



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSTGRADO

TESIS

PLAN DE FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS PARA REDUCIR LA INFORMALIDAD DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS MYPES DE LA PROVINCIA DE JAEN – 2014

**PARA OBTENER EL GRADO DE MAGÍSTER
EN GESTIÓN PÚBLICA**

AUTORES:

Br. REQUEJO LA TORRE DORIS SOLEDAD

Br. MEDINA BERMEO SARA ABIGAIL

ASESOR:

Dr. FERNÁNDEZ CUEVA, AMADO

**LINEA DE INVESTIGACION
GESTION ADMINISTRATIVA**

JAÉN – PERÚ

2017

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
ESCUELA DE POSTGRADO

TESIS

**PLAN DE FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS PARA REDUCIR LA
INFORMALIDAD DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS MYPES DE LA
PROVINCIA DE JAEN – 2014**

PRESENTADO POR:

.....
Requejo La Torre Doris Soledad
Autora

.....
Medina Bermeo Sara Abigail
Autora

.....
Dr. Amado Fernández Cueva
Asesor

APROBADO POR:

.....
Dr. Max Fernando Urbina Cárdenas
Presidente

.....
Mg. José William Pérez Delgado
Secretario

.....
Mg . Martin Wilson Lozano Rivera
VOCAL

DEDICATORIA

A mi hermano PAQUITO por ser una persona generosa, ejemplo de lucha y fe en Dios, a mi hijo Luis Miguel y a mis hermanos que siempre me han apoyado incondicionalmente a continuar superándome profesionalmente.

Doris

A mis padres Ofelia y Segundo, mi gratitud eterna por su apoyo incondicional y por encaminarme para ser cada vez mejor. A César que me da fuerzas y apoyo para seguir adelante en mi vida profesional.

Sara

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Cesar Vallejo representada por su prestigiosa Escuela de Postgrado y su excelente plana de profesionales por brindarnos la oportunidad de desarrollarnos profesionalmente y contribuir en la mejora de la educación de nuestra región.

Al Lic. Ramón Ernesto Guevara Pérez Director de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad Provincial de Jaén, por habernos brindado las facilidades en la realización de nuestro trabajo de investigación.

Al Dr. Amado Fernández Cueva, por su apoyo al brindarnos la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia científica en un marco de confianza, afecto y amistad, fundamentales para la concreción de este trabajo.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hacemos extensivo nuestro agradecimiento.

Las autoras

PRESENTACIÓN

Distinguidos miembros del jurado:

En concordancia con las normas del reglamento de elaboración y sustentación de tesis de la Escuela de Postgrado de nuestra prestigiosa Universidad César Vallejo, ponemos a su disposición el presente trabajo de investigación titulado: Plan de formalización de negocios para reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPES de la provincia de Jaén – 2014.

Nuestra intención es que el presente estudio constituya un aporte, que se tome como iniciativa para otras municipalidades, y de esta manera contribuir al desarrollo económico local de la Municipalidad Provincial de Jaén; asimismo coadyuvar a frenar la informalidad de nuestra provincia.

Esperamos que al término del procesos y al cumplimiento de los procedimientos establecidos en el reglamento para elaboración y sustentación de Tesis de nuestra casa superior de estudios **César Vallejo**, poder optar el grado de Magister en Gestión Pública.

Distinguidos miembros del jurado esperamos que la presente investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

Las autoras.

INDICE

CARATULA	i
PAGINA DE PRESENTACIÓN	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
PRESENTACIÓN	v
INDICE	vi
RESUMEN	viii
ABSTRAC	ix
INTRODUCCION	x
	Pág.
CAPITULO I	
PROBLEMA DE LA INVESTIGACION	13
1.1 Planteamiento del Problema	13
1.2 Formulación del Problema	18
1.3 Justificación	18
1.4 Antecedentes	19
1.5 Objetivos	24
1.5.1 Objetivo General	24
1.5.2 Objetivos Específicos	24
CAPITULO II	
2. Marco teórico	
2.1 La formalidad de las MYPES	26
2.1.1 Teorías relacionadas con la formalización de las MYPE	26
2.1.2 Definición de formalidad	28
2.1.3 Definición de MYPES	29
2.1.4 Pasos y requisitos para construir una MYPE	31
2.1.5 Beneficios de la formalidad de la MYPES	32
2.1.6. Regímenes tributarios	33
2.1.7. Informalidad	36
2.1.8. Factores que determinan la informalidad	39
2.1.9. Consecuencias negativas de la informalidad	42
2.1.10. La informalidad: Estado, empresario y trabajador	43

2.2 Marco conceptual	
2.3.1 Formalidad	47
2.3.2 Informalidad	47
2.3.3 MYPES	47
CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO	49
3.1 Hipótesis	49
3.2 Variables	49
3.2.1 Definición Conceptual	49
3.2.2 Definición Operacional	50
3.3 Metodología	51
3.3.1 Tipo de estudio	51
3.3.2 Diseño de Investigación	51
3.4 Población y Muestra	52
3.4.1 Población	52
3.4.2 Muestra	52
3.5 Métodos de Investigación	53
3.6 Técnicas e Instrumentos de recolección de Datos	53
3.7 Métodos de Análisis de los datos	53
CAPITULO IV	
RESULTADOS	55
4.1 Descripción	55
4.2 Discusión de los resultados	77
CONCLUSIONES	85
SUGERENCIAS	86
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87
ANEXOS	94

RESUMEN

El presente trabajo de investigación surge al evidenciar como es que día a día va creciendo la informalidad en el funcionamiento de las MYPE en nuestra provincia y para ser más específicos en el mercado principal y los alrededores de nuestra provincia en donde la mayoría de pobladores acuden diariamente a realizar las compras de sus productos, a fin de contribuir en su solución, es que planteamos el presente estudio cuyo objetivo es proponer un plan de formalización de negocios para reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén – 2014.

Este estudio es un tipo de investigación descriptiva propositiva, realizado en una muestra de 60 negocios a quienes se les aplicó un cuestionario diagnóstico sobre los factores que influyen en la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén y que sirvieron como línea de base para diseñar la propuesta del plan de formalización de negocio.

Luego de procesar la información proveniente del cuestionario de diagnóstico, se diseñó el plan de formalización de negocio, el mismo que fue validado mediante juicio de experto, sugiriendo a los responsables de la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad Provincial de Jaén asumir dicha propuesta y ponerla en práctica en nuestra provincia.

Palabras Claves: PROGRAMA - AUDITORÍA - GESTIÓN

ABSTRACT

This research comes to show how it is that every day is growing informality in the operation of MSEs in our province and to be more specific on the main market and around our province where most people come daily to make purchases of its products, in order to contribute to their solution is to propose the present study aimed to propose a formal business plan to reduce informality performance of MSEs in the province of Jaen – 2014.

This study is a descriptive type of proactive research, conducted on a sample of 60 businesses who were administered a diagnostic questionnaire on factors that influence performance informality of MSEs in the province of Jaen and served as baseline to design the proposed business plan formalization.

After processing the information from the diagnostic questionnaire, plan formalization of business was designed, it was validated by expert judgment, suggesting those responsible for the marketing division and licenses of the Provincial Municipality of Jaen assume this proposal and implement it in our province.

Keywords: PROGRAM - AUDIT - MANAGEMENT

INTRODUCCIÓN

En el contexto mundial, las MYPES han logrado conquistar mercados con esfuerzo propio, dando muchas oportunidades a miles de personas a tener su propio empleo o autoempleo, desarrollando de esta manera niveles socioeconómicos, dando así mejores condiciones de vida. Éste desarrollo o revolución se ve reflejada no solo en Europa sino también en América latina, el crecimiento de las MYPES, ha tenido y sigue teniendo un desarrollo considerable, teniendo un importante protagonismo en el PBI de cada país.

El presente trabajo de investigación surge al evidenciar como es que día a día va creciendo la informalidad en el funcionamiento de las MYPE en nuestra provincia razón por la cual es que planteamos el presente estudio cuyo objetivo es proponer un plan de formalización de negocios para reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén - 2014.

El trabajo de investigación, para una mejor comprensión ha sido estructurado en IV capítulos:

En el capítulo I, denominado “problema de investigación”, se presenta detalladamente la problemática respecto a la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén caracterizando el mismo desde diversos contextos, acto seguido se presenta la formulación del problema, los objetivos, la justificación y los antecedentes de estudio.

En el capítulo II, llamado “marco teórico”, se ha considerado los elementos teórico-conceptuales que permiten fundamentar el trabajo y comprende el marco teórico, el marco conceptual.

En el capítulo III, se presenta el marco metodológico y comprende el tipo y diseño de estudio, la población y muestra, los métodos y técnicas de investigación, seguido de las técnicas de análisis de la información.

En el capítulo IV, se presentan los resultados de la investigación a partir de los instrumentos de trabajo de campo, los mismos que fueron analizados mediante la estadística descriptiva, para luego arribar a las conclusiones y recomendaciones,

a fin de que sean tenidos en cuenta en los plazos más breves por la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad Provincial de Jaén.

Finalmente se muestra las referencias bibliográficas, que guardan relación con el trabajo, y por consiguiente los anexos respectivos, que complementan algunos aspectos relacionados al tema.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

CAPITULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

1. Problema de la investigación

1.1. Planteamiento del problema

En el mundo, las MYPES han logrado conquistar mercados con esfuerzo propio, dando muchas oportunidades a miles de personas a tener su propio empleo o autoempleo, desarrollando de esta manera niveles socioeconómicos, dando así mejores condiciones de vida. Éste desarrollo o revolución se ve reflejada no solo en Europa sino también en América latina, el crecimiento de las MYPES, ha tenido y sigue teniendo un desarrollo considerable, teniendo un importante protagonismo en el PBI de cada país.

Pese a su importancia para el desarrollo del país, las MYPES enfrentan una problemática bastante compleja que puede resumirse en cuatro aspectos fundamentales: financiero, administrativo, mercadeo y tecnológico; “los cuales han dificultado su funcionamiento y avance, permitiendo que éstas operen en condiciones de baja productividad y reducidos a márgenes de ganancias, lo que limita considerablemente su capacidad de ahorro e inversión” (Terrones, 1993).

El problema de la formalización, afecta a muchos negocios en cualquier orden, debido a diversos factores que obstaculizan el proceso. “En el aspecto financiero el sector enfrenta una serie de obstáculos en cuanto a la consecución de recursos por el exceso de trámites y garantías exigidas por parte de los intermediarios financieros, que en la mayoría de los casos no pueden cumplir”. (Uribe, s.f.). Esto trae como consecuencia el crecimiento de la informalidad producto de los obstáculos presentados por los responsables de gerenciar los permisos correspondientes.

En lo que respecta a los problemas administrativos, las MYPES están dirigidas en su gran mayoría por personas, cuya formación es totalmente empírica razón por la cual su gestión se traduce en acciones ingeniosas de riesgos no cuantificados o ponderados dadas su mucha iniciativa. Bajo este

esquema de dirección no es fácil que se produzcan cambios dentro de la organización del personal con conocimientos técnicos, que indican el mejor desempeño de estas unidades, sino por el contrario sus propietarios abarcan el manejo de todas las áreas dentro de la empresa con un grado de informalidad en lo administrativo. En donde se desconoce las fases de este proceso, esto explica por qué nuestras empresas no planifican, ni prevén el futuro sino por el contrario lo padecen. Por supuesto que este aspecto se evidencia con mayor intensidad en las pequeñas empresas. Este desconocimiento de los procesos administrativos conlleva a otro tipo de problema: el mercadeo; relativo a que la gran mayoría de las empresas desconocen las técnicas modernas de mercadeo, y muy pocas elaboran estudios de investigación de mercado que le permitan visualizar cuál es la tendencia del consumidor y poder ofrecer un producto de calidad y estandarizado que las haga más competitivas. Pero los problemas no paran ahí, en el plano tecnológico son muchas las deficiencias que estas unidades empresariales padecen, el rasgo más generalizado en la utilización de tecnologías y equipos obsoletos los cuales en algunos casos han sido diseñados por el mismo empresario. A lo anterior se suma la inexistencia de un sistema de transferencia de tecnología y a la falta de preparación técnica de la mano de obra que afecta la eficiencia operativa. Estas características determinan el que se presenten deficiencias en la calidad de sus productos, subutilización de la capacidad instalada, desperdicio de materia prima, pérdida de maquinaria por descuido en su mantenimiento y ausencia de programas de producción. La problemática descrita que enfrenta y afecta el desarrollo de las MYPES, requiere medidas eficaces que rescaten y fomenten, este núcleo empresarial.

A lo largo de los años se ha evidenciado una gran barrera burocráticas y trabas administrativas de las entidades del estado encargadas de la tramitación de las autorizaciones para el funcionamiento de las pequeñas y micro empresas, específicamente en los Gobiernos Locales, estas trabas radican en las autorizaciones en muchos casos solicitando requisitos innecesarios y burocráticos que no hacen más que desalentar la formalización

de los administrados, bajo este enfoque es fundamental que las Autoridades de Turno de los Gobiernos Locales moldeen su estructura organizacional en base a la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública, cuya visión principal es: “Un Estado Moderno al Servicio del Ciudadano”, para lo cual deberán de implementar políticas públicas enfocadas en uno de los 3 pilares de esta política de estado, el cual es “Gestión por procesos, simplificación administrativa y organización Institucional “

América Latina, en las últimas décadas, el crecimiento de las micro y pequeñas empresas que se ha convertido en un aspecto de trascendental importancia, siendo una base empresarial importante en las economías de estos países. Sin embargo, cabe destacar que el mayor porcentaje de ellas se desarrollaron como estrategias de sobrevivencia y que tienen el reto de ir hacia estrategias de competitividad.

En nuestro país, según estadística del INEI, *“las MYPES constituyen el 77.9% de la población ocupada que laboran en empresas con menos de 20 trabajadores, el 74.8% trabajan en empresas que cuentan de 1 a 10 trabajadores y el 3.1% de establecimiento; del cual 95.8% cuentan entre 1 a 10 personas ocupadas y el 2.1% entre 11 a 20 personas ocupadas, es decir, el 79.9% de establecimiento del país pertenecen a las MYPES, por tratarse de un sector importante, el Estado se encuentra interesado en legislar a favor de ellas”*.

“Las Micro y pequeñas empresas son un tema clave para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa el 98% de las empresas en el país, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad, aún existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial”. (Mendivil, 2006)

“En el Perú hay 3 millones cien mil unidades económicas (3´100,000) esto significa en 98% del total de los establecimientos, de las micro y

pequeñas empresas, dan ocupación al 70% de la población económicamente activa PEA, en las microempresas trabajan menos de 10 personas y en las pequeñas empresas menos de 20 por cada unidad productiva” (Vásquez, 2012). “Estas contribuyen con el 40% del PBI. Se encuentran en todas las ramas productivas especialmente en el sector agrícola, comercio y de servicios; fundamentalmente son el resultado de nuestra estructura productiva atrasada y recesada”. (Vásquez, 2012)

“Las MYPES son en su mayor porcentaje unidades productivas de sobrevivencia. El gobierno si bien declara interés por apoyar éste sector – no ha podido diseñar una estrategia integral para articular los esfuerzos privados y públicos, que beneficien realmente a este tipo de empresas”. (Vásquez, 2012)

“Tampoco las municipales (gobiernos locales) enfocan la problemática de las MYPES, de manera estratégica, las normas de éstas son formuladas como si fueran aplicarse en la mediana y gran empresa. El apoyo financiero que ésta requiere es estar en el orden de los 2 mil millones de dólares (\$ 2'000,000.00); mientras que en el mercado dispone para ellas una oferta de U\$ 500,000.00 (25%)”. (Lastra, 2010)

“Existe la preocupación del Gobierno Central en poder solucionar este problema y brindar apoyo a las micro y pequeñas empresas, pero sus esfuerzos aún son insuficientes”. (Mendivil, 2006)

Es así que han surgido, sin que nadie lo decida unilateralmente dos sectores separadamente irreconciliables; como es el sector informal el que afronta obstáculos para entrar a la formalidad y crecimiento como el costo de los requisitos exigidos para establecerse formalmente; y el sector formal que tienen las múltiples disposiciones para regular sus actividades. Todo esto conduce a evadir el cumplimiento de las leyes y a funcionar fuera del marco institucional.

A nivel local, específicamente en la provincia de Jaén, es notorio el elevado nivel de la evasión tributaria por parte de las personas que tienen sus

pequeños negocios, entonces nuestra provincia tampoco es ajena a la problemática y se presenta como consecuencia de una corriente de desinformación e informalidad y éste problema es algo que ha venido preocupando no solamente al Perú, “sino también a países desarrollados, como aquellos en vías de desarrollo, dificultando la aplicación de una política fiscal efectiva y coherente, de ahí el interés de reducir dichos niveles” (Camargo, 2012). “Pero ¿Cómo lograr tal propósito? Se vienen haciendo enormes esfuerzos en procura de encausar a aquellos contribuyentes que no cumplen en debida forma con sus obligaciones fiscales frente al Estado, lo mismo que quienes debiendo tributar nunca lo han hecho”. (Camargo, 2012)

“Muchas personas conocen y están afectadas por el problema de la legislación en nuestro país y como esta viene siendo afectada de distintas formas por un sin número de *implicancias* las cuales no son precisamente las más acordes con las necesidades de la población y con los microempresarios en general” (Guerrero, 2015). “El problema en que se centra esta investigación es aquel al que denominamos empirismos normativos, incumplimientos y discrepancias teóricas de la regulación y normatividad en la actividad empresarial frente al grupo de poder”. (Guerrero, 2015)

Motivadas la problemática de la informalidad en el funcionamiento de las MYMES en la Municipalidad Provincial de Jaén, a pesar de la existencia de una normatividad vigente que orienta y exige su cumplimiento, y particularmente el hecho de haberse incrementado significativamente los negocios informales y el comercio ambulatorio que ocasionan diversos problemas a nivel de reglamentación del trabajo, así como al nivel de las provisiones económicas en el plano macroeconómico y en el plan de tributación, es que realizamos el presente estudio, que está orientado a indagar acerca de las condiciones institucionales en las que opera la municipalidad para el cumplimiento de su labor de Promoción del Desarrollo Económico Local” (Ramírez, Salgado, & Huapaya, 2012), en la División de Comercialización y Licencias de Funcionamiento y de esta manera proponer alternativas de solución que conlleven a reducir la informalidad que hay en las MYPES de la provincia.

“Para ello se requiere también conocer las percepciones de los actores económicos locales informales sobre lo que debería hacer la municipalidad en relación con el tema” (Ramírez et al., 2012).

