÓN N° 4**

FICHA DE OBSERVACIÓN

EMPRESARIO:		EDAD:					
DIRECCION DEL NEGOCIO:							
ACTIVIDAD ECONOMICA:		ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO					
NÚMERO DE TRABAJADORES:							
TIPO DE PRODUCTO:							
FECHA:							
ENTREVISTADOR:							
OBSERVACIONES:							
REQUISITOS PARA PRESTAMO	BC P	F. EDYFICAR	BANB IF	CREDISCO TIA	COM.FIN AN	RIPL EY	OBSERVACIONES
TASAS							
ANTIGÜEDAD DE NEGOCIO							
RESPALDO PATRIMONIAL							
VENTAS							
DNI SOLICITANTE							
DNI CONYUGUE							
COPIA DE AGUA LUZ							
PDT							
PAGARE							
ESTADOS FINANCIEROS,							
DÍAS DE GRACIA							
ACTA DE CONSTITUCIÓN							

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO N° 08
FICHA DE OBSERVACIÓN N° 5**

FICHA DE OBSERVACIÓN						
EMPRESARIO:						
DIRECCION DEL NEGOCIO:						
ACTIVIDAD ECONOMICA:						
NÚMERO DE TRABAJADORES:						
TIPO DE PRODUCTO:						
FECHA:						
ENTREVISTADOR:						
EDAD:						
ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO						
OBSERVACIONES:						
ESTIMACIÓN DE LOS MONTOS A PAGAR						
CAPITAL:		TASA:		PERIODO:		
N° PAGOS:		AMORT.	CAPITAL	INTERES	ACUMULADO	PENDIENTE
1						
2						
3						
4						
,						
,						
,						
,						
,						
TOTALES						

Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO N° 09
FICHA DE OBSERVACIÓN N° 6**

FICHA DE OBSERVACIÓN

EMPRESARIO:		EDAD:	
DIRECCION DEL NEGOCIO:			
ACTIVIDAD ECONOMICA:		ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO	
NÚMERO DE TRABAJADORES:			
TIPO DE PRODUCTO:			
FECHA:			
ENTREVISTADOR:			
OBSERVACIONES:			

GASTOS DE FORMALIZACION	MN	TIEMPO	OBSERVACIONES
RESERVA DE NOMBRE (SUNARP)			
BÚSQUEDA			
RESERVA			
MINUTA			
ESCRITURA PUBLICA			
INSCRIPCIÓN DE REGISTROS PÚBLICOS			
OBTENCIÓN DE RUC			
LEGALIZACIÓN DE LIBROS			
LICENCIA MUNICIPAL			
PRESTACIÓN DE PLANILLAS			
PLANILLAS ELECTRÓNICAS			
TOTAL			

NORMATIVIDAD	RG	RE	OBSERVACIONES
IMPUESTO A LA RENTA			
ITAN			
ITF			
IGV			
REGISTRO DE COMPRAS			
REGISTRO DE VENTAS			
LIBRO DIARIO SIMPLIFICADO			

Fuente: Elaboración propia.