Las provincias de nuestra región y en principal la provincia de Jaén, se ve afectada por la migración constante de personas de la zona rural a la zona urbana. Al respecto (Hidalgo & Gálvez, 2012) manifiestas que: “El trabajo informal es una respuesta al desempleo generado por la migración del sector rural, entre otros al crecimiento del desempleo, la pobreza cotidiana y la inestabilidad social”. Es comun encontrar a ciudadanos desempleados que para atenuar la pobreza es que encuentran una alternativa de solución dedicarse al comercio ambulatorio, convirtiendose en una solución al problema social pero desencadenando otros problemas que tienen que ver con el ordenamiento de la ciudad.

1.2. Formulación del problema

¿En qué medida la propuesta de un plan de formalización de negocios contribuirá a reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPES de la provincia de Jaén – 2014?

1.3. Justificación.

La realización de la presente investigación surge al evidenciar el problema de la informalidad de las MYPE en nuestra provincia y para ser más específicos en el mercado principal y los alrededores de nuestra provincia en donde la mayoría de pobladores acuden diariamente a realizar las compras de sus productos, a fin de contribuir a proponer alternativas de solución que conlleve a reducir la informalidad del comercio ambulatorio y negocios informales en la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad Provincial de Jaén.

El presente trabajo de investigación es relevante porque permite desarrollar un tema de interés social y económico, tanto para mi persona como profesional en el campo, así como también para quienes se encuentren interesados en continuar estudios relacionados con dicha problemática,

aplicando herramientas de la investigación científica para así llegar a dar posibles soluciones.

Es importante recalcar que, “las micro y pequeñas empresas son un tema clave para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa el 98% de las empresas, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad; aún existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial” (Mendivil, 2006). Es aquí que radica la importancia de ésta investigación, ya que analizaremos las barreras existentes que obstaculizan su constitución, formalización y crecimiento de una MYPE.

1.4. Antecedentes.

Haciendo una revisión a la literatura existente sobre las investigaciones que se relacionan con el tema de investigación, citamos a los autores siguientes:

Cárdenas (2010) en su tesis, “influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa para obtener el título de grado de Magister en Derecho de la Empresa en la Universidad Santa Católica de Santa María”.

En la presente investigación se desarrollan dos variables y se determina la relación de una sobre la otra. Estas variables son: “la informalidad y la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa, año 2010. Habiéndose llegado a establecer que las MYPES tienen un bajo índice de formalidad, es decir en su mayoría son informales, pues a pesar que la mayor parte de ellas se encuentran inscritas en la SUNAT” (Cárdenas, 2010); sin embargo, “en su mayoría no cumplen con pagar sus impuestos, adquieren sus insumos sin comprobantes de pago con la finalidad de adquirirlos a más bajo precio y, sus trabajadores no cuentan con un contrato que respalde sus derechos y por lo tanto tampoco gozan de los beneficios de ley, muy a pesar de que existe un régimen especial para los mismos, el cual incluso es inferior

y más beneficioso que el régimen general” (Cárdenas, 2010) en dos de sus principales conclusiones, determina:

- “Los datos recogidos en la presente investigación revelan y demuestran que la informalidad hallada en el sector, la cual ha sido determinada por cuatro factores (registro legal, adquisición de insumos, pago de impuesto y situación de los trabajadores); influyen de manera decisiva en el nivel de competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la región de Arequipa, ya que la relación entre ambas es baja, pues debido a la primera es que, el sector no se preocupa por el desempeño económico de la empresa, por la eficiencia en la administración de la empresa, por la eficiencia en los sus negocios y por la infraestructura de la empresa”.
- Asimismo, la empresa, no tiene un buen nivel de infraestructura adecuada a las exigencias del mercado, pues la mayoría trabaja con instrumentos rudimentarios debido a su escaso nivel de inversión inicial y solo son reparados o reemplazados en casos extremos, a pesar que la mayoría del sector reinvierte sus utilidades, sin embargo, estas son únicamente para reemplazar a los insumos consumidos.

Lo manifestado por Cárdenas, no está ajeno a nuestro contexto, pues las micro y pequeña empresa de nuestra provincia de Jaén, en su mayoría trabajan bajo el límite de la informalidad ocasionado por lo tedioso que resulta ser los procesos de formalización y la falta de orientación que ellos tienen. Este problema es propio de la cultura del inmigrante que proviene de las afueras de la provincia o de los distritos donde la gran mayoría de negocios son informales.

Gálvez & Martínez (2008) en su estudio para obtener el Título de Contador en la Universidad Señor de Sipán, en una de sus conclusiones afirma que:

A nivel empresarial, se puede decir que la Micro y Pequeñas Empresas, se encuentran en un estado de casi abandono por parte de

la Municipalidad Distrital de José Leonardo Ortiz, casi un 85% de ellos son informales y por ende tampoco pagan impuestos al estado; la informalidad es tal, que estos comerciantes no son reconocidos por ninguna institución pública o privada, por lo que no tienen acceso a créditos, competir en el mercado para que le permitan un crecimiento de su negocio. (Gálvez & Martínez, 2008)

Lo mencionado por los autores, permiten hacer un análisis serio del problema de la informalidad y lo urgente que resulta proponer estrategias que conlleven a formalizar las micro y pequeñas empresas, lo cual beneficiará en primer lugar a la municipalidad pues al tener una mejor recaudación, se verá reflejado en las obras para el pueblo, así mismo se verá beneficiado los propietarios pues al estar mejor organizados, serán sujetos a créditos y otros beneficios que le permitan crecer como empresa.

En otras de sus conclusiones, Gálvez & Martínez (2008) menciona que “Los comerciantes del sector abarrotes de este mercado en un 79% creen que la formalización es muy positiva; mientras que un 10% opinan que la formalización es negativa por que los tramites son muy costosos y muy engorrosos”. Si bien es cierto el índice de porcentaje de informales es menor pero aducen que no se formalizan porque los trámites les resulta muy costoso y engorroso iniciarlo, situación bastante similar a lo que piensa el ciudadano de nuestra provincia de Jaén.

Lo mencionado anteriormente se ve reflejado en la siguiente conclusión de Gálvez & Martínez (2008) al afirmar que “del total de los comerciantes encuestados en el mercado Moshoqueque el 85.05% aún no han tramitado su Registro Único Contribuyente (RUC) por lo que son evasores de impuestos; de lo contrario el 14.95% si tramitaron su RUC”.

Si bien es cierto, no muchos tienen todas sus licencias de funcionamientos ni permisos, pero la mayoría de comerciantes creen que formalizarse les ayudaría a crecer, lo cual refleja la buena intención que tienen los comerciantes, solo faltaría el apoyo de las autoridades ediles de orientarlos y brindarles las facilidades para la tramitación, lo cual

concuenda con nuestro estudio consistente en la propuesta de un plan de formalización de negocios para las MYPES de la provincia de Jaén.

Linares y Santos (2010) en su tesis de grado desarrollada en la Universidad Señor de Sipàn dentro de las conclusiones más relevantes de su estudio afirman que : “Un 82% no se encuentra acogido a ningún régimen tributario, siendo la causa principal la falta de tiempo dirigida hacia los trámites engorrosos, y de orientación para la formalización”. Según el autor, el problema se torna bastante serio pues al no estar adscritos a ningún régimen tributario, la lógica es que estén evadiendo impuestos, acompañado a ello, lo engorroso que resulta los trámites para formalizar los negocios, lo cual hace necesario pues planes de formalización urgentes como el que estamos proponiendo en el presente estudio.

Por otro lado, el autor también concluye que: “En su mayoría los microempresarios financian sus actividades con recursos propios o de prestamistas particulares, no existiendo formalidad en la obtención de créditos”. (Linares & Santos, 2010). Lo mencionado por el autor es una clara evidencia de la falta de visión para crecer como empresa puesto que los prestamistas o usureros brindan dinero pero a intereses bastante altos sin ninguna asesoría u orientación para hacer una buena inversión del capital, siendo esta nuestra intención con el planteamiento de la presente investigación.

Delgado (2012) en su tesis titulada “Diagnóstico y propuesta de un modelo basado en procesos como principio de gestión de capital humano para las MYPES textiles de Lima”, llegó a la siguiente conclusión que, “se debe desarrollar un marco teórico de Gestión de Capital Humano, tratando las inversiones y rendimientos de capital humano, el sistema de compensaciones y las condiciones laborales, se elabora un diagnóstico del sector textil MYPE, en cuanto a las exportaciones, producción y participación en el empleo, todo esto según estadísticas disponibles de otros estudios” (Delgado, 2012). “Luego se hace un estudio sobre las MYPES textiles en Lima, encuestando a 300 MYPES de una población de 28500 para tener datos sobre la calificación

del personal y su perspectiva para la asociatividad, a partir de los resultados, se utilizan los puntos del modelo EFQM para desarrollar el modelo de gestión de capital humano orientado a procesos”. (Delgado, 2012)

Burga & Dávila (2008) en su investigación sostiene que: “La migración es un factor preponderante en la informalidad debido a que existe en el mercado modelo de Lambayeque el 45% de comerciantes que proviene de Cajamarca y Amazonas”. En el contexto de la ciudad de Jaén, el problema no es ajeno a dicha realidad, pues la mayoría de los negocios pertenecen a propietarios procedentes de los alrededores de la provincia o de algún distrito.

Otro factor que se debe tener en cuenta y que es un problema serio para la formalización de los negocios es lo que plantea Burga & Dávila (2008 al concluir que “El desconocimiento tributario y la falta de capacitación técnica conllevan a que los microempresarios del mercado modelo Lambayeque, en un 82% usen su propio criterio, ocasionando así que la informalidad se incremente, debido a las modificaciones que se dan periódicamente”. Nuestra propuesta reafirma lo mencionado por los autores citados, pues permitirá viabilizar la formalización de los negocios con procedimientos claros y viables en su ejecución.

A esto se suma la falta de política de fomento y apoyo a la MYPE, de tipo administrativo técnico y económico de parte de las áreas responsables de los procesos de formalización trayendo como consecuencia pérdidas económicas no solo para la municipalidad a la cual pertenecen sino también a ellos mismos como empresarios al no contar con créditos suficientes que les permitan ser competitivos en el entorno.

Morales (2012) En su artículo científico titulado, “entre la formalidad y la informalidad. ¿Opciones e ingresos diferentes?”, concluye lo siguiente: “1) Diferentes características de los trabajadores los llevan a optar por una u otra categoría laboral, 2) Hay grupos de trabajadores con características similares entre las diferentes categorías, 3) En grupos similares, la formalización no lleva a mejorar los ingresos de los pequeños empresarios ni de los trabajadores por cuenta, pero sí de los trabajadores dependientes, 4) Algunos

trabajadores se enfrentan a la segmentación por no reunir suficientes requisitos laborales, otros por la estrechez del mercado, pero muchos optan voluntariamente por su estatus laboral actual”. (Morales, 2012)

Finalmente citamos a Adosil (2011) en su estudio afirma que:

Existe un panorama empresarial heterogéneo y atomizado. Muchas empresas se mantienen a un nivel de supervivencia y productivamente aisladas, pues no logran niveles de acumulación de riqueza que les permita modernizarse, alcanzar una escala de producción rentable, y trabajar con procesos de calidad y estándares, para competir exitosamente”. (Adosil, 2011)

En el mismo estudio, en lo referido a los problemas del comercio en Lambayeque, Adosil (2011) puntualiza que:

Uno de los problemas más significativos del comercio en Lambayeque es que aproximadamente el 18% de las MYPES posee RUC, El 75% no cuentan con licencia de funcionamiento y El 78% de las MYPES urbanas están organizadas como persona natural con negocio propio, la mayoría de estas empresas son de tamaño muy pequeño y con escasas ventas, por lo cual se les considera de supervivencia, ya que los ingresos que perciben y el alto costo del crédito no les permiten acumulación y reinversión”.

La Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública, nos dice que hay una ausencia de un sistema eficiente de planeamiento y problemas de articulación con el sistema de presupuesto público. Asimismo resalta que existen limitaciones en cuanto a las capacidades de las entidades para identificar y priorizar programas y proyectos de envergadura y alto impacto en la calidad de vida de los ciudadanos.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Proponer un plan de formalización de negocios para reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén – 2014.

1.5.2. Objetivos específicos.

- Identificar las estadísticas de la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén.
- Diagnosticar los factores que influyen en la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén.
- Diseñar el plan de formalización de negocios que permita disminuir la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén.
- Validar la propuesta del plan de formalización de negocios mediante juicio de experto.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2. Marco teórico

2.1. La formalidad de la MYPES

2.1.1. Teorías relacionadas con la formalización de la MYPES

En la actualidad existen diversos enfoques que sustentan el manejo empresarial, siendo las que consideramos pertinente para dar el sustento a nuestro estudio las siguientes:

Teoría de la Reingeniería.

A comienzos de la década de los noventa, en Estados Unidos de Norte América, surge una corriente novedosa para el mundo de la administración de los negocios, con el concepto de la reingeniería aplicada a la gestión de los negocios.

La reingeniería es definida como “la revisión fundamental y el rediseño radical de procesos empresariales con el fin de provocar mejoras espectaculares en los rendimientos y resultados” (Hammer y Staton 1997 p.5).

La definición antes mencionada encierra a 3 términos claves: **mejoras espectaculares** que involucra a verdaderos saltos cuantitativos en el rendimiento y los resultados, **rediseñar** los procesos que de manera tradicional se desarrollan al interior de la organización, **revisión fundamental** de cómo está organizada la empresa para obtener un diagnóstico sustantivo que conlleve a mejoras posteriores.

La reingeniería constituye una propuesta para la administración de las empresas que pretende enfatizar en cambios significativos y radicales en la organización y estructura de una empresa u organización con la finalidad de conducirlos hacia una mejora cuantitativa y cualitativa, a partir de los cambios que genera la globalización del mercado, el ordenamiento y gestión de la economía, la invasión de la tecnología, en

contraposición a las rutinas tradicionales de la administración de los negocios.

La reingeniería es un nuevo enfoque que analiza y modifica los procesos básicos de trabajo en el negocio. En realidad, las perspectivas de la reingeniería pueden ser muy atractivas para la gente de negocios, pues le permitirá aplicar a plenitud todos sus conocimientos en sus empresas, con el propósito (como dijimos antes) de hacerlos más efectivos: mayor rapidez, mayor cantidad, mayor calidad, menores costos, mayores ganancias. (Anónimo 2012 parr. 4).

Teoría de los sistemas

La teoría de los sistemas constituye un enfoque bajo el cual se analizan las partes estructurales que conforman un todo en una organización, tomando en cuenta la manera como se integran cada una de las áreas, las interacciones que se dan entre ellas a lo largo de su funcionamiento.

Jonson y Kast (1968:113), citado por Chiavenato (2000 p.697) definen el sistema como “un todo organizado y complejo, implica un complejo interconectado de componentes o partes fundamentales relacionadas, que forman un todo unitario”. Esto implica que dentro de un sistema todas las partes o áreas que lo conforman están encaminadas hacia un objetivo común, lo cual implica la buena relación que debe existir entre cada una de las partes que conforman el sistema.

En general, un sistema es un conjunto de elementos dinámicamente relacionados que conforman una actividad para alcanzar un objetivo .Al respecto Caraballo (2012) plantea como lineamientos fundamentales de la teoría de los sistemas los siguientes:

- El todo es mayor que la suma de sus partes
- El todo determina la naturaleza de las partes

- Las partes no pueden comprenderse, si se consideran aislada del todo.
- Las partes están dinámicamente interrelacionadas y además, son interdependientes entre sí.

Existen diferentes definiciones de sistemas, pero la más completa es la de Jonson y Kast (1968:113) quienes definen el sistema como “un todo organizado y complejo, implica un complejo interconectado de componentes o partes fundamentales relacionadas, que forman un todo unitario”. Es decir, dentro de un sistema todas las partes o componentes están orientados hacia una finalidad común, dependiendo para alcanzar esta finalidad de las relaciones que tienen cada uno del otro. En general, un sistema es un conjunto de elementos dinámicamente relacionados que conforman una actividad para alcanzar un objetivo.

2.1.2. Definición de formalidad

En el Diccionario Karten (1981) se define a la formalidad como: “requisito que es preciso observar. Formalización como acción y efecto de formalizarse. Y formalizar como revestir de los requisitos legales”.

Sin embargo, para el especialista Cabanellas (2008) “la formalidad es requisito exigido en un acto o contrato. Trámite o procedimiento en un acto público o en una causa o expediente”. Atendiendo a esta definición, es oportuno precisar que un proceso de formalización debe ir de la mano con procedimientos claros y sencillos bajo las normas del marco jurídico vigente cuyos plazos deben ser lo más cortos posibles a fin de que los usuarios puedan gestionar sus trámites sin las molestias o los entrapes que son comunes en este tipo de situaciones.

Como parte del estudio, también resulta necesario definir a la micro y pequeña empresa. Al respecto, Cárdenas (2011) afirma que “Entendemos como MYPE formal a la empresa que responde a las exigencias y cumplimiento de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc.)” (parr. 4). Esta definición resalta la importancia del respeto y cumplimiento a la normatividad vigente para un adecuado proceso de formalización.

“Es bueno anotar que, la formalidad a la que nos estamos refiriendo no es la forma como requisito de validez de un acto jurídico (actos no formales y actos formales ad probationem y ad solemnitatem), sino el cumplimiento de determinados requisitos que una ley específica establece para la constitución de un negocio o desarrollo de una actividad económica, a efectos de ser considerado formal y no clandestino”. (Cárdenas, 2011)

En este contexto, los procesos de formalización de una empresa, de estar sujeto al cumplimiento de requisitos de acuerdo a las leyes vigentes.

En este sentido, sobre la base de lo analizado se puede concluir que, la formalidad es el apego a la ley, es seguir lo que la ley nos manda para poder desarrollar determinada actividad económica, para que la misma sea considerada legal y además formal, y por lo tanto se pueda hacer uso de los beneficios que la misma ley otorga para estos casos. (Cárdenas, 2011 parr. 4).

2.1.3. Definición de MYPES

En la literatura sobre las MYPES, existe abundante información, sin embargo, en la presente investigación tomaremos algunas acepciones que se encuentran descritas en la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y pequeña Empresa (Ley 28015), por su acercamiento y concordancia con la normatividad vigente en nuestro país.

Al respecto, de acuerdo artículo 2° de la Ley 28015, la MYPE es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, amparada en la normatividad vigente, con el propósito de desarrollar diversas actividades relacionadas con la producción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Sánchez, s.f.)

Las micro y pequeña empresa deben cumplir con ciertos requisitos, pues según el artículo 3° de la Ley 28015, podemos afirmar que de acuerdo al número de trabajadores, la micro empresa abarca desde 1 hasta 10 trabajadores, mientras que una mediana empresa comprende desde 1 hasta 50 empleados, mientras que , de acuerdo a la cantidad de ventas, una micro empresa es aquella que alcanza hasta 150 UIT y la pequeña empresa aquella que puede alcanzar desde el monto máximo señalado para la micro empresa hasta las 850 UIT al año. (Sánchez, s.f.)

Por su parte, la CEPAL define a la microempresa como “la unidad productiva con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y sus trabajadores tanto permanentes como eventuales”. (Mejía, 2002). Este tipo de empresas es común en nuestro medio y para ser más específicos, en nuestra provincia de Jaen, existen bastantes establecimientos comerciales, bodegas o puestos de venta con dichas características que requieren urgente atención para su formalización.

Los criterios para definir a las Micro y Pequeña Empresa, se ajustan a la normatividad vigente en nuestro país: al respecto, el D.L. N° 705 encargado de normar en la actualidad a la MYPE, “utiliza como criterio de diferenciación, número de trabajadores y los ingresos anuales del establecimiento”. (Anónimo, 2015). Como se puede evidenciar, las acepciones relacionadas a la micro y pequeña empresa, dentro del marco legal están en función al número de trabajadores y a los activos y las ventas que se generan anualmente.

2.1.4. Pasos y requisitos para construir una MYPE.

Para constituir una empresa, se tiene que cumplir con ciertos requisitos que la normatividad vigente exige. Al respecto, Castillo, (2008) propone los siguientes requisitos:

- Minuta de Constitución Social
- Licencia Municipal de Funcionamiento

La licencia municipal se gestiona en las oficinas de cada municipio y se ajusta a los procedimientos y plazos establecidos de acuerdo a las normas vigentes, para ello el representante legal de la MYPE debe apersonarse a realizar el trámite en la dependencia que corresponde. Según la norma se otorga una licencia provisional de 7 días previa inspección de los responsables del área en la municipalidad.

Según Castillo (2008) los documentos requeridos para solicitar la Licencia de Funcionamiento Provisional de una MYPE se detallan a continuación:

- Copia simple del Registro Único del Contribuyente (RUC)
- Declaración Jurada simple de ser microempresa o pequeña empresa.
- Recibo de pago por derecho de trámite ante el Municipio

La municipalidad, en un principio otorga una licencia provisional por 7 días, una vez vencido el plazo de da por aceptado el permiso con una vigencia indeterminada. Cabe precisar también que “Las municipalidades no podrán cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la licencia, ni otros referidos a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso o de zona”. (Castillo, 2008)

Para obtener la licencia municipal de funcionamiento de una micro y pequeña empresa, es necesario cumplir con una serie de documentos, los mismos que se detallan a continuación: solicitud de requerimiento, copia del RUC, certificado o constancia de zonificación, certificado de defensa civil con informe favorable, título de propiedad o contrato de alquiler, copia de escritura pública de constitución y pago de derecho de trámite. (Castillo 2008).

Todos estos requisitos son de carácter obligatorio y algún otro más que la autoridad competente lo requiera de acuerdo a los procedimientos y normas que establezca cada municipio.

2.1.5. Beneficios de la formalidad en la MYPES

Como se ha explicado anteriormente, los beneficios que trae consigo al formalización de una micro y pequeña empresa son variados, dentro de ellos podemos mencionar el acceso a la solicitud de créditos con entidades financieras, la participación en concursos públicos para ser proveedores de bienes o servicios, la fabricación y comercialización de productos propios, recibir programas de apoyo por cualquier estamento del estado u ONG, la asociatividad para la exportación, mejorar los productos y acceder a la vía judicial en caso la empresa se vea afectada por algún conflicto que se genere. (Matos, 2010).

Como se puede apreciar, los beneficios que trae consigo la formalización de una empresa son innumerables razón por la cual la propuesta del presente trabajo de investigación busca orientar al ciudadano hacia la formalización de su negocio, acercando cada vez más a los municipios bajo un enfoque de orientación constante y simplificación de los trámites, que en algunos casos resulta ser bastante engorrosos para los usuarios.

2.1.6. Regímenes tributarios.

A) Impuesto a la Renta

Existen tributos que estamos obligados a asumir con el estado, uno de ellos es el impuesto a la renta aplicado a personas naturales o jurídicas (constituidas por una empresa), el mismo que depende de las características que tenga el negocio.

Al respecto, (Anónimo, 2014) afirma que “Existen tres regímenes distintos: el Régimen Único Simplificado (RUS), el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) y El Régimen General del Impuesto a la Renta”, los mismos que se detallan a continuación en los siguientes cuadros.

PERSONAS NATURALES		
a) Régimen Único Simplificado (RUS)	b) Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)	c) Régimen General del Impuesto a la Renta

Fuente: Anónimo, 2014

PERSONAS JURÍDICAS	
a) Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)	b) Régimen General del Impuesto a la Renta

Fuente: Anónimo, 2014

B) Régimen Único Simplificado (RUS)

Lo que se busca con la propuesta en el presente trabajo de investigación es contribuir a la formalización masiva de las pequeñas y micro empresas, para ello, existe el llamado Régimen Único

Simplificado o simplemente RUS que se aplica a personas naturales que realizan actividades de comercio o industria y labores de servicio cuyos ingresos brutos no deben exceder los S/. 80 000 en un cuatrimestre calendario. (SUNAT 2007)

Para estar dentro de este régimen, la empresa deberá contar con un máximo de cinco (5) trabajadores, incluido el titular, por cada turno de trabajo (8 horas, por ley). Además, el empleador está obligado a llevar un Libro de Planillas de pago. (Anónimo, 2014).

Para acogerse a este régimen, existen limitaciones, por ejemplo, no podrán estar dentro del RUS quienes prestan servicios de transporte de mercancía de carga mayor a dos toneladas métricas, la prestación de servicio de transporte terrestre nacional e internacional, servicio urbano público de transporte de pasajeros, organización de espectáculos públicos, notarios, comisionistas o agentes corredores titulares de negocios de casinos, traga monedas u otros, titulares de agencia de viajes propaganda o publicidad y los que realicen venta de inmuebles. (Anónimo, 2014).

La aplicación del RUS se realiza tomando como criterios el tipo de actividad y el número de personas que laboran en la empresa, cuyos montos se determinan en la presente tabla:

Categoría	Total ingresos brutos mensuales (hasta S/.)	Total adquisiciones en un mes (hasta S/.)	Cuota Mensual
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50
3	13,000	13,000	200
4	20,000	20,000	400
5	30,000	30,000	600
Especial	60,000	60,000	0

Fuente: Anónimo 2014

C) Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

Dentro de los otros regímenes atribuibles al estado, tenemos el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) “Es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría, es decir rentas de naturaleza empresarial o de negocio”. (SUNAT s/f parr. 1).

Para acogerse a dicho régimen, las rentas obtenidas no deben superar los S/. 240,000 (doscientos cuarenta mil y 00/100 nuevos soles) durante el año anterior, a su vez, el negocio debe tener como máximo 8 trabajadores por cada turno y desarrollar actividades solo en uno o dos locales cuya área total no supere, en conjunto, los 200 metros cuadrados. Asimismo, el valor de los activos fijos destinados a la actividad no debe exceder las 15 UIT”. (Anónimo, 2014)

El régimen especial de impuesto a la renta también tiene restricciones y no podrán estar sujetos a dicho régimen quienes realicen actividades calificadas como contratos para la construcción, servicios de transporte de carga de mercancías con vehículos cuya capacidad sea mayor o igual de 2 toneladas métricas, o servicios de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros, organizadores de espectáculo público, notarios, martilleros, comisionistas o rematadores, agentes corredores, agentes de aduanas y afines, titulares de negocios de casinos, tragamonedas u otros de similar naturaleza, quienes realizan comercialización de combustibles líquidos y derivados de los hidrocarburos, titulares de agencias de viaje, propaganda y publicidad, vendedores de inmuebles y aquellos que prestan servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento”. (SUNAT s/f)

D) Régimen General

En el régimen general, están comprendidos aquellas personas naturales o jurídicas, sucesiones indivisas, sociedades conyugales y las asociaciones de hecho de profesionales y similares que realicen actividades empresariales o de negocios que realicen cualquier tipo de actividad económica o explotación comercial, prestación de servicios, contratos de construcción, notarios o agentes mediadores de comercio rematadores y martilleros. (SUNAT 2011)

Impuesto a la Renta.

“La tasa del Impuesto a la Renta es de 30% a la utilidad generada al final del ejercicio económico, es decir, al 31 de diciembre de cada año” (Anónimo, 2014). “Se paga en los tres primeros meses del año siguiente, teniendo en consideración que el plazo máximo se encuentra determinado por norma expresa de la SUNAT, de acuerdo con el último dígito del número de RUC que le corresponde a cada contribuyente”. (Anónimo, 2014)

Impuesto General a las Ventas

“El Impuesto General a las Ventas (IGV) se aplica sobre el valor de venta de los bienes, el valor del servicio brindado y la importación de bienes” (Anónimo, 2014). “Pagan IGV las personas naturales o jurídicas acogidas al RER y aquellas afectas al Régimen General”. (Anónimo, 2014)

2.1.7. La informalidad.

El problema de la informalidad, afecta de manera directa o indirecta a los mismos propietarios y a los gobiernos locales encargados de gestionar los tributos para que se vean traducidos en obras municipales. “La informalidad es el fenómeno por el cual una empresa no acata, o elude las diversas disposiciones legales y/o reglamentarias que conforman el contexto jurídico de dicha empresa, las mismas que

pueden referirse a los aspectos contables, tributarios, laborales, administrativos, y, en general a todo el universo jurídico de la dimensión del derecho empresarial de un país; convirtiéndose en entes irregulares con consecuencias finalmente negativas para su propio desarrollo y para el país en general”. (Castillo, 2008)

En nuestro contexto, el término “Informalidad ha sido asociado con pobreza, empleo de mala calidad, economía sumergida e ilegalidad” (Maro). “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 o no declarados, lo cual ilustra la complejidad del problema”. (Cárdenas, 2011)

Sampén (2011) define, “al comercio informal como la actividad económica realizada por el hombre en sociedad tiene sus antecedentes en las primeras manifestaciones de la cultura, cuando se comprendió la necesidad de realizar el intercambio de objetos y productos para la satisfacción de necesidades humanas, entre los modos históricos de realizar el intercambio se encuentran aquellos que no presentan espacios específicos, destinados por las normas socioculturales y económicas de la sociedad, en ellas se enmarcan el comercio ambulante o el comercio informal”. (parr. 1)

Es en este tipo de comercio, en donde el intercambio de mercancías o servicios realizados entre los agentes económicos, se realiza sin sometimiento a las normas que regulan el intercambio, no es más que una de las distintas manifestaciones del problema que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales . (Céspedes, 2012)

“Como consecuencia de la crisis económica que genera desempleo y la inflación de los productos de la canasta básica” (Sampén, 2011).

Una de las causas es por la migración del pueblo a la ciudad, un ejemplo específico es el caso de Chiclayo, en donde muchos de los pobladores han emigrado de los sectores de la Sierra Norte (Jaén, Bagua, Chota, Cutervo, etc.) hacia nuestra ciudad, también se da porque ha algunos ciudadanos les gusta vivir en la informalidad, ya que a través de ella le permite evadir impuestos y no cumplir con cierta exactitud ante las diversas entidades públicas . (Sampén, 2011, parr. 2)

“El comercio informal es un tema de nunca acabar en Perú son varios años que muchas personas vienen trabajando como vendedores ambulantes en las céntricas calles de las ciudades del Perú y a los países en donde se desarrolla este tipo de comercio” (Céspedes, 2012); “es que la población ocupada al sector informal este aumentando, considerando que la informalidad no contribuye con el desarrollo económico del país al no pagar impuestos” (Céspedes, 2012).

“El comercio ilegal o informal que se realiza en las calles de las distintas ciudades del país además de la afectación económica a las cuentas nacionales genera diversos problemas en otros ámbitos, como caos vial, clausura de espacios públicos, inseguridad, corrupción, aumentos de residuos sólidos, daños a la salud y daños arquitectónicos” (Céspedes, 2012); “también el comercio informal afectan a los comerciantes establecidos formalmente ya que sus productos los venden a menor precio por no pagar los impuestos que los mercados formales pagan. (Céspedes, 2012)

Les compete a las municipalidades regular y controlar el comercio ambulatorio dentro de su jurisdicción, según lo dispone la Ley Orgánica de Municipalidades, por lo tanto, para acabar con el comercio ambulatorio es necesario que nuestra municipalidad y las organizaciones encargadas deban crear centros comerciales o mercados a fin de poder trasladar a todos estos comerciantes informales y puedan trabajar evitando así un gran problema social como es el desempleo . (Céspedes, 2012)

“El comercio informal es una las actividades más notables de la economía informal en el Perú” (Larico, 2010). “Se lleva a cabo fundamentalmente a través del comercio callejero, los llamados vendedores ambulantes, que existen en todas las ciudades de América Latina”. (Larico, 2010)

“Podemos establecer que existe un alto grado de incidencia del comercio informal en la alteración del orden público pues tiene estrecha relación con otras formas delictivas”. (Salazar, 2013)

“El comercio no estructurado o informal incluye a las personas que laboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local, es decir, en vía pública, o en pequeños talleres o locales” (Larico, 2010). “Existen diversos tipos de comerciantes y vendedores, destacando los ambulantes”. (Larico, 2010)

2.1.8. Factores que determinan la informalidad.

“Entiéndase como las causas que incentivan, estimulan, influyen, contribuyen, o conducen a un micro y pequeño empresario hacia la informalidad, es decir a mantenerse al margen de la ley” (Cárdenas, 2011). “Estas causas pueden ser diversas, pues no hay consenso en la doctrina ni en el aspecto legal, pero según Cabanellas se puede señalar como las más comunes las siguientes” (Cabanellas, 2008):

A) La Falta de Información:

Se entiende por información al conocimiento o la noticia que se tenga sobre algo, pues la ausencia de este sería un factor causante de la informalidad en una MYPE. Según Cabanellas, las causas más frecuentes son entre otras, el desconocimiento de la ley de constitución de las diversas modalidades de empresas, el desconocimiento de los requisitos y trámites para ser formal, desconocimiento de los incentivos y facilidades para la formalización, así como los beneficios que esto acarrea, sumado a la falta de un sistema de información adecuado por parte de Estado y el grado de instrucción que poseen aquellas personas que inician un negocio. (Cabanellas 2008)

B) Trámites Burocráticos:

Cuando una persona natural o jurídica inicia un trámite, es común encontrarse con situaciones desagradables como el paso de una a otra área responsable de la gestión. “El trámite determina la intervención de los interesados, la consulta de quién corresponda, la resolución o despacho para su curso y el traslado de una a otra persona o de una oficina a dependencia distinta, para completar datos, informaciones y otros elementos de juicios o formales”. (Cabanellas, 2008)

Todo trámite implica una inversión de tiempo y dinero inmediato para los usuarios quienes esperan que su esfuerzo se vea reflejado en una respuesta positiva que tenga que ver con la prontitud con que se realiza la gestión.

Al respecto, según estudios realizados respecto a la constitución de empresas, los elevados costos de transacción causados por las trabas administrativas y burocráticas,

constituyen los principales obstáculos para promover la inversión a nivel de micro y pequeña empresa.

En este contexto, “América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de trabas para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos” (Cabanellas, 2008). Esto se ve reflejado en la cultura de cada país latinoamericano que no es muy ajena a la nuestra por ejemplo Ecuador, Bolivia, México, etc., donde la informalidad cobra importante notoriedad trayendo como consecuencia mermas económicas al fisco.

C) Temor de perder los pocos ingresos:

Sin duda que en el contexto actual, asumir riesgos es una característica principal de los empresarios exitosos, por ello es que muchas de las empresas no asumen la formalidad por el temor a que la inversión no se vea reflejado en las ganancias que desea tener en la empresa, sus ingresos, el temor a la fiscalización, siendo este motivo causal para permanecer en la informalidad.

D) Bajo Nivel de Inversión:

El hecho de asumir riesgos, conlleva a tomar decisiones serias para la inversión en el negocio, es decir considerar un aporte económico para hacerlo productivo en un tiempo determinado, siendo causal de este problema la falta de dinero para invertir en insumos acompañado de los gastos para los trámites de formalización, lo cual hace que el problema se torne más serio.

Prueba de ello es que debido al escaso capital y nula posibilidad crediticia, las Micro y Pequeña Empresa inician el negocio con maquinaria y equipo de diseño propio o de

segunda mano, trayendo como consecuencia bajos niveles de ventas, también bajo o nulos niveles de acumulación y reinversión siendo su equipamiento obsoleto. Por lo que resulta tedioso poder realizar los trámites de formalización”. (Cabanellas, 2008)

E) Factor Cultural:

La idiosincrasia del ciudadano común y corriente es tendiente a obtener ganancias inmediatas a costas de la informalidad, puesto que la cultura tributaria constituye un punto débil en nuestra sociedad, donde la informalidad reina en la mayoría de micro y pequeños empresarios de nuestro país.

El factor cultural tiene mucha influencia en los procesos de formalización de los negocios, entendiéndose por cultura como “las costumbres y civilización de un pueblo o grupo particular, el resultado de un comportamiento aprendido” (Cabanellas, 2008). La cultura afecta al comportamiento humano, sus costumbres, modos de alimentarse, modos de convivir, de realizar los intercambios comerciales, etc., acompañado de la viveza criolla de nuestros conciudadanos de sacarle la vuelta a la ley a costas de la informalidad sin medir las consecuencias que ello implica tanto para el crecimiento personal como empresario como para la caja fiscal del estado.

2.1.9. Consecuencias negativas de la informalidad:

La informalidad trae consigo consecuencias desfavorables no solo para los propietarios de los negocios sino también para el estado al dejar de percibir los tributos que de acuerdo a norma corresponde. “Si bien los empresarios muchas veces prefieren optar por la informalidad, ya que eluden impuestos y gastos administrativos, además de que no pierden tiempo en iniciar el negocio” (López & Vásquez, 2008), sin embargo, las consecuencias negativas se verán

reflejadas a corto y mediano plazo al no tener las facilidades y beneficios que la formalidad otorga, pues al actuar al margen de la ley, su esfuerzo se verá concentrado en evitar ser descubiertos y posteriormente sancionados, evitando hacer público su negocio o servicio o en todo caso operar en espacios reducidos, lo cual trae como consecuencia merma en las ganancias.

El hecho de ser informales disminuye la confiabilidad por parte de las entidades financieras para ser partícipe de créditos a bajos intereses, imposibilitando el empleo de estrategias de marketing que conlleven a incrementar las ventas producto de ser informales cuyas consecuencias inmediatas se verán reflejadas en la escasa utilidad que genera y la dificultad para asociarse con otras empresas y crecer para un mercado internacional acorde con la exigencias actuales del mundo moderno.

2.1.10. La informalidad: estado, empresario y trabajador

El Perú, con en muchos países de América Latina, alberga un porcentaje alto de ciudadanos desempleado o sub empleado donde la informalidad resulta ser el aliado perfecto para seguir creciendo en una sociedad desordenada que en algunos momentos parece estar incontrolable.

Si se afirma que las MYPES surge como respuesta a la inoperancia del Estado y a las economías de subsistencia de pequeños grupos económicos que se desarrollan en la informalidad, siendo que muy pocas de ellas logran ser parte de estructuras organizativas legales debido a diversos factores, los cuales, deben ser analizados desde el punto de vista de todos los actores para poder comprender las razones o causas de la informalidad. (López & Vásquez, 2008)

Así tenemos:

A) La Informalidad y el Estado:

La principal fuente de ingresos que tienen los países del mundo, se originan a partir de la recaudación de los impuestos que el aparato productivo genera, por ello, “El Estado requiere de fondos económicos para realizar sus funciones propias y brindar servicios a la ciudadanía, lo cual se regirá conforme a la Ley de Presupuesto que elabora cada año” (López & Vásquez, 2008).

Los mecanismos de recaudación y control dependen de la normatividad vigente para cada país, algunos más rigurosos, que otros, sin embargo el fin es el mismo, aunque con las enormes diferencias entre una sociedad y otra, pudiéndose distinguir tributos como impuesto a la renta, IGV, impuestos municipales, donaciones, regalizas, etc.

Siendo los ingresos fiscales los que constituyen la principal fuente de financiamiento para el Estado, es que una política coherente deberá promover la participación de los agentes económicos en el sector formal, sin olvidar que los potenciales beneficios económicos que el propietario pueda esperar para el futuro constituyen el principal incentivo que lo inducirá a realizar las inversiones necesarias y se arriesgará a participar dentro del esquema formal . (López & Vásquez, 2008)

Los estudios demuestran que en nuestro país, los trámites para la formalización de los negocios, tienden a ser muy burocráticos y costosos, lo cual es el reflejo del poco interés que tiene el estado para regular la normatividad y los procesos que conlleven a hacer más viables los procesos de formalización y de esta manera obtener mayor recaudación.

En ese sentido y con la intención de obtener mejoras razonables tanto para los propietarios de más micro y pequeñas empresas como para el estado mismo afirmamos que:

Si el Estado busca incluir el sector informal en el marco legal, deberá estructurar un sistema atractivo que incentive a los grupos económicos a realizar una inversión mayor que, a largo plazo, genere retribuciones que le permitan una compensación económica equitativa apreciable en el estado de ganancias y pérdidas (López & Vásquez, 2008).

B) La Informalidad y el Empresario:

Muchos de los empresarios que han optado por la formalidad han visto reflejado sus esfuerzos en el crecimiento de la empresa a lo largo de su existencia, por el contrario, el gran número de micro y pequeños empresarios se han quedado consumidos por la rutina del quehacer diario con poca capacidad prospectiva para afrontar los problemas sociales que ocasione.

En este sentido, los agentes económicos inspirados por la ley económica advierten que resultan más productivos evadir los impuestos antes que contribuir con el sistema tributario pues además de ahorrarse costos fijos, el escaso control institucional los alienta a permanecer en condiciones de informalidad. (López & Vásquez, 2008)

A muchos empresarios no les motiva contribuir al sistema tributario, ya que su aporte no lo ve reflejado en el mismo por lo polarizado que está la distribución de la economía en nuestro país, sin embargo urge incentivar la formalización y formar la conciencia tributaria que todo empresario debe tener en un país próspero.

“De los que se puede decir: i) Los costos tributarios como parte de la política fiscal constituyen una de las principales afectaciones al ingreso y permanencia de las empresas. ii) Los trámites burocráticos ante instituciones del Estado, consumen tiempo y dinero afectando la productividad del capital que los inversionistas no están dispuestos a sacrificar, optando por la informalidad”. (López & Vásquez, 2008)

C) La Informalidad y el Trabajador:

La fuerza laboral que moviliza la micro y pequeña empresa, está representada por los miles de trabajadores que a diario cumplen su rol en la sociedad y que en muchas ocasiones el estado gerencia a espaldas de lo que pasa con cada uno de ellos haciendo de la informalidad una práctica de rutina vista como normal en nuestra sociedad.

Resulta innegable la importancia del capital humano reconocida por las teorías más actuales de la economía neocapitalista 23 que han puesto al descubierto su trascendencia en el desarrollo de las empresas, en cuanto se traduce en beneficios objetivos, entendido como réditos monetarios. (López & Vásquez, 2008)

Al respecto, “El Estado peruano ha asumido un rol proteccionista respecto al capital humano de las empresas (trabajadores), estructurando marcos jurídicos que salvaguarden los derechos laborales, no obstante, habría que considerar en su regulación las expectativas del empresario”. (Cárdenas, 2011). Si bien es cierto existe una amplia y detallada normatividad que hace gozar de innumerables beneficios a los trabajadores que a la larga queda en letra muerta cuando la mayoría de ellos resultan ser informales.

Por último es necesario recalcar que “La rigidez en la estabilidad y los costos ocasionados a los empleadores influyen en la eficacia real de este esquema de protección” (Cárdenas, 2011). “En tanto surgen dos posibilidades: i) El empresario podrá aprovechar esquemas legales siempre y cuando le permitan abaratar costos, o, ii) Podrá optar por permanecer en la informalidad sometiendo a sus trabajadores al subempleo”. (Cárdenas, 2011). Por ello nuestra propuesta apunta a simplificar los procesos y abaratar los costos que a la larga se traducirán en ingresos para el área de reanudación de la municipalidad de Jaen donde se está desarrollando el presente estudio.

2.2. Marco conceptual:

Formalidad: “La formalidad es el apego a la ley, es seguir lo que la ley nos manda para poder desarrollar determinada actividad económica, para que la misma sea considerada legal y además formal, y por lo tanto se pueda hacer uso de los beneficios que la misma ley otorga para estos casos”. (Cárdenas, 2011)

Informalidad: “Es el fenómeno por el cual una empresa no acata, o elude las diversas disposiciones legales y/o reglamentarias que conforman el contexto jurídico de dicha empresa, las mismas que pueden referirse a los aspectos contables, tributarios, laborales, administrativos, y, en general a todo el universo jurídico de la dimensión del derecho empresarial de un país”. (Cárdenas, 2011)

MYPES: “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”. (Ley N° 28015, 2003)

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

3. Marco metodológico

3.1. Hipótesis: Si se propone un plan de formalización de negocios, es probable que se reduzca la informalidad del funcionamiento de las MYMES en la provincia de Jaén – 2014.

3.2. Variables:

Variable independiente: Plan de formalización de negocios.

Variable dependiente: Informalidad del funcionamiento de las MYPES.

3.2.1. Definición conceptual:

Plan de formalización de negocios: “Es una propuesta que involucra un conjunto de procedimiento que todo empresario debería seguir al momento de constituir su negocio y ponerlo en marcha con la finalidad de es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles”. (Estudio Contable Merino, 2013)

Informalidad del funcionamiento de las MYPES: “Es el fenómeno por el cual una MYPE no acata, o elude las diversas disposiciones legales y/o reglamentarias que conforman el contexto jurídico de dicha empresa, las mismas que pueden referirse a los aspectos contables, tributarios, laborales, administrativos, y, en general a todo el universo jurídico de la dimensión del derecho empresarial de un país”. (Castillo, 2008)

3.2.2. Definición operacional:

Plan de formalización de negocios: Un buen plan de formalización de negocios es la propuesta ideal que se desea alcanzar y debe estar constituida como una guía que contenga los elementos fundamentales para el desarrollo de un buen negocio y debe estar soportado en al menos estos elementos

fundamentales: Diagnóstico, planeamiento, desarrollo, ejecución y evaluación. El plan de formalización de negocios es una propuesta que involucra aspectos legales, componentes, fases, el mismo que fue elaborado por el investigador y validado mediante juicio de experto.

Informalidad del funcionamiento de las MYPES: Para evaluar la informalidad del funcionamiento de las MYPES se hizo uso de un cuestionario con 14 ítems el mismo que será aplicado a los propietarios de las MYPES del mercado de Jaén y sus alrededores.

3.2.3. Operacionalización de las variables:

VARIABLE	CATEGORÍAS	INDICADORES	INSTRUMENTO
Plan de formalización de negocios	Eficaz Poco eficaz Ineficaz	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico: Situación real del contexto • Planificación: Marco teórico, diseño y cronograma • Desarrollo: Sensibilización, capacitación, monitoreo y acompañamiento • Ejecución: Equipos, Modelos, tecnología, mercado, operaciones y marketing • Evaluación: Teoría de los sistemas 	Ficha de experto
Informalidad en las MYPES	Falta de información Trámites burocráticos Aspectos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Difusión por diversos medios ▪ Normatividad vigente ▪ Cumplimiento de normatividad 	Cuestionari

	económicos Factor cultural	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiempo en hacer el trámite ▪ Fuentes de financiamiento. ▪ Idiosincrasia de la gente ▪ Tipo de organización. 	o
--	----------------------------------	--	---

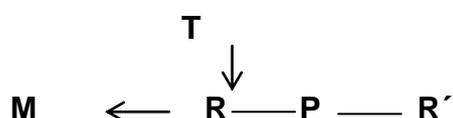
3.3. Metodología

3.3.1. Tipo de estudio

La presente investigación es de tipo descriptiva propositiva, pues hace una caracterización de los factores que inciden en la informalidad de la MYPES de la provincia de Jaén para posteriormente diseñar una propuesta que conlleve a los comerciantes a la formalización de su negocio.

3.3.2. Diseño de estudio: Propositivo Esquemático

Atendiendo al tipo de estudio, el diseño utilizado para la presente investigación se presenta en el siguiente esquema:



DONDE:

R = Realidad actual respecto a la informalidad de las MYPE de la provincia de Jaén.

M = Muestra de estudio: MYPES del mercado principal de Jaén y sus alrededores.

P = Propuesta: Plan de formalización de negocios.

T= Teorías que sustenta la propuesta.

R'= Realidad respecto a la informalidad de las MYPES que se espera mejorar en la provincia de Jaén.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población:

Nuestra población estuvo integrada por las MYPES del mercado de Jaén y sus alrededores el cual ascienden a un total aproximado de 250 negocios.

3.4.2. Muestra:

Según el aproximado de la población, se empleará la siguiente fórmula para calcular la muestra:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{E^2 * (N-1) + z^2 * P * Q}$$

Dónde:

n es el tamaño de la muestra

N es el tamaño de la población = 250

Z es el nivel de confianza = 1.96

P es la variabilidad positiva = 0.5

Q es la variabilidad negativa = 0.5

E es la precisión o error = 10%

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (250)}{(250 - 1) (0.1)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$
$$n = 60$$

De acuerdo a la fórmula aplicada, de los 250 MYPES del mercado y alrededores de Jaén, sólo 60 negocios los que representan la muestra y a los que se aplicó el cuestionario respectivo.

3.5. Método de investigación:

El método histórico (tendencial): Este método permitirá conocer la evolución cronológica y el desarrollo tendencial del objeto de estudio a través del tiempo y del espacio, contribuyendo a caracterizar la situación problemática de la investigación. En este caso el objeto tiene que ver con la evolución del nivel de comprensión lectora.

Método de análisis: “Este método permite al investigador analizar la información relevante que dio sustento teórico a la presente investigación, sirve además para procesar la información recogida luego aplicar los instrumentos de trabajo de campo que permitieron formular las conclusiones finales de la investigación”. (Bernal, 2006)

Método de modelación: Consiste en diseñar un plan de formalización de las MYPES a partir del diagnóstico de la problemática que tienen los propietarios de la provincia de Jaén.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El instrumento utilizado para recolectar los datos, fue el cuestionario diseñado para aplicarlo a los micro empresarios del mercado y sus alrededores de la provincia de Jaén, lo que me permitió conocer las razones principales por las que no se han formalizado.

El cuestionario consta de 14 ítems, el mismo que permitirá diagnosticar los factores asociados a la informalidad en los negocios de los pobladores de Jaén.

3.7. Métodos de análisis de datos

El cuestionario fue ordenado para posteriormente realizar el conteo respectivo de cada una de las respuestas obtenidas, luego se procedió a obtener los resultados, para lo cual se utilizó la hoja de cálculo Excel donde se elaboraron los respectivos gráficos para cada pregunta con sus respuestas obtenidas en el cuestionario aplicado. Para efectos del análisis e interpretación de los cuadros, se hizo uso de la estadística descriptiva.

CAPITULO IV
RESULTADOS

4. Resultados:

Los datos se organizaron en tablas estadísticas luego de aplicar el cuestionario diagnóstico, posteriormente se procedió a efectuar su respectivo análisis e interpretación en relación a las mediciones realizadas y es como sigue:

4.1. Resultados obtenidos del análisis de información de los archivos de la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad de Jaén.

Tabla N° 01

Estadísticas de la informalidad del funcionamiento de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén.

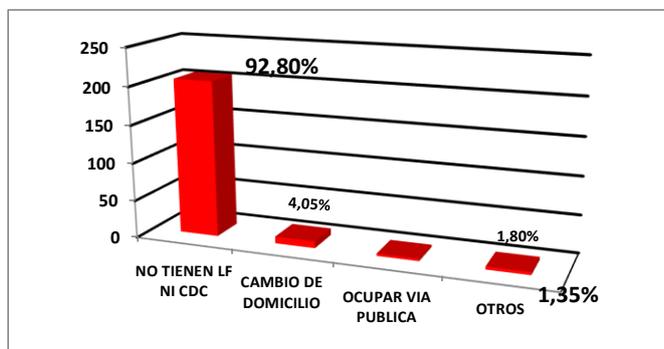
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No tienen licencia de funcionamiento ni CDC	206	92,80
Cambio de domicilio	09	4,05
Ocupar la vía pública	03	1,35
Otros motivos	04	1,80
TOTAL	222	100,00

FUENTE: Archivos de la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad de Jaén.

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Gráfico N° 01

Gráfico de las estadísticas de la informalidad del funcionamiento de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén.



FUENTE: Tabla N° 01

Observamos en el gráfico N° 1 sobre un análisis a los documentos que obran en los archivos de la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad de Jaén, se pudo evidenciar que la gran mayoría, es decir el 92,80% (206) de los propietarios no tienen licencia de funcionamiento ni certificado de defensa civil, mientras que el 4,05% (9) se han cambiado de domicilio, el 1,35% (3) se encuentran ocupando la vía pública, aunque el 1,80% (4) se evidencia que no están formalizados por lo dificultoso que resulta el trámite ante la municipalidad.

De los datos presentados en la presente tabla se deduce que la gran mayoría de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén, no se encuentran formalizadas, lo cual es preocupación nuestra la misma que lo abordamos desde el punto de vista de nuestra investigación.

4.2. Resultados obtenidos del cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén

Objetivo: Diagnosticar factores asociados a la informalidad en los negocios del mercado y alrededores de la provincia de Jaén.

Tabla N°02

Resultados del cuestionario sobre información personal aplicado a los propietarios de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén

CRITERIO	ALTERNATIVA	N°	%
Edad	a. Menos de 20 años	00	00.00
	b. De 21 a 30 años	13	21.67
	c. De 31 a 40 años	29	48.33
	d. Más de 40 años	18	30.00
Lugar de nacimiento	a. En la capital de provincia	14	23.33
	b. En un distrito de la provincia	36	60,00
	c. Fuera de la provincia	10	16,67
Lugar donde vive	a. En el centro de la ciudad	22	36.67
	b. En los alrededores de la ciudad	36	60,00
	c. En algún distrito de la provincia	02	03.33
Grado de instrucción	a. Primaria incompleta	04	06.67
	b. Primaria completa	11	18.33
	c. Secundaria incompleta	09	15,00
	d. Secundaria completa	31	51,67

	e. Superior técnica	05	08.33
	f. Superior universitaria	00	00,00
N° de integrantes por familia	a. 2 integrantes	02	03.33
	b. 3 integrantes	07	11.67
	c. 4 integrantes	16	26.67
	d. 5 integrantes	18	30.00
	e. 6 a más integrantes	17	28.33

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Respecto a la información general de los propietarios de la MYPES del mercado y alrededores de Jaén, se puede observar que el 48,33 %(29) sus edades oscilan entre 31 a 40 años de edad, aunque el 30,00 % (18) tienen más de cuarenta años de edad, siendo la mayoría de ellos procedentes de un distrito alejado de la capital en un 60.00% (36) en donde la mayoría de ellos tiene establecida su residencia en los alrededores de la ciudad en un 60,00%(36) y solamente el 36,67%(22) viven en el centro de la ciudad; de igual forma se observa que la mayoría de los propietarios tienen secundaria completa tal como lo refleja el 51,67%(31) de la muestra cuyas familias en su mayoría están integradas por 4, 5 y más de 6 integrantes tal como lo demuestra los resultados de 26,67% (16), 30,00% (18) y 28,33% (17) respectivamente.

Tabla N° 03

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta

¿Qué producto vende?

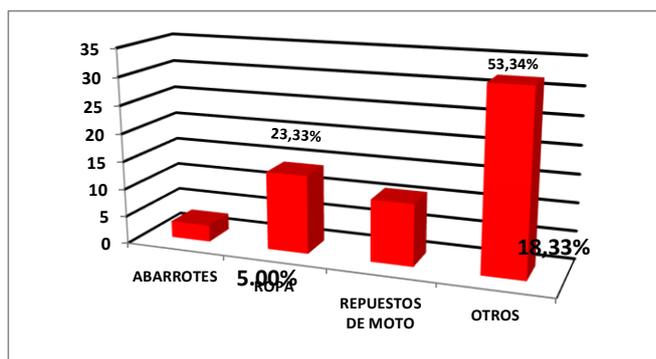
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Abarrotes en general	03	5,00
b. Ropa	14	23,33
c. Repuestos para motos	11	18,33
d. Otros: especifique:	32	53,34
TOTAL	60	100,00

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Gráfico N° 02

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén en relación a la pregunta



FUENTE: Tabla N° 03

Observamos en el gráfico N° 02 que los resultados presentados en la presente tabla se puede observar que el 23,00% (14) se dedica a la venta de ropa, mientras que el 18,33% (11) lo hace vendiendo repuestos para moto, el 5,00% (3) abarrotes en general y la mayoría de ellos que equivales a 53,34% (32) se dedican a la venta de otros productos, como accesorios de celular, comida, café, etc.

Como se puede evidenciar en la presente tabla, no hay un tipo de producto que predomine en los vendedores, lo cual implica que en cualquier negocio se puede evidenciar la informalidad por parte de los propietarios de las MYPES del mercado y alrededores de la provincia de Jaén.

Tabla N° 04

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Qué tiempo llevas en este negocio?

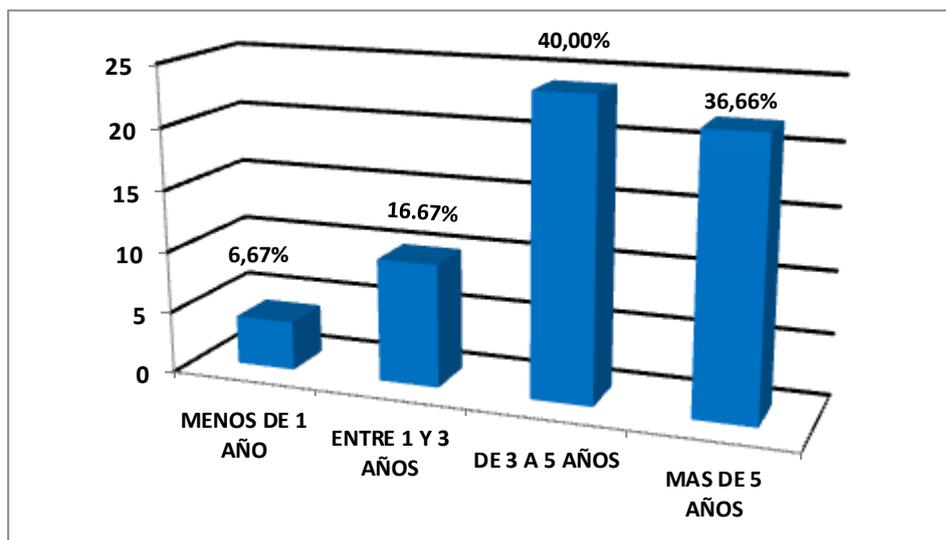
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Menos de un año	04	6,67
b. entre un año a 3 años	10	16,67
c. de 3 a 5 años	24	40,00
d. más de 5 años	22	36,66
TOTAL	60	100.00

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Gráfico N° 03

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Qué tiempo lleva en éste negocio?



FUENTE: Tabla N° 04

Observamos en el gráfico N° 3, se puede observar de que el 36,66% (2) de los encuestados tienen más de 5 años de antigüedad, mientras que el 40,00% (24) dicen tener una antigüedad de 3 a 5 años, el 16,67% (10) tienen su negocio entre 1 a 3 años y solo el 6,67% (4) dicen tener menos de un año de antigüedad en su negocio.

De los resultados anteriores se puede inferir que la mayoría de negocios no son nuevos, pues los resultados nos indican que tienen más de tres años de antigüedad, lo cual implica que el problema de la informalidad no es reciente en la provincia de Jaén.

Tabla N° 05

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta: ¿Qué pagos realiza por tener su negocio?

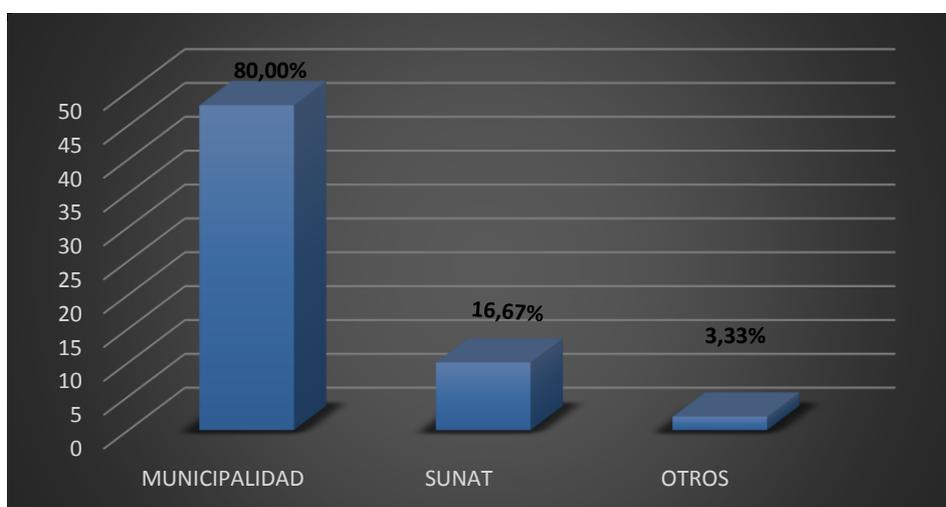
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Municipalidad	48	80,00
b. Sunat	10	16,67
d. Otros: especifique	02	3,33
TOTAL	60	100,00

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Gráfico N° 04

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Qué pagos realiza por tener su negocio?



FUENTE: Tabla N° 05

Observamos en el gráfico N° 5 se puede observar que la mayoría de los encuestados que equivale al 80,00% (48) realizan directamente sus pagos a la Municipalidad solamente en un 16,67% (10) pagan a la SUNAT, aunque el 3,33% manifiestas realizar otro tipo de pagos.

Los resultados antes presentados nos indican que hay un número considerable de comerciantes no pagan a la SUNAT y esto es muy perjudicial para los propietarios puesto que si llegara alguna inspección por parte del órgano encargado, podrían sancionarla con alguna multa por omitir sus aportaciones tributarias y esto debido a la falta de una información oportuna sobre nuestras obligaciones tributarias y desconocimiento de los beneficios que puede ofrecer la formalización.

Tabla Nº 06

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta: ¿Sabe usted que es formalidad e informalidad?

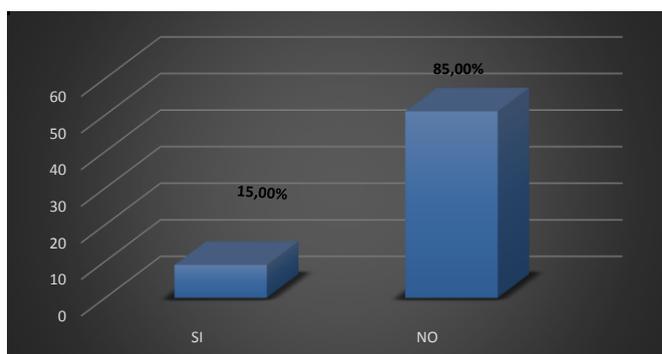
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Si	9	15,00
b. No	51	85,00
TOTAL	60	100,00

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Gráfico Nº 05

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Sabe usted qué es formalidad e informalidad?



FUENTE: Tabla N° 06

En el presente grafico se puede observar que el 85,00% (51) de comerciantes no tiene conocimiento de lo que es formalidad e informalidad y solamente el 15,00% (9) si conocen, lo cual indica que los comerciantes están visiblemente desinformados sobre los beneficios que trae la formalización de sus negocios.

Esto corrobora que el mecanismo de la formalización es sumamente urgente e importante lo que supone un mayor nivel de educación y concientización que nos permita reducir la informalidad lo cual nos permitiría incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad.

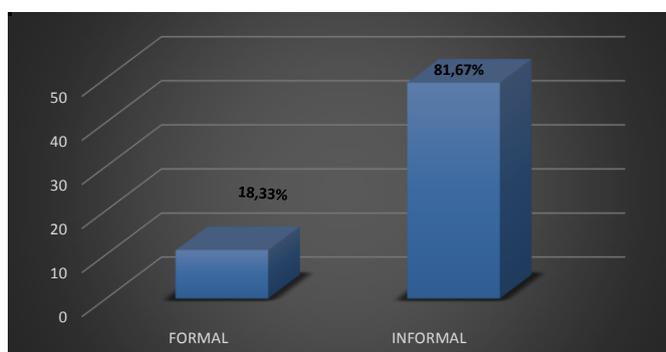
Tabla N° 07. Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta: ¿Su negocio es formal o informal?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. FORMAL	11	18,33
b. INFORMAL	49	81,67

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Gráfico N° 06. Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Su negocio es formal o informal?



Fuente: Tabla N° 07

Observamos que el 81.67% (51) de los comerciantes no son formales y que el 18,33% (11) si son formales, lo cual indica que la mayor parte de los comerciantes son informales.

Esto corrobora que el mecanismo de la formalización es sumamente urgente e importante lo que supone un mayor nivel de educación y concientización que nos permita reducir la informalidad lo cual nos permitiría incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad.

TABLA N° 08

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta: Si su negocio es informal: ¿Cuáles son las causas por la que no se formaliza?

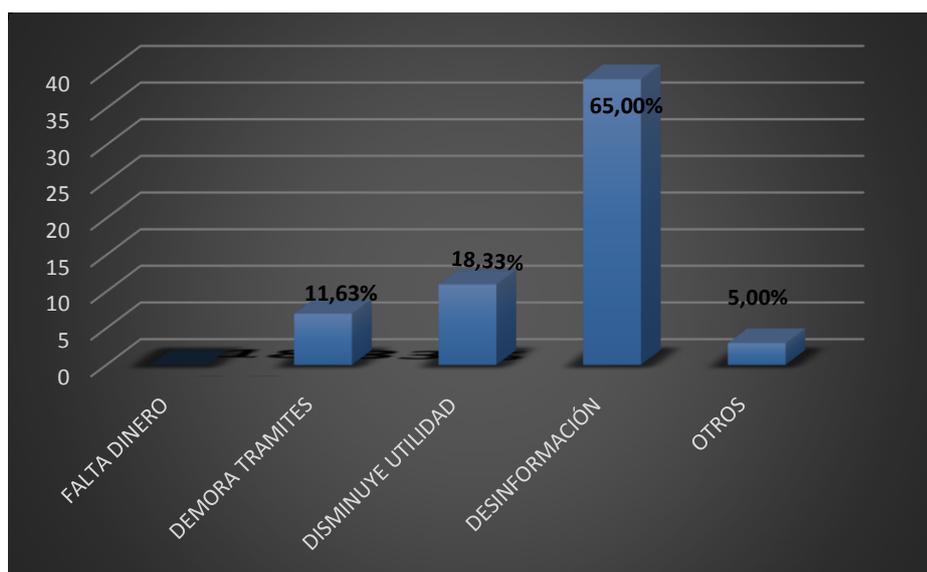
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Falta de dinero	00	0,00
b. Demora en trámites.	07	11,67
c. Disminuye utilidad	11	18,33
d. No estamos informados	39	65,00
e. Otros: especifique	03	5.00

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

FECHA: Mes de diciembre del 2014

GRÁFICO N° 07

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta Si su negocio es informal, ¿Cuáles son las causas por las que no se formaliza?



FUENTE: Tabla N° 08

En el gráfico N° 07 se puede evidenciar que la mayoría de los propietarios de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén, que conforman el 65,00% (39) manifiestan que una de las principales causas de la no formalización es la desinformación, mientras que el 18,33% (11) afirman que se verá disminuido sus utilidades, aunque el 11,67% (7), manifiestan que no lo hacen por la demora en los trámites.

Estos resultados nos indican que la desinformación es la principal causa de la informalidad en la provincia, seguido del temor que tienen los propietarios por la disminución de sus utilidades y la demora en los trámites.

Tabla N° 09

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta Para usted ¿Cuál es la identidad que tiene los costos más elevados para formalizar su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SUNAT	29	48,33
b. SUNARP	00	0,00

C. MUNICIPALIDAD	19	31,67
d. No sabe no precisa	12	20,00

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

FECHA: Mes de diciembre del 2014

Respecto a los resultados de la presente tabla se puede observar de que la mayoría de los encuetados, afirman que las entidades que tiene los costos más elevados para formalizar un negocio son la SUNAT y la municipalidad con un 48,33% (29) y 31,67% (19) respectivamente, aunque el 20,00% (12), no sabe o no precisa, lo cual indica que la gran mayoría de comerciantes informales tienen una idea muy sesgada de lo que es contribuir, y que los costos son elevados por lo que se ven obligados a evadir porque quienes lo hacen consideran que el Estado no es equitativo en la redistribución del ingreso, o porque sencillamente no creen en la buena destinación que se dé a los recursos obtenidos. Claro está que hay quienes piensan que esa es una forma de lograr mayor rentabilidad en la labor que realizan y obtener ventajas sobre quienes tributan.

Gráfico N° 08

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Cuál es la identidad que tiene los costos más elevados para formalizar su negocio?

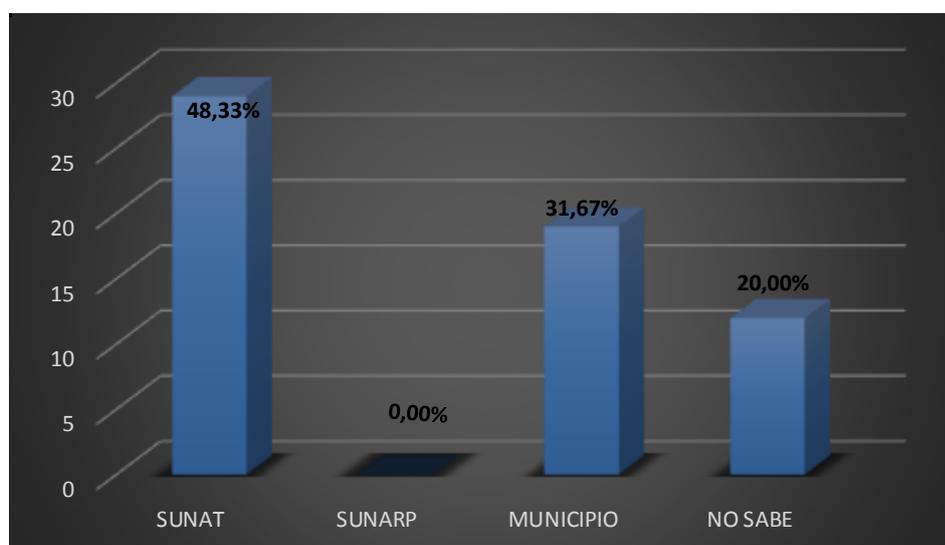


TABLA N° 10

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Ha recibido algún tipo de información para formalizar su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	12	20,00
b. NO	48	80,00

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

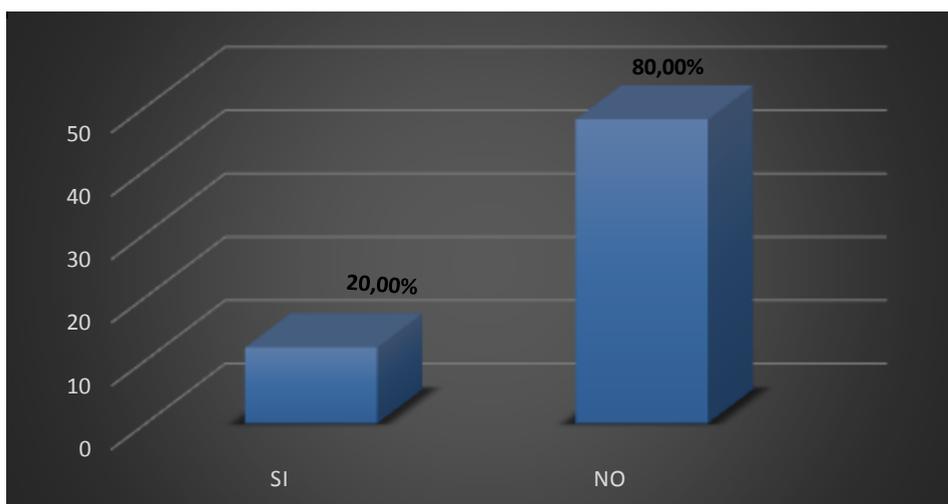
FECHA: Mes de diciembre del 2014

En relación a los resultados de la presente tabla, se puede observar que la mayoría de los implicados en el estudio 80,00% (48) manifiestan no haber recibido capacitación, mientras que el 20,00 (12) afirman que si han recibido información alguna sobre como formalizar su negocio.

Estos resultados son preocupantes pues ponen en evidencia la falta de información por parte de las entidades responsables de emitir los permisos correspondientes para el funcionamiento de la MYPES.

Gráfico N° 09

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Ha recibido algún tipo de información para formalizar su negocio?



FUENTE: Tabla N° 10

Tabla N° 11

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Qué perspectivas a futuro tiene usted respecto a su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Seguir creciendo	15	25,00
b. Adquirir ganancias	34	56,67
c. Sostener el hogar	09	15,00
d. Otros	02	3,33

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

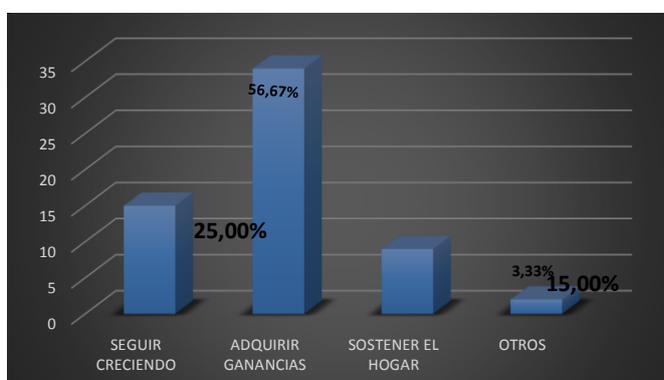
FECHA: Mes de diciembre del 2014

En cuanto a los datos anteriores, se puede observar que la mayoría propietarios de la MYPES, referido a las perspectivas que tienen a futuro con su negocio, la mayoría de ellos que equivalen al 56,67% (34) afirma que por el momento quieren seguir teniendo ganancia, aunque cierto sector que equivale al 25,00% (15) afirman que desearían seguir creciendo en su negocio, a diferencia del 15,00% (9) que lo hace solo para mantener su hogar.

Estos resultados nos permiten afirmar que hay un cierto conformismo en el comerciante para la formalización lo cual le lleva a pensar que ser formal nos genera gastos innecesarios al negocio los cuales no traerán beneficios; si pensamos así estamos equivocados ya que de la misma forma que tributamos recibimos muchos beneficios por parte del estado como por ejemplo inversión en obras y otros.

Gráfico N° 10

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Qué perspectivas a futuro tiene usted respecto a su negocio?



FUENTE: TABLA N° 11

Tabla N° 12

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta Respecto a su negocio: ¿Cuánto vende en promedio al día en soles?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Menos de 100	03	5,00
b. Entre 100 a 200	18	30,00

c. Entre 200 a 500	29	48,33
d. Más de 500	10	16,67

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

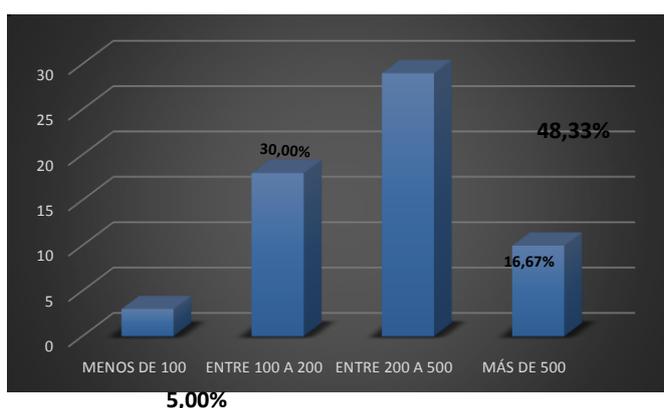
FECHA: Mes de diciembre del 2014

En cuanto a la tabla anterior, se observar que la mayoría de los encuestados que equivale al 48,33% (29) afirma vender entre 200 a 500 soles diarios, mientras que el 30,00% (18) afirma vender entre 100 a 200 soles diarios, por su parte, el 5,00 (3) venden menos de 100 soles, y solo el 16,67 (10) alcanzan vender más de 100 soles diarios.

Estos montos nos hacen inferir que las ventas son relativamente bajas y por tanto las ganancias serán precarias causa directa para crear en el comerciante un estado de desánimo frente a la formalización de sus negocios esto sumado aún a la desinformación que ellos tienen al respecto.

Gráfico N° 11

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta Respecto a su negocio: ¿Cuánto vende en promedio al día?



FUENTE: TABLA N° 12

Tabla N° 13

**Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta
Respecto a su negocio: ¿Cuánto de ganancia produce tu negocio al mes?**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Menos de 500	02	3,33
b. Entre 500 a 1000	12	20,00
c. Entre 1000 a 3000	28	46,67
d. Más de 3000	07	11,67
e. No precisa	11	18,33

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

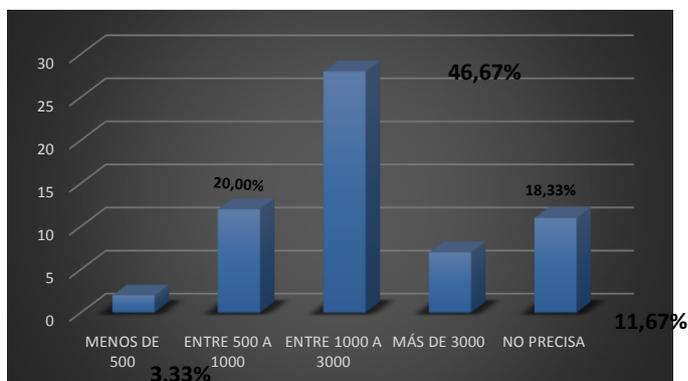
FECHA: Mes de diciembre del 2014

En cuanto a los datos de la tabla anterior se puede observar de que la mayoría de los propietarios de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén, referido a la utilidad promedio que produce su negocio al mes se observa que el 46,67%(28) tienen una utilidad mensual que oscila entre 1000 y 3000 soles, mientras que el 20,00% (12) produce un ingreso mensual entre 500 a 1000 soles, el 3,33,% (2) menos de 500 soles mensuales, el 11,67%%(7) produce más de 3000 soles, aunque un 18,33% (11) no precisa cuanto es su ganancia mensual respecto a su negocio.

Estos resultados nos indican que, en la mayoría de casos, las utilidades oscilan entre 1000 y 3000, motivos suficientes como para que el negocio pueda formalizarse y gozar de los beneficios que esto genera.

Gráfico N° 12

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta Respecto a su negocio: ¿Cuánto de utilidad produce tu negocio al mes?



FUENTE: Tabla N° 13

Tabla N° 14

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Le gustaría formalizar su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	49	81,67
b. NO	11	18,33

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

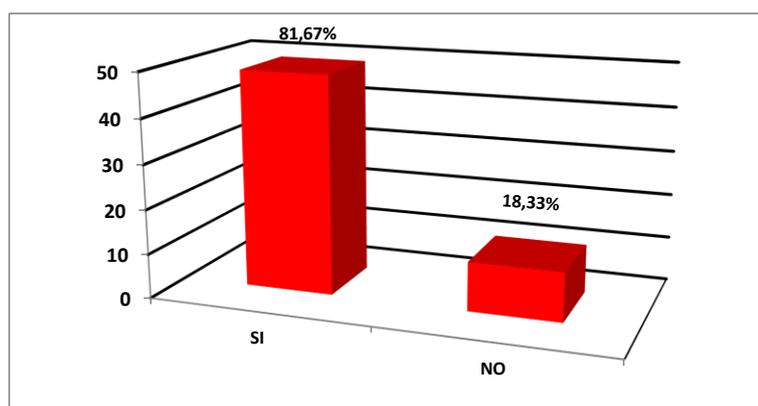
FECHA: Mes de diciembre del 2014

En cuanto a la presente tabla, se puede observar que la mayoría de los encuestados, muestran su gran voluntad de formalizar su negocio, corroborado por el 81,67% (49) y solamente el 18,33% (11) afirma que no desea formalizar su negocio, lo cual indica que con una verdadera política

de información y de capacitación permanente se puede lograr formalizar a los comerciantes.

Gráfico N° 13

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Le gustaría formalizar su negocio?



FUENTE: TABLA N° 14

Tabla N° 15

Respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Conoce usted los pasos para formalizar su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	02	3,33
b. NO	58	96,67

FUENTE: Cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

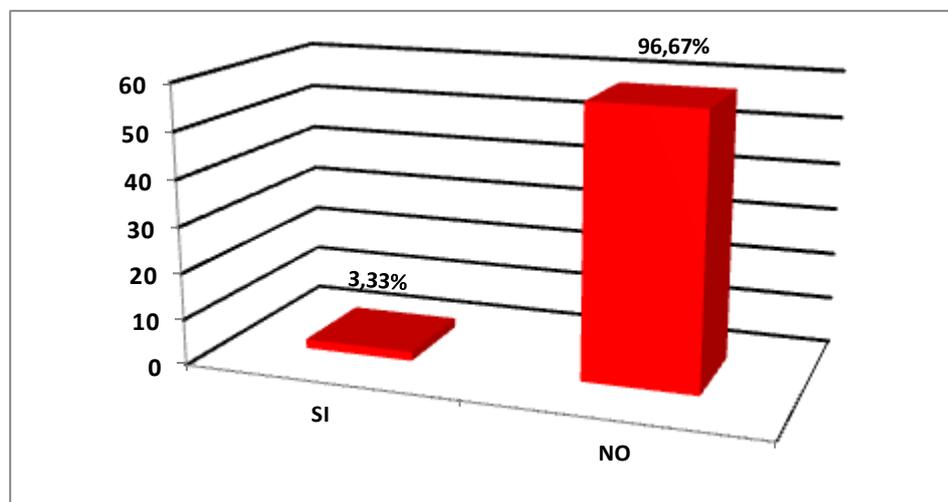
FECHA: Mes de diciembre del 2014

En cuanto a los resultados de la tabla anterior, se puede observar que solamente el 3,33% (02) afirma que conoce los pasos para formalizar su negocio y lamentablemente el 96,67% (58) no conoce los pasos para formalizar su negocio, lo cual indica que hay una excesiva y preocupante

corriente de desinformación. De lo cual se deduce que la informalidad y el desconocimiento tributario y la falta de capacitación técnica conllevan a que los microempresarios del mercado y alrededores de la provincia de Jaén, la gran mayoría usen su propio criterio, ocasionando así que la informalidad se incremente, debido a las modificaciones que se dan periódicamente.

Gráfico N° 14

Gráfico de respuesta de los propietarios de las MYPES en relación a la pregunta ¿Conoce usted los pasos para formalizar su negocio?



FUENTE: Tabla N° 15

4.3. Discusión de los resultados.

Los resultados obtenidos de la investigación realizada a 60 vendedores de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén que conforman el grupo de estudio que de acuerdo al diseño empleado y al análisis que se hace concuerda con los objetivos planteados.

Objetivo específico N° 01.- Identificar las estadísticas de la informalidad del funcionamiento de la MYPES en la provincia de Jaén.

Este objetivo se evidenció a partir del análisis de los documentos que obran en la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad de Jaén, en donde la gran mayoría de propietarios, es decir el 92,80% (206) no tienen licencia de funcionamiento ni certificado de defensa civil, constituyendo un problema serio en nuestra provincia.

Al respecto, Gálvez y Martínez (2007) “describe al mercado de Moshoqueque como de los más grandes del Perú, que viene atravesando una situación desfavorable desde hace varios años atrás”. A nivel empresarial, se puede decir que la Micro y Pequeñas Empresas, se encuentran en un estado de casi abandono por parte de la Municipalidad Distrital de José Leonardo Ortiz, pues en una de sus conclusiones asevera que del total de los comerciantes encuestados del sector abarrotes del mercado Moshoqueque el 85.05% aún no han tramitado su Registro Único Contribuyente (RUC) por lo que son evasores de impuestos; de lo contrario el 14.95% si tramitaron su RUC.

Objetivo específico N° 02.- Diagnosticar los factores que influyen en la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén

Este objetivo se ha concretado aplicando el cuestionario diagnóstico a un total de 60 comerciantes en donde se ha llegado a determinar que la mayoría de los propietarios de las MYPES del mercado y alrededores de Jaén, que conforman el 65,00% (39) manifiestan que una de las principales causas de la no formalización es la desinformación, mientras que el 18,33% (11) afirman que se verá disminuido sus utilidades, aunque el 11,67% (7), manifiestan que no lo hacen por la demora en los trámites.

Estos resultados nos indican que la desinformación es la principal causa de la informalidad en la provincia, seguido del temor que tienen los propietarios por la disminución de sus utilidades y la demora en los trámites.

Al respecto, Burga y Dávila (2008) “sostienen que el desconocimiento tributario y la falta de capacitación técnica conllevan a que los

microempresarios del mercado modelo Lambayeque, en un 82% usen su propio criterio, ocasionando así que la informalidad se incremente, debido a las modificaciones que se dan periódicamente”. La falta de política de fomento y apoyo a la MYPE, de tipo administrativo técnico y económico de parte de los organismos competentes, trae como consecuencia que las MYPES del mercado modelo de Lambayeque no sean entes competitivos rentables y eficientes.

Objetivo específico Nº 03.- Diseñar el plan de formalización de negocios que permita disminuir la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén.

Luego de los resultados del cuestionario diagnóstico, se diseñó la propuesta del plan de formalización de negocios, el mismo que consta de 5 pasos, estructurados en base a los procedimientos que la normatividad actual exige.

Por su parte, Gálvez y Martínez (2007), “afirman que los comerciantes del sector abarrotes de este mercado en un 79% creen que la formalización es muy positiva; mientras que un 10% opinan que la formalización es negativa por motivos de que los tramites son muy costosos y muy engorrosos, como se puede apreciar, la falta de información y los costos son factores determinantes que impiden el normal proceso de formalización de los contribuyentes”.

El diseñar un Modelo de Gestión Contable para la Municipalidad de José Leonardo Ortiz para la formalización de las MYPES, permite contar con unas herramientas que apoye a la disminución de la informalidad.

En esta tesis tienen el plan de formalizar a las MYPES de abarrotes informales del Mercado de Jaén, al analizar sus conclusiones se determina que la mayoría de comerciantes creen que formalizarse les ayudaría a crecer, además no muchos tienen todas sus licencias de funcionamientos ni permisos, peor aún no emiten comprobantes de

pago porque no tiene RUC, eso nos indica que no contribuyen a la recaudación de tributos para el estado, solo pagan la merced conductiva a la municipalidad. También se observa que estas MYPES no tienen empleados por la cual no generan puestos de trabajos.

Objetivo específico N° 04.- Validar la propuesta del plan de formalización de negocios mediante juicio de expertos.

Para éste objetivo y luego de conocer que el 80,00% de los comerciantes no ha recibido ningún tipo de información para formalizar su negocio, ponemos a disposición del lector los procedimientos para formalizar su negocio y conocimiento de la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública.

PASO 1: Constituya la empresa

La Ley le permite a uno formar una empresa como individuo y ejercer cualquier actividad económica, ser el conductor de tu negocio, el responsable de su manejo y tener trabajadores a su cargo.

PASO 2: Obtenga su RUC

Para que su empresa pueda empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes, debe realizar los siguientes trámites:

- **Persona natural:** Debe acercarse a las oficinas de SUNAT y exhibir:
 - Original de su documento de identidad.
 - Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

- **Persona jurídica:** El representante legal exhibirá:
 - Original de su documento de identidad.
 - Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

- Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario

Si el trámite lo realiza una tercera persona, deberá presentar, adicionalmente:

- Carta Poder con firma legalizada notarialmente o autenticada por fedatario de SUNAT, que lo autorice expresamente a realizar el trámite de inscripción en el RUC.
- Presentar los siguientes formularios correctamente llenados y firmados por el titular:
 - Formulario N° 2119: Solicitud de Inscripción o comunicación de afectación de tributos.
 - Formulario 2054 “Representantes Legales, Directores, Miembros Del Consejo Directivo.

PASO 3: Regístrese en el REMYPE.

Al registrarse en el Remype podrá acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley MYPE. Para inscribirse, solo debe ingresar al enlace de la página Web del Ministerio de Trabajo.

No olvide imprimir su solicitud de inscripción y generar allí un archivo virtual de la misma. Después de que el Ministerio de Trabajo verifique su solicitud en los siguientes 7 días, podrá imprimir su constancia de inscripción.

Antes de la inscripción debe tomar en cuenta lo siguiente:

Microempresas:

- Tienen de 1 hasta 10 trabajadores.
- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.570, 000, según UIT 2014).

Pequeñas empresas:

- Tienen de 1 hasta 10 trabajadores.
- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales de hasta 1,700 UIT (S/. 6´460,000, según UIT 2014).

Requisitos para inscripción en el REMYPE:

- Contar al menos con un trabajador. En el caso de las MYPES constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador.
- Cumplir con las características de las MYPE (número de trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios.
- No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- Contar con RUC y Clave SOL.

Pasos para registrarte en el REMYPE

- Acceda a la página Web del Ministerio de Trabajo <http://www.mintra.gob.pe/>
- Acceda al enlace de Remype con su número de RUC y clave SOL: Regístrese aquí en el Remype.
- Confirme los datos de la empresa.
- Ingrese los datos de tus trabajadores y su modalidad contractual.
- Imprima su constancia.

PASO 4: Obtenga su licencia y permiso sectoriales - Inscripción Sectorial

Según el giro del negocio, puede requerirse un permiso o autorización sectorial emitida por los Ministerios y otras instituciones públicas. Averigüe si el suyo lo necesita.

Algunos casos de permisos:

- Del Ministerio de Agricultura: Para empresas de procesamiento de flora y fauna silvestre y/o beneficios de ganado y aves.
- Del MINCETUR: Para hoteles, casinos y restaurantes.
- Del Ministerio de Educación: Para academias, centros educativos y CEOS.
- Del Ministerio de Energía y Minas: Para grifos y empresas mineras artesanales.
- Del Ministerio de Trabajo: para agencias de empleo y empresas de intermediación laboral.
- De DIGESA: Para registro sanitario de alimentos, juguetes y útiles de escritorio y empresas comercializadoras de desperdicios sólidos.
- De DIGEMID: Para establecimientos farmacéuticos y químico-farmacéuticos.

PASO 5: Acceda a los Beneficios de la Ley MYPE.

Acceso a clientes más grandes y más exigentes.

- Facilita el proceso de formalización: Ahora puede constituir su empresa en 72 horas.
- Fomenta la asociatividad: Si no produce en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, puede asociarse y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

- Promueve las exportaciones: Podrá acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y participar en los programas para la promoción de las exportaciones.
- Acceso a las compras estatales: Tendrá la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerde que las Mypes tiene una cuota del 40% de las compras estatales.
- **PASO 6: Simplificación Administrativa según (Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública.)**
- En el desarrollo de la gestión por procesos es importante continuar con los esfuerzos relacionados a la simplificación administrativa, ya que ésta contribuye a mejorar la calidad, la eficiencia y la oportunidad de los procedimientos y servicios administrativos que la ciudadanía realiza ante la administración pública.
- La simplificación administrativa tiene por objetivo la eliminación de obstáculos o costos innecesarios para la sociedad, que genera el inadecuado funcionamiento de la Administración Pública.
- Que las autoridades municipales implementen la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública, en la cual los gobiernos locales deben moldear su estructura organizacional, y poder brindar un buen servicio al ciudadano.

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

CONCLUSIONES

Luego de analizar los resultados obtenidos del trabajo se llegó a conclusiones, las mismas que se detallan a continuación:

- En lo referido a las estadísticas de la informalidad de funcionamiento de la MYPES, según el análisis de los documentos que obran en la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad de Jaén, se determinó que el 92,80% (206) **no tienen licencia de funcionamiento ni certificado de defensa civil, constituyendo un problema serio en nuestra provincia.**
- Respecto a los factores que influyen en la informalidad del funcionamiento de la MYPES en la provincia de Jaén, se ha llegado a determinar que la mayoría de los propietarios que conforman el 65,00% (39) manifiestan que una de las principales causas de la no formalización **es la desinformación**, mientras que el 18,33% (11) afirman que se verá **disminuido sus utilidades**, aunque el 11,67% (7), manifiestan que no lo hacen por la **demora en los trámites, siendo la desinformación, la principal causa de la informalidad en la provincia, seguido del temor que tienen los propietarios por la disminución de sus utilidades y la demora en los trámites burocráticos.**
- Es que el **81.67% de los encuestados desean formalizarse**, para lo cual se diseñó el plan de formalización de negocio para disminuir la informalidad del funcionamiento de la MYPES en la provincia de Jaén, a partir del diagnóstico de los factores influyentes, el mismo que consta de cinco pasos en base a los procedimientos estipulados en la normatividad vigente para la formalización de las MYPES y fundamentado en los aportes teóricos de la administración como son la teoría de la reingeniería y la teoría de los sistemas.
- Se validó el plan de formalización de negocio para disminuir la informalidad del funcionamiento de la MYPES en la provincia de Jaén, a través de la técnica de juicio de experto quienes con su espíritu profesional y conocimiento sobre el tema, brindaron las sugerencias respectivas que ayudaron a consolidar la propuesta.

SUGERENCIAS

A partir de las conclusiones que se han obtenidos en el presente estudio, se sugiere lo siguiente:

- A los responsables de la la división de comercialización y licencias de funcionamiento de la municipalidad de Jaén, apliquen la propuesta “Plan de formalización de negocio para disminuir la informalidad del funcionamiento de la MYPES en la provincia de Jaén” y ponerla en práctica en nuestra provincia.
- A las autoridades municipales tengan una mayor participación en las actividades para el desarrollo de las MYPES, que gestione en coordinación con los Empresarios, diferentes programas de capacitación en las áreas deficientes de las Empresas.
- Que las autoridades municipales implementen la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública, en la cual indica en uno de sus objetivos es “implementar la gestión por procesos y promover la simplificación administrativa en todas las entidades públicas a fin de generar resultados positivos en la mejora de los procedimientos y servicios orientados a los ciudadanos y empresas”.
- Proponer estrategias de concientización para persuadir a los comerciantes informales a fin de asumir dicha propuesta que conlleve a la formalización de sus negocios.
- Un plan de formalización de negocios no debe ser un documento muerto, sino que debe ser un instrumento vivo y cambiante, ya que la misma dinámica en el desarrollo de los negocios y la constante competencia del mercado obligan a estar haciendo ajustes, permitiendo introducir de manera permanente innovaciones en el negocio. Debido a lo anterior, es fundamental que un plan de negocio este soportado en una definición clara del Modelo de Negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abad V. (2008). *Constitución de MYPES*. Lima. Editorial San Marcos.
- Adosil (2011), *Agenda para el desarrollo regional de Lambayeque, una propuesta de la sociedad civil*. Tesis de grado no publicada: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
- Andrade, S. (1990) *Planificación de desarrollo*. Lima. Edición a cargo del autor.
- Anónimo. (2012). *Teorías Administrativas*. Recuperado de <http://teoriasldj.blogspot.pe/2012/05/teoria-de-la-reingenieria.html>
- Anónimo. (2014). *Análisis de un problema en MYPES*. Recuperado de es.scribd.com: <https://es.scribd.com/document/241736298/ANALISIS-DE-UN-PROBLEMA-EN-MYPES-docx>
- Anónimo. (2015). *Conceptualización e importancia de las MYPES*. Recuperado de marketpymes.galeon: <http://marketpymes.galeon.com/productos561369.html>
- Bahamonde, H. (2000) *Manual Teórico Práctico para constituir una empresa*. Lima. Editorial San Marcos.
- Bellido S. P. (1989) *Administración Financiera*. Lima. Editorial Técnico Científica SA.
- Brealey R. A. (1998) *Principios de Finanzas Corporativas*. Madrid. IMPRESA.
- Burga y Davila (2008) *Factores de informalidad en las MYPES, en el mercado modelo del distrito de Lambayeque, sustentada para optar el título profesional de contador público en la Universidad Señor de Sipán*.
- Cabanellas, G. (2008), *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*, Tomo VI, p. 488.
- Camargo, D. (2012). *Evasión fiscal: un problema a resolver*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos91/evasion-fiscal-problema-resolver/evasion-fiscal-problema-resolver.shtml>

- Caraballo A.M. (2012) Evaluación de la gestión administrativa, financiera y comercial de las cooperativas asociadas a CONFECOOP Caribe. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1314/sistemas.html>
- Cárdenas N. L. (2010) *Influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región de Arequipa 2010* para obtener el título de grado de Magister en Derecho de la Empresa en la Universidad Santa Católica de Santa María.
- Cárdenas, N. (2011). *Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región arequipa 2010*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/informalidad.html>
- Castillo, J. (2008). *¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad?* (Tesis de Maestría) Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtenido de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/197/Castillo_cj.pdf?sequence=1
- Castin J. M. (1996) La gestión financiera en la empresa. Santa Fe de Bogotá – Colombia. Editorial Continental.
- Céspedes, J. (2012). *El comercio informal*. Obtenido de [administraciongeneraleconomia.blogspot.com](http://administraciongeneraleconomia.blogspot.com/2012/07/el-comercio-informal.html): <http://administraciongeneraleconomia.blogspot.com/2012/07/el-comercio-informal.html>
- Collazos C. J. (2000) *Inversión y Financiamiento de Proyectos*. Lima. Editorial San Marcos.
- Decreto Supremo N° 009-2006-TR (2006) *Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009*.
- Delgado (2012), *Diagnóstico y propuesta de un modelo basado en procesos como principio de gestión de capital humano para las MYPE textiles de Lima*.

- Díaz B. y Carlos, J. (1999) *Calidad total en la empresa peruana*. Lima. Fondo de Desarrollo Editorial de la universidad de Lima.
- Estudio Contable Merino. (2013). *Titles, links and description words view*. Obtenido de archive-pe.com: http://archive-pe.com/pe/e/estudiocontablemerino.pe/2013-08-04_2552880_1/Estudio_Contable_Merino_Asesoria_Consultoria_Outourcing_Contable_Outourcing_Planillas_Asesoria_Mypes_Consultoria_tributaria_asesoria_labora_auditorias_y_contabilidad/
- Fernández C. (1999) *Gestión Financiera en las medianas y pequeñas empresas*. Santa Fe de Bogotá – Colombia. Editorial Continental.
- Fernández R. (2005); *Consejo de las Organizaciones de la Micro, Pequeña y Mediana empresa del Perú- 2005*.
- Flores J. (2004-a) *Gestión Financiera: Teoría y Práctica*. Lima. CECOF Asesores.
- Flores J. (2004-b) *Administración Financiera: Teoría y Práctica*. Lima. CECOF Asesores.
- FORLAC (2014) *Economía informal en américa latina y el caribe*. Recuperado de <http://ilo.org/americas/temas/econom%C3%ADa-informal/lang-es/index.htm>
- Galeano, E. (1975) *Las venas abiertas de América Latina*, décimo segunda edición diciembre de 1975, siglo XXI Argentina editores.
- Gálvez C. A. Y Martínez. L. (2007) *Propuesta de un Modelo de Gestión Contable Municipal para la formalización de la Micro y Pequeñas Empresas en el Sectores Abarrotes del Mercado Moshoqueque del Distrito de José Leonardo Ortiz – 2007*". Tesis de grado: Universidad Señor de Sipán
- Gamonal (2010), *Elementos constitutivos del punto de quiebre de las empresas familiares administradas por sus dueños en la ciudad de Medellín: tres casos del sector de la confección*. Tesis de grado Medellín Colombia

- Gitman L.J. (1986) *Fundamentos de Administración Financiera*. México. Harper & Row Latinoamericana.
- Gómez L. (2006) *Mejoramiento Continuo*. La Habana. Universidad de la Habana – Cuba.
- Gross H. (2000) *Pequeña empresa y gran mercado*. Madrid. Ediciones Deusto SA.
- Guerrero, C. (2015). *Regulación y Normatividad en la actividad empresarial frente al grupo de poder*. Obtenido de http://www.uss.edu.pe/uss/RevistasVirtuales/Egresados_Derecho/2edicion/articulos/ACTIVIDAD_EMPRESARIAL.doc
- Hammer y Staton (1997) *La revolución de la Reingeniería Madrid*. Ediciones Díaz de Santos S.A..
- Hernández R, Fernández C, Baptista L (2006) *Metodología de la investigación científica*. (Cuarta edición) Ed. México DF. MacGraw-Hill Interamericana Editores.
- Hidalgo, M., & Gálvez, L. (2012). *Empresas Informales en Lima Metropolitana*. Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de <https://pis1.wikispaces.com/file/view/informe+de+tesis+n%C2%AA1++mercados+informales+en+lima.docx>
- Koontz / O'Donnell (1990) *Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas*. México. Litográfica Ingramex S.A.
- Larico, P. (2010). *Dinámica organizacional del comercio informal en Juliaca*. Obtenido de slideshare.net: <http://www.slideshare.net/ltuX/mi-investigacion>
- Lastra, E. (2010). *Lo que debe hacerse en el Mundo de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de [mundomype.com](http://www.mundomype.com): <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=470>

- Ley N° 28015. (2003). *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa*. Lima, Perú: Ministerio de Trabajo. Obtenido de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Linares K. P. Y Santos J. A. (2010) *La informalidad y su influencia para la obtención de créditos financieras de las Microempresas del rubro granos y menestras del Mercado Moshoqueque – 2010*. Tesis de grado Universidad Señor de Sipan.
- López E. y Vásquez E, (2008) *Revista JUS: Doctrina & prácticas* 11, 21-23
- Marcote J. (2004) *Diccionario jurídico de ciencias auxiliares, tomo I*. A.F.A Editores, Edición. Lima.
- Maro, C. *Las pymes y la responsabilidad social empresarial*. Obtenido de slideshare.net: <http://www.slideshare.net/KaritoMeraHuancas/743300893-las-pymes-y-la-responsabilidad-social-empresarial>
- Matos, G. (2010). *Estado de la cuestión acerca de las barreras o Impedimentos para el desarrollo de las Microempresas por parte del Estado Peruano en la actualidad*. Obtenido de /mtodos-matos-s006.blogspot: <http://mtodos-matos-s006.blogspot.pe/>
- Mejía, R. (2002). *Definición de la micro y pequeña empresa*. Obtenido de monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>
- Mendivil, J. (2006). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes.shtml>
- Morales R. (2012) *Entre la formalidad y la informalidad. ¿Opciones e ingresos diferentes?* Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico versión impresa ISSN 2074-4706 de N°17 La Paz.

- Pérez E. (2000) *Organización y Administración de la pequeña empresa*. (Tercera Edición) Lima. Edición a cargo del autor..
- Ramírez, S., Salgado, C., & Huapaya, J. (2012). *Factores que limitan la gestión de las políticas de desarrollo económico local en la municipalidad provincial de abancay en el periodo 2007-2009*. (Tesis de Maestría) Pontificia Universidad Católica del Perú. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4539/RAMIREZ_SALGADO_HUAPAYA_FACTORES_GESTION.pdf?sequence=1
- RAE (2008). *Diccionario de la lengua española*, 22 va Edición.
- Rodríguez, L. (1997) *Planificación y dirección de la pequeña empresa*. México. Editorial Continental SA.
- Ross S. A. (2000) *Finanzas Corporativas*. México. IRWIN.
- Salazar, S. (2013). *El comercio informal*. Obtenido de monografias.com: http://www.monografias.com/usuario/perfiles/santiago_ramon_salazar_navarro/monografias
- Sampén M. J. (2011) *Economía y administración*, recuperado de <http://eco-adm.blogspot.com/2011/12/el-comercio-informal.html>
- Sánchez, B. (s.f.). *Las MYPES en Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/download/5433/4665>
- SUNAT (2007) Nuevo régimen único simplificado. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/rus/>
- SUNAT (2011) El Régimen General del Impuesto a la Renta. Recuperado de: http://wapaperu.mpd.org/index.php?option=com_content&view=article&id=194&Itemid=24
- SUNAT s/f parr. 1) Régimen Especial del Impuesto a la Renta. Recuperado de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la->

renta-empresas/regimen-especial-del-impuesto-a-la-renta-empresas/2932-
concepto-del-regimen-especial Terrones, V. (1993). *Las micro, pequeñas y
medianas empresas en el proceso de globalización*. Obtenido de
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/247/7/RCE7.pdf>

Uribe, A. (s.f.). *Cómo se prepara el sector industrial del atlántico frente a la
inminente firma del Tratado de Libre Comercio TLC*. Obtenido de
<http://www.unisimonbolivar.edu.co/revistas/aplicaciones/doc/187.pdf>

Van Horne, J. (1995) *Administración Financiera*. México. Compañía Editorial
Continental SA de CV.

Van Horne, J. (1980) *Fundamentos de Administración Financiera*. México.
Compañía Editorial Continental SA de CV.

Vásquez, W. (2012). *Introducción problemática empresarial*. Obtenido de
vasled.blogspot.pe: [http://vasled.blogspot.pe/2012/11/introduccion-
problematica-empresarial.html](http://vasled.blogspot.pe/2012/11/introduccion-problematica-empresarial.html)

Weston J. F. (1990) *Finanzas*. Bogotá. Librería el Ateneo Editorial.

Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública.

ANEXOS

ANEXO N° 01

CUESTIONARIO APLICADO A LOS PROPIETARIOS DE LAS MYPES DEL MERCADO Y ALREDEDORES DE JAEN

Objetivo: Diagnosticar factores asociados a la informalidad en los negocios del mercado y alrededores de la provincia de Jaén.

1. Información personal:

- a.- Su edad es: años
- b.- El lugar donde nació es:
- c.- En la actualidad vive en:
- d.- Su grado de instrucción es:
- d.- Su familia lo conforman: personas.

2. ¿Qué productos vende?

- a.- Abarrotes en general
- b.- Verduras y otros
- c.- Productos lácteos
- d.- Otros: especifique:

3. ¿Qué tiempo lleva en este negocio?

- a.- Menos de un año
- b.- entre un año a 3 años
- c.- de 3 a 5 años
- d.- más de 5 años

4. ¿Qué pagos realiza por tener su negocio?

- a.- Pagos a la municipalidad
- b.- Pago a la SUNAT
- c.- Otro pago: especifique

5. ¿Sabe usted que es formalidad e informalidad? Si su respuesta es sí. Defina:

.....
.....
.....

6. ¿Su negocio es formal o informal?

- a.- Formal
- b.- Informal

7. Si su negocio es informal: ¿Cuáles son las causas por la que no se formaliza?

- a.- Falta de dinero para realizar los trámites.
- b.- Por la demora en los trámites.
- c.- Disminuiría la utilidad (ganancias) de mi negocio.
- d.- No estamos informados sobre cómo formalizarnos
- e.- Otros: especifique

8. Para usted ¿Cuál es la entidad que tiene los costos más elevados para la formalización de su negocio?

- a.- SUNAT
- b.- SUNARP.
- C.- Municipalidad
- d.- No sabe no precisa

9. ¿Ha recibido algún tipo de información sobre cómo formalizar su negocio?

- a. Sí
- b.- No

Si su respuesta es sí, especifique por parte de quien recibió dicha información.

.....

10. ¿Qué perspectivas a futuro tiene usted respecto a su negocio?

- a) Seguir creciendo y posteriormente formalizarme
- b) Adquirir mayores utilidades (ganancias)
- c) Seguir manteniendo el negocio para poder sostener el hogar
- d) Otros, especifique:

- 11. Respecto a su negocio: ¿Cuánto vende en promedio al día?**
- a.- Menos de 100 soles
 - b.- Entre 100 a 200 soles diarios
 - c.- Entre 200 a 500 soles diarios
 - d.- Más de 500 soles diarios
- 12. ¿Cuánto de utilidad promedio que le produce su negocio al mes?**
- a.- Menos de 500 soles
 - b.- Entre 500 a 1000 soles
 - c.- Entre 1 000 a 3 000 soles
 - d.- Más de 3 000 soles
 - e.- no sabe o no precisa
- 13. ¿Le gustaría formalizar su negocio?**
- a.- Sí
 - b.- No
- 14. ¿Conoce Usted los pasos para formalizar su negocio?**
- a.- Sí
 - b.- No

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO N° 02
PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

1. Denominación.

PLAN DE FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS PARA REDUCIR LA INFORMALIDAD DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS MYPES DE LA PROVINCIA DE JAEN – 2014.

2. Justificación

Las MYPES han pasado, a lo largo de las últimas décadas, de ser un recurso de empleo, una salida a las crisis, a ser recientemente un actor fundamental de desarrollo local, regional y del país, razón por la cual es que se realiza el presente estudio en los vendedores del mercado 28 de Julio y alrededores donde la mayoría de pobladores acuden diariamente a realizar las compras de su productos.

El presente estudio es importante porque permite desarrollar un tema de interés social y económico, puesto que las micro y pequeñas empresas son un tema clave para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa un alto porcentaje de las empresas, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad; aún existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial.

A lo largo de los años se ha evidenciado una gran barrera burocráticas y trabas administrativas de las entidades del estado encargadas de la tramitación de las autorizaciones para el funcionamiento de las pequeñas y micro empresas, específicamente en los Gobiernos Locales, estas trabas radican en las autorizaciones en muchos casos solicitando requisitos innecesarios y burocráticos que no hacen más que desalentar la formalización de los administrados, bajo este enfoque es fundamental que las Autoridades de Turno de los Gobiernos Locales moldeen su estructura organizacional en

base a la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública, cuya visión principal es: “Un Estado Moderno al Servicio del Ciudadano”, para lo cual deberán de implementar políticas públicas enfocadas en uno de los 3 pilares de esta política de estado , el cual es “Gestión por procesos, simplificación administrativa y organización Institucional “

Mediante Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública, nos indica en uno de sus objetivos específicos “implementar la gestión por procesos y promover la simplificación administrativa en todas las entidades públicas a fin de generar resultados positivos en la mejora de los procedimientos y servicios orientados a los ciudadanos y empresas” .

Es aquí que radica la importancia de ésta investigación, en la medida que analizaremos las barreras existentes que obstaculizan su constitución, formalización y crecimiento de una MYPE y a partir de dicho diagnóstico se plantea un sistema de formalización que conlleve a los implicados a realizar dicho proceso, apoyándonos en la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública.

3. Aportes teóricos

La propuesta de investigación basa su actuación en las teorías contemporáneas de la administración, para ello hemos optado por asumir la teoría de la reingeniería y la teoría de los sistemas.

La teoría de la Reingeniería implica al empresario el tener que hacer “la revisión fundamental y el rediseño radical de procesos empresariales con el fin de provocar mejoras espectaculares en los rendimientos y resultados” (Hammer y Staton 1997 p.5), lo cual se pone de manifiesto al buscar cambios significativos y radicales en la organización y estructura de una empresa u organización con la finalidad de conducirlos hacia una mejora cuantitativa y cualitativa, a partir de los cambios que genera la globalización del mercado, el ordenamiento y gestión de la economía, la invasión de la tecnología, en contraposición a las rutinas tradicionales de la administración de los negocios.

La reingeniería es un nuevo enfoque que analiza y modifica los procesos básicos de trabajo en el negocio. En realidad, las perspectivas de la reingeniería pueden ser muy atractivas para la gente de negocios, pues le permitirá aplicar a plenitud todos sus conocimientos en sus empresas, con el propósito (como dijimos antes) de hacerlos más efectivos: mayor rapidez, mayor cantidad, mayor calidad, menores costos, mayores ganancias. (Anónimo 2012 parr. 4)

Por otro lado está la teoría de los sistemas que constituye un enfoque bajo el cual se analizan las partes estructurales que conforman un todo en una organización, tomando en cuenta la manera como se integran cada una de las áreas, las interacciones que se dan entre ellas a lo largo de su funcionamiento. Al respecto, Jonson y Kast (1968:113), citado por Chiavenato (2000 p.697) definen el sistema como “un todo organizado y complejo, implica un complejo interconectado de componentes o partes fundamentales relacionadas, que forman un todo unitario”. Esto implica que dentro de un sistema todas las partes o áreas que lo conforman están encaminadas hacia un objetivo común, lo cual implica la buena relación que debe existir entre cada una de las partes que conforman el sistema.

En general, un sistema es un conjunto de elementos dinámicamente relacionados que conforman una actividad para alcanzar un objetivo .Al respecto Caraballo (2012) plantea como lineamientos fundamentales de la teoría de los sistemas los siguientes:

- El todo es mayor que la suma de sus partes
- El todo determina la naturaleza de las partes
- Las partes no pueden comprenderse, si se consideran aislada del todo.
- Las partes están dinámicamente interrelacionadas y además, son interdependientes entre sí.

4. Objetivos de la propuesta

4.1. Objetivo general

Diagnosticar los factores influyentes en la informalidad del funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén.

4.3.1. Objetivos específico

- A) Seleccionar los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén que conformarán la muestra de estudio.
- B) Diseñar y aplicar un cuestionario diagnóstico de los factores influyentes de la informalidad a los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén que conformarán la muestra de estudio.
- C) Diseñar y validar el plan de formalización de negocios para los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén.

5. Contexto de la propuesta

Entidad: Centro urbano de la provincia de Jaén.

Departamento: Cajamarca

Provincia: Jaén

6. Descripción de la propuesta:

El presente Plan de Formalización de Negocios para reducir la informalidad:

- ✓ Implementar y promover la simplificación administrativa en todas las entidades públicas a fin de generar resultados positivos en la mejora de los procedimientos y servicios orientados a los ciudadanos y empresas, según la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública.
- ✓ Permitir que los propietarios de las MYPES tengan los conocimientos y las herramientas para poder formalizarse como empresa.
- ✓ Dar a conocer las ventajas de ser una empresa formal, y manejarla de manera ordenada con eficacia y eficiencia.
- ✓ Constituye en el plan de formalización de negocios dentro del proyecto todas las fases y pasos de como formalizar una empresa.

7. Ventajas de la propuesta del Plan de Formalización de Negocios para reducir la informalidad:

- ✓ Concientizar a las autoridades municipales que implementen la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública, en la cual indica promover la simplificación administrativa en todas las entidades públicas a fin de generar resultados positivos en la mejora de los procedimientos y servicios orientados a los ciudadanos y empresas.
- ✓ Mejorar la calidad de vida de familias.
- ✓ Las capacitaciones de concientización no tendrán costo alguno.
- ✓ Obtener los conocimientos y herramientas de cómo tener un negocio formal.

8. Fases del plan de formalización de negocios.

8.1. Fase diagnóstica

Es la fase de la propuesta que consiste en hacer un diagnóstico de la situación real de los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén para conocer su condición respecto a la formalización. El mecanismo para recopilar información al respecto es mediante la técnica de la encuesta.

8.2. Fase planeamiento

Es la fase prospectiva de la propuesta, pues implica planear una estructura ordenada que conlleve a los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén a viabilizar el proceso de formalización en los estamentos correspondientes. En esta fase se realizarán las siguientes actividades:

- A) Recopilación del marco teórico sobre los procesos para la formalización de una empresa.
- B) Diseñar la propuesta del plan de formalización para la Oficina de División de Comercialización y Licencias de Funcionamiento de la municipalidad de Jaén.

- C) Desarrollo e implementación de la propuesta para que sea aplicada a los empresarios de las MYPES de la provincia de Jaén.

8.3. Fase de desarrollo

En esta fase se hará operativo el plan de formalización propuesto, orientado a uno de los pilares centrales de la Política de Modernización de la gestión pública “Gestión por procesos, simplificación administrativa y Organización Institucional”, y comprende las siguientes actividades:

A) Jornada de sensibilización.

La jornada de sensibilización consiste en reunir a los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén y concientizarlos en la temática siguiente:

¿Qué es una empresa?

Se entiende por empresa a la asociación o agrupación de personas, dedicadas a realizar obras materiales, negocios o proyectos de importancia, concurriendo de manera común a los gastos que origina y participando de las ventajas que reporte.

¿Quiénes pueden constituir una empresa?

La ley establece que las sociedades pueden ser constituidas por cualquier persona; por tal razón, pueden ser: Personas Naturales. Se entiende por persona natural, al ser humano o a la persona humana. Para ser sujeto de derechos y obligaciones de carácter mercantil, comercial o societario, se requiere que tenga capacidad jurídica.

Personas Jurídicas: Aquellas organizaciones de personas naturales o jurídicas, que la ley les concede existencia legal. No tienen existencia física como la persona natural. Son representadas por una o más personas naturales.

Ventajas de Formar una Empresa Individual como Persona Natural:

- La constitución de una empresa Unipersonal es sencilla, rápida, sin muchos trámites y poca inversión.
- Si tu negocio no te brinda los resultados que esperabas, puedes replantear sin ningún inconveniente giro del negocio.
- En relación al pago de tributos, las empresas unipersonales pueden acogerse al Régimen Único Simplificado (RUS), en el cual sólo harás un pago único mensual de acuerdo a los ingresos.
- En aspectos laborales, podrá acreditarse como microempresa y acogerse a los beneficios del Régimen Laboral Especial.

Ventajas de Formar una Empresa Individual como Persona Jurídica

- En ocasionales problemas ante terceros la empresa responde sólo por el monto de capital aportado.
- Accede sin mayores restricciones a los concursos públicos y adjudicaciones directas como proveedor de bienes y servicios.
- Puedes acceder a préstamo y/o servicios financieros de desarrollo empresarial del sistema formal.
- El propietario y socios trabajadores de la empresa acceden a beneficios sociales y seguro.
- Los propietarios conocen del rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de los resultados económicos contables, tales como: Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas y Flujo de Efectivo.
- Puedes ampliar el capital social, incluir nuevos socios estratégicos o abrir nuevas filiales.

¿Clases de Sociedades o Empresa?

- Sociedad Anónima: Anónima Abierta - Anónima Cerrada
- Sociedad de Responsabilidad Limitada Simple

- Sociedad en Comandita Por Acciones
- Sociedad Colectiva Civil
- Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada

¿Qué significa formalizar una empresa?

Formalizar una empresa significa acreditar tu negocio ante distintas organizaciones estatales de un determinado país, formalizar es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles. Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad al momento de hacer negocios; así como también refleja responsabilidad (cumplimiento de sus obligaciones) y mucha confianza con todos sus clientes y trabajadores.

Para este caso de formalización es recomendable comparar las ventajas y desventajas que conllevan ser formal, esto para que obtengamos nuestras propias conclusiones y decidamos si nos conviene o no, formalizar nuestro negocio.

Ventajas de ser Formal:

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

Desventajas de ser Informal:

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

B) Capacitación sobre los pasos para la formalización y conocimiento de la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública al 2021

A través de expertos en el tema se harán jornadas de implementación para orientar a los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén, respecto a los pasos para formalizar el negocio y sobre la **Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública al 2021**, los mismos que se detallan a continuación:

PASO 1: Constituya la empresa

La Ley le permite a uno formar una empresa como individuo y ejercer cualquier actividad económica, ser el conductor de tu negocio, el responsable de su manejo y tener trabajadores a su cargo.

PASO 2: Obtenga su RUC

Para que su empresa pueda empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes, debe tener su RUC.

PASO 3: Regístrese en el REMYPE

Al registrarse en el REMYPE podrá acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley MYPE. Para inscribirse, solo debe ingresar al enlace de la página Web del Ministerio de Trabajo.

No olvide imprimir su solicitud de inscripción y generar allí un archivo virtual de la misma. Después de que el Ministerio de Trabajo verifique su solicitud en los siguientes 7 días, podrá imprimir su constancia de inscripción.

Para la inscripción en el REMYPE debe tener los siguientes requisitos:

- Contar al menos con un trabajador. En el caso de las MYPE constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador.
- Cumplir con las características de las MYPE (número de trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios.
- No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- Contar con RUC y Clave SOL.

PASO 4: Obtenga su licencia y permiso sectoriales - Inscripción Sectorial. Según el giro del negocio, puede requerirse un permiso o autorización sectorial emitida por los Ministerios y otras instituciones públicas.

Algunos casos de permisos:

- Del Ministerio de Agricultura: Para empresas de procesamiento de flora y fauna silvestre y/o beneficios de ganado y aves.
- Del MINCETUR: Para hoteles, casinos y restaurantes.
- Del Ministerio de Educación: Para academias, centros educativos y CEOS.
- Del Ministerio de Energía y Minas: Para grifos y empresas mineras artesanales.
- Del Ministerio de Trabajo: para agencias de empleo y empresas de intermediación laboral

- De DIGESA: Para registro sanitario de alimentos, juguetes y útiles de escritorio y empresas comercializadoras de desperdicios sólidos.
- De DIGEMID: Para establecimientos farmacéuticos y químico-farmacéuticos.

PASO 5: Acceda a los Beneficios de la Ley MYPE

Acceso a clientes más grandes y más exigentes.

- Facilita el proceso de formalización: Ahora puede constituir su empresa en 72 horas.
- Fomenta la asociatividad: Si no produce en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, puede asociarse y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.
- Promueve las exportaciones: Podrá acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y participar en los programas para la promoción de las exportaciones.

PASO 6: Simplificación Administrativa según (Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública al 2021- Simplificación Administrativa)

Que los Gobiernos Locales simplifiquen las actividades administrativas, y puedan contribuir a mejorar la calidad, la eficiencia y las oportunidades de los procedimientos y servicios administrativos de la ciudadanía realizadas ante la administración pública.

La simplificación administrativa tiene por objetivo la eliminación de obstáculos o costos innecesarios para la sociedad, que genera el inadecuado funcionamiento de la Administración Pública.

C) Monitoreo y acompañamiento para la formalización

Consiste en hacer un seguimiento y acompañamiento a los propietarios de las MYPES de la provincia de Jaén, con la finalidad de ayudarles a superar algún obstáculo durante el proceso de formalización.

8.4. Fase de ejecución

Un plan de negocio se formaliza con la estructuración de un documento que integre todos los componentes críticos del proyecto y permita dar claridad sobre lo que se quiere desarrollar dando respuesta a cinco interrogantes universales: ¿qué?, ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde? y ¿por qué?, pero haciéndolo de una forma lógica, clara y concisa y debe estar soportado en al menos seis elementos fundamentales: El equipo de trabajo, el modelo de negocio, análisis de la tecnología, análisis del mercado, el plan de operaciones, el plan financiero y plan de Marketing.

El equipo de trabajo: Este es un aspecto fundamental para el desarrollo de un negocio exitoso sobre todo si la idea de negocio requiere la inyección de capital vía financiación o inversionistas, trate de conformar un equipo de trabajo interdisciplinario que cubra diferentes áreas del negocio como son la gestión administrativa y financiera, la gestión comercial, el desarrollo de producto, etc. Este es un aspecto donde se falla muchas veces debido a que se tiene la tendencia de que una persona puede desarrollar múltiples actividades en un negocio y nos da temor compartir la idea con otros. El plan de negocio debe presentar un perfil corto del equipo de trabajo, donde se identifiquen fácilmente las competencias y fortalezas de cada miembro.

“Una idea de negocio propuesta por un solo emprendedor no es bien vista por inversionistas experimentados”

El Modelo de Negocio: Una buena idea de negocio debe responder clara y sencillamente a los siguientes interrogantes: ¿Cuál es la

propuesta de valor que ofrecerá al cliente? o en otras palabras ¿qué lo diferencia de la oferta existente?, ¿Cuáles serán las fuentes de ingreso del negocio?, ¿Cómo será el relacionamiento con el cliente?, ¿Cuáles son los aliados estratégicos que requiere para que la idea pueda ser exitosa?, ¿Cuáles son las actividades clave del negocio?, ¿Qué canales de comunicación utilizará con el cliente?, ¿De qué forma hará llegar el producto (bien o servicios) al cliente?, ¿Cuál es su mercado? Y ¿Qué recursos son clave para el negocio?

Una herramienta muy poderosa que nos ayuda a organizar las respuestas a los anteriores interrogantes es el modelo Canvas, desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur y muy bien explicado en su libro “Generación de modelos de negocios”.

Análisis de la tecnología: El Análisis de la tecnología es un informe elaborado a partir de la obtención de datos y contexto con respecto al producto (bien o servicios), aquí se presentan las características principales de la tecnología y sus ventajas competitivas. Esta información ayuda a entender el potencial del desarrollo tecnológico, su nivel de innovación y la importancia de la idea de negocio.

Análisis del mercado: Un análisis de mercado permite observar el panorama de cierta región con la finalidad de definir su área de crecimiento y los sectores a los cuales podría expandirse. Los análisis de mercado se pueden elaborar a partir de la recolección de información valiosa de diferentes bases de datos así como información pública disponible.

Este análisis consiste en la presentación de un panorama para la idea de negocio en donde se presenta información relevante como el tamaño de mercado, proyecciones, tendencias, necesidades de la población y barreras de entrada al proceso. Con la información anterior se puede establecer una estrategia para la introducción del producto al mercado, así como la participación en el mismo; buscando determinar

el potencial o la oportunidad que tendría el producto al ser introducido al mercado.

Los elementos que se describirían en esta parte del plan de negocio serían: Identificación de clientes o usuarios, Mercado, Introducción al mercado, Clientes potenciales y Competencia

El plan de operaciones: El plan de operaciones debe contemplar todos los aspectos técnicos y organizacionales necesarios para la operación de la tecnología objeto del plan de negocio.

En esta sección se presentan los componentes del plan de operaciones que se deben tener en cuenta para desarrollar el producto (bien o servicio), de manera que se pueda presentar la factibilidad técnica del proyecto. Este plan de operaciones se debe presentar basados en la determinación del nivel de desarrollo de la tecnología, ya que dependiendo del nivel de desarrollo se contemplan más o menos elementos.

Una de las estrategias para presentar un plan de operaciones puede consistir en la estructuración de un diagrama general del proceso y realizar un análisis de aquellos procesos clave que afectan al negocio como son los procesos operativos, estratégicos y de apoyo. Considerando estos procesos, se definen los recursos humanos y materiales necesarios para la operación del negocio.

Los elementos básicos que debe contener esta sección son: Diagrama general del proceso o tecnología, Mapa de procesos, Procesos operativos, Procesos estratégicos y Procesos de apoyo

El plan financiero: El plan financiero incluye el levantamiento de toda la información de carácter económico y financiero del proyecto para determinar su viabilidad económica. Éste es de vital importancia para la consecución de financiamientos y potenciales inversionistas debido a la necesidad de demostrar que el negocio es viable y que generará

ingresos suficientes para satisfacer los intereses económicos del proyecto y sus partes involucradas. También, tiene como objetivo medir la rentabilidad de un negocio, así como su liquidez.

En esta sección se debe presentar la magnitud de inversiones y costos, realizar estimaciones de ingresos iniciales, así como proyecciones financieras estimadas con un margen de error entre más o menos 25%. Independiente del nivel de desarrollo de la tecnología objeto del plan de negocio, es importante que éste cuente con un estimado de la inversión necesaria para poder escalar el producto y poder crear una nueva empresa, o en su defecto, transferir la tecnología.

El desarrollo del análisis financiero del proyecto tiene como objetivo principal conocer la inversión o financiamiento necesario para escalar y desarrollar la tecnología y a su vez, permite determinar costos e ingresos esperados, tasa interna de rendimiento (TIR) y de retorno de la inversión, así como el tiempo necesario para alcanzar un punto de equilibrio.

“Es preferible descartar una idea en sus etapas iniciales de desarrollo cuando las inversiones son bajas, que en etapas avanzadas de implementación donde son mayores las inversiones en tiempo y dinero”

Plan de marketing: Todo buen plan de negocios debe contener un apartado donde contemple un plan de marketing. El Plan de marketing es la instrumentación de la estrategia de marketing. Solo tiene sentido si previamente han sido definidos el posicionamiento de la empresa y el target o segmento al que apunte. Una vez explicitadas las decisiones estratégicas, el plan de marketing debe producir respuestas convincentes a tres variables fundamentales:

Precio ¿A qué precio se va a ofrecer el producto/servicio y cuánto influye el precio en la decisión de la compra de los potenciales clientes? ¿Cuál será su política de precios para obtener una ganancia justa pero al mismo tiempo mantenerse competitivo? ¿Puede usted

agregar valor sin incrementar el costo siendo especialmente atento y cordial con los clientes?

Distribución: ¿Cómo y en qué lugar se va a vender el bien/servicio? ¿Está usted buscando vender volumen en un mercado de autoservicio? ¿Cómo puede usted expandir su mercado?

Comunicación: ¿De qué manera se va a comunicar el producto/servicio de modo tal que los clientes potenciales se enteren de su existencia y deseen comprarlo? ¿Cómo anunciara o publicara el negocio? (No olvide la publicidad y las relaciones públicas de bajo costo o incluso las que no tienen costo alguno)

8.5. Fase de evaluación

En esta fase se hará una evaluación de la propuesta para evidenciar sus logros y subsanar las deficiencias, tomando como base la teoría de los sistemas que constituye un enfoque bajo el cual se analizan las partes estructurales que conforman el plan de formalización como un todo, tomando en cuenta la manera como se integran cada una de las etapas como el diagnóstico, planificación, desarrollo, ejecución y la misma evaluación, y las interacciones que se dan entre ellas a lo largo de su funcionamiento.

9. Flujo Grama Del Plan De Formalización De Plan de Formalización de Negocios para reducir la informalidad:

