

# Universidad Inca Garcilaso de la Vega

**Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas**  
Ciencias Administrativas y Ciencias Económicas

**CARRERA PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**TESIS**

**FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES TEXTILES**

**DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA**

**PARA EL ACCESO A LOS PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL**

**EJECUTADOS POR EL ESTADO**

**PREPARADO POR:**

**Bach. ROSA IRMA HUANGAL ESPINAL**

**Bach. NORMA DORIS QUISPE HUAMANI**

**Bach. JUAN JESÚS CANALES ALTAMIRANO**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA**

**LIMA – PERÚ**

**2016**



## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a Dios por estar presente en mi vida.

A nuestros padres y mi hermanos quienes con sus consejos, cariño y apoyo incondicional han sido la motivación para culminar nuestros estudios.

A nuestros maestros por su apoyo y orientación, gracias a quienes pude culminar esta investigación.

## **Agradecimiento**

Queremos expresar nuestra gratitud a nuestra asesora de tesis, la Dra. Jaquelyne Huamán Hernández, por su apoyo durante las diferentes fases de la elaboración de esta tarea.

Así también agradecemos al Dr. Grimaldo Pérez Baca, por su ayuda fundamental para culminar de manera exitosa esta tesis.

## ÍNDICE

Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Índice	V
Índice de tablas	VII
Índice de gráficos	X
Presentación	12
Resumen	13
CAPÍTULO I	14
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.1 Situación problemática	14
1.2 Problema de investigación	16
1.3 Justificación	16
1.4 Objetivos	17
1.5 Objetivo general	17
1.6 Objetivo específico	17
CAPÍTULO II	19
MARCO TEÓRICO	19
2.1 Antecedentes de la investigación	19
2.2 Bases teóricas	21
2.3 Glosario	99
CAPÍTULO III	103
HIPÓTESIS Y VARIABLES	103
3.1 Hipótesis general	103
3.2 Hipótesis específicas	103
3.3 Identificación de variables	103
3.4 Operacionalización de variables	104
CAPÍTULO IV	105
METODOLOGÍA	105
4.1 Tipo de investigación	105
4.2 Diseño de investigación	105
4.3 Unidad de análisis	105
4.4 Población de estudio	105
4.5 Tamaño y selección de muestra	105

4.6 Técnicas de recolección de datos	107
4.7 Técnica de procesamiento, análisis e interpretación de la información	107
CAPÍTULO V	108
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	108
5.1 Análisis e interpretación de resultados	108
5.2 Pruebas de hipótesis	128
CONCLUSIONES	134
RECOMENDACIONES	135
BIBLIOGRAFÍA	136
ANEXO	142

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Micro y pequeñas empresas formales, 2010 -14.....	28
<b>Tabla 2:</b> Tamaño de empresas según número de trabajadores.....	28
<b>Tabla 3:</b> Tipo de empresa según número de trabajadores y ventas anuales (Millones de Euros) .....	29
<b>Tabla 4:</b> Estructura de Mypes y Pymes en el Mercosur .....	29
<b>Tabla 5:</b> Características de la micro y pequeña empresa .....	31
<b>Tabla 6:</b> Estimación del total de micro y pequeñas empresas en actividad principal y secundaria, 2010-2014 (Estimación de acuerdo al número de conductores) .....	35
<b>Tabla 7:</b> Empresas formales según tipo de contribuyente 2014.....	42
<b>Tabla 8:</b> Empresas formales según estrato empresarial .....	44
<b>Tabla 9:</b> Micro y Pequeña empresa y PEA ocupada .....	47
<b>Tabla 10:</b> PBI generado en el Perú por categoría de empresas (2004, proyectado) .....	48
<b>Tabla 11:</b> Mypes beneficiadas.....	68
<b>Tabla 12:</b> Ventas realizadas de bienes y servicios.....	69
<b>Tabla 13:</b> Las mypes participantes y empleos fortalecidos o generados .....	72
<b>Tabla 14:</b> Presencia territorial de compras a myperú mediante los núcleos ejecutores de compras (2011 - 2016).....	72
<b>Tabla 15:</b> Procesos de convocatorias .....	76
<b>Tabla 16:</b> Convocatoria, proyectos registrados .....	77
<b>Tabla 17:</b> Programa Innovate Perú – Instrumentos Financiados .....	85
<b>Tabla 18:</b> Programa Innovate Perú – Instrumentos Financiados .....	85
<b>Tabla 19:</b> Alcance nacional para el cofinanciamiento no reembolsable de proyectos.....	85
<b>Tabla 20:</b> Alcance nacional para el cofinanciamiento no reembolsable de	

proyectos.....	88
<b>Tabla 21:</b> Beneficiarios del programa Impulsa Perú, por sexo, según departamentos 2015 .....	89
<b>Tabla 22:</b> Estimación del número de micro y pequeñas empresas informales, 2010-2014 .....	94
<b>Tabla 23:</b> Operacionalización de las variables .....	104
<b>Tabla 24:</b> ¿CUMPLE CON PRESENTAR OPORTUNAMENTE SU DECLARACIÓN JURADA DEL IMPUESTO A LA RENTA DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS POR SUNAT? .....	108
<b>Tabla 25:</b> ¿SU EMPRESA SE ENCUENTRA REGISTRADA EN LA SUNARP? .....	109
<b>Tabla 26:</b> ¿CONSIDERA UD. QUE TIENE LAS CARACTERÍSTICAS DE UN LÍDER EMPRESARIAL QUE LE PERMITE TOMAR DECISIONES ACERTIVAS PARA SU EMPRESA? .....	110
<b>Tabla 27:</b> ¿SU EMPRESA CUMPLE LOS REQUERIMIENTOS DE LA OSCE PARA PARTICIPAR EN PROCESOS DE CONTRATACIONES PÚBLICAS? .....	111
<b>Tabla 28:</b> ¿SU EMPRESA CUMPLE LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR SUNAT PARA EXPORTAR PRODUCTOS AL EXTERIOR? .....	112
<b>Tabla 29:</b> ¿CONSIDERA QUE SU NIVEL DE PRODUCCIÓN CUMPLE LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD, A FIN DE TENER LA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN? .....	113
<b>Tabla 30:</b> ¿CONSIDERA QUE AL FORMALIZAR SU EMPRESA SE INCREMENTARA EL NIVEL DE VENTAS? .....	114
<b>Tabla 31:</b> ¿USTED CUENTA CON RUC VIGENTE? .....	115
<b>Tabla 32:</b> ¿CONSIDERA UD. QUE LOS REQUISITOS PARA LA FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA SON ENGORROSOS? .....	116
<b>Tabla 33:</b> ¿CREE UD. QUE EL ESTADO DESEMPEÑA UN ROL FUNDAMENTAL EN EL ESTÍMULO DE LA COMPETITIVIDAD DEL PAÍS? .....	117
<b>Tabla 34:</b> ¿IDENTIFICA A INSTITUCIONES PÚBLICAS QUE BRINDAN CAPACITACIÓN A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS? .....	118
<b>Tabla 35:</b> ¿IDENTIFICA A INSTITUCIONES PÚBLICAS QUE BRINDAN ASESORAMIENTO FINANCIERO? .....	119
<b>Tabla 36:</b> ¿IDENTIFICA A INSTITUCIONES PÚBLICAS QUE BRINDE CAPACITACIÓN LEGAL Y TRIBUTARIA A LA PEQUEÑA EMPRESA? .....	120



<b>Tabla 37:</b> ¿PARTICIPA ACTIVAMENTE EN ALGUNA FERIA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE SUS PRODUCTOS?.....	121
<b>Tabla 38:</b> ¿EL ESTADO PROMOCIONA LOS PROGRAMAS DE APOYO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?.....	122
<b>Tabla 39:</b> ¿SE HA BENEFICIADO DEL PROGRAMA COMPRAS A MYPERÚ, PARA ASOCIARSE Y ARTICULARSE CON EL SECTOR PÚBLICO? .....	123
<b>Tabla 40:</b> ¿SE HA BENEFICIADO DEL PROGRAMA COMPRAS A MYPERÚ, A FIN DE PROMOVER LA INDUSTRIA MANUFACTURERA? .....	124
<b>Tabla 41:</b> ¿Ha presentado algún proyecto al Programa Innóvate Perú?.....	125
<b>Tabla 42:</b> ¿UD. A RECIBIDO CAPACITACIÓN Y/O ASESORÍA TÉCNICA DEL PROGRAMA IMPULSA PERÚ?.....	126
<b>Tabla 43:</b> ¿SE HA BENEFICIADO DEL PROGRAMA COOPERA PERÚ?....	127

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1:</b> Evolución de las Mipymes formales 2010 – 2014.....	31
<b>Gráfico 2:</b> Mypyme (micro, pequeña y mediana empresas) formales .....	46
<b>Gráfico 3:</b> Participación de la PEA 2014 .....	47
<b>Gráfico 4:</b> Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad Innóvate Perú .....	80
<b>Gráfico 5:</b> Tamaño del Sector Informal (% del PBI).....	97
<b>Gráfico 6:</b> Porcentaje de Mypes que declaran impuestos ante Sunat.....	108
<b>Gráfico 7:</b> Porcentaje de Mypes inscritas en los Registros Públicos.....	109
<b>Gráfico 8:</b> Porcentaje de Microempresarios que tiene características de líder .	110
<b>Gráfico 9:</b> Porcentaje de Mypes que cumple con requisitos y/o participan en el OSCE .....	111
<b>Gráfico 10:</b> Porcentaje de Mypes que cumplen los requisitos para exportar..	112
<b>Gráfico 11:</b> Porcentaje de Mypes que tienen producto de calidad .....	113
<b>Gráfico 12:</b> Porcentajes de Mypes, cree que formalizarse elevará sus ventas .....	114
<b>Gráfico 13:</b> Porcentaje de Mypes con Ruc vigente .....	115
<b>Gráfico 14:</b> Porcentaje de Mypes que considera que los trámites son engorrosos para formalizarse.....	116
<b>Gráfico 15:</b> % de Mypes que Cree, que el estado estimula la competitividad de la pequeña empresa.....	117
<b>Gráfico 16:</b> Porcentaje de Mypes que identifican a instituciones públicas que brindan capacitaciones a pequeñas empresas .....	118
<b>Gráfico 17:</b> Porcentaje de Mypes que identifican a instituciones públicas que brindan asesoría financiera a pequeñas empresas .....	119
<b>Gráfico 18:</b> Porcentaje de Mypes que identifican a instituciones públicas que brindan capacitación legal y financiera a pequeñas empresas .....	120
<b>Gráfico 19:</b> Porcentaje de Mypes que participaron en ferias de productos ....	121
<b>Gráfico 20:</b> Porcentaje de Mypes que cree que el estado promociona los programas de apoyo para las pequeñas empresas .....	122
<b>Gráfico 21:</b> Porcentaje de Mypes que se beneficiaron con el Programa Compras a MyPerú .....	123
<b>Gráfico 22:</b> Porcentaje de Mypes que se beneficiaron con el Programa Compras	

a MyPerú.....	124
<b>Gráfico 23:</b> Porcentaje de Mypes que recibieron capacitación del Programa	
Impulsa Perú .....	126
<b>Gráfico 24:</b> Porcentaje de Mypes que se beneficiaron con el Programa	
Coopera Perú.....	127

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado Dictaminador:

En cumplimiento a las disposiciones contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Inca Garcilazo de la Vega, presentamos a vuestra consideración el informe final de investigación titulado: FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA PARA EL ACCESO A LOS PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL EJECUTADO POR EL ESTADO, con el propósito de obtener el Título Profesional de Licenciado en Economía.

Esperamos que el presente informe final de investigación sea de su satisfacción y sirva de fuente de conocimiento para los estudiantes y futuros profesionales de la escuela de Economía.

Lima, agosto 2016.

## Resumen

El objetivo general del presente trabajo es determinar si la formalización de las Mypes textiles del Emporio Comercial de Gamarra se relaciona con el acceso a programas de apoyo empresarial brindados por el Estado, teniendo en cuenta que estos empresarios pueden no saber de dichos programas, ya que sus actividades las realizan generalmente de manera empírica.

El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, de carácter descriptivo, cuyo diseño metodológico es cuantitativo. Considerada como una investigación aplicada debido a los alcances prácticos, aplicativos, sustentados por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información, donde se ha considerado los aportes e investigaciones de diferentes personalidades que han facilitado la asimilación del tema investigado. La población estuvo conformada por 160 empresas del sector textil del distrito de la Victoria, con un tamaño de muestra que asciende a 109 personas entre hombres y mujeres empresarios.

Los resultados del trabajo de campo mostraron que gran parte de estas empresas no tienen conocimiento acerca de los programas de apoyo empresarial ejecutado por el gobierno, por tanto cada una de ellas trabajan con su propio capital, esto hace que sus ventas sean menores y no les permita ser competitivos, tampoco están preparados a situaciones que podrían presentarse en cuanto a exportaciones y uso de financiamiento debido a que la mayoría de empresarios son empíricos.

Palabras clave: formalización, competitividad, programas de apoyo empresarial del estado y exportación.

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1 Situación problemática

En las economías globales las Mypes representan un factor importante en el desarrollo y crecimiento de un país, pues cumplen un rol esencial produciendo y ofertando bienes y servicios y contribuyendo a la generación de empleo.

Las pequeñas empresas (MYPE) en los países europeos representan el 99% del número total de empresas, proporcionan un 67% del empleo y crean 85% de los nuevos puestos de trabajo, según datos de la Unión Europea. Básicamente están orientadas a mejorar el entorno empresarial, promoviendo el emprendimiento y el acceso de las Mypes a la financiación y a los mercados.

En el Perú actualmente las Mypes están descentralizadas y se hallan en cada rincón del país. Su formalización contribuye al desarrollo económico nacional y optimiza la eficiencia y eficacia del consumo de bienes y servicios. Este aporte de las Mypes ayuda a la generación del empleo sostenible, incrementando la productividad, rentabilidad, el impacto en los mercados internos y externos, su aporte a la recaudación tributaria y su contribución al producto bruto interno.

Mediante la Ley N° 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se orienta a que las pequeñas empresas informales

se adecúen e inicien el proceso de formalización para que desarrollen estrategias de ventas y crecimiento. También se cuenta con programas de apoyo que el Gobierno Peruano viene impulsando, como: Promype, Coopera Perú, Startup Perú, Compras a MYPERú, Innóva Perú etc., dichos programas tienen la finalidad de promover la actividad económica de la micro y pequeña empresa a nivel local y regional.

No obstante estos beneficios, en el todo Perú y particularmente en el Emporio de Gamarra, existen muchas pequeñas empresas informales que no tienen acceso a productos financieros. Empresas que, además que están desprotegidas legalmente, carecen de una estrategia de ventas, metodología y procesos productivos, además evaden impuestos, desconocen la legislación laboral y tienen un sin número de limitaciones que las afectan a corto y mediano plazo, lo que influye a que la empresa no sea competitiva y rentable a través del tiempo.

Las Mypes que pertenecen a la informalidad no tienen capacidad crediticia al momento de obtener un crédito bancario. En algunas circunstancias su capacidad de producción es limitada y cada vez su nivel de competitividad se ve afectado ante los mercados. Por otro lado, tampoco pueden participar en procesos de contrataciones públicas, debido a la falta de experiencia e información.

En este contexto, se percibe la falta de información y de formalización de las pequeñas empresas Mypes, reduciendo así el incremento de sus activos y aumentando su carga financiera. Según datos del Ministerio de la Producción en el año 2014., las pequeñas empresas informales al periodo 2010 constituían un 69.6 % y para el 2014 es 56.1 % del total existente de empresas en el país. Esto quiere decir que la brecha es significativa y que existió una reducción del 13.2 %, en tan solo cuatro años.

Por lo antes expuesto, es necesario identificar y analizar la participación de las Mypes en los programas de apoyo que viene impulsando el Estado, cuyo propósito es incrementar su capacidad productiva, financiera y la

integración de mercados. Asimismo, busca brindarles todas las herramientas necesarias para la gestión empresarial, capacitación tributaria, objetivos corto y mediano plazo y asesoramiento legal y financiero para que sean competitivos en el tiempo. De esta manera, se pretende integrar y afianzar a las empresas mypes informales al proceso de formalización.

## **1.2 Problema de investigación**

### **Problema general**

¿Cómo la formalización de las Mypes textil del Emporio Comercial de Gamarra se relaciona con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado?

### **Problemas específicos**

- a) ¿Cómo se relaciona la constitución de la empresa ante Sunarp se relaciona a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado?
- b) ¿Cómo se relaciona la presentación oportuna de la declaración jurada de impuesto a la renta con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado?
- c) ¿Cómo se relaciona el liderazgo empresarial con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado?

## **1.3 Justificación**

### **Justificación teórica**

El motivo principal de este trabajo se fundamenta en la necesidad de investigar sobre la formalización de la Mypes (micro y pequeña empresas) textiles del Emporio Comercial de Gamarra y la posibilidad de acceder a los



programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado, a fin de establecer lineamientos para la formalización empresarial e implementar estrategias para la conducción de sus negocios basadas gestión de calidad.

Es importante analizar la estrecha relación existente entre los microempresarios emergentes, relación que es también clave para explicar el nivel de éxito alcanzado en sus emprendimientos, así como su permanencia en la economía frente a la creciente competitividad.

### **Justificación práctica**

Para el desarrollo de la presente investigación es necesario poner en práctica las teorías científicas que son el sustento teórico, lo que nos permitirá formular alternativas de solución expresadas en las recomendaciones para el fortalecimiento de los los siguientes procesos: presentación oportuna de la declaración jurada de impuesto a la renta, incremento de la capacidad crediticia, nivel de la producción, capacidad de asociatividad con instituciones a fines, competitividad empresarial, participación en el proceso de contrataciones públicas, capacidad de exportación y la constitución de la empresa.

## **1.4 Objetivos**

### **1.5 Objetivo general**

Determinar si la formalización de las Mypes textil del emporio comercial de gamarra se relaciona con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutados por el Estado.

### **1.6 Objetivo específico**

- a) Determinar si la constitución de la empresa ante Sunarp se relaciona con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado.
  
- b) Determinar si la presentación oportuna de la declaración jurada de impuesto a la renta se relaciona con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado.
  
- c) Determinar si el liderazgo empresarial se relaciona con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes de la investigación

A continuación, se presentan los antecedentes de investigación, relacionados al tema a investigar, con los cuales se aportará mayor información y comprensión:

Torres P., Abdías A. (2015) realizó el estudio sobre la “Aplicación del Presupuesto de Caja para la mejora de la capacidad económica en las microempresas del Callao en el 2013”, cuyo objetivo, como indica su título, fue aplicar el presupuesto de caja para mejorar la capacidad económica en las microempresas del distrito en mención. El método fue cuantitativo, la población estuvo conformada por 94 microempresarios, la técnica fue la entrevista y el instrumento un formulario tipo cuestionario. Se concluyó que para la elaboración del presupuesto de caja, el microempresario proyectará, de manera racional, el destino de sus fondos entre sus diversas inversiones de manera eficientes y efectiva lo que le permitiría alcanzar sus objetivos que están reflejados en la mejora de su capacidad económica. Esto evidenciaría la eficacia de las microempresas del Callao.

Mercado A., Ronald D. (2014), realizó un estudio denominado “El Mercado de Valores como fuente de financiamiento para la Micro y Pequeña empresa”, cuyo objetivo fue viabilizar el financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa a través del Mercado de Valores. El método empleado fue analítico y comparativo; la población estuvo conformada por 1200 Mypes. La técnica fue el análisis documental y la encuesta. Se concluyó que para promover la participación de las MYPES en el Mercado de Valores, debemos preguntarnos si existen desde el lado de la oferta y la demanda de instrumentos financieros, importes que representen una oportunidad de acceso a fuentes de financiamiento. Desde el lado de la

oferta pública primaria de instrumentos financieros, que se cotizan en Bolsa, entre los años 2008 y 2013, se han colocado instrumentos financieros por valor de 16,8 mil millones de soles y US\$ 3,6 mil millones de dólares. Por el lado de la demanda de instrumentos financieros, resalta la participación de las Administradoras de Fondos de Pensiones.

Begazo, V. y Domingo, J. (1996) realizó un estudio denominado “La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad”, presentado para optar el Grado de Maestro en Desarrollo Económico y Social en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En dicho trabajo se evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales.

Castillo, G. (2005) realizó un estudio titulado “Decisiones financieras efectivas para el desarrollo empresarial, en el marco de la economía social de mercado”, presentado para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En dicho trabajo de investigación el autor describe la forma cómo las decisiones financieras, en la medida que sean efectivas, contribuyen al mejoramiento continuo, productividad, competitividad y desarrollo de las empresas del sector comercio, industria y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia.

Lombardi. (2004) efectuó el estudio “Análisis de la informalidad de las MYPES en el distrito de Bambamarca”, donde refiere que en las regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional.

Para algunos gobiernos regionales la promoción de las MYPES se delega en la Gerencia de Desarrollo Económico, que es heredado de las antiguas Gerencias de Promoción de Inversiones, las que a su vez tenían bajo su responsabilidad a PROMPYPE; siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento.

El tema MYPE, en general, transita entre lo social y lo económico. Lo social viene dado por su contribución al empleo; y lo económico, vinculado a la mejora de la competitividad y productividad para generar mayores excedentes y mejorar ingresos. Por ello, en realidad el liderazgo del tema MYPE queda en el sector que toma la iniciativa de impulsarlas y promoverlas.

En todas las regiones los gobiernos locales (provinciales y distritales) dicen o muestran preocupación por programas de promoción de MYPES. Pero estos están aún en la perspectiva de MYPES de sobrevivencia vinculadas a programas sociales (comedores, club de madres, discapacitados, etc.) en los que desarrollan algún tipo de capacitación empresarial o técnica.

La otra dimensión de su trabajo con las MYPES está vinculada con la regulación del comercio ambulatorio, los mercados de abastos y las licencias de funcionamiento; pero estas aún no son asumidas en una dimensión de promoción empresarial o desarrollo económico local.

## **2.2 Bases teóricas**

### **Sustento de la Variable: FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES TEXTILES**

#### **Definición:**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

En este contexto el proceso de formalización consiste en dotar de las herramientas mínimas que requiere para su constitución, operación y funcionamiento en una actividad económica determinada.

Es acompañarla por el camino de la legalidad, la ética, la libre competencia, la responsabilidad social y la preservación del medio ambiente para mejorar su sostenibilidad en el tiempo y la competitividad empresarial, creando un entorno apto y favorable para la inversión productiva, la dignificación de las condiciones laborales y la creación de riqueza.

La formalización representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos, en tanto que la observancia de las normas es una medida de su empleo (Hage y Aikes).

Blas, P. (2013) define la formalización como la técnica organizacional de prescribir cómo, cuándo, quién, con qué elementos y en cuánto tiempo debe realizar las tareas. Se trata de un determinante clave de la estructura para el individuo, debido a que su comportamiento se verá pautado y directamente afectado por la intensidad o grado de dicha formalización.

Las normas, instructivos y procedimientos diseñados para manejar las contingencias afrontadas por la organización son parte de la llamada formalización. Su definición depende en cada caso de: Las tareas que se realicen y de su grado de rutinización o estandarización posible.

Koontz & O'Donnell (2004) indican que el desarrollo de las empresas, tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, contribuir al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y contribuir a la recaudación tributaria.

Abad, (1989) y Bahamonde (2000) consideran las pequeñas y medianas empresas como unidades económicas constituidas 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. Estas empresas pueden alcanzar eficiencia y efectividad si disponen de una adecuada dirección y gestión financieras para sus fuentes de financiamiento e inversiones.

Flores. (2004) define las pequeñas y medianas empresas como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de microempresa abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca de 1 hasta cincuenta trabajadores; niveles de ventas anuales: La microempresa dicho nivel será hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 850 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financieras para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa.

Díaz y Jungbluth. (1999) entienden por desarrollo a la situación en que las micro y pequeñas empresas dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Flores (2004) indica que el desarrollo de las MYPES se dará cuando el Estado impulse la modernización tecnológica del tejido empresarial de estas empresas y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología -CONCYTEC debería promover, articular y operativizar la investigación e innovación tecnológica entre las universidades y centros de investigación con este tipo de empresas. El Estado debe promover el acceso de los micros y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Bellido, (1989) y Castin. (1996) consideran que la organización de la micro y pequeña empresa típica se suele establecer en función de las circunstancias. El propietario es el motor principal, la mayoría de las cosas que hay que hacer o son hechas por el mismo o bajo su directo control, lo que es cierto en los primeros años de vida de la empresa. Es de esperar que una persona empeñada en esta tarea no tenga que aplicar probados principios de organización a su negocio cuando sean necesarios, debido a la expansión del mismo y, en este sentido se llega a un punto que exceda las posibilidades de cualquiera para dirigirlo. En cualquier caso, en toda pequeña y mediana empresa, llega un momento en que el propietario o gerente tiene que delegar la responsabilidad de las decisiones en alguna otra persona. Es en ese punto cuando empieza a poner en práctica lo que se llama organización.

En el Instituto de Investigación, El Pacífico (2004). Una Mype formalizada requiere de una buena gestión empresarial ya que tiene que administrar y proporcionar servicios para el cumplimiento de las metas y objetivos,



proveer información para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos, del manejo de las cuentas por cobrar, de las existencias, entre otros. Dentro de la gestión se incluye la planeación, organización, dirección y control.

Koontz y O'Donnell (2004), suscriben que el enfoque tradicional de la gestión empresarial, estudia la estructura de la organización y define los papeles de las personas en la misma. La contribución más importante de este enfoque ha sido definir y analizar las tareas que son necesarias para crear y potenciar una empresa. Se crea un marco de referencia que permite a los gestores diseñar las tareas, como dividir las en otras tareas y la coordinación entre las mismas.

Gestión (2012). 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.

### **Origen de las pequeñas empresas en el tiempo**

La pequeña empresa tiene sus orígenes formales en el periodo de la década de 1950, en momentos en que los países europeos, Japón y Estado Unidos se recuperaban de los estragos de la Segunda Guerra Mundial. A aquel tiempo se le puede considerar el primer paso que originó a la pequeña empresa, cuando se intensificó la Guerra Fría y la amenaza del Comunismo presionaba a los gobiernos occidentales para mostrar resultados sociales tangibles.

Históricamente la pequeña empresa empezó por el concepto de artesanía, porque es la más antigua de las actividades de transformación antes de la revolución industrial. Muy pronto la artesanía se identificó como una

actividad especializada y tradicional muy vinculada con el turismo y con las zonas y lugares más atrasados.

El segundo paso lo da el surgimiento del concepto de “pequeña industria”, en relación a un sector donde se empiezan a aplicar políticas y programas de promoción. No hay que olvidar que por esas épocas (los años 50) la industria era considerada como el motor del crecimiento y modernidad. Rápidamente el concepto se amplió a otros sectores económicos como el comercio, los servicios, la pesca y la minería. Surge así el concepto de pequeña empresa, trascendiendo al sector industrial y abarcando a todos los sectores. Por aquel entonces no era importante definir con claridad los límites entre las pequeñas empresas y las grandes empresas; se trataba principalmente de una diferencia cualitativa.

El tercer paso se suscitó durante el periodo de las décadas de 1960 y 1970, cuando se fue incorporando el concepto de mediana empresa, sobre todo por acción de organismos especializados de promoción del sector como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), entre otros. Pues se descubrió que estas empresas cumplían un rol crucial en el desarrollo industrial y en nuevos sectores como los servicios. Fue objeto de investigadores y de programas de apoyo específicos.

El cuarto paso fue un proceso histórico, cuando se juntan las pequeñas con las medianas empresas, surgiendo así el concepto de PYME: Pequeña y Mediana Empresa. Término que es utilizado por los gobiernos, agencias de desarrollo y bancos multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la ONUUDI, entre otros. Sin embargo, no duró mucho tiempo pues los países elaboran nuevos conceptos y denominaciones a partir de su realidad y con procesos diferentes a los de los países desarrollados. Durante las décadas de los 70 y 80 se realizan importantes investigaciones en todo el mundo (dentro de las que destacan las de Hernando De Soto en el Perú), que

descubren que el sector informal urbano (SIU), con singulares problemas, potencialidades, representan nuevos actores económicos y sociales. A partir de estas investigaciones, además del propio fenómeno informal, surgen dos conceptos muy importantes: la microempresa y el autoempleo.

A partir de este momento presenciamos las existencias de dos bloques conceptuales, por un lado, las PYMES (pequeña y mediana empresas), más modernas y dinámicas y, por otro lado, el de las microempresas y autoempleados informales, poco productivos y muy vinculados con los fenómenos de la pobreza.

Los primeros intentos de profundizar las distancias entre ambos mundos (el de la PYMES y el de las microempresas) tuvieron lugar en la década del 90, al juntar micro con pequeñas empresas, surgiendo el concepto de MYPE. Por un lado, las PYMES (pequeña y mediana empresas), se tenían las agencias oficiales de promoción de gobiernos y, por el otro lado, para las microempresas se tenían las ONG con otros organismos internacionales, y para la segunda con un enfoque más asistencial.

A fines de los años 90 surge el concepto de Mipyme (Micro, Pequeña y Mediana Empresa), con ello se evitó la dualidad y se incorporó a la microempresa a programas y tratamientos más económicos, productivos y con esquemas de desarrollo integrales.

### **Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

*Tabla 1: Micro y pequeñas empresas formales, 2010 -14*

Tamaño	2010	2011	2012	2013	2014
Microempresa	1,179,275	1,267,060	1,321,992	1,496,320	1,571,121
Pequeña empresa	20,072	22,047	23,398	22,149	25,940
<b>Total de empresas</b>	<b>1,199,347</b>	<b>1,289,107</b>	<b>1,345,390</b>	<b>1,518,469</b>	<b>1,597,061</b>

**Nota:** El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores y pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores

**Fuente:** Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010-2014

**Elaboración:** Propia

Okpara y Wynn. (2007), afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo.

Carpintero (1998) las define como pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en las que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario. Y Juan Diego Trejos (2008), define microempresa al establecimiento que emplea mano de obra asalariada y disponen de 2 a 9 trabajadores, incluyendo al patrono.

Por ejemplo, en Europa, una de las definiciones más corrientes que se aplican a las pequeñas, medianas y grandes empresas (las dos primeras tienen derecho a recibir una asistencia especial en materia de promoción y apoyo), son:

*Tabla 2: Tamaño de empresas según número de trabajadores*

Tipo de empresa	Número de trabajadores
Pequeñas	Menos de 250
Medianas	De 250 hasta 500
Grandes	Más de 500

**Fuente:** Revista de la Facultad de Ciencias Contables UNMSM

**Elaboración:** Propia.

Sin embargo, en 2006 la Comisión Europea de la Unión Europea, formuló una recomendación sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, basándose en la Carta de la Pequeña Empresa emitida en el 2000, para que pueda entrar en rigor en enero de 2006 (Tabla 2).

Para America Latina estos criterios defieren según la realidad económica y social en comparación con las del continente europeo. Por ejemplo, en la Zona del MERCOSUR, cada país miembro tiene su propia definición de MYPE y PYME, por lo que los esfuerzos integracionistas obligaron a la formación de un grupo de trabajo para desarrollar un criterio general que defina una categorización para Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Esta categorización que se registra en el Tabla 3 depende de un coeficiente tamaño (Coef).

**Tabla 3:** Tipo de empresa según número de trabajadores y ventas anuales (Millones de euros)

Tipo de Empresa	Trabajadores	Ventas anuales
Microempresa	Menos de 10	Menor o igual 2 €
Pequeña empresa	Menos de 50	Menor o igual 10 €
Mediana empresa	Menos de 250	Menor o igual 50 €

**Fuente:** Revista de la Facultad de Ciencias Contables UNMSM  
**Elaboración:** Propia.

**Tabla 4:** Estructura de Mypes y Pymes en el Mercosur

Tipo de Empresa	Cantidad empleados	Ventas anuales (\$)	Coef
Microempresa	Hasta 20	Hasta 400,000	Hasta 0,52
Pequeña empresa	Hasta 100	Hasta 2,000,000	Hasta 2,58
Mediana empresa	Hasta 300	Hasta 10,000,000	Hasta 10

**Fuente:** Revista de la Facultad de Ciencias Contables UNMSM  
**Elaboración:** Propia.

El Coef se calcula utilizando la fórmula:

$$\text{Coef} = 5 [(P/\text{Pref.})(V/V_{\text{ref}})]$$

Donde:

P: cantidad de empleados

P ref: cantidad de empleados de referencia

V: ventas anuales en dólares

V ref: ventas de referencia en dólares

En Suecia, por lo general, se considera pequeña o mediana empresa toda empresa que tenga menos de 200 trabajadores. En Dinamarca, se considera como pequeña empresa a todas las empresas con menos de 25 trabajadores, y grandes a las que tienen más de 250 trabajadores. En Irlanda, en cambio, se han establecido límites de personal ocupado y del activo para recibir apoyo del Programa de pequeñas Industrias de la Junta de Desarrollo Industrial. Las empresas deben tener como máximo 50 empleados y su activo en maquinaria e instalaciones no deben superar los 525,000 dólares.

### **Características de las MYPES**

Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

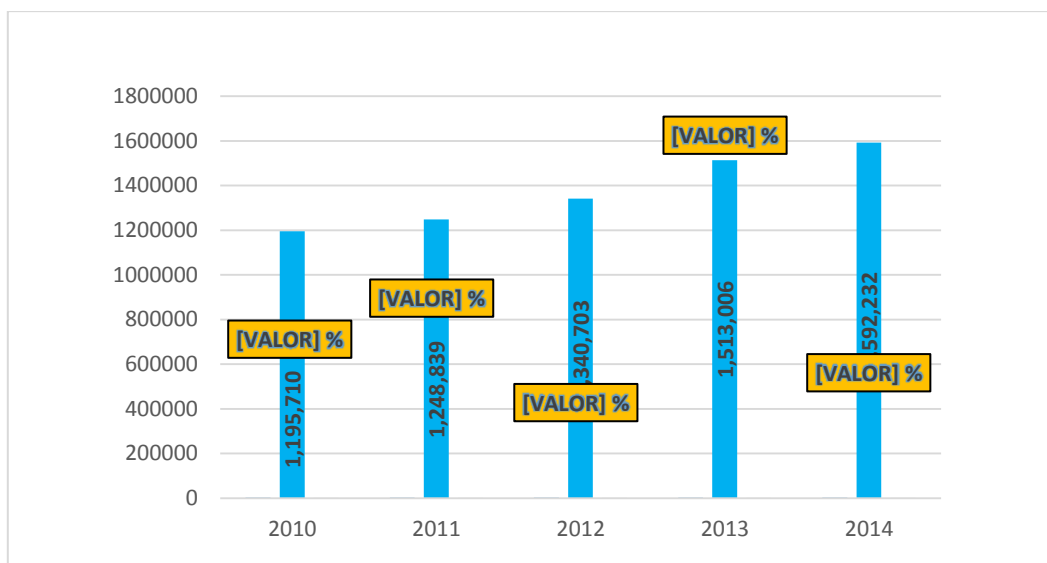
- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias - UIT.

- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

**Gráfico 1: Evolución de las Mipymes formales 2010 – 2014**



**Nota:** El estrato empresarial es determinado de acuerdo a la Ley N° 30056

**Fuente:** Sunat, Regristo Único del Contribuyente 2010-2014

**Elaboración:** Propia

**Tabla 5: Características de la micro y pequeña empresa**

CARACTERÍSTICAS	NÚMERO DE TRABAJADORES	NIVELES DE VENTAS ANUALES
MICROEMPRESA	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	De 1 hasta 100	El monto máximo de 1700 UIT

**Fuente:** Sunat 2012

**Elaboración:** Propia

### Clasificación de la microempresa

Bernilla, Magaly. (2009) considera Los países desarrollados como las economías en desarrollo manejan distintos criterios para clasificar a las

empresas, siendo el primordial, en la mayoría, el número de trabajadores. Sin embargo, la difiere entre los países desarrollados y en desarrollo, el concepto de microempresa; ya que para el primer grupo a las que no son grandes empresas se le define como pequeña empresa y mediana empresa (smalland mediumenterprises, SME), además que las grandes empresas son aquellas que tienen de 500 empleados a más.

En los países en desarrollo se recurre a las clasificaciones tradicionales de micro, pequeña, mediana y gran empresa, ya que en estos países es más importante la cantidad de empresas de menor tamaño, en comparación con los países desarrollados.

Aguilar (1994), considera tres (3) tipos de microempresa:

- Microempresa de sobrevivencia

Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

- Microempresa de subsistencia

Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtiene ingresos para remunerar el trabajo.

- Microempresa en crecimiento

Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar la capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.



## **La Empresa**

Una empresa es una actividad económica que contrata factores de producción y los organiza para producir y vender bienes y servicios, cuyo objetivo es maximizar sus beneficios o utilidades. La empresa que no trata de maximizar sus beneficios es eliminada o adquirida por otras empresas que sí lo hacen.

### **Ventajas de la formalización de las MYPES**

- Como persona natural, desde el punto de vista legal, el negocio se crea y se liquida sin mayor contratiempo.
- Tener unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa es de una sola persona.
- Flexibilidad para reaccionar rápidamente en caso de cambios bruscos en el mercado que pueden afectar la empresa.

### **Desventajas de la formalización de las MYPES**

- La responsabilidad en este caso se extenderá a todo el patrimonio. Es decir, ante cualquier compromiso o deuda, situación imprevista que no pueda pagar, deberá responder con los activos de la empresa sino, también, con el patrimonio personal (terreno, casas, electrodomésticos, etc).
- Disponer de capital limitado, al momento de invertir, esto representa problemas al futuro de la empresa a corto, mediano y largo plazo.  
Las actividades económicas que las empresas realizan, les generan rentas de tercera categoría porque tienen un fin lucrativo, es decir, generar ganancias. Por ello cada negocio o empresa debe elegir un régimen tributario para pagar el Impuesto a la Renta y los demás tributos que generen sus actividades.

En nuestra legislación hay tres regímenes tributarios, que son las opciones que tendrán cada negocio o empresa para tributar, según su forma de constitución, el volumen de los ingresos y compras que proyecta tener y las características de sus actividades.

Las tres opciones o regímenes tributarios son:

- El Nuevo Regimen Único Simplificado o
- El Regimen Especial de Renta – RER
- El Régimen General del Impuesto a la Renta

Se puede apreciar en detalle a que régimen tributario pueden acogerse y las ventajas de cada uno:

Constitución	Régimen tributario	Características, requisitos y ventajas
Persona natural o Persona jurídica (En el nuevo RUS se permite acoger a la E.I.R.L.)	<b>Nuevo RUS</b>	<p>Características :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Régimen para negocios de venta al por menor y personas que desarrollan oficios.</li> <li>- Se permite actuar en un solo local o establecimiento.</li> <li>- Está prohibido emitir facturas.</li> </ul> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los Ingresos y /o compras anuales no deben superar los S/ 360,000.</li> <li>- Activos fijos no deben superar los S/ 70,000.</li> </ul> <p>Ventajas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se paga una cuota mensual, en vez del impuesto a la Renta y el IGV.</li> <li>• No se lleva libros contables</li> </ul>
	<b>Régimen Especial de Renta-RER</b>	<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Régimen para microempresas que requieren emitir facturas.</li> </ul> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ingresos y/o compras anuales no deben superar los S/ 525,000</li> </ul>

-Activos fijos no deben superar los S/ 126,000.

-Trabajadores en la empresa: un máximo de 10 personas por turno de trabajo.

Ventajas:

- Pago mensual de 1,5% por imp. a la renta.
- No hay pago de regularización por renta anual.
- Se llevan dos Registros: Compras y ventas.
- Se pueden emitir facturas.

Características :

Para pequeñas, medianas o grandes empresas.

Ventajas:

**Régimen  
General de  
Renta**

- No hay ninguna restricción o condición para acogerse.
- Para determinar la renta neta, se deducen todos los gastos y costos.
- Micro y pequeñas empresas, tienen crédito tributario en el impuesto a la renta por gastos de capacitación, desde el año 2014.
- Microempresas, llevan sólo 3 libros y registros: Compras, Ventas y Diario Simplificado.

Pequeñas Empresas: llevan hasta 4 libros Diario, Mayor, Registro de Compras y de Ventas, si sus ingresos anuales no superan las 500 UIT.

*Tabla 6: Estimación del total de micro y pequeñas empresas en actividad principal y secundaria, 2010-2014 (Estimación de acuerdo al número de conductores)*

Tamaño	2010	2011	2012	2013	2014
Microempresa	3,889,789	3,807,708	3,791,973	3,618,305	3,600,543
Pequeña empresa	49,984	51,266	50,142	40,503	37,177
<b>Total de Empresas</b>	<b>3,939,774</b>	<b>3,858,975</b>	<b>3,842,115</b>	<b>3,658,808</b>	<b>3,637,720</b>

**Nota 2:** El estrato empresarial es determinado en base al rango de trabajadores: Microempresa hasta 10 trabajadores y pequeña empresa de 11 a 100 trabajadores

**Fuente:** INEI - ENAHO (metodología actualizada)

**Elaboración:** Propia

## **¿Qué es el REMYPE?**

El Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa - REMYPE, es un registro que cuenta con un procedimiento de inscripción en web, donde se inscriben las Micro y Pequeñas Empresas, cuya administración se encuentra a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

### **Los requisitos para inscribirse en el sistema son los siguientes:**

1. El RUC de la empresa debe encontrarse vigente.
2. Tener el usuario y clave SOL.
3. Tener como mínimo un trabajador.
4. No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

### **Beneficios de estar en el Régimen Laboral Especial**

#### **a) Microempresas**

- A ser asegurados al Sistema Integral de Salud, a cargo del Ministerio de Salud, este es un sistema semicontributivo, es decir el Estado asume el 50% de este seguro y el empleador el otro 50%.
- A ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones, al Sistema Privado de Pensiones (AFP).
- A una jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
- A 24 horas continuas de descanso físico.
- A una indemnización, en caso de despido arbitrario, equivalente a 10 remuneraciones diarias por año de trabajo, con un tope de 90 remuneraciones diarias.
- A una remuneración mínima vital (S/. 850.00 soles)
- A 15 días de vacaciones, por cada año de trabajo o su proporcional, pudiendo reducir de 15 a 7 días con la debida compensación económica.
- A gozar de los feriados establecidos en el Régimen Laboral Común.

## **b) Pequeña empresa**

- A estar afiliados en el régimen contributivo de ESSALUD, en donde el empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador.
- A ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP/ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP)
- A una jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
- A 24 horas continuas de descanso físico.
- A una indemnización, en caso de despido arbitrario, equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año de trabajo con un tope máximo de 120 remuneraciones diarias.
- A percibir  $\frac{1}{2}$  sueldo por cada año de trabajo, en calidad de Compensación por Tiempo de Servicio (CTS).
- A quince días de vacaciones, por cada año de trabajo o su parte proporcional.
- A una remuneración mínima vital (S/. 850.00 soles).
- A percibir gratificaciones equivalentes a  $\frac{1}{2}$  sueldo en julio y  $\frac{1}{2}$  sueldo en diciembre, siempre y cuando haya laborado el semestre completo, es decir de enero a junio y julio a diciembre, e caso contrario percibirá la parte proporcional.
- A formar parte de un sindicato.
- A gozar del Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo en caso realice actividades riesgosas.

## **PERSONA NATURAL CON NEGOCIO: SOLO REQUIERE LA INSCRIPCIÓN AL RUC**

### **Persona natural:**

Es la denominación legal que el código civil nos otorga como individuos capaces de adquirir, deberes y obligaciones.

### **Ventajas:**

- Como persona natural, desde el punto de vista legal, el negocio se crea y se liquida sin mayor contratiempo.
- Tener unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa es de una sola persona.
- Flexibilidad para reaccionar rápidamente en caso de cambios bruscos en el mercado que pueden afectar la empresa.

### **Desventajas:**

- La responsabilidad en este caso se extenderá a todo el patrimonio. Es decir, ante cualquier compromiso o deuda, situación imprevista que no pueda pagar, no solo tendrá que responder con los activos de la empresa sino, también, con el patrimonio personal (terreno, casas, electrodomésticos, etc).
- Disponer de capital limitado al momento de invertir representa problemas a futuro en la empresa a corto, mediano y largo plazo.

### **Persona jurídica:**

Es una organización que puede fundar una persona natural; varias personas naturales o varias personas jurídicas.

La persona jurídica, a diferencia de la persona natural no tiene existencia física y debe ser representada por una o más personas naturales. Tampoco depende de la vida de sus fundadores se constituye como un centro unitario autónomo.

La responsabilidad del titular (en el caso de una empresa unipersonal) o de los socios (en el caso de un modelo societario) se extenderá únicamente a su participación dentro del capital de la empresa.

### **Modalidades de la personería jurídica**

- **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)**

Son personas jurídicas, formadas exclusivamente por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular, que realizan actividades de carácter netamente comercial (no de actividades de segunda categoría). Las EIRL están sometidas a las normas del código de comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las Sociedades Anónimas (S.A.).

Las particularidades o características propias de los contribuyentes EIRL son las siguientes:

1. Para los fines de identificación, debe consignar, al menos, su nombre y apellido, pudiendo tener también un nombre de fantasía, sumado al de las actividades económicas o giro. Esta denominación deberá cerrarse con el término “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada”, o bien utilizar la abreviatura EIRL.
2. Estas empresas deberán constituirse por escritura pública, cuyo extracto se inscribe en el Registro de Comercio y se publica en el Diario Oficial.
3. La generación de una EIRL permite dar vida a una persona jurídica, siempre de tipo comercial.
4. La empresa individual se puede transformar en sociedad y una sociedad limitada puede constituirse en una empresa individual. En este último

caso, los derechos de la sociedad que desaparece deben reunirse en las manos de una sola persona natural.

Para cualquiera de estas formas de organización empresarial adquiera la calidad de persona jurídica, se debe de inscribir en el Registro de Personas – jurídicas o Libro de Sociedades.

- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Tiene características tanto personalistas como capitalistas, guarda mucha relación con la Sociedad Anónima Cerrada. Su duración es indeterminada.

Los órganos de una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, S.R.L. son la Junta General de Socios y la Gerencia. La voluntad de los socios quienes representen la mayoría del capital social son los que regirán la vida de la sociedad. En este caso, es el estatuto que determina la forma y manera con respecto la voluntad de los socios.

Las participaciones son iguales, acumulables e indivisibles, y no pueden ser incorporadas en títulos valores, ni tampoco se les puede denominar acciones.

Cuenta con un mínimo de dos y un máximo de veinte socios. Por su naturaleza cerrada, es una alternativa de las empresas familiares.

El capital social está basado en participaciones. Los socios responden en forma limitada por el monto de lo que aportaron. Se realiza mediante escritura pública y deberá estar inscrita en el Registro Público de Personas Jurídicas.

- Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)

Creada por un reducido número de personas (hasta veinte socios) que pueden ser personas naturales o jurídicas, que tienen el ánimo de



constituir una sociedad -affectio societatis- y participar en forma activa y directa en la administración, gestión y representación social.

La Sociedad Anónima Cerrada es una figura más dinámica y la más recomendable para una empresa familiar, chica o mediana.

Puede funcionar sin directorio y el hecho que una SAC tenga como máximo 20 accionistas no implica que vea afectada la posibilidad de manejar grandes capitales.

La sociedad anónima cerrada no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. Es posible que en su estatuto se establezca un Directorio facultativo, es decir, que cuente o no con uno; y cuenta con una auditoría externa anual si así lo pactase el estatuto o los accionistas.

Para constituir una sociedad anónima cerrada básicamente se requiere:

1. El nombre de la sociedad. Lo óptimo es hacer una búsqueda previa en Registros Públicos, incluyendo una reserva de nombre, para saber que el nombre que haya elegido no esté tomado por alguien más.
2. Capital social. No hay mínimo y puede ser en efectivo o en bienes. Si es en efectivo se debe de abrir una cuenta bancaria.
3. Contar con un mínimo 2 socios y no más de 20 socios. Es la ventaja de esta sociedad dado que usualmente las sociedades anónimas cerradas se forman con 2 socios.
4. Designar un gerente general y establecer sus facultades.
5. Establecer si va a tener o no directorio.
6. Domicilio y duración. Estas son consideraciones obvias pero en domicilio basta que se inscriba "ciudad de Lima", por ejemplo, y duración con que se refiera "indefinida".

- Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.)

Una sociedad anónima es aquella sociedad mercantil conformada por titulares que tienen una participación en el capital social mediante títulos o acciones. Una de las características de la sociedad anónima es que cuenta con responsabilidad limitada, es decir que sus accionistas solo responden con el capital aportado, mas no con su patrimonio personal. Así también, se encuentra conformada por la Junta General de Accionistas o Asamblea, constituida por los accionistas y socios el cual tiene como función la designación de los administradores o del consejo de administración o directorio; es así que, cada integrante de la Junta General de Accionistas, tiene tantos votos como títulos o acciones posea.

De esta manera, existe la sociedad anónima cerrada y la sociedad anónima abierta, las cuales cuentan con caracteres diferentes de acuerdo a la naturaleza de la sociedad que se desee constituir. Para cualquiera de estas formas de organización empresarial adquiera la calidad de persona jurídica, se debe de inscribir en el Registro de Personas Jurídicas o Libro de Sociedades.

*Tabla 7: Empresas Formales según tipo de contribuyente 2014*

TIPO DE CONTRIBUYENTE	N° de empresas	Part. %
PERSONA NATURAL	1,128.402	70.5
SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	226,478	14.1
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	146,978	9.2
SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (SCRL)	62,722	3.9
SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	21,468	1.3
SOCIEDAD IRREGULAR	6,696	0.4
SOCIEDAD CIVIL	2,061	0.1
OTROS	7,876	0.5
<b>TOTAL EMPRESAS FORMALES</b>	<b>1,600,620</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Sunat Registro Unico del Contribuyente

**Elaboración:** Propia

## **Marco legal para la formalización de las MYPE**

El estado fomenta la formalización de las MYPES a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, como lo señala en el artículo 36° de la Ley N° 28015 en concordancia con la Resolución N° 425-2004-SUNARP-SN.

Los procedimientos que deberán realizar las municipalidades para el otorgamiento de las licencias y permisos municipales es la siguiente:

- La licencia municipal provisional se otorga en un plazo no mayor de 7 días hábiles, y tiene validez durante 12 meses, con pago único para su otorgamiento.
- La licencia definitiva es otorgada vencido el plazo si es que no ha habido irregularidades o han sido subsanadas. Una vez otorgada la licencia la municipalidad no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, con excepción de los casos de uso o zonificación de acuerdo al Decreto Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal, modificada por la Ley N° 27180. El organismo encargado de velar por el cumplimiento de estas normas es INDECOPI. (artículo 39 y 40 de la Ley y artículo 37 del reglamento).

Con Resolución Ministerial N° 356-2006-TR del 12 de Octubre del 2006, se crea el “Programa Mi Empresa”, que es la articulación del “Programa de Auto Empleo y Micro Empresa – PRODAME”, y del Fondo de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa FONDEMI y el Bono de Capacitación Laboral y Empresarial BONOPYME, a continuación se detalla las pequeñas empresas formales:

*Tabla 8: Empresas formales según estrato empresarial*

<b>ESTRATO EMPRESARIAL</b>	<b>N° DE EMPRESAS</b>	<b>%</b>
MICROEMPRESA	1,518,284	94.9
PEQUEÑA EMPRESA	71,313	4.5
MEDIANA EMPRESA	2,635	0.20
<b>TOTAL MIPYME</b>	<b>1,592,232</b>	<b>99.5</b>
GRAN EMPRESA	8,388	0.5
<b>TOTAL DE EMPRESAS</b>	<b>1,600,620</b>	<b>100</b>

El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056 se considera gran empresa a aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2300 UIT

**Fuente:** Sunat Registro Único de Contribuyente 2014

**Elaboración:** Propia

### **Tributación de una MYPE**

Como persona natural se podrá acoger al Nuevo Régimen Único Simplificado, o al Régimen Especial del Impuesto a la Renta o Régimen general del Impuesto a la Renta. Como persona jurídica se podrá acoger al Régimen Especial o al Régimen General del Impuesto a la Renta. En estos regímenes estas obligado a pagar el Impuesto a las Ventas – IGV.

### **Régimen y tributo**

El régimen en el que se inscribe determinará los impuestos a los que se estará afecto y las tasas o montos que se deberán pagar según sea el caso. En la actualidad existen tres regímenes, según el tipo de negocio e ingresos que se tenga: el Régimen General del Impuesto a la Renta, el Régimen Especial del Impuesto a la Renta – RER y el Nuevo Régimen único Simplificado.

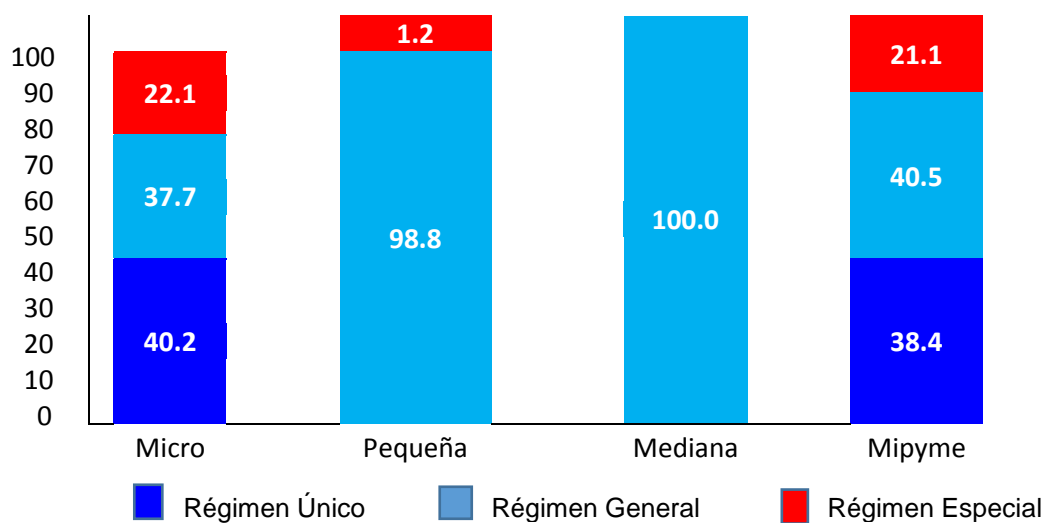
## **Análisis del Regimen Tributario de las MYPES**

Actualmente, en nuestro país existe una diversidad de empresas en vías de desarrollo, las cuales se encuentran al margen de la formalidad legal y tributaria. Por tal motivo, se trata de fomentar el apoyo a dichas empresas para lograr el desarrollo sostenido de ellas y el ingreso definitivo a la formalidad; estas empresas a las que nos referimos son las MYPES (Micro y Pequeñas Empresas). Todo ello se debe a que estas empresas pueden contribuir al crecimiento económico del país y a la generación de empleo en el mismo; sin embargo, esto no se concreta, por falta de un sistema tributario estable y simplificado.

Las MYPES se encuentran limitadas en su desarrollo y formalización por la legislación tributaria actual que no le brinda otra alternativa que el acogimiento a regímenes existentes, como lo son: el Régimen Único Simplificado – RUS y el Régimen Especial del Impuesto a la Renta, los cuales les impiden emitir facturas y guías de remisión; por tal motivo, no pueden comercializar con empresas mediana y grandes de acuerdo al Régimen General.

Esta problemática del sistema tributario actual debe corregirse en la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley n° 28015) y con la participación de CODEMYPE (Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa); de lo contrario, la llamada promoción de las micro y pequeña empresas siempre quedará escritas en las leyes, no teniendo aplicación empírica en la realidad peruana.

**Gráfico 2: Mypyme (micro, pequeña y mediana empresas) formales  
Según régimen tributario 2014  
(En porcentajes)**



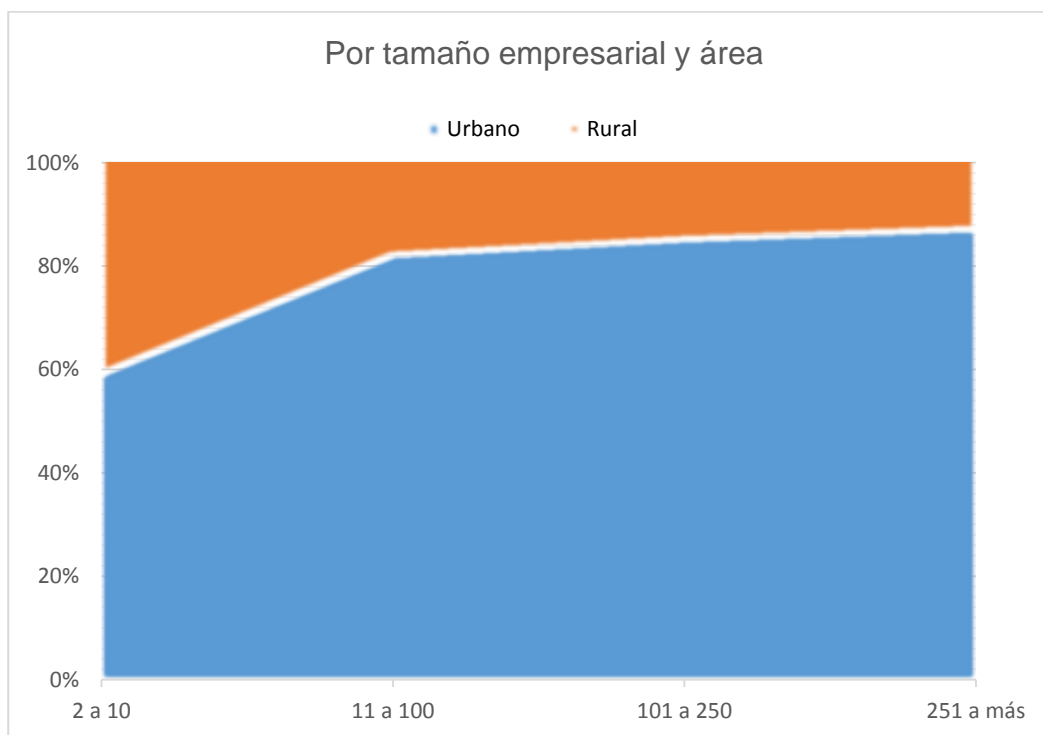
**Fuente:** Sunat Registro Unico de Contribuyente 2014

**Elaboración:** Propia

### Las MYPES y su importancia

Las micro y pequeñas empresas en el Perú, son un componente importante del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las MYPES brindan empleo al 80 % de la población económicamente activa y generan cerca del 40 % del producto bruto interno (PBI). Es indudable que las MYPES abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. El cuadro N° 2 nos permite apreciar el grado de contribución de las MYPES en la generación de empleo en la PEA (población económicamente activa).

**Gráfico 3: Participación de la PEA 2014**



Fuente: ENAHO 2014

Elaboración: Propia

**Tabla 9: Micro y Pequeña empresa y PEA ocupada**

Tipo	Micro y pequeñas empresas		PEA ocupada en ella	
	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)
Formales	648	25.3	1,026	14.2
Informales	1,870	74.3	6,200	85.8
<b>Total</b>	<b>2,518</b>	<b>100</b>	<b>7,226</b>	<b>100</b>

Fuente: [www.mypeperu.gob.pe](http://www.mypeperu.gob.pe)

Elaboración: Propia

En cuanto al aporte de la MYPES en el PBI, según el Marco Macro Económico Anual 2006 – 2008, elaborado por el Ministerio de Economía y Finanzas en el 2005 nos indica lo siguiente:

*Tabla 10: PBI generado en el Perú por categoría de empresas (2004, proyectado)*

<b>Categoría</b>	<b>PBI (millones \$)</b>	<b>%</b>
Independiente	13,010	19.0
Micro empresa	12,326	18.0
Pequeña empresa	6,848	10.0
Mediana empresa	11,641	17.0
Grande empresa	19,858	29.0
Otros *	4,792	07.0
<b>Total PBI</b>	<b>68,475</b>	<b>100.0</b>

\*Incluye sector público y hogares

Fuente: [www.mypeperu.gob.pe](http://www.mypeperu.gob.pe)

Elaboración: Propia

En el cual se puede apreciar claramente la importancia de las MYPES en nuestra economía.

Finalmente, la contribución de la MYPES en las exportaciones es también un aspecto muy importante a considerar. Según PROMPYME, en el 2004 fueron 3,516 micro y pequeñas empresas que efectuaron exportaciones, lo cual representa un 65% del total de empresas que lo hicieron. Esto, en cifras, representa la exportación de \$ 271 millones en el 2004, y significa el 2.4 % de las exportaciones totales de nuestro país.

### **La problemática de las MYPES**

Las MYPES, como sector, tienen una gran complejidad. Una de estos constituyentes es la estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de autofinanciamiento para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y capacidad de innovación y diferenciación.

En base a estos factores, podemos elaborar una tipología de MYPES de tres estratos:



- **MYPES de acumulación**

La micro y pequeña empresas de acumulación, tiene la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tiene mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

- **MYPES de subsistencia**

La micro empresa de subsistencia es aquella unidad económica sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación, empleando tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un flujo de caja vital, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

- **Nuevos emprendimientos**

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorealización y de generación de ingresos.

Por último, una clasificación que también es asumida por la academia, tiene que ver con la situación de formalidad de las MYPES. En este sentido, entendemos como MYPE formal a la empresa que responde a las exigencias y cumplimiento de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc).

### **Barreras que impiden el desarrollo de las MYPES**

El emprendimiento requiere además de un clima de negocios adecuado, basado en normativas que lo apoyen. De acuerdo con los diversos estudios, los elevados costos de transacción causados por las trabas

administrativas y burocráticas, pueden tener consecuencias sumamente negativas sobre la inversión y el entorno de los negocios.

Para el Banco Mundial (BM), la mayor regulación empresarial, por lo general, fomenta la fortaleza económica; mientras que las barreras administrativas y burocráticas pueden convertirse en uno de los principales obstáculos a la inversión. Según reportes del BM, empezar un negocio en el Perú toma el doble del tiempo que hacerlo en otros países de la región. Además, de acuerdo con datos proporcionado por el Instituto Nacional de Defensa del Consumidor y Propiedad Intelectual (INDECOPI), un 74% de las denuncias por barreras burocráticas presentadas a la comisión de Acceso al Mercado son contra autoridades municipales.

Según el informe del Insurance y Financial Marketing (FIAS), los procesos administrativos para crear una empresa en el Perú son burocráticos, complejos y algunos innecesarios y poco predecibles. Las acciones y medidas de las distintas agencias del gobierno peruano no están coordinadas y sus mandatos se cruzan y confunden entre unas y otras.

### **Ganar competitividad**

Como se conoce, la competitividad de las empresas radica en su capacidad para ganar posiciones sostenibles y espacios crecientes en los mercados, a partir de sus ventajas diferenciales. La intensificación de la competencia en los mercados lleva a la necesidad de una elevación continua de la productividad a través de innovaciones constantes de procesos, productos y gestiones. Los rápidos cambios en las tendencias del mercado y las exigencias de segmentos de clientes cada vez más específicos, obliga a las empresas a personalizar y diferenciar los productos, así como a flexibilizar sus organizaciones y estructuras.

Se trata entonces de promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas y de incrementar su tamaño, para que la micro se conviertan en pequeñas y las pequeñas en medianas, bajo la apuesta de incrementar la capacidad de absorción del empleo de calidad en el tejido empresarial MYPE. También implica reducir el número de empresas muy pequeñas de baja productividad y que generan igualmente empleos de baja calidad.

Ello requiere orientar el trabajo de promoción a los segmentos de las MYPE hacia un crecimiento sostenido. Con esto estaríamos forjando un círculo virtuoso importante, que nos lleva a focalizar el apoyo en función a su posibilidad de acumulación de capital y otros insumos, a su capacidad para combinar esos insumos eficientemente, y a su posibilidad de ser competitivo y, eventualmente, crear más empleo.

Por ello, se plantean una serie de líneas de acciones como el fomento de articulación y la cooperación empresarial. Una de las claves para conseguir mayor competitividad de las MYPES, descansa en el concepto de asociatividad permitiéndoles a superar las condiciones de inferioridad en los mercados que les otorga su atomización.

Los beneficios de las diversas formas de articulación están asociados al aprovechamiento de conocimientos específicos de cada empresa, a lograr de manera simultánea economías de escala y flexibilidad en la producción, y a la difusión de conocimientos entre las empresas que cooperan.

Esto puede enfrentarse mediante diversas formas de empresariado, compartido o de asociatividad, lo cual se traduce en mecanismos de cooperación con propósitos comerciales variados, que van desde la producción, el ahorro y el crédito hasta la conformación de consorcios creados para fines particulares.

Las MYPES pueden aprovechar oportunidades de nichos de mercado internos y externos, si consiguen generar productos diferenciados y personalizados, apelando a sus ventajas de flexibilidad y ciertas economías favorables asociadas a la pequeña escala.

El Estado debe aprovechar y potenciar esta energía empresarial y desarrollar políticas que apoyen al desarrollo de relaciones de cooperación horizontal y vertical sobre la base de ellas. Para ello, se tiene como instrumentos de política, la facilitación en la conformación de redes horizontales entre unidades de rubros productivos o de servicios similares conformación de consorcios: redes verticales, también conocidas como cadenas productivas entre las MYPES y la gran empresa, conformación de esquemas de subcontratación o desarrollo de proveedores, por ejemplo.

Lo ideal es llegar a la conformación de los denominados conglomerados productivos ó “clusters” en donde se logran niveles de competitividad empresarial y territorial propiamente dichos, capacidad de innovar y diferenciarse. Estos esquemas de asociatividad empresarial cobran especial importancia para los países de la región y especialmente para el Perú, si tomamos en consideración que las MYPES tanto urbanas como rurales deben enfrentar un mercado global sumamente competitivo y particularmente en circunstancias de competir en el marco de los Tratados de Libre Comercio y de Integración.

Otra de las acciones para reforzar el rol de las MYPES es la promoción del acceso al mercado de bienes y servicios nacional e internacional. Estas limitaciones tienen relación con el acceso a información relevante y oportuna de las oportunidades de negocio, las barreras técnicas y administrativas para el acceso a los mercados, y las escasas capacidades competitivas, gerenciales y tecnológicas que tienen las MYPES.

De esta forma, es prioritario crear las condiciones que permitan acercar la oferta de las MYPES a la demanda existente, desarrollando un marco

legal favorable, implementando sistemas de información que aseguren igualdad de oportunidades, facilitando la mejora de la calidad de los productos y servicios, implementando mecanismos de transparencia, y fortaleciendo una mayor descentralización.

### **Promoción y acceso a los servicios financieros**

En los últimos años se ha incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las MYPES. Esto ha significado un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las MYPES con acceso al crédito.

No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a algunas de las siguientes razones: asimetría de la información económica de las MYPES para acceder al crédito, escasa información al alcance de las MYPES para una mejor selección de alternativas de financiamiento; altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPES regulados, autorregulados, sistema financiero, mercado de capitales; pocos activos de las MYPES como instrumentos de garantía, y escasa capacitación y asistencia técnica a las instituciones de Micro Finanzas (IMF) y las mismas MYPES.

En consecuencia, estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tienen de acceder a créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. Otros factores que afectan la fortaleza de las micro y pequeñas empresas, son los pocos activos que pueden mostrar como instrumentos de garantía.

Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas. En ese sentido, se requiere de parte del Estado y de las entidades privadas de una masiva difusión de nuevos productos que atiendan sus necesidades, como el leasing, las facturas conformadas, los descuentos por las letras de cambio, etc. Consideramos importante

en esta perspectiva, realizar intensas campañas publicitarias, para que las MYPES conozcan los productos y servicios financieros que existen en el mercado.

### **Definición de liderazgo**

Lewis. (2003) afirma que líder es el que hace que los demás lo sigan hacia algún lado. Cita a Packard, quien define liderazgo como el arte de lograr que otros hagan lo que el líder está convencido que debe hacerse. Esto implica motivarlos a que lo hagan. Hersey y Blanchard, citados por Kertész (1992), lo definen como el proceso de influencia sobre las actividades de individuos grupos, para lograr metas comunes en situaciones determinadas. Según Crosby (1996), los líderes escogen, crean convencen y causan.

Alles. (2005) define como liderazgo, a la habilidad necesaria para orientar la acción de los grupos humanos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo de la acción de ese grupo. La habilidad para fijar objetivos, el seguimiento de dichos objetivos y la capacidad de generar *feedback* (realimentación), integrando las opiniones de los otros. Establecer claramente directrices, fijar objetivos y prioridades, y comunicarlos. Tener energía y trasmitirla a otros. Motivar e inspirar confianza. Tener valor para defender o encarar creencias, ideas y asociales. Manejar el cambio para asegurar competitividad y efectividad a largo plazo. Plantear abiertamente los conflictos para optimizar la calidad de las decisiones y la efectividad de la organización. Proveer *coaching* y *feedback* (realimentación y entrenamiento) para el desarrollo de los colaboradores.

Lussier y Achua. (2005) afirman que liderazgo es un proceso en el cual influyen líderes sobre seguidores, y viceversa, para lograr los objetivos de una organización a través del cambio. Liderazgo es instar deliberadamente hacia acciones que las personas realicen de manera planeada con vistas a cumplir el programa del líder (Crosby, 1996).

Liderazgo es el arte de combinar los resultados con el corazón. El liderazgo significa llegar donde uno quiere ir. (Koestenbaum, 1999).

### **Características del liderazgo:**

- Define objetivos con claridad y los comunica a los integrantes del grupo.
- Orienta al grupo en la dirección que le permita alcanzar los objetivos y lo motiva a comprometerse en alcanzarlos. El también esta comprometido con su visión.
- Tiene la capacidad de hacer un uso responsable del poder.
- Puede compartir con los seguidores la influencia y el control.
- Retroalimenta a otras personas con base a su trabajo y los motiva.
- Desarrolla técnicas para lograr efectividad en el trabajo en equipo.
- Tiene intuición, la cual le permite analizar una situación, prever cambios, correr riesgo y generar confianza.
- Porpone variedad de alternativas de trabajo, sabiendo integrar el aporte de los miembros del grupo.
- Tiene visión, la cual le permite imaginar nuevas y mejores condiciones, así como los medios para alcanzarlas.
- Es perseverante y tiene energía, a pesar de los problemas que enfrenta y la presión.
- Posee carisma.
- Conoce sus cualidades y limitaciones.
- Manifiesta seguridad en si mismo y a la vez la genera en los otros.
- Inspira a otras personas con su ejemplo, ya que lo considera un referente interno y externo. Permite que los eguidores se identifiquen con él y crean en él.
- Controla sus emociones, es seguro y positivo.
- Es flexible y sabe ajustarse a diferentes situaciones.
- Considera a los integrantes del grupo como individuos, entiende su posición en los problemas, se comunican con ellos y los respetan. Confía en ellos.

- Tienen vocación de servicio.
- Escucha a otras personas y atiende los reclamos de manera justa.
- Sabe manejar los problemas con compañeros difíciles, trabajando en armonía y dominando situaciones de tensión.

### **Estilos de liderazgo:**

El estilo del liderazgo es la combinación de rasgos, destrezas y comportamientos a los que recurren los líderes al interactuar con los seguidores (Lussier y Achua, 2005).

Hasta 1949 los estudios sobre liderazgo se habían realizado con la intención de identificar rasgos propios de los líderes. Sin embargo, se encontró que esto era difícil ya que no todos los líderes tenían los mismos rasgos (Koontz y Weihrich, 2004).

De acuerdo con Lussier y Achua (2005), a finales de los años 40 los expertos de liderazgo se enfocaron en la teoría del comportamiento para describir los estilos de liderazgo. Un primer planeamiento identificó dos estilos de liderazgo: autocrático y democrático. Fue planteado por Kurt Lewin y colaboradores en la Universidad Estatal de Iowa. Los describieron así:

- **Estilos de liderazgo autocrático:** Es aquel que toma decisiones, informa a los empleados de lo que deben hacer y los supervisa de cerca.
- **Estilo de liderazgo democrático:** Alienta la participación en las decisiones, trabaja con los empleados para determinar lo que hay que hacer y no supervisa estrechamente.

Ambos se ubican en un continuo, donde cada persona se ubica en algún punto. Koontz y Weihrich. (2012), agregan el estilo de liderazgo liberal y los describen así:

- **Estilo de liderazgo autocrático:** Impone y espera cumplimiento, es dogmático y seguro, conduce por medio de la capacidad de negar u otorgar premios y



castigos. Una variante es el autocrático benevolente, quien escucha a los subordinados antes de tomar decisiones.

- **Estilo de liderazgo democrático o participativo:** Consulta a sus subordinados respecto de acciones y decisiones probables, alienta su participación.
- **Estilo de liderazgo liberal:** Hace uso reducido del poder. Concede a los subordinados un alto grado de independencia en sus operaciones, Dependen en gran medida de los subordinados para establecer y alcanzar sus metas. Conciben su función como un apoyo a sus seguidores al suministrarles información.

Los autores aclaran que en esta clasificación es parte de la autoridad del líder y el uso que se haga de cada estilo depende de la situación en que el líder se encuentre.

Estos estudios contribuyentes al movimiento conductista y dieron pie a un periodo de investigación sobre el comportamiento del líder, más que sobre sus rasgos. Con los cambios en el paradigma de la administración al liderazgo, el estilo de dirección de los administradores efectivos ya no es necesariamente autocrático, sino más bien democrático y liberal.

Estudios recientes demuestran que los líderes eficientes no usan siempre el mismo estilo de liderazgo, sino que lo cambian según el caso (D'Sousa, 1996).

## **Sustento de la variable: PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO**

### **Definición**

El término “programa”, de acuerdo a distintos diccionarios, se ha definido de diversas formas como un plan y orden de actuación, organización del trabajo dentro de un plan general de producción y en unos plazos determinados; o como la consecuencia precisa de instrucciones codificadas en un ordenador para resolver un problema; o también, como la declaración previa de lo que se

piensa hacer en alguna materia u ocasión; o el anuncio o exposición de las partes de que se ha de componer ciertas cosas; o de las condiciones a que ha de sujetarse.

Landa (1976) define programa, como la consecuencia ordenada de acciones necesarias para obtener determinados resultados en plazos de tiempos preestablecidos.

Para la Administración Pública, un programa es el conjunto de actividades y proyectos que pretenden realizarse para cumplir con los propósitos de un plan.

En el mismo concepto Arder-Egg hace referencia al programa como un conjunto organizado, coherente e integrado de actividades, servicios o procesos expresados en un conjunto de proyectos relacionados o coordinados entre sí y que son de similar naturaleza. Un plan está constituido por un conjunto de programas; un programa operacionaliza un plan mediante la realización de acciones orientadas a alcanzar las metas y objetivos propuestos dentro de un periodo determinado.

Andres. E. Miguel define programa como una serie de acciones definidas para la realización de un plan que incluye la determinación de las actividades, sus tiempos y responsables. Para el mismo autor los programas constituyen el puente que facilitará la realización del plan en la región, pueden ser de corto, mediano o largo plazo, de tipo económico, político, social, cultural, ambiental, de infraestructura, etc.

El Estado Peruano no ha sido ajeno a la importancia que tienen las MIPYME (micro, pequeña y mediana empresas) para el desarrollo de nuestro país; por ello, las ha dotado de normas para fortalecer su crecimiento y desarrollo. En el Perú funcionan numerosos programas públicos y privados de apoyo a la pequeña y mediana empresa (PYME). Dentro del sector público, las iniciativas son ejecutadas por varias entidades, incluyendo el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES) y el Ministerio de la Producción (MP). Estos programas varían

extensamente en cuanto a enfoque, alcance e instrumentos de intervención, así como en cuanto a sus capacidades de gestión.

Mientras que los del MTPE y el Ministerio de la Producción tienen típicamente un enfoque claro en la mejora de la productividad y la competitividad, los del MIMDES son parte de estrategias de reducción de la pobreza. Esta distinción implica diferentes estrategias de intervención, procesos de selección de beneficiarios y servicios proporcionados.

## **Políticas de Promoción y Formalización de la MYPE**

### **Política estatal**

De acuerdo con el artículo 4 de la Ley N° 28015, el Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPES y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regionales y Locales; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPES, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

### **Lineamientos**

La acción del Estado en materia de promoción de las MYPES se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPES, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.

- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPES y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y la iniciativa e inversión privada, al intervenir en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPES.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPES.
- f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPES organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPES, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPES, en la implementación de políticas e instrumentos, buscandola convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

- i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPES.
- j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPES a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPES.
- l) Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

### **Del marco institucional para las MYPES**

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, es el órgano rector que define las políticas nacionales de promoción de las MYPES y coordina con las entidades del sector público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

El Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE), es un órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por:

- a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- b) Un representante del Ministerio de la Producción.
- c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas.
- d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- e) Un representante del Ministerio de Agricultura.

- f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad.
- g) Un representante de COFIDE.
- h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE.
- i) Un representante de los Consumidores.
- j) Un representante de las universidades.
- k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales.
- l) Dos representantes de los Gobiernos Locales.
- m) Cinco representantes de los gremios de las MYPE.

### **Funciones del CODEMYPE**

Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa - CODEMYPE, le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley:

- a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes. CONCORDANCIA: D.S. N° 009-2006- TR (Aprueban Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPES 2005-2009).
- b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local.
- c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local.

- d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas.
- e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones.
- f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos.
- g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva.
- h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

### **Del acceso al financiamiento**

El Estado promueve el acceso de las MYPES al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados, de acuerdo al artículo 28 de la Ley.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas Supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPES y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

### **Participación de COFIDE**

El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, promueve y articula integralmente su financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financiero y de capitales en beneficio de las MYPES, de acuerdo al artículo 29 de la Ley.

Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPES, diseñadas o aprobadas por COFIDE.

COFIDE procura canalizar prioritariamente sus recursos financieros a aquellas MYPES que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional.

### **Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE**

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en el marco de la presente Ley, de acuerdo al artículo 30 de la Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPES, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44. del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.
- c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la Superintendencia de Banca y Seguros.



- d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPES.
- e) Colaborar con la Superintendencia de Banca y Seguros en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.
- f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPES, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores - CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

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

#### **De los intermediarios financieros**

COFIDE a efectos de canalizar hacia las MYPES y entregar los fondos que gestiona y obtiene de las diferentes fuentes, incluyendo los provenientes de la cooperación técnica internacional y en fideicomiso, suscribe convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros señalados en el artículo 29 de la presente Ley, siempre que las condiciones del fideicomiso no establezcan lo contrario.

## **Importancia de la Micro y Pequeña empresa en el Perú**

La importancia de la MYPE se evidencia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botellas en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la empresa (Universidad del Pacífico - Centro de Investigación, 1997).

“Se promueven las pequeñas empresas porque generan empleo e innovación, brindándole capacitación, fuente de crédito y normas promotoras. Se equivocan quienes creen que la pequeña empresa es un fenómeno exótico de los países preindustrializados del Tercer Mundo, sin embargo, hay que contemplar los dos millones de pujantes pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes como Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer. En el Japón, el 80 % del producto bruto interno interno proviene de la pequeña empresa y mediana industria. En los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares”. (Orbe, 2008). Y el Perú no es ajeno a estos grandes empleos de micro y pequeña empresa ubicados en el emporio Gamarra.

Las microempresas no solo son un éxito en los países industrializados, sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tiene más de 701, 000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas empresas. Pese a la deficiencia en nuestra economía, la pequeña empresa y mediana empresa han evidenciado un desarrollo inusitado a nivel mundial, organizando la denominada producción flexible, que no admite la rigidez de los modelos precedentes en un mundo de mercados segmentados, servicios

especializados, innovación técnica constante y donde el espacio físico ha pasado a ser un componente subordinado. Donde la reciente revolución científico–tecnológica que está exprimentando el mundo entero, potenciará aun más las pequeñas unidades productivas en la medida en que las nuevas tecnologías facilitan eleven la productividad a nivel personal o familiar, la inmediatez de la comunicación favorece la distribución con menos costo, los elevados índices de escolaridad homogeneizaran la mano de obra y la califican en un horizonte laboral más integrado (Ibidem).

En el Perú, según las estadísticas del año 2012 manejadas por el Ministerio de la Producción, la microempresa representa 94,2 % (1 270 009) del empresariado nacional; la pequeña empresa es el 5,1 % (68 243 empresas) y la media empresa el 0.2 % (2 451 empresas). Así mismo, las empresas con ventas menores o iguales al 13 UIT representan el 70,3 % del tejido empresarial formal, y en el extremo superior, las empresas con ventas mayores 2 300 UIT representan tan solo el 0,6 % (Ministerio de la Producción, 2012). Ello refleja que la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa. Por tal razón identificaremos las principales falencias que no permiten que el microempresario y pequeño empresario peruano desarrollen su crecimiento.

## **Tipos de programa de apoyo que lidera el Estado Peruano con las Mype**

### **a) Programa Coopera Perú**

Tiene la finalidad de buscar e impulsar el desarrollo de los pequeños productores nacionales, así como dinamizar y consolidar el mercado interno. Cuyo esfuerzo permitirá incrementar los ingresos de los productores, integrar sus actividades económicas a las cadenas productivas y circuitos económicos. De esta manera, a través de la integración de las micro y pequeñas empresas con las cadenas productivas se ampliarán los beneficios del crecimiento industrial y exportador.

## Objetivo

El objetivo del programa es promover las compras por parte de las grandes empresas a las Pymes, de bienes y servicios de pequeños productores agrícolas, de lana de camélidos y textiles, de los sectores metalmeccánico, muebles y maderas, así como de las empresas de servicios. Las empresas que participan en este programa son Supermercados Peruanos, Cencosud, Antamina, Alicorp, Nestlé, Backus, Perusa, La Ibérica, Inkaterra, Intradepco, Montana, Casa Andina, Sodimac, Antamina, Perhusa, entre otros.

Asimismo, el programa Cooperera Perú busca mejorar los ingresos de los productores organizados y de las MYPES al integrar competitivamente sus actividades económicas a cadenas productivas con enfoques de mercado interno o externo. Tiene como propósito que las grandes empresas compren insumos de los pequeños productores, y para ello se requiere la participación del Ministerio de la Producción (Produce) y de los ministerios de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y de Agricultura y Riego (Minagri).

Cabe resaltar, que El Ministerio de la Producción (Produce) a través del programa Cooperera Perú: Estrategia Nacional de Inclusión de Regiones a Mercados, el 2013 destino un millón 388 mil soles. Dichos recursos se destinaron para la asistencia y soporte a las organizaciones en la articulación comercial con el mercado, y se beneficiaron alrededor de 2,876 emprendedores, alcanzando ventas por 12 millones 86,000 soles a junio del 2013.

*Tabla 11: Mypes beneficiadas*

N° PARTICIPANTES	PERIODO
	2013
MYPES	2,876.00
<b>TOTAL</b>	<b>2,876.00</b>

Fuente: Ministerio de la Producción

Elaboración: Propia

*Tabla 12: Ventas realizadas de bienes y servicios*

N° PARTICIPANTES	PERIODO (Millones de S/.)
	2013
MYPES	12'86000,00
<b>TOTAL</b>	<b>12'86000,00</b>

Fuente: Ministerio de la Producción  
Elaboración: Propia

## b) Programa Compras a MYPERú

El Programa Compras a MYPERú, ejecutado por el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social – FONCODES, tiene como finalidad promover el desarrollo de la actividad productiva de la industria de la manufacturera, a fin de propiciar la generación de empleo, el desarrollo económico y social de los sectores más pobres del país, en el marco de política de reducción de la pobreza.

### Objetivo

Gestionar compras directas a las MYPES, acompañando su proceso, incrementando sus capacidades técnicas de producción, en una intervención articulada con el Ministerio de la Producción (Produce), facilitando y fortaleciendo su inserción en el mercado a fin de garantizar ingresos autónomos a las familias vinculadas a las MYPES, superando sus condiciones de vulnerabilidad. La población que se beneficiara serán las MYPES fabricantes de calzado, de muebles de madera, producto en metal y confeccionistas de prendas de vestir, productores de insumos (cuero, plantas de pvc, madera, planchas de hierro, algodón, fibra acrílica y de alpaca, etc.).

### **Objetivo específico**

Apoyar a las MYPES de los sectores relacionados con los bienes objeto de adquisición, en su formalización, incremento de capacidades de producción, facilitando y fortaleciendo su inserción al mercado a fin de superar condiciones de vulnerabilidad de las familias vinculadas a las MYPES.

### **Población objetivo**

Las micro y pequeñas empresas, los escolares de los centros educativos ubicados preferentemente en zonas de situación de pobreza, y la población usuario determinadas por los sectores demandantes de la adquisición de bienes.

### **Modalidad de ejecución**

Núcleo ejecutor es un ente colectivo de naturaleza temporal que administra recursos transferidos por FONCODES, bajo la modalidad de donación con cargo, goza de capacidad jurídica para contratar e intervenir en todos los actos necesarios para la ejecución de los proyectos y se encuentra sometido a las normas que regulan las actividades del ámbito del sector privado. Su funcionamiento está regulado por las normas y disposiciones emanadas por FONCODES y el Convenio de financiamiento. Los núcleos ejecutores no son parte de la organización interna de FONCODES, por lo que para su funcionamiento temporal cuentan con RUC autorizados por la SUNAT.

Cabe señalar que para el año 2014, el Ministerio de la Producción (Produce) convocó a las micro y pequeñas empresas (Mypes) a participar en el programas “Compras a MYPErú”, para la confección y adquisición de prendas militares que serán destinadas al Ejército Peruano, como chompas y medias para el personal del ejército, con un valor de 1, 458, 234 soles.

## Requisitos para la presentación de solicitudes

Las MYPES deberán presentar:

- Solicitud de participación en “Compras a MYPErú”.
- Ficha técnica con información básica de la empresa. Esta información se consignará con carácter de declaración jurada.
- Fotocopia de los siguientes documentos:
  - a) DNI vigente del representante legal, y vigencia de poderes no mayor a tres (3) Meses de antigüedad para el caso de las personas jurídicas.
  - b) Registro Único de Contribuyente (RUC), vigente y relacionado a la actividad Económica de la compra. Haber considerado en su inscripción a la SUNAT con El CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) 1810 actividad económica de confección de prendas de vestir.
  - c) Constancia de inscripción o constancia de acreditación del proceso de registro en el REMYPE a la fecha de presentación de los documentos. Para la firma del Contrato es necesario la acreditación del REMYPE.
  - d) Declaración Jurada de capacidad de producción, con indicación de la maquinaria existente y operativa, requerida a nombre de la MYPE postulante.
  - e) Declaración de impuestos a la SUNAT Renta Anual 2010 y la declaración Mensual de la SUNAT de los últimos seis (06) meses o la declaración de Impuestos a las SUNAT Renta Anual 2011.
  - f) Copia de la última Boleta de Venta y Guía de Remisión emitida por la MYPE, la cual debe ser válida y autorizada por la SUNAT, debiendo

consignar los datos completos tal y como indica la ficha RUC y domicilio vigente.

**Tabla 13:** Las Mypes participantes y empleos fortalecidos o generados

Año	Cantidad de MYPES participantes	Cantidad de empleos generados o fortalecidos en las MYPES
2011	4,397	25,278
2012	Solo distribución	0
2013	698	3599
2014-2015	1600	9600
<b>TOTAL</b>	<b>6,695</b>	<b>38,477</b>

**Fuente:** Supervisión de compras MYPERú

**Elaboración:** Propia

**Tabla 14:** Presencia territorial de “Compras a Myperú” mediante los núcleos ejecutores de compras (2011 - 2016)

AÑO	MYPES DE LAS REGIONES DE:
2011	Arequipa, Callao Cusco, Junín, Lima y Puno.
2012	Áncash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Callao, Cajamarca, Cusco, Ica, Huancavelica, Húanuco, Junín, Lima, Lambayeque, La Libertad, Moquegua, Pasco, Puno, Piura, San Martín, Tacna y Uvayali.
2013	Áncash, Apurímac, Ayacucho, Arequipa, Amazonas, Callao, Cajamarca, Ica, Huancavelica, Huánuco, Junín, Lima, Lambayeque, La Libertad, Pasco, Puno, Piura, Tacna y Ucayali.
2014	Apurímac, Ayacucho, Amazonas, Cajamarca, Huancavelica, Huánuco, Junín, Lima, Lambayeque, La Libertad, Pasco, Puno, Piura y Ucayali.
2015	Apurímac, Arequipa, Cusco, Ica, Junín, Lima, Lambayeque, La Libertad, Loreto, Madre de Dios, Puno, Piura, San Martín, Tacna y Ucayali.

**Fuente:** Supervisión de Compras MYPERú

**Elaboración:** Propia



### **c) Programa Startup Perú**

Es una iniciativa del Estado Peruano liderada por el Ministerio de la Producción, que tiene como objetivo promover el surgimiento y consolidación de nuevas empresas peruanas que ofrezcan productos y servicios innovadores, con alto contenido tecnológico, de proyección a mercados internacionales y que impliquen la generación de empleos de calidad.

Startup Perú se sustenta en diversas fuentes de recursos públicos, siendo la principal el Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología – FOMITEC, creado a través de la Ley de Presupuesto del año 2013. También utiliza recursos ordinarios del Ministerio de la Producción y fondos del Proyecto de Innovación para la Competitividad – FINCyT.

#### **¿Quiénes pueden postular a Startup Perú?**

Pueden postular equipos emprendedores que:

- Tengan una idea de negocio basada en un producto, servicio o forma de comercialización innovadora.
- Esten conformados por 2 a 5 personas naturales, las que deben contar con las capacidades adecuadas para ejecutar el proyecto contenido en la solicitud. El equipo podrá incluir extranjeros, siempre que por lo menos la mitad del equipo tengaintegrantes de nacionalidad peruana o tenga residencia en el país. Además, los emprendedores peruanos o residentes en el país, deberán:
  - Contar con DNI o carnet de extranjería vigente.
  - No contar con antecedentes penales ni policiales.
  - No estar calificados negativamente en centrales de riesgo.

- No tener deudas tributarias.

### **Proyectos que financia Startup Perú**

Aquellos proyectos elegibles que buscan desarrollar o validar un modelo de negocio de Emprendimientos Innovadores, que impliquen productos, servicios o formas de comercialización innovadoras. Dichas innovaciones deberán constituir factores diferenciadores que le otorguen al emprendimiento potencial de crecimiento.

Son en particular elegibles, los proyectos que busquen desarrollar o validar un modelo de negocio de emprendimientos innovadores de base tecnológica, es decir, aquellos en los que los productos, servicios o formas de comercialización se sustentan en procesos de investigación científica o desarrollo tecnológico, implementados total o sustancialmente al interior de la empresa. En todos los casos, el negocio deberá tener un alto potencial de crecimiento. Se admitirán emprendimientos en todos los sectores y actividades económicas.

El proyecto deberá contar con los siguientes requisitos:

- Una presentación clara del producto, servicio o forma de comercialización, destacando los factores diferenciadores.
- Una justificación clara de la demanda efectiva o potencial del negocio.
- Un equipo emprendedor con las capacidades, experiencia y sinergias para llevar adelante el proyecto; este podrá incluir extranjeros, siempre que por lo menos la mitad del equipo sea peruano o tenga residencia en el país.

## ¿Qué financia Startup Perú?

El financiamiento será destinado al desarrollo y validación de un modelo de negocio y la constitución de una nueva empresa (inscrita ante registros públicos) para el ingreso al mercado de productos, servicios o formas de comercialización innovadoras.

El financiamiento tiene carácter no reembolsable y se desembolsará contra el cumplimiento de hitos previamente definidos.

Las actividades que pueden financiarse con el proyecto son:

- Consultoría, asesorías y servicios especializados para el modelamiento del negocio.
- Estudios de mercado, focus group (grupos de enfoque) y otros estudios para la validación del modelo de negocio.
- Prototipaje y desarrollo de modelos a escala, maquetas, simulaciones y otros desarrollos con miras a definir el *producto mínimo viable* (PMV) para la validación del modelo de negocio.
- En los casos en que el emprendimiento haya superado la fase de prototipaje o prueba piloto: validación y empaquetamiento comercial de prototipos.
- Viajes de negocio o a eventos de networking o participación en programas de incubación la celeración de negocios en el extranjero.
- Otros gastos vinculados a la modelación del negocio.

El Perú ha crecido sostenidamente en los últimos 10 años y, de acuerdo a los estándares del World Economic Forum – WEF, ya es considerado a nivel mundial como una de las economías basadas en eficiencia que más ha avanzado. El salto del desarrollo basado en innovación –que es el que garantiza un crecimiento sostenido independiente de los devaneos de los commodities– dependerá de la apuesta pública por generar incentivos adecuados al sector privado para que apueste por la sofisticación, la

tecnología y la innovación como herramientas de competitividad. Asimismo, implica promover el fortalecimiento del recurso humano, la educación y la ampliación de la base de científicos.

Startup Perú es una herramienta, y a la vez una oportunidad, para que los emprendedores innovadores tengan una vía y un medio para llevar adelante sus ideas de negocio de alto valor agregado, que contribuyan al desarrollo del país.

Este programa busca apoyar con capital semilla a cerca de 200 startups a lo largo de 5 años, y que una buena parte de estos startups logre la inyección de capital privado (inversionista) en sus primeros años de funcionamiento.

Además, impulsar la generación de casos de éxito de alcance mundial, pero principalmente que todas las empresas apoyadas se posicionen y se sostengan en el mercado, generen empleo de calidad y rentas al Estado, y contribuyan así a mejorar los estándares de innovación del país.

*Tabla 15: Procesos de convocatorias*

AÑO 2014			
PROYECTOS RECIBIDOS	PROYECTOS PRE-SELECCIONADOS	FINALISTAS	LOGRO DE OBJETIVOS
3000	537	100	100 de ellos con potencial de crecimiento empresarial

**Fuente:** Startup Perú  
**Elaboración:** Propia

*Tabla 16: Convocatoria, proyectos registrados*

<b>AÑOS / PROYECTOS</b>	<b>2014</b>	<b>LOGRO DE OBJETIVOS</b>
Emprendedores Innovadores	1,959.000	La cuarta generación de emprendedores innovadores es producto de un proceso de convocatoria y evaluación.
<b>TOTAL PROYECTOS</b>	<b>1,959.00</b>	

Fuente: Startup Perú

Elaboración: Propia

#### **d) Innóvate Perú**

Es un Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (Innóvate Perú), es uno de los principales brazos ejecutores del Plan Nacional de Diverficación del Ministerio de la Producción.

Innóvate Perú busca incrementar la productividad empresarial a través del fortalecimiento de los actores del ecosistema de la innovación (empresas, emprendedores y entidades de soporte) y facilitar la interrelación entre ellos.

Fue creado el 24 de julio de 2014 mediante Decreto Supremo N° 003-2014-PRODUCE, como Unidad Ejecutora del Ministerio de la Producción, con autonomía económica, administrativa, financiera y técnica.

#### **Objetivos**

Innóvate Perú se plantea como objetivos:

- Incrementar la innovación en los procesos productivos empresariales.
- Impulsar el emprendimiento innovador.
- Facilitar la absorción y adaptación de tecnologías para las empresas.

Para el logro de los objetivos de Innóvate Perú administra actualmente

el Proyecto de Innovación para la Competitividad (FINCyt 2)

### **¿Cómo nace el Programa de Ciencia y Tecnología?**

El 19 de julio de 2006, el Gobierno del Perú y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) suscriben el Contrato de Préstamo N° 1663/OC-PE, dando origen al Programa de Ciencia y Tecnología. Enero del 2007 se instaló el Consejo Directivo del Programa de Ciencia Tecnología, y el 31 de julio del 2007 se recibe el primer desembolso del BID para el inicio del Programa.

### **¿Cómo contribuye el Programa a mejorar la competitividad del país?**

1. Generando conocimientos científicos y tecnológicos.
2. Promocionando la innovación en las empresas y mayor participación del sector privado.
3. Fortaleciendo capacidades de investigación tecnológica.
4. Fortaleciendo el sistema nacional de innovación.

### **¿Qué tipos de proyectos financia el Programa?**

1. Proyectos de innovación tecnológica en empresas.
2. Proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación.
3. Fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías.
4. Proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.

## **¿Cómo se financia el Programa?**

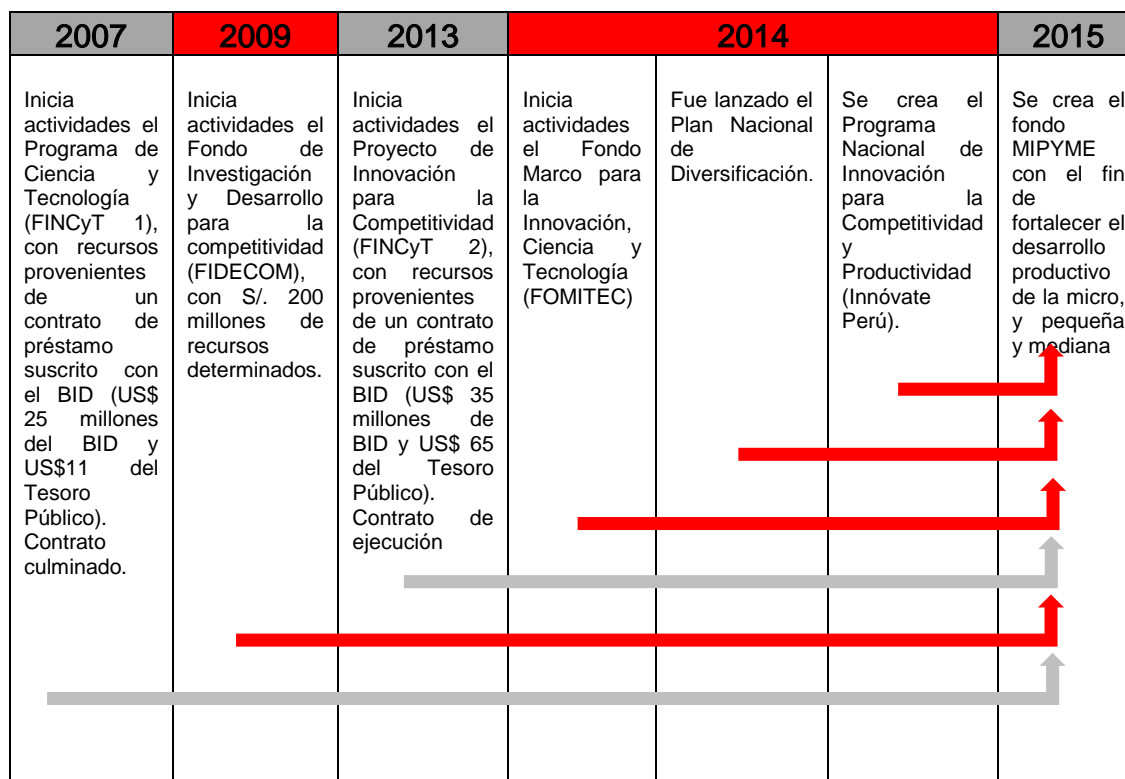
Los recursos del Programa provienen de las siguientes fuentes de financiamiento:

1. El contrato de préstamo N°1663-OC/PE Programa de Ciencia y Tecnología de US\$25 millones del BID y de US\$11 millones del Tesoro Público, contrato culminado.
2. El contrato de préstamo N° 2693-OC/PE Innovación para la Competitividad de US\$ 35 millones del BID y de US\$ 65 millones del Tesoro Público-contrato firmado el 28 de setiembre del 2012.
3. Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad de S/ 200 millones de Recursos determinados (convenio firmado en 10 julio del 2009).

## **¿Con qué nombre se conoce al Programa de Ciencia y Tecnología?**

“Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (FINCyT)” es el nombre que utiliza el Programa para comunicar mejor sus actividades ante la comunidad académica, científica y empresarial.

**Gráfico 4:** Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad Innóvate Perú



**Fuente:** www.fincyt.gob.pe

**Elaboración:** Propia

La creación del programa se basa en el incremento de la productividad del país, esto compromete los recursos para su sostenibilidad, capacidades gerenciales para su operación y desarrollo y los procesos de la cadena de valor de la innovación y el desarrollo productivo. El Programa promueve la generación y presentación de propuestas de ficha de proyectos innovadores, por medio de la difusión de herramientas que permiten la asignación de fondos concursales, seleccionando los de mayor potencial para financiar a sus acreedores y acompañarlos en la fase de ejecución hasta la conclusión de los mismos.

- **Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM)**

El Gobierno Peruano ha creado el Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad – FIDECOM, liderado por el Ministerio de la Producción, que cuenta con 200 millones de soles para promover la investigación y



desarrollo de proyectos de innovación productiva de utilización práctica en las empresas.

**Misión:** Contribuir con el incremento de la competitividad del país a través del financiamiento de proyectos y fortalecimiento de capacidades para la innovación productiva.

**Visión:** Ser el fondo líder para impulsar la innovación productiva en el país, reconocido por su excelencia en el servicio a las empresas.

### **¿Cuál es la finalidad del FIDECOM?**

FIDECOM es un fondo concursable que tiene por objetivo cofinanciar proyectos orientados a:

- Promover la investigación y desarrollo de proyectos de innovación productiva de utilización práctica para las empresas.
- Desarrollar y fortalecer las capacidades de generación y aplicación de conocimientos tecnológicos para la innovación y el desarrollo de las capacidades productivas y de gestión empresarial de los trabajadores y conductores de las microempresas.

### **¿Quiénes pueden acceder a FIDECOM?**

Empresas y las asociaciones civiles de carácter productivo legalmente constituidas en el país y las microempresas formales, sus trabajadores y conductores, en asociación con entidades académicas.

### **¿Cuánto se financia?**

El fondo puede cofinanciar hasta el 75% del monto total del proyecto.

## ¿Qué proyectos financia FIDECOM?

- **Proyectos de innovación productiva:** Son proyectos que apuntan al desarrollo de innovación en procesos, productos y servicios, la transferencia y difusión tecnológica para aplicación práctica para el incremento de la productividad y competitividad empresarial.
- **Proyectos de transferencia de conocimientos para la innovación productiva y gestión empresarial:** Son proyectos que buscan la incorporación de conocimientos tecnológicos en procesos, productos, servicios y otros de las microempresas, a través del fortalecimiento de la capacidad de innovación, producción y gestión empresarial y la aplicación por parte de las microempresas de conocimientos tecnológicos.

## ¿Cuál es el plazo máximo de ejecución del proyecto?

Los proyectos de FIDECOM tendrán un plazo máximo de ejecución de 24 meses, siendo el monto máximo de financiamiento de 404 mil 100 nuevos soles de *recursos no reembolsables* (RN)

- **Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología (FOMITEC)**
  - Entre 2012 y 2013 el Gobierno Peruano ha destinado casi el doble de recursos a CTI con relación a los últimos 10 años.
  - Destaca los recursos del Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología (FOMITEC) creado mediante Ley de Presupuesto 2013, recursos que ya se han traducido en instrumentos y programas específicos que llegarán al mercado y a la población a partir del 29 de noviembre próximo.
  - Los instrumentos a ser financiados por FOMITEC son cinco:

- “Emprendimientos Dinámicos y de Alto Impacto” (S/. 50 millones), desarrollado por el Ministerio de la Producción. Propone otorgar capital semilla a empresas jóvenes y emprendedoras para el lanzamiento y consolidación de productos y servicios basados en tecnología e innovación.
- “Centros de Excelencia” (S/. 80 millones), desarrollado por el CONCYTEC. Propone financiar la creación de cuatro Centros de Investigación Avanzados en áreas estratégicas para el desarrollo del país.
- “Círculos de Investigación” (S/. 19 millones), desarrollado por el CONCYTEC. Propone financiar el desarrollo de líneas de investigación de doce grupos de investigadores, con impacto en los sectores productivos.
- “Ideas Audaces” (S/ 29 millones), desarrollado por CONCYTEC. Propone financiar la investigación y llegada al mercado de innovaciones en las áreas de salud, agro y medio ambiente.
- “Formación de Capital Humano Avanzado” (S/. 85 millones), desarrollado por CONCYTEC. Propone financiar becas de doctorado en CTI en universidades extranjeras y el fortalecimiento de programas de doctorados locales.

- **Fondo MIPYME**

El Fondo MIPYME fue creado mediante Ley N° 30230, la cual establece medidas tributarias, simplificación de procedimientos y permisos para con la promoción y dinamización de la inversión en el país.

La finalidad de mencionado fondo es fortalecer el desarrollo productivo de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), a través de la mejora de las condiciones de acceso al financiamiento y el incremento de sus

niveles de productividad. Para alcanzar dicha finalidad, el Fondo MIPYME contempla mecanismos financieros y no financieros.

Será administrado por la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE). El Comité de Dirección del Fondo MIPYME es la instancia encargada de asegurar el cumplimiento de las políticas, estrategias y objetivos del mencionado fondo. Está integrado por representantes del Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de la Producción, Ministerio de Agricultura y Riego, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y del Consejo Nacional de la Competitividad.

El plazo de vigencia del Fondo MIPYME será de 10 años.

### **Recursos del Fondo MIPYME**

- **Instrumentos financieros:** Son 500 millones de nuevos soles Iso que se destinarán al financiamiento de fondos de garantía o afianzamiento para empresas del sistema financiero o mercado de valores.
- **Instrumentos no financieros:** Son 100 millones de nuevos soles los que se destinarán al incremento de la productividad de las MIPYME (micro, pequeña y mediana empresa), a través de instrumentos de difusión tecnológica, innovación empresarial y mejora de la gestión y encadenamientos productivos y acceso a mercados

El fondo maneja los siguientes concursos:

- “Programa de Apoyo a Clusters”.
- “Programa de Desarrollo de Proveedores”.

**Tabla 17: Programa Innóvate Perú – Instrumentos Financiados**

Instrumentos financiados	FOMITEC
Emprendimientos Dinámicos y de Alto Impacto	S/. 50 millones
Centros de Excelencia	S/. 80 millones
Círculos de Investigación	S/. 19 millones
Ideas Audaces	S/. 29 millones
Formación de Capital Humano Avanzado	S/. 85 millones

Fuente: [www.fincyt.gob.pe](http://www.fincyt.gob.pe)

Elaboración: Propia

**Tabla 18: Programa Innóvate Perú – Instrumentos Financiados**

Recursos del Fondo	MIPYME
Instrumentos financieros	500 millones de soles
Instrumentos no financieros	100 millones de soles

Fuente: [www.fincyt.gob.pe](http://www.fincyt.gob.pe)

Elaboración: Propia

**Tabla 19: Alcance nacional, para el cofinanciamiento no reembolsable de proyectos**

AÑOS	2007	2009	2013	2014	2015
INNOVATE PERÚ	FINCYT 1	FIDECOM	FINCYT 2	FOMITEC	MIPYME
BID	US\$ 25 millones	S/.200 MILLONES	US\$ 35 MILLONES	Se crea el Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (Innóvate Perú).	Se crea el fondo Mipyme con el fin de fortalecer el desarrollo productivo de la micro, pequeña y mediana empresa.
TESORO PÚBLICO	US\$ 11 millones		US\$ 65 MILLONES		

Fuente: [www.fincyt.gob.pe](http://www.fincyt.gob.pe)

Elaboración: Propia

#### **e) “Programa Impulsa Perú”**

Es una iniciativa del Estado Peruano liderada por el Ministerio del trabajo, consiste en promover el empleo, mejorar las competencias laborales e incrementar los niveles de empleabilidad en el país.

Su finalidad consiste en brindar servicios de capacitación laboral de calidad en ocupaciones requeridas por el mercado de trabajo, a través de instituciones de capacitación alineadas al programa. Asimismo, fortalecer competencias de gestión y acompañar a las personas en la implementación de sus negocios sostenibles y socialmente responsables, que contribuyan a la generación de empleo.

#### **Funciones del “Programa Impulsa Perú”:**

- Desarrollar acciones orientadas al fortalecimiento de las competencias laborales para la inserción laboral formal de los trabajadores desempleados, subempleados o en riesgo de perder su empleo.
- Desarrollar acciones orientadas al reconocimiento de las competencias, capacidades, desempeño, conocimientos, habilidades y aptitudes de los desempleados, subempleados o trabajadores en riesgo de perder el empleo, logrados a través de su experiencia laboral de acuerdo a un perfil ocupacional definido, mediante la certificación de competencias laborales.
- Desarrollar acciones orientadas al fortalecimiento de las capacidades en emprendimiento de la población con potencia emprendedor para el autoempleo.
- Diseñar e implementar estrategias para la mejora de las competencias laborales mediante la capacitación para la inserción laboral, certificación de competencias laborales y capacitación para el autoempleo, respetando la diversidad socio cultural de los beneficiarios del programa.

Entre agosto del 2011 y agosto del 2015, el Programa Nacional para la Promoción de Oportunidades Laborales Impulsa Perú ha beneficiado a nivel nacional a 48,787 personas en condición de desempleado, subempleado y en riesgo de perder el empleo, a través de sus líneas de acción de capacitación para la inserción laboral, certificación de competencias laborales y capacitación para el autoempleo, informó el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE).

En el marco del cuarto aniversario de Impulsa Perú, se precisó que el programa intervino en 24 regiones del país: Amazonas, Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Callao, Loreto, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Piura, Puno, San Martín, Tacna, Tumbes y Ucayali; con una inversión de más de 65 millones de soles.

Además, a través del Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo (FONDOEMPLO) se favorecerá a 5,505 personas de las regiones de Ica, Arequipa, Puno, La Libertad, Lambayeque, Tacna, Cusco, Áncash y San Martín. Las capacitaciones y certificaciones se ejecutarán durante el último trimestre de este año hasta el 2016.

Como se sabe, el MTPE viene implementando el Plan Nacional de Capacitación 2015 en 17 regiones del país, para beneficiar a más de 11 mil personas desempleadas o subempleadas, con una inversión de S/. 13.8 millones.

El programa Impulsa Perú fue creado el 20 de setiembre del 2011, mediante Decreto Supremo N°013-2011-TR, con la finalidad de promover el empleo, mejorar las competencias laborales e incrementar los niveles de empleabilidad en el país.

Asimismo, brinda servicios de capacitación laboral de calidad en ocupaciones requeridas por el mercado de trabajo Fortalece

competencias de gestión y ayuda a las personas en la implementación de sus negocios sostenibles y socialmente responsables, que contribuyan a la generación de empleo. También, reconoce formalmente las competencias laborales adquiridas empíricamente, vinculando a los beneficiarios del programa con potenciales empleadores que requieren mano de obra calificada.

**Requisitos para participar en el “Programa Impulsa Peru”:**

- Ser mayor de edad.
- Presentarse con fotocopia de DNI.
- Contar con experiencia laboral previa, presentar curriculum documentado.
- No haber recibido mas de s/. 2,000.00 soles como última remuneración.
- Llenar la declaración jurada que será proporcionada al momento de su registro.

*Tabla 20: Alcance nacional, para el cofinanciamiento no reembolsable de proyectos*

<b>SEXO/ GRUPO ETARIO/LÍNEA DE ACCIÓN</b>	<b>BENEFICIARIOS</b>
<b>SEXO</b>	<b>10138</b>
Masculino	6073
Femenino	4065
<b>GRUPO ETARIO</b>	<b>10138</b>
De 18 años a 29 años	2977
De 30 años a 59 años	6872
De 60 años a más años	289
<b>LÍNEA DE ACCIÓN</b>	<b>10138</b>
Capacitación para la inserción laboral	3017
Certificación de competencias laborales	7121
Capacitación para el autoempleo	-

**Nota:** Etario dicho de varias personas. Que tienen la misma edad.

**Fuente:** Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – OGETIC



Elaboración: Propia

*Tabla 21: Beneficiarios del "Programa Impulsa Perú", por sexo según departamentos 2015*

DEPARTAMENTOS	SEXO		TOTAL
	MASCULINO	FEMENINO	
Ancash	537	764	1301
Arequipa	370	634	1004
Ayacucho	111	14	125
Cajamarca	176	158	334
Cusco	162	202	364
Ica	234	337	571
Junín	148	12	160
La Libertad	1122	234	1356
Lambayeque	509	233	742
Lima	874	798	1672
Madre de Dios	17	3	20
Piura	235	302	537
Puno	57	43	100
San Matrín	197	61	258
Tacna	440	48	488
Tumbes	476	22	498
Ucayali	408	200	608
<b>TOTAL</b>	<b>6073</b>	<b>4065</b>	<b>10138</b>

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – OGETIC

Elaboración: Propia

## **Instrumentos de Promoción de las MYPES**

### **Rol del Estado**

De acuerdo a al Art. 4 de las Ley N° 28015, el Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPES.

## **Instrumentos de promoción**

Como lo señala la Ley N° 2015, en su artículo 5, los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPES y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

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

## **Marco Macroeconómico Multianual del Ministerio de Economía y Finanzas (2017-2019)**

En su proyección de la política económica y del seguimiento a la promoción de la inversión a la micro y pequeña empresa establece lo siguiente:

**Fortalecimiento del desarrollo productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas.**

El Ministerio de Economía y Finanzas, crea el fondo MIPYME por un monto de hasta S/. 600 millones, de los cuales S/. 500 tendrán como objetivo financiar fondos de garantía para empresas del sistema financiero o mercado de valores. Los S/. 100 millones restantes serán destinados a incrementar la productividad de las micro y pequeñas empresas a través de instrumentos y acceso a mercados. Adicionalmente, se incrementa el monto del “Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa” (PROMYPE) del Banco de la Nación a S/. 1 200 millones. Así, el

PROMYPE incrementa sustancialmente los recursos destinados al financiamiento de MYPES en zonas alejadas con carácter subsidiario ampliando activos fijos.

### **Capacitación y asistencia técnica**

El estado promueve, a través de la CODEMYPE y sus programas y proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de la MYPE, así como los mecanismos para atenderlos, como lo señala en su art. 16 de la Ley N° 28015.

Los programas de capacitación y de asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

- La creación de empresas.
- La organización y asociatividad empresarial.
- La gestión empresarial.
- La producción y productividad.
- La comercialización y mercadotecnia.
- El financiamiento.
- Las actividades económicas estratégicas.
- Los aspectos legales y tributarios.

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

## **Crecimiento Económico y Creación de Empresas MYPES**

El crecimiento económico, entre otros, está asociado en forma positiva con la tasa de creación de empresas, por ello un aumento de la actividad empresarial conlleva tasas de crecimiento económico más altas. El flujo de entrada de empresas en nuevos sectores de la economía y de salida de empresas de los sectores declinantes, poco rentables es un proceso que resigna los recursos (trabajo y capital) en el total de la economía hacia sectores y empresas que, indefectiblemente, tienen mejoras en la productividad, facilitando la modernización del tejido empresarial.

Los Economistas Audretsch y Trurik. (2011) encontraron evidencia empírica acerca de la relación entre el nivel de la actividad empresarial y las tasas de crecimiento económico. Estos autores señalan que la empresarialidad genera crecimiento económico debido a que es un vehículo para la innovación y el cambio, sin embargo, conceptualmente el vínculo no es automático. El hecho de contar con más nacimientos de empresas por año no asegura un mayor crecimiento (Baumol 1990) y menos, desarrollo sostenido, pues este está asociado con el ingreso de nuestras empresas en la economía que introducen innovaciones, capital y tecnología al mercado y amplían el ámbito de los negocios, asignando recursos a las áreas que explotan dichas innovaciones generando eficacia en el sector.

### **Constitución de las MYPE en el periodo del 2004, 2006, 2009, 2010 y 2011**

La decisión de realizar una actividad económica desde una empresa formal, es el resultado de un conjunto de decisiones tomadas por los conductores de las MYPES.

La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una alternativa entre las disponibles, a efectos de resolver un problema actual o potencia. A nivel individual esta se caracteriza porque una empresa haga uso de

conocimiento sobre el tema; y elija una alternativa de acción que resuelva el problema, tomando una decisión con este motivo específico. Una de esas decisiones es el tránsito de la informalidad a la formalidad y el tipo de organización que adoptará (persona natural o jurídica).

El tema de la informalidad ha generado un amplio debate en la región. Por un lado están quienes ven en este sector unidades con productividad e ingresos bajos. Por otro lado, están quienes lo condena por actuar al margen de la legalidad sin registro administrativos ni legales y sin pagar impuesto; todo ello asociado, fundamentalmente, a los elevados costo de transacción que, se dice, son generados por las regulaciones del Estado. En la práctica, estos dos tipos de informalidad coexisten y comparten la característica del trabajo precario.

La definición de economía informal formulada para la OIT incluye a los trabajadores que por cuenta propia realizan actividades de subsistencia, a los trabajadores a domicilio, a los trabajadores de las fábricas explotadoras donde se les presentan como asalariados, y a los trabajadores independientes de microempresas. Una realidad diferente son las microempresas y pequeñas empresas que se mantienen en la informalidad por que no pueden afrontar los altos costos que implican la constitución de una empresa formal, los elevados impuestos que deben pagarse al gobierno central y a los gobiernos locales y las cargas laborales. Finalmente, distinto en el caso de las empresas que, aunque pueden afrontar estos costos, no lo hacen porque prefieren actuar al margen de la ley a fin de obtener tasas de rentabilidad más altas que sus competidores legales, aun corriendo el riesgo de ser descubiertas y sancionadas (OIT, 2006:60).

*Tabla 22: Estimación del número de micro y pequeñas empresas informales, 2010-2014*

Año	Número total estimado de micro y pequeñas empresas <sup>1</sup>	Micro y pequeñas empresas formales	Micro y pequeñas empresas informales (estimadas por diferencia)	En porcentajes	
				Formales	Informales
2010	3,939,773	1,199,347	2,740,426	30.4	69.6
2011	3,858,975	1,289,107	2,569,868	33.4	66.6
2012	3,842,114	1,345,390	2,496,724	35.0	65.0
2013	3,658,808	1,518,469	2,140,339	41.5	58.5
2014	3,637,720	1,597,061	2,040,659	43.9	56.1

Nota: el número total de micro y pequeñas empresas se estima con información de la ENAHO (Encuesta Nacional de Hogares) y el método de conductores. En tanto, el número de micro y pequeñas empresas formales provienen del padrón de contribuyente de la sunat.  
1/ Incluye actividad principal y secundaria.

**Fuente:** INEI-ENAHO, SUNAT

**Elaboración:** Propia

### **Acceso al Financiamiento**

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

El estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran, a fin de proponer a su incorporación al sistema financiero.

### **Participación de COFIDE**

El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financiero y de capitales en beneficio de las MYPES.

Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE para el financiamiento de las MYPES, son los considerados en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPES, diseñadas o aprobadas por COFIDE.

COFIDE procura canalizar prioritariamente sus recursos financieros a aquellas MYPES que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional.

### **Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPES**

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPES, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados (Art. 221), los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.
- Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la Superintendencia de Banca y Seguros.

- Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPES.
- Colaborar con la Superintendencia de Banca y Seguros -SBS- en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.
- Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPES, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros - SBS o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores - CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

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

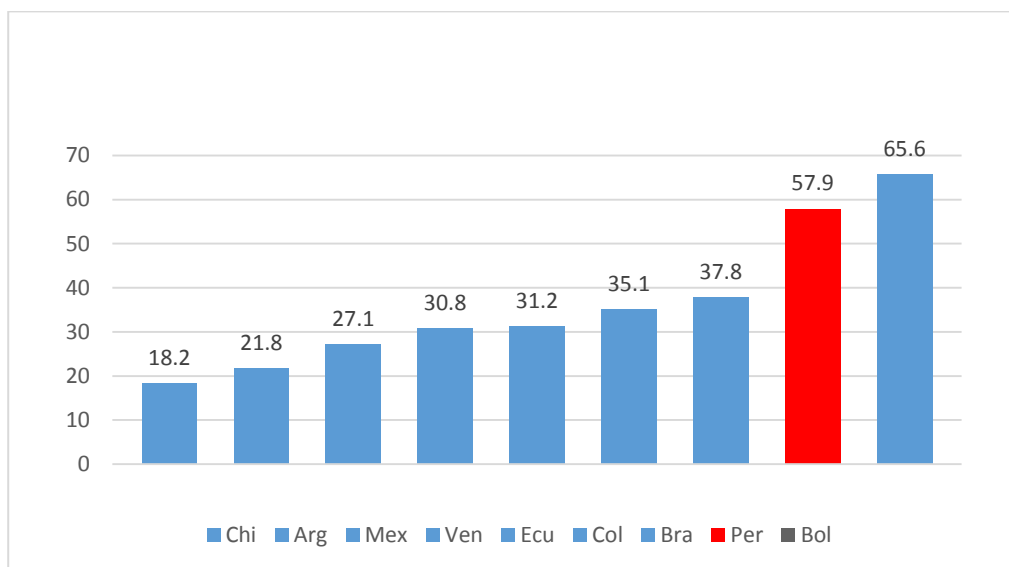
### **Nuevo entorno de las MYPES y evolución de las políticas**

El Perú vive en la actualidad uno de los momentos más trascendentes de su historia. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. Por un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente la micro y pequeña empresa (MYPE) muestra su dinamismo en la economía, constituyéndose en la base empresarial más importante del país y en general en América Latina.



Cabe recordar que desde mediados de la década de los 80, en nuestro país se viene planteando diversos enfoques y propuestas sobre la pequeña y micro empresa por parte de los organismos públicos, la cooperación internacional, los gremios y las instituciones privadas de desarrollo. No obstante, no es sino hasta 1990 que se hace visible ante el conjunto del país, el aporte de las Micro y Pequeñas empresas (MYPE) a la economía y desarrollo nacional. Hasta ese entonces, estas solo eran consideradas como parte de una estrategia de sobrevivencia ante las políticas de ajuste macroeconómico y, como tal, reducidas a políticas de carácter asistencialista. Es más, entonces, eran tratadas de manera genérica “sector informal”. Como se conoce, la economía informal constituye un desafío de grandes dimensiones en el país. Una señal positiva es que la tendencia al aumento del sector informal se ha detenido en los últimos años, aún cuando sigue siendo la segunda economía más informal de América Latina.

**Gráfico 5: Tamaño del Sector Informal (% del PBI)**



**Fuente:** Norman Loayza, “The Economics of the Informal Sector” e Instituto Peruano de Economía, Año 2005-2009

**Elaboración:** Propia

## **Institucionalidad pública y privada de la promoción de las MYPE y el rol rector del MTPE**

Dado el carácter transversal del tema MYPE y los distintos grados de desarrollo de éstas, ocasiona que la intervención pública presente enfoques particulares y dispersos de cómo hacer promoción a favor de la MYPE, siendo que en algunos casos se confunden las estrategias de superación de la pobreza con las de fomento productivo y competitividad.

Los sectores, además del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que tienen mayor incidencia en este escenario son: el Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Producción, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, el Ministerio de Vivienda, de Transportes y Comunicaciones, el Consejo Nacional de Competitividad, el Consejo Nacional de Descentralización, así como los Gobiernos Regionales y Locales.

La vigente Constitución Política del Perú, establece que el régimen económico aplicable a nuestro país es la de una economía social de mercado mediante la que la iniciativa privada es libre y el Estado viabiliza el desarrollo del país, estimulando la creación de riqueza. Asimismo, como parte de una política integradora, diversas instituciones públicas y privadas, firmaron en julio del 2002, el Acuerdo Nacional, uno de cuyos articulados es explícito respecto al fomento y la promoción de la micro y pequeña empresa:

*“Fomentar la competitividad y formalización de la actividad empresarial, especialmente de la pequeña y micro empresa, y promover la inversión privada nacional y extranjera, así como la identificación y el desarrollo creciente de cadenas productivas que compitan exitosamente tanto a escala nacional como internacional”.*

Además, el artículo 23° de la Ley del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, establece la rectoría de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa en los términos siguientes:

*“La Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa coordina, propone, evalúa y supervisa la política nacional de las micro y pequeñas empresas, proponiendo la normatividad legal y técnica correspondiente”.*

De otro lado, los esfuerzos privados, tanto a nivel empresarial como instituciones nacionales e internacionales de apoyo y fomento a favor de las MYPES peruanas, articulan esfuerzos públicos y privados a fin de impulsar y fomentar la competitividad local y regional -cadenas productivas y diversos conglomerados con potencial competitivo a nivel nacional-, la inversión pública y privada en infraestructura, el desarrollo de servicios de calidad y además de orientar el currículo educativo hacia una cultura emprendedora que vincule la formación de capacidades con la inserción en el mercado laboral. La “Mesa Pyme” (pequeña y mediana empresa) es un buen ejemplo de ello.

### 2.3 Glosario

**Categoría especial del Nuevo RUS:** Es una de las categorías del Nuevo RUS que exonera de pago a los contribuyentes dedicados a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas y demás en mercados de abasto o dedicados al cultivo de productos agrícolas y que los venden en estado natural; y cuyos ingresos brutos y adquisiciones anuales no exceden de S/ 60,000.

**CIIU:** Clasificación Internacional Industrial Uniforme de las actividades económicas elaborada por la Naciones Unidas con la finalidad de establecer una codificación armonizada a nivel mundial.

**Codemype:** Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa es Un órgano consultivo adscrito al MTPE.

**Competitividad Empresarial:** Hablamos de competitividad empresarial al hacer referencia a las diferentes estrategias y métodos que las diversas entidades comerciales llevan a cabo con tal de no sólo obtener los mejores resultados si no también de que esos resultados sean los mejores en el rubro.

**Contribución:** Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generar beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales, como es el caso de la contribución al SENCICO.

**Contribuyente:** Es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria.

**Constitución:** Acción y efecto de constituir o constituirse. Dotar a alguien o algo de una nueva posición o condición.

**Declaración jurada:** Es la manifestación de hechos que son comunicados a la Administración Tributaria en la forma establecida por las leyes o reglamentos y que puede servir de base para la determinación de la obligación tributaria.

**Documentos autorizados:** Son comprobantes de pago, establecidos expresamente en el Reglamento de Comprobantes de Pago, que permiten sustentar gasto o costo para efecto tributario y/o ejercer el derecho al crédito fiscal según sea el caso.

**Domicilio fiscal:** Es el lugar fijado por cada contribuyente para todo efecto tributario. Se registra en el RUC y se ubica necesariamente dentro del territorio nacional.

**Economía:** Ciencia que estudia los recursos, la creación de riqueza y la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, para satisfacer las necesidades humanas.

**Exportación:** Denominamos la acción y efecto de exportar en este sentido, es la actividad comercial que consiste en vender productos y servicios a otro país. Asimismo, como exportación puede designarse al conjunto de mercancías que se exportan.

**Factura:** Tipo de comprobante de pago que se emite y entrega en las operaciones entre empresas o personas que necesitan acreditar costo o gasto para efecto tributario, sustentar el pago del IGV por la operación efectuada y poder ejercer, de esta manera, el derecho al uso del crédito fiscal. Puede emitirse de manera física o electrónica.

**Formalización:** Acción y efecto de formalizar o formalizarse.

**Gestión:** Acción o trámite que, junto con otros, se lleva a cabo para conseguir o resolver una cosa.

**Guía de remisión:** Documento que sustenta el traslado de bienes de un punto de partida a otro de llegada, mediante el uso de un medio de transporte, que puede ser del propietario de los bienes o de un tercero.

**IGV:** Impuesto general a las ventas

**Informalidad:** Que no guarda las formas y reglas prevenidas, no convencional, vendedor o ambulante.

**Impuesto:** Tipo de tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado.

**Ley:** Regla o norma establecida por una autoridad superior para regular, de acuerdo con la justicia, algún aspecto de las relaciones sociales.

**Liderazgo:** Condición de líder. Situación de superioridad en que se halla una institución u organización, un producto o un sector económico dentro

de su ámbito.

**Mypes:** Son micro y pequeñas empresas consolidadas Como unidades de negocio que ofrecen productos o servicios, y se presentan Como una alternativa de empleo y desarrollo.

**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.

**Programa:** Previa declaración de lo que se piensa hacer en alguna materia u ocasión.

**Renta:** Utilidad o beneficio que rinde anualmente algo, o lo que de ello se cobra.

**Sunarp:** Es la entidad encargada de inscribir la titularidad de una propiedad o empresa, para la provisión de sus servicios registrales, se solicitan firmas legalizadas, escrituras publicas, partes notariales y otros certificados. Todos estos requieren la participación de los notarios públicos.

**Sunat:** Administrar los tributos internos del Gobierno Nacional, así como los conceptos tributarios y no tributarios cuya administración o recaudación se le encargue por Ley o Convenio Interinstitucional.

**Supervisión:** Vigilancia o dirección de la realización de una actividad determinada por parte de una persona con autoridad o capacidad para ello.

## **CAPÍTULO III**

### **HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1 Hipótesis general**

La formalización de las Mypes textiles del emporio comercial de gamarra se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

#### **3.2 Hipótesis específicas**

1. La constitución de la empresa ante Regitro Sunarp se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.
2. La presentación oportuna de la declaración jurada de impuesto a la renta se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.
3. El liderazgo empresarial se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

#### **3.3 Identificación de variables**

##### **Variable V1: Formalización de las Mypes textil**

Representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos. Aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno. En resumen, la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas.

## Variable V2: Programas de apoyo del Estado

Un programa puede ser un listado de temas, una planificación, el anticipo de algo o un proyecto. Social, por su parte, es el adjetivo que califica a aquello vinculado a la sociedad (la comunidad de personas que mantienen interacciones y comparten una cultura).

### 3.4 Operacionalización de variables

*Tabla 23: Operacionalización de las variables*

VARIABLES	INDICADORES
<b>Variable I</b> <b>FORMALIZACION DE LAS</b> <b>MYPES TEXTIL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Constitución de la empresa.</li><li>• Disponibilidad de registro único de contribuyentes.</li><li>• Presentación oportuna de la declaración jurada de impuesto a la renta.</li><li>• Capacidad crediticia.</li><li>• Capacidad de asociatividad con instituciones a fines.</li><li>• Nivel de competitividad empresarial.</li><li>• Participación en contrataciones Públicas.</li><li>• Capacidad de exportación.</li></ul>
<b>Variable II</b> <b>PROGRAMAS DE APOYO</b> <b>DEL ESTADO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacitación de gestión empresarial.</li><li>• Asesoramiento Financiero.</li><li>• Asesoramiento Legal y tributario</li><li>• Promoción de las exportaciones.</li><li>• Promoción de financiamiento de las mypes.</li><li>• Promoción de actores representativos en la actividad productiva.</li><li>• Promoción de instrumentos para el desarrollo de la mypes.</li></ul>

**Fuente:** Elaboración propia. Año: 2016

**Elaboración:** Propia



## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA**

#### **4.1 Tipo de investigación**

El tipo de investigación, según la fuente del Dr. Miguel Ángel Rodríguez Rivas es aplicada, de Enfoque Cuantitativo y de Nivel - Correlacional.

#### **4.2 Diseño de investigación**

El diseño de la presente investigación es “no experimental” porque su propósito es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos. En un estudio no experimental no se construye ninguna situación, si no que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador; en este sentido la variable independiente ya ha ocurrido y no es posible manipularla.

Es transeccional porque los datos que fueron recolectados serán en un solo momento y en un tiempo único.

#### **4.3 Unidad de análisis**

Las Pequeñas Empresas Mypes de la Galería San Pedro, en el emporio de Comercial de Gamarra – Distrito de la Victoria.

#### **4.4 Población de estudio**

La población es el total de empresarios de la Galería San Pedro, siendo un total de 160 stands del área comercial.

#### **4.5 Tamaño y selección de muestra**

El tamaño de la muestra comprende 109 stands de la Galería San Pedro, de los cuales se ha considerado a las personas que tienen un stand dentro de la galería.

La selección de la muestra fue mediante el tipo de muestreo probabilístico, la determinación del tamaño de la muestra se realizó empleando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z)^2 (PQN)}{(E)^2 (N-1) + (Z)^2 PQ}$$

**Donde:**

Z = Desviación Standard, medida en términos de niveles de confianza

E = Error de Muestreo

P = Probabilidad de ocurrencia de los casos (se asume p = 0.5)

Q = (1-P)

N = Tamaño de la población

n = Tamaño óptimo de la muestra

El procedimiento para determinar el tamaño de la muestra se muestra a continuación:

Factores del tamaño de la Muestra

N = 160

P = 0.50

Q = 0.50

Z = 1.96

E = 0.05

A continuación, se muestra la determinación del tamaño óptimo de la muestra:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (160)}{(0.05)^2 (160-1) + (1.96)^2 (0.50) (0.50)} = 109$$

#### **4.6 Técnicas de recolección de datos**

En la presente investigación se empleó como técnica de recolección de datos “la **encuesta**”, para que los participantes nos proporcionen por escrito la información referente a las variables de estudio.

El instrumento que se empleó fue el **cuestionario** con un formato estructurado que se le entregó al informante para que éste de manera anónima, por escrito, consigne por sí mismo las respuestas.

#### **4.7 Técnica de procesamiento, análisis e interpretación de la información**

El procedimiento estadístico para el análisis de datos se hizo mediante el empleo de codificación y tabulación de la información, este proceso consistió en la clasificación y ordenación en tablas y gráficos. La edición de dichos datos se hizo con el fin de comprender mejor la información en cuanto a la legibilidad, consistencia y totalidad de la información para poder hacer un análisis minucioso de la información que se obtuvo.

Una vez que la información fue tabulada y ordenada se sometió a un proceso de análisis y/o tratamiento mediante técnicas de carácter estadístico para someter a prueba las hipótesis. Para tal efecto se aplicó la técnica estadística del modelo Chi Cuadrado.

## CAPÍTULO V

### PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

#### 5.1 Análisis e interpretación de resultados

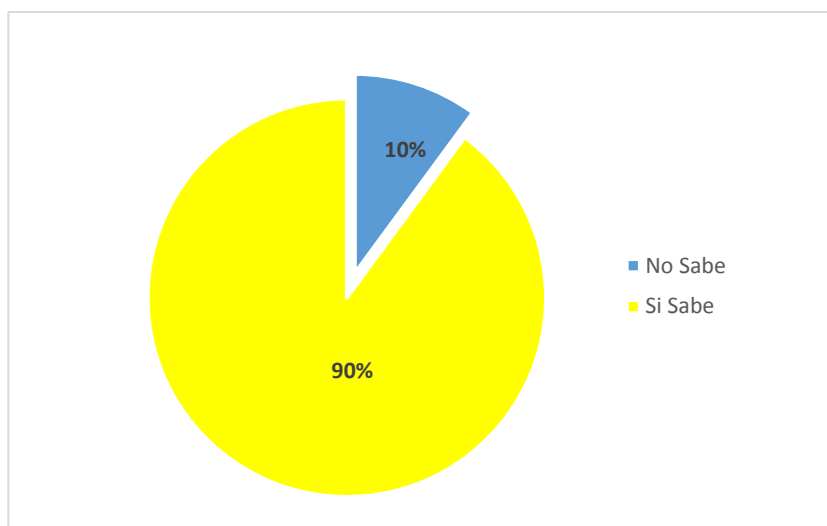
De la aplicación del cuestionario como instrumento de recolección de datos se presentan a continuación:

**Tabla 24:** ¿CUMPLE CON PRESENTAR OPORTUNAMENTE SU DECLARACIÓN JURADA DEL IMPUESTO A LA RENTA DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS POR SUNAT?

Escala	%
NO SABE	10.09%
SI SABE	89.91%
INDECISO	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 6:** Porcentaje de Mypes que declaran impuestos ante la Sunat



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

Este gráfico nos indica que de la muestra encuestada, el 89.91% de las pequeñas empresas Mypes declaran sus impuestos ante la Sunat, mientras que un 10.09% de las pequeñas empresas Mypes no declaran sus ingresos.

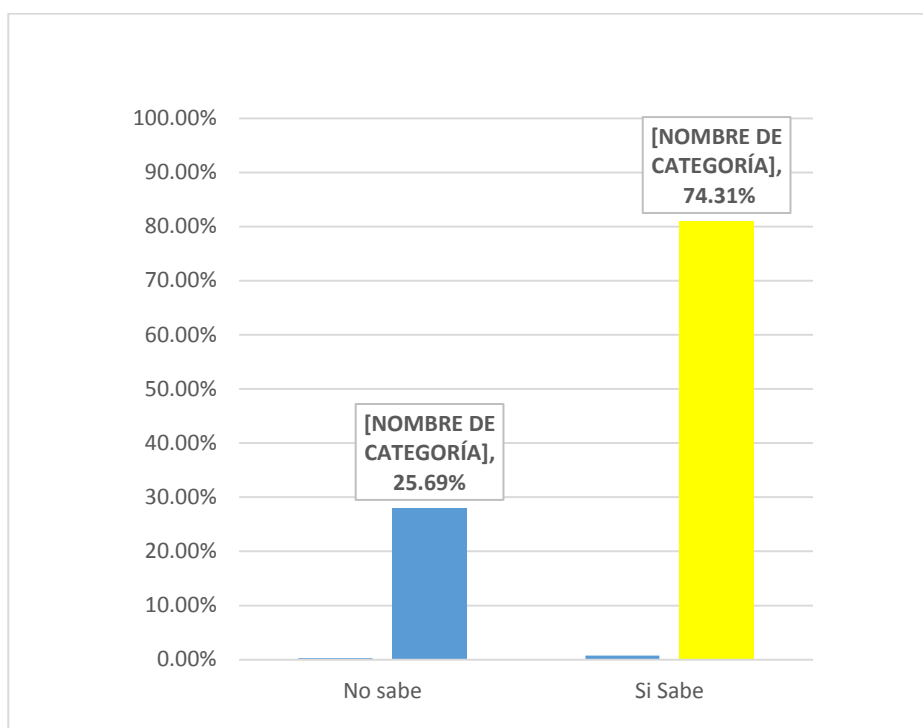
**Tabla 25: ¿SU EMPRESA SE ENCUENTRA REGISTRADA EN LA SUNARP?**

Escala	%
NO SABE	25.69%
SI SABE	74.31%
INDECISO	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

**Gráfico 7: Porcentaje de Mypes inscritas en los Registros Públicos**



Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

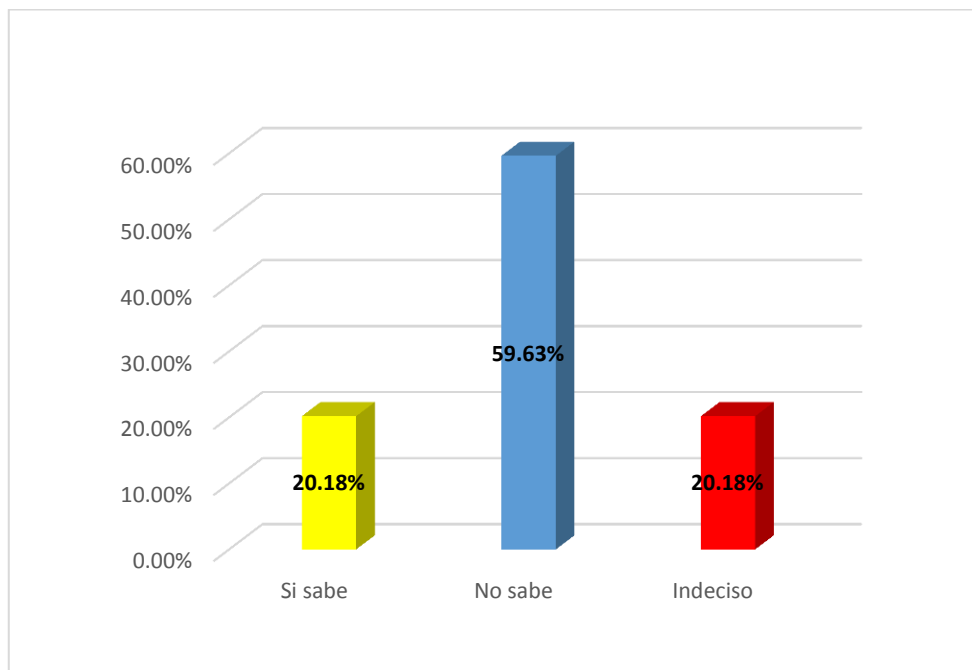
Los resultados obtenidos nos demuestran que el 74.31% de la mypes encuestadas están registradas en la Sunarp. Asimismo, un 25.69% no han sido registradas.

**Tabla 26: ¿CONSIDERA UD. QUE TIENE LAS CARACTERÍSTICAS DE UN LÍDER EMPRESARIAL QUE LE PERMITE TOMAR DECISIONES ACERTIVAS PARA SU EMPRESA?**

Escala	%
INDECISO	20.18%
SI SABE	20.18%
NO SABE	59.63%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 8: Porcentaje de microempresarios que tiene características de lider**



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

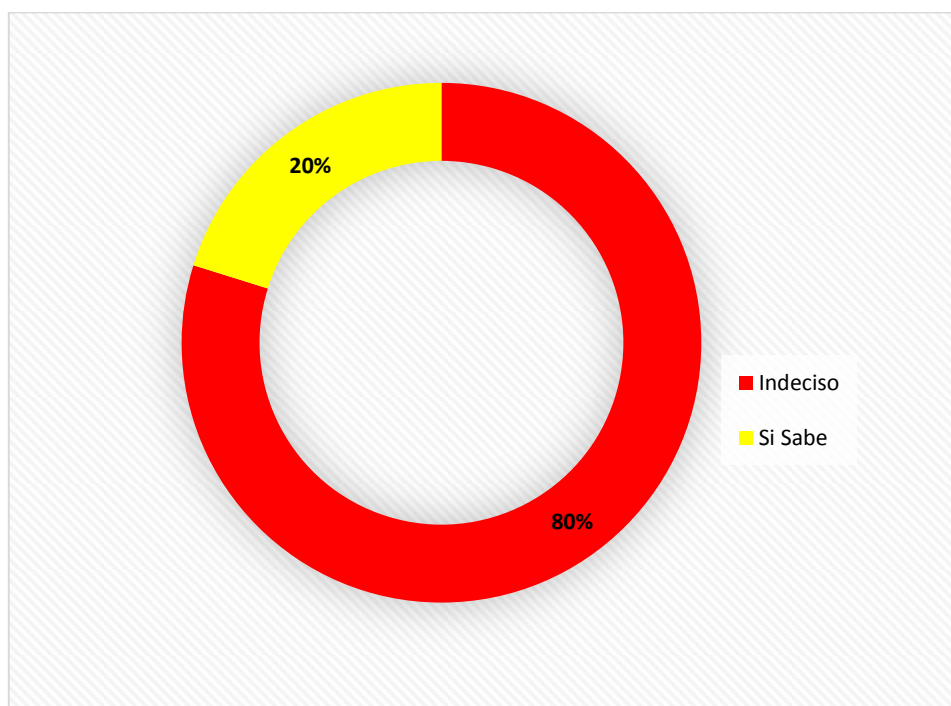
El gráfico nos señala que un 59.63% de los microempresarios encuestados no tienen características de líder. Sin embargo, un 20.18% tienen características de líder.

**Tabla 27: ¿SU EMPRESA CUMPLE LOS REQUERIMIENTOS DE LA OSCE PARA PARTICIPAR EN PROCESOS DE CONTRATACIONES PÚBLICAS?**

Escala	%
INDECISO	79.82%
SI SABE	20.18%
NO SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 9: Porcentaje de Mypes que cumple con requisitos y/o participan en el OSCE**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

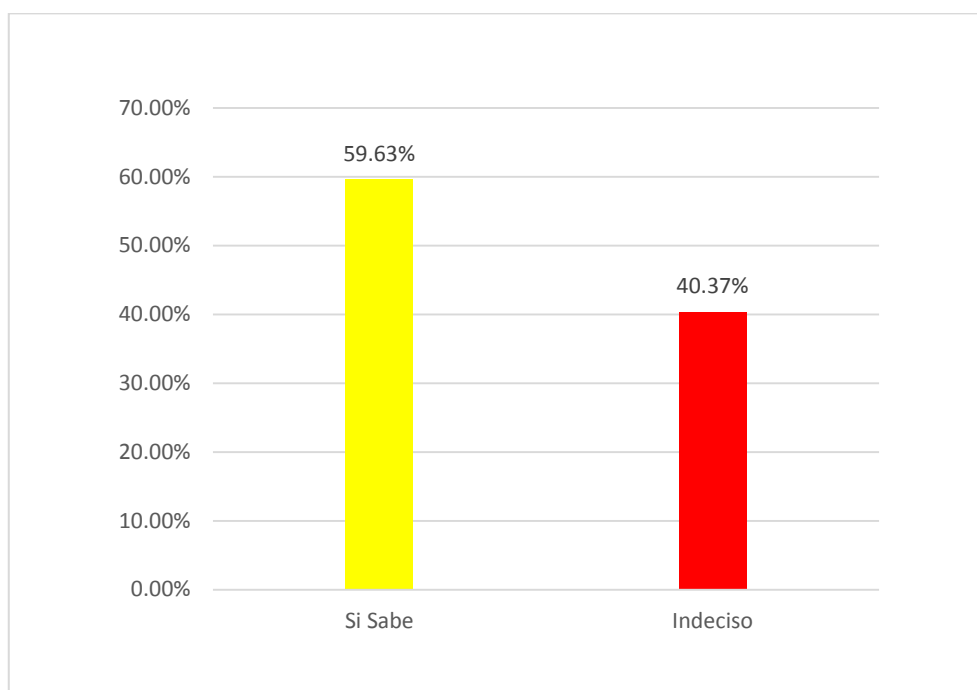
De acuerdo a los datos obtenidos existe un 79.82% de los empresarios que conducen las mypes no saben si cumplen con algunos de los requisitos para acceder a contratar con el estado. Un 20.18% sí cumple con lo necesario para poder licitar al Estado.

**Tabla 28: ¿SU EMPRESA CUMPLE LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR SUNAT PARA EXPORTAR PRODUCTOS AL EXTERIOR?**

Escala	%
INDECISO	40.37%
SI SABE	59.63%
NO SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 10: Porcentaje de Mypes que cumplen los requisitos para exportar**



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

De los datos recogidos existe un 59.63% de las pequeñas empresas cumplen con los requisitos para exportar. Un 40.37% están indecisos si pueden exportar y/o no saben si cumplen con los requisitos para exportar.

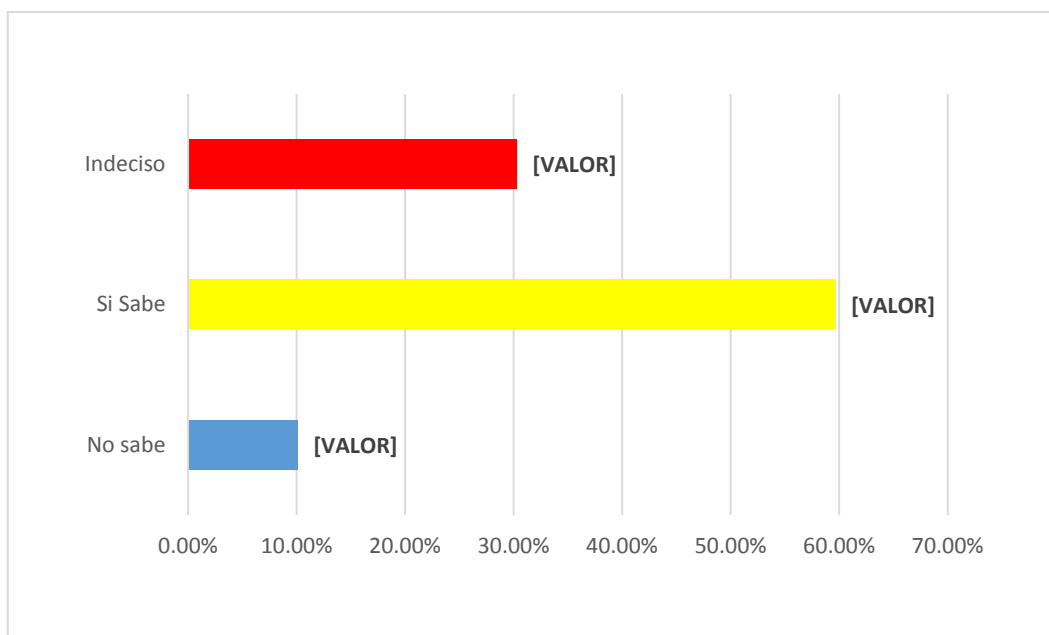


**Tabla 29: ¿CONSIDERA QUE SU NIVEL DE PRODUCCIÓN CUMPLE LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD, A FIN DE TENER LA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN?**

Escala	%
NO SABE	10.09%
INDECISO	30.28%
SI SABE	59.63%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 11: Porcentaje de Mypes que tienen producto de calidad**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

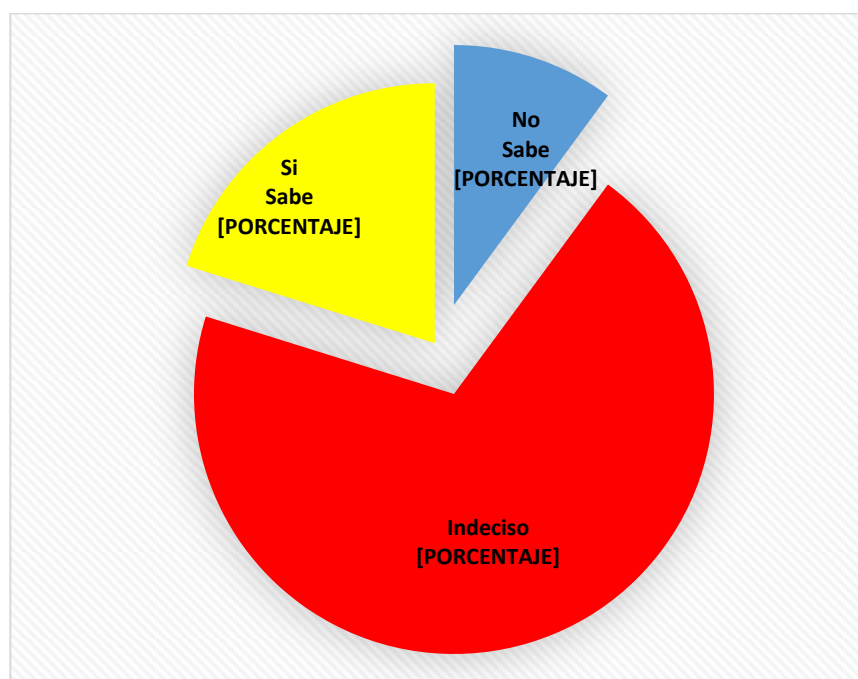
El gráfico nos señala que un 59.63% de las mypes tiene productos de calidad para sus clientes. Asimismo, un 10.09% no tiene producto de calidad y un 30.28% no sabe si ofrecen productos de calidad a sus clientes.

**Tabla 30: ¿CONSIDERA QUE AL FORMALIZAR SU EMPRESA SE INCREMENTARÁ EL NIVEL DE VENTAS?**

Escala	%
NO SABE	69.72%
INDECISO	10.09%
SI SABE	20.18%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 12: Porcentaje de empresarios Mypes encuestados que creen que formalizarse elevara sus ventas**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

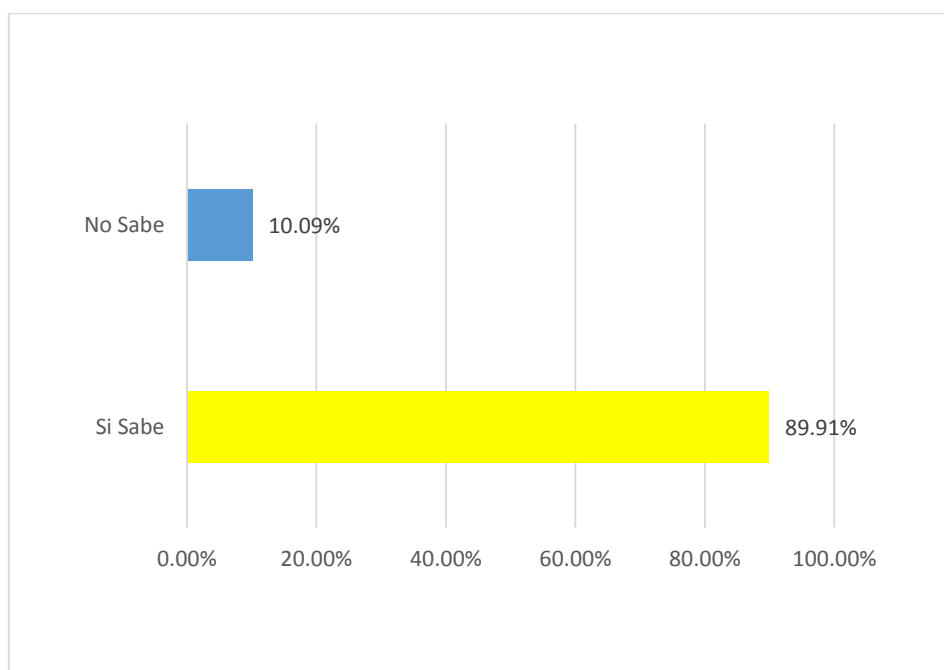
De los datos recogidos existe un 69.72% de las pequeñas empresas que no elevó sus ventas al formalizarse. Asimismo, un 20.18% si elevó sus ventas, y un 10.89% de sus empresarios encuestados no sabe si incrementó sus ventas.

**Tabla 31: ¿USTED CUENTA CON RUC VIGENTE?**

Escala	%
NO SABE	10.09%
SI SABE	89.91%
INDECISO	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 13: % de Mypes con Ruc vigente**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

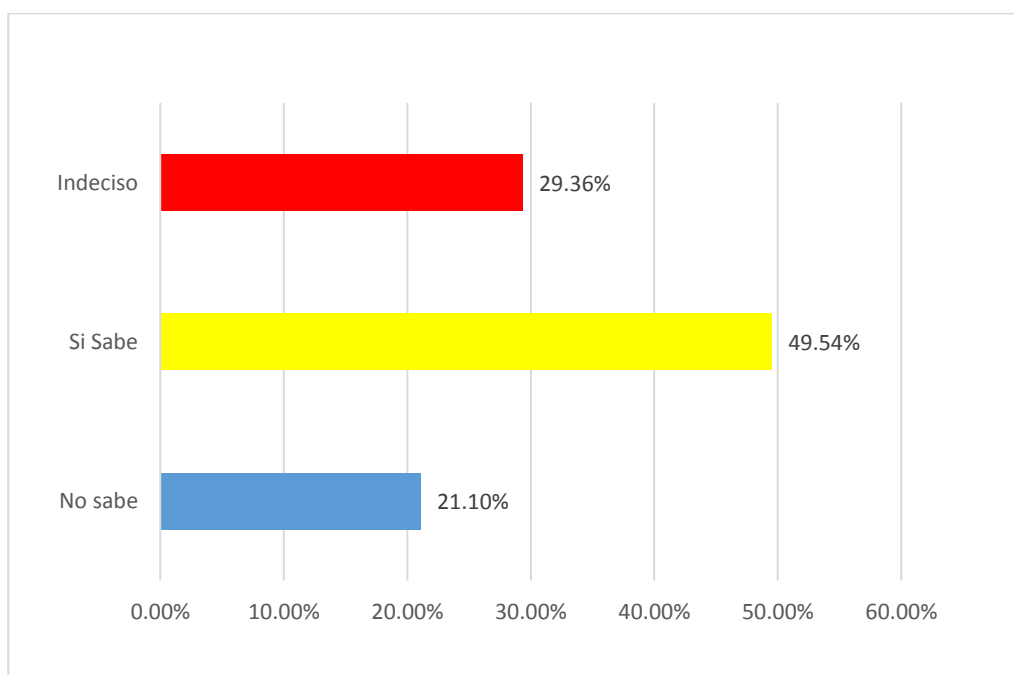
De acuerdo al gráfico un 89.91% de las pequeñas empresas encuestas tienen RUC vigente y un 10.09 % de las pequeñas empresas tienen el RUC vencido.

**Tabla 32: ¿CONSIDERA UD. QUE LOS REQUISITOS PARA LA FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA SON ENGORROSOS?**

Escala	%
NO SABE	21.10%
INDECISO	29.36%
SI SABE	49.54%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 14: Porcentaje de empresarios encuestados que considera que los trámites son engorrosos para formalizarse**



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

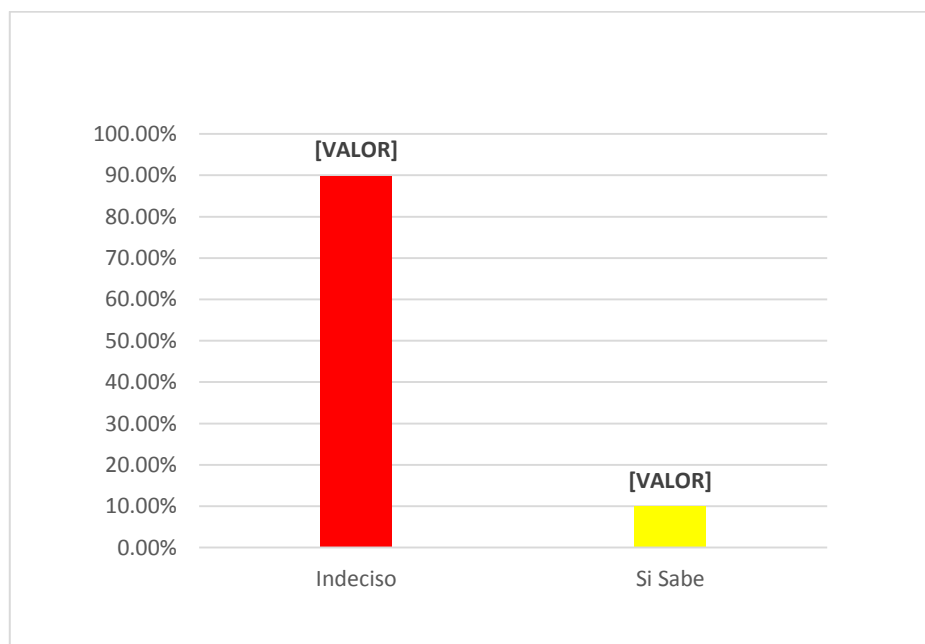
Los resultados obtenidos nos demuestran que un 49.54% de las pequeñas empresas en las que se considera que los trámites para formalizar son engorrosos, mientras que un 21.10% no saben si son engorrosos y un 29.36% manifiesta que desconocen.

**Tabla 33: ¿CREE UD. QUE EL ESTADO DESEMPEÑA UN ROL FUNDAMENTAL EN EL ESTÍMULO DE LA COMPETITIVIDAD DEL PAÍS?**

Escala	%
INDECISO	89.91%
SI SABE	10.09%
NO SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 15: Porcentaje de Mypes en las que creen que el Estado estimula la competitividad.**



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

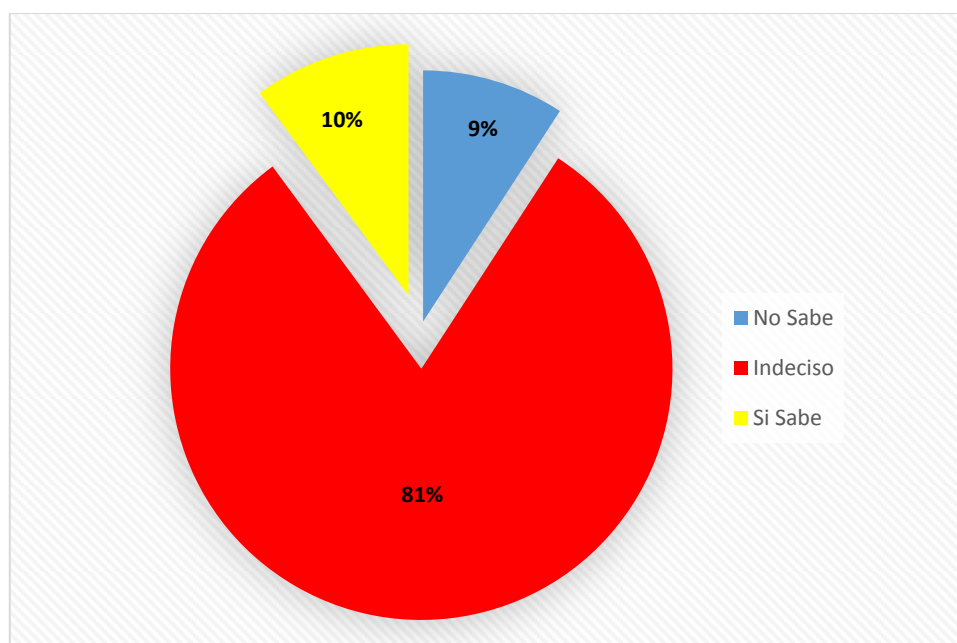
Este gráfico nos indica que en solo el 10.09% de las mypes de la encuesta se cree que el Estado estimula la competitividad, mientras que un 89.91% de las mypes no sabe.

**Tabla 34:** ¿IDENTIFICA A INSTITUCIONES PÚBLICAS QUE BRINDAN CAPACITACIÓN A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?

Escala	%
NO SABE	9.17%
INDECISO	80.73%
SI SABE	10.09%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 16:** Porcentaje de Mypes en donde identifican a instituciones públicas que brindan capacitaciones.



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

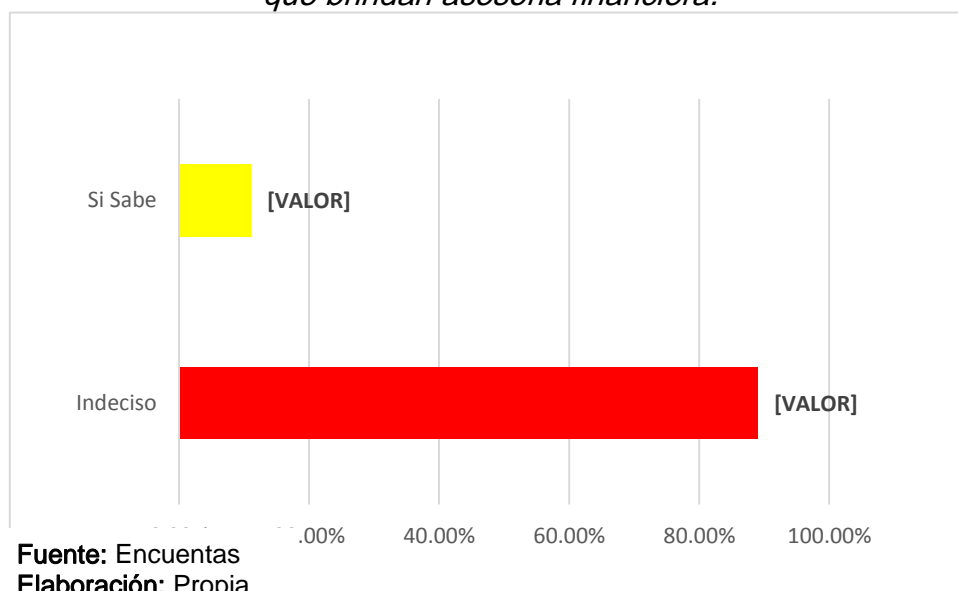
De las mypes encuestadas solo el 10.09% reconoce a instituciones públicas que dan capacitaciones a las pequeñas empresas. Asimismo, el 80.73% no sabe quien capacita a las mypes.

**Tabla 35: ¿IDENTIFICA A INSTITUCIONES PÚBLICAS QUE BRINDAN ASESORAMIENTO FINANCIERO?**

Escala	%
INDECISO	88.99%
SI SABE	11.01%
NO SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 17: Porcentaje de Mypes en las que identifican a instituciones públicas que brindan asesoría financiera.**



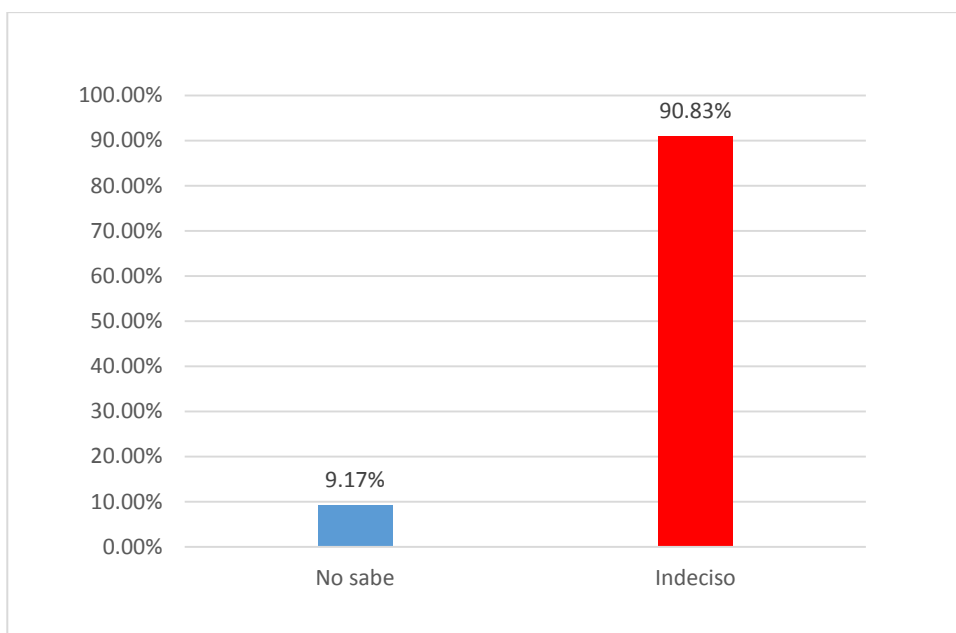
De acuerdo al gráfico existe un 11.01% de empresarios de las pequeñas empresas que identifican a instituciones públicas que brindan asesoría financiera a las Mypes y un 88.99% no reconoce que institución brinda el asesoramiento financiero a las Mypes.

**Tabla 36:** ¿IDENTIFICA A INSTITUCIONES PÚBLICAS QUE BRINDEN CAPACITACIÓN LEGAL Y TRIBUTARIA A LA PEQUEÑA EMPRESA?

Escala	%
NO SABE	9.17%
INDECISO	90.83%
SI SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 18:** Porcentaje de Mypes en las que identifican a instituciones públicas que brindan capacitación legal y financiera.



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

De las pequeñas empresas encuestadas solo el 90.83% desconoce que instituciones brindan capacitaciones legal y financiera a las mypes y un 9.17% no sabe.

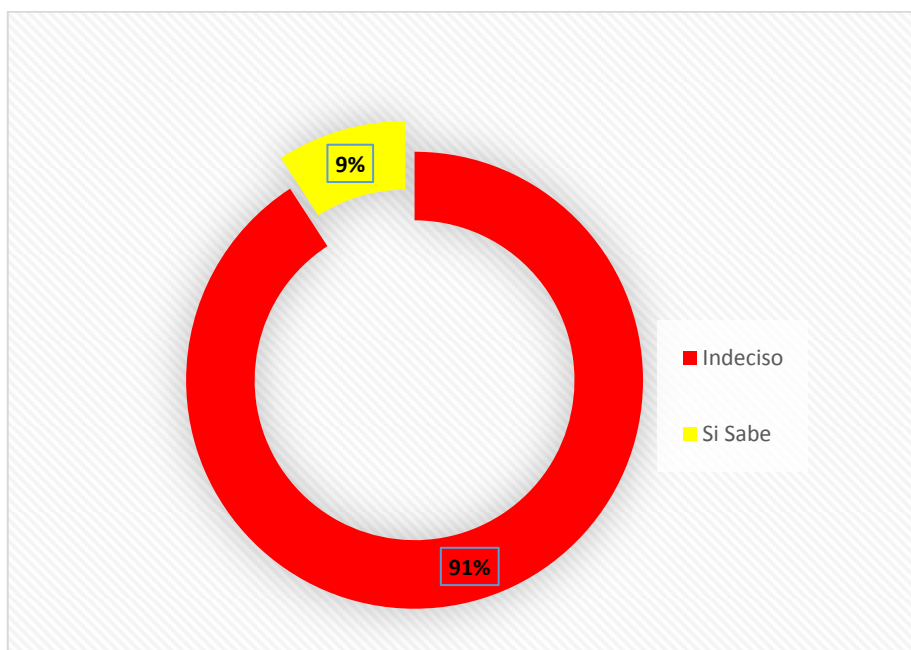


**Tabla 37: ¿PARTICIPA ACTIVAMENTE EN ALGUNA FERIA NACIONAL DE PROMOCIÓN DE SUS PRODUCTOS?**

Escala	%
INDECISO	90.83%
SI SABE	9.17%
NO SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 19: Porcentaje de Mypes que participaron en ferias de productos**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

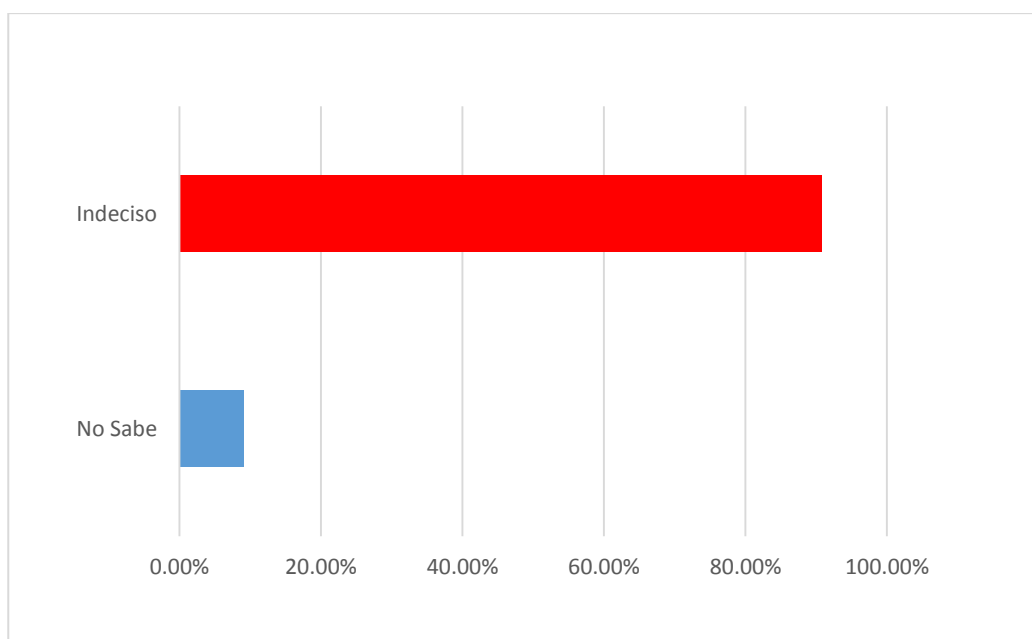
Solo el 9.17% de las pequeñas empresas encuestadas a participado en ferias para ofrecer sus productos, mientras que un 90.83% no sabe si participó o participará en alguna feria.

**Tabla 38:** ¿SABE SI EL ESTADO PROMOCIONA LOS PROGRAMAS DE APOYO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?

Escala	%
NO SABE	9.17%
INDECISO	90.83%
SI SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 20:** Porcentaje de Mypes en las que saben que el estado promociona los programas de apoyo para su desarrollo.



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

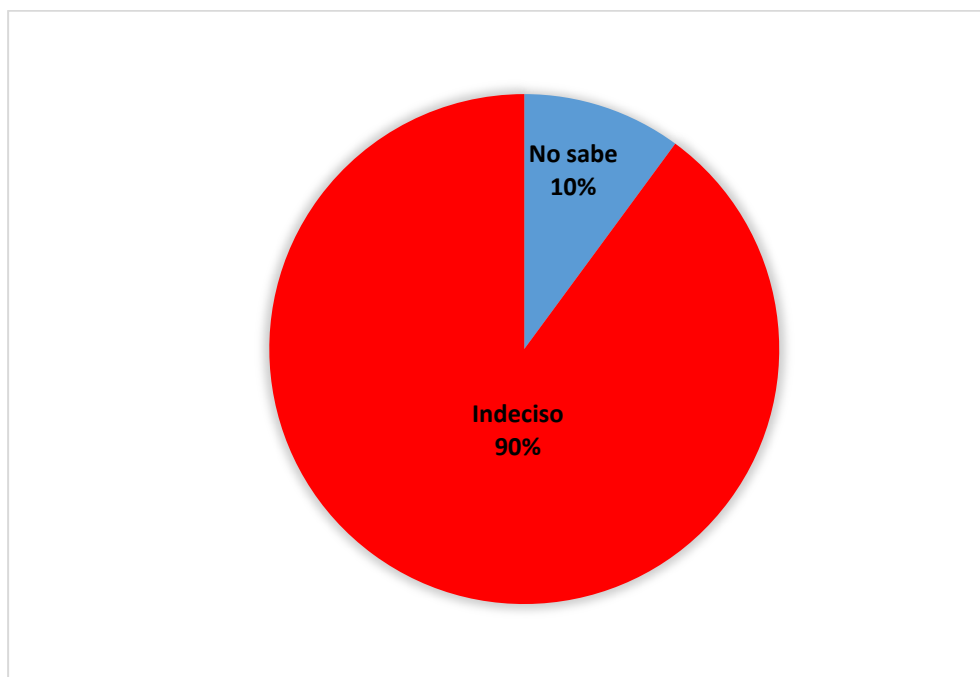
De acuerdo al gráfico el 90.83% de empresarios de las mypes encuestadas desconce si el estado promociona a la mypes y un 9.17 % manifiesta no sabe.

**Tabla 39: ¿SE HA BENEFICIADO DEL PROGRAMA COMPRAS A MYPERÚ, PARA ASOCIARSE Y ARTICULARSE CON EL SECTOR PÚBLICO?**

Escala	%
NO SABE	9.17%
INDECISO	90.83%
SI SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

**Gráfico 21: PORCETAJE DE MYPES QUE SE BENEFICIARON CON EL PROGRAMA COMPRAS A MYPERU**



Fuente: Encuestas  
Elaboración: Propia

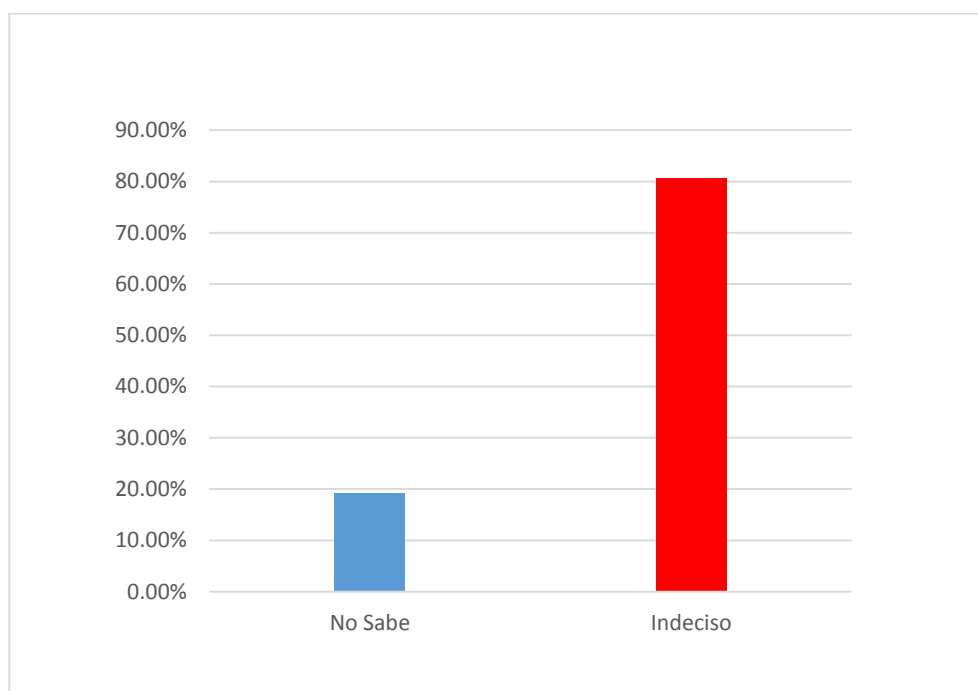
Solo el 9.17% no se ha beneficiado con el programa “Compras a MyPerú” y en un 90.83% no saben si se beneficiara en un futuro del programa.

**Tabla 40: ¿SU MYPE SE HA BENEFICIADO DEL PROGRAMA COMPRAS A MYPERÚ, QUE TIENE POR FIN DE PROMOVER LA INDUSTRIA MANUFACTURERA?**

Escala	%
NO SABE	19.27%
INDECISO	80.73%
SI SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 22: Porcentaje de Mypes que se beneficiaron con el programa Compras a MyPerú**



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

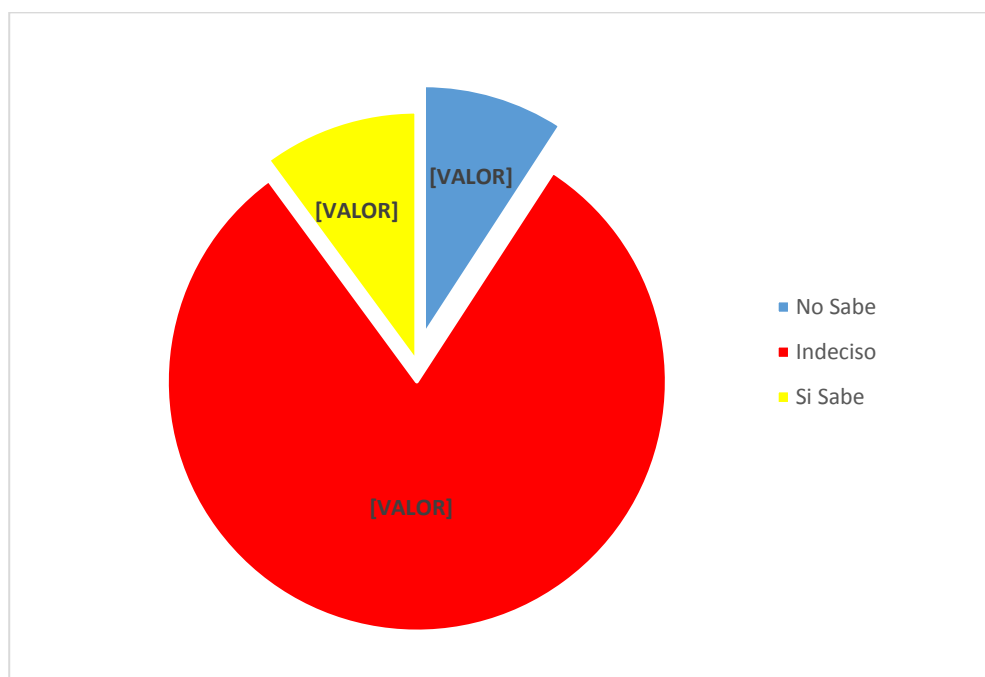
De acuerdo a los datos obtenidos el 19.27% las pequeñas empresas no se ha beneficiado con el programa Compras a MyPerú y un 80.73% no saben si en un futuro se beneficiara con el programa.

**Tabla 41:** ¿Han presentado algún proyecto al Programa Innóvate Perú?

Escala	%
NO SABE	9.17%
INDECISO	80.73%
SI SABE	10.09%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 23:** Porcentaje de Mypes que presentaron algún proyecto al Programa Innóvate Perú



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

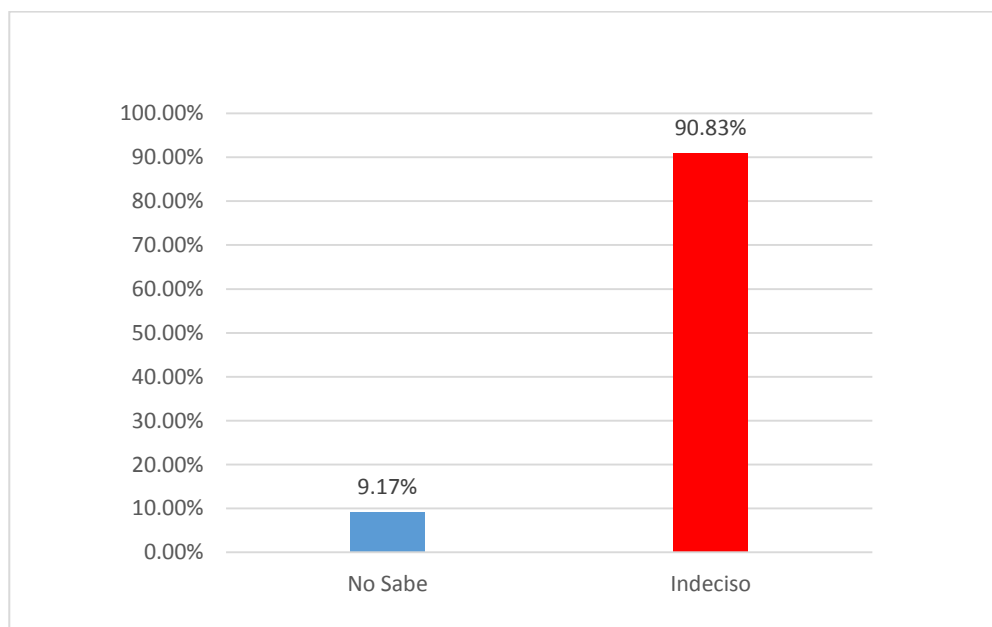
Según los datos recolectados, un 9.17% de las pequeñas empresas mypes no han presentado algún proyecto al programa Innovaté Perú. Asimismo, en un 80.73% no se sabe si en futuro se presentara para poder beneficiarse. Y un 10.09% de la pequeñas empresas sí han presentado un proyecto y lograron beneficiarse del Programa Innóvate Perú.

**Tabla 42: ¿UD. A RECIBIDO CAPACITACIÓN Y/O ASESORÍA TÉCNICA DEL PROGRAMA IMPULSA PERÚ?**

Escala	%
NO SABE	9.17%
INDECISO	90.83%
SI SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 23: Porcentaje de Mypes que recibieron capacitación del Programa Impulsa Perú**



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

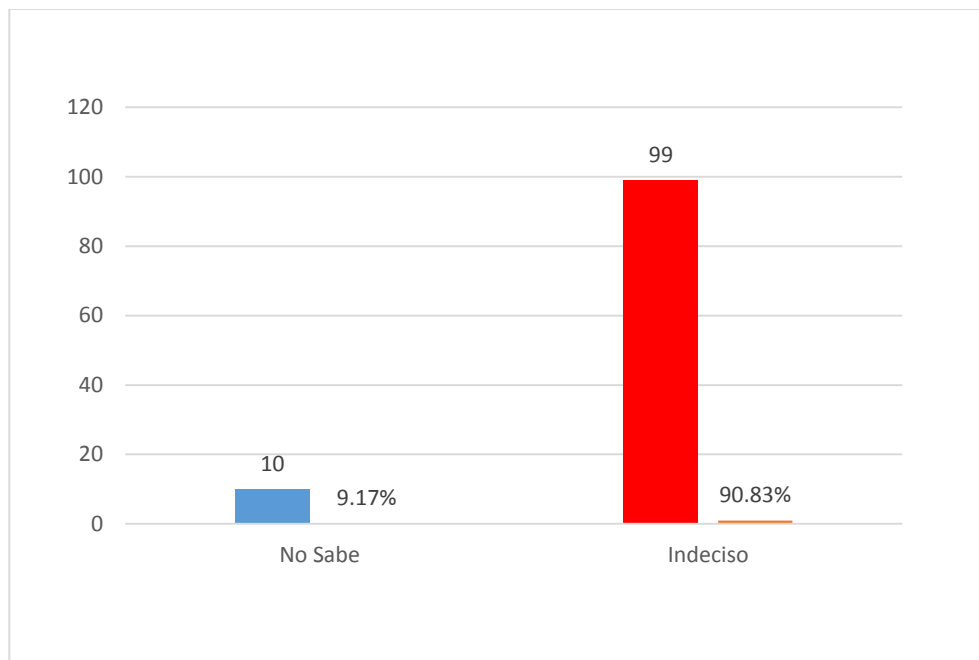
De acuerdo al gráfico un 9.17% de las pequeñas empresas encuestadas no se ha recibido capacitaciones del programa Impulsa Perú y en un 90.83% de las encuestadas no sabe si se hará dicha capacitación en un futuro.

**Tabla 43:** ¿SE HA BENEFICIADO DEL PROGRAMA COOPERA PERÚ?

Escala	%
NO SABE	4.76%
INDECISO	95.24%
SI SABE	00.00%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

**Gráfico 24:** Porcentaje de Mypes que se beneficiaron con el programa Coopera Perú



**Fuente:** Encuestas  
**Elaboración:** Propia

De las mypes dela encuesta, solo el 4.76% no se ha beneficiado del programa Coopera Perú y en un 95.24% se cree que en un futuro poder acceder y beneficiarse del programa.

## 5.2 Pruebas de hipótesis

### Hipótesis general

H1: La formalización de las Mypes textiles del emporio comercial de Gamarra sí se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

H0: La formalización de las Mypes textiles del emporio comercial de Gamarra no se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

Tabla cruzada FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES TEXTILES - PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO					
			PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO		Total
			2	3	
FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES TEXTILES	Nunca	Recuento	0	11	11
		Recuento esperado	1,0	10,0	11,0
		% del total	0,0%	10,1%	10,1%
	2	Recuento	10	88	98
		Recuento esperado	9,0	89,0	98,0
		% del total	9,2%	80,7%	89,9%
Total		Recuento	10	99	109
		Recuento esperado	10,0	99,0	109,0
		% del total	9,2%	90,8%	100,0 %



Pruebas de Chi – Cuadrado					
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,236 <sup>a</sup>	1	,266		0.0
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	,315	1	,575		
Razón de verosimilitud	2,238	1	,135		
Prueba exacta de Fisher				,594	,329
Asociación lineal por lineal	1,224	1	,268		
N de casos válidos	109				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**Conclusión:** Como el valor de significancia (Valor crítico observado) es  $0.000 < 0.05$  rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir, la formalización de las Mypes textiles del Emporio Comercial de Gamarra se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

### Hipótesis específica n° 1

H1: La constitución de la empresa ante Sunarp sí se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado.

H0: La constitución de la empresa ante Sunarp no se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado.

Tabla cruzada D1 PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO					
			PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO		Total
			2	3	
D1	Nunca	Recuento	0	11	11
		Recuento esperado	1,0	10,0	11,0
		% del total	0,0%	10,1%	10,1%
	2	Recuento	10	88	98
		Recuento esperado	9,0	89,0	98,0
		% del total	9,2%	80,7%	89,9%
Total		Recuento	10	99	109
		Recuento esperado	10,0	99,0	109,0
		% del total	9,2%	90,8%	100,0%

Pruebas de Chi-cuadrado					
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,236 <sup>a</sup>	1	,266		0.0
Corrección de continuidad <sup>b</sup>	,315	1	,575		
Razón de verosimilitud	2,238	1	,135		
Prueba exacta de Fisher				,594	,329
Asociación lineal por lineal	1,224	1	,268		
N de casos válidos	109				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**Conclusión:** Como el valor de significancia (valor crítico observado)  $0.000 < 0.05$  rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, es decir la constitución de la empresa ante sunat se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado.

## Hipótesis específica n° 2

H1: La presentación oportuna de la Declaración Jurada de Impuesto a la Renta sí se relaciona positivamente con la formalización de las Mypes textiles del emporio comercial de gamarra mediante el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el Estado.

H0: La presentación oportuna de la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta no se relaciona positivamente con la formalización de las Mypes textiles del emporio comercial de gamarra mediante el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

Tabla cruzada D2 PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO					
			PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO		Total
			2	3	
D2	Nunca	Recuento	0	11	11
		Recuento esperado	1,0	10,0	11,0
		% del total	0,0%	10,1%	10,1%
	2	Recuento	10	66	76
		Recuento esperado	7,0	69,0	76,0
		% del total	9,2%	60,6%	69,7%
	3	Recuento	0	22	22
		Recuento esperado	2,0	20,0	22,0
		% del total	0,0%	20,2%	20,2%
Total		Recuento	10	99	109
		Recuento esperado	10,0	99,0	109,0
		% del total	9,2%	90,8%	100,0%

Pruebas de Chi-Cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,781 <sup>a</sup>	2	,092
Razón de verosimilitud	7,643	2	,022
Asociación lineal por lineal	,380	1	,538
N de casos válidos	109		

a. 2 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.

**Conclusión:** Como el valor de significancia (valor crítico observado)  $0.000 > 0.05$  rechazamos la hipótesis alternativa y aceptamos la hipótesis nula. Es decir la presentación oportuna de la Declaración Jurada de Impuesto a la Renta no se relaciona positivamente con la formalización de las Mypes textiles del emporio comercial de gamarra mediante el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

### Hipótesis específica n° 3

H1: El liderazgo empresarial se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

H0: El liderazgo empresarial **no** se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

Tabla cruzada D3 PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO					
		PROGRAMAS DE APOYO DEL ESTADO			Total
		2	3		
D3	Nunca	Recuento	0	11	11
		Recuento esperado	1,0	10,0	11,0
		% del total	0,0%	10,1%	10,1%

	2	Recuento	10	77	87
		Recuento esperado	8,0	79,0	87,0
		% del total	9,2%	70,6%	79,8%
	3	Recuento	0	11	11
		Recuento esperado	1,0	10,0	11,0
		% del total	0,0%	10,1%	10,1%
Total	Recuento	10	99	109	
	Recuento esperado	10,0	99,0	109,0	
	% del total	9,2%	90,8%	100,0%	

Pruebas de Chi-Cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,784 <sup>a</sup>	2	,249
Razón de verosimilitud	4,758	2	,093
Asociación lineal por lineal	,000	1	1,000
N de casos válidos	109		
a. 2 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.			

**Conclusión:** Como el valor de significancia (Valor crítico observado)  $0.000 > 0.05$  rechazamos la hipótesis alternativa y aceptamos la hipótesis nula, es decir que el liderazgo empresarial no se relaciona positivamente con el acceso a los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado.

## CONCLUSIONES

1. Las Mypes (micro y pequeña empresas) textiles del Emporio Comercial de Gamarra, desconocen los programas de apoyo empresarial ejecutado por el estado, debido a la falta de difusión y desconocimiento.
2. El 80% de las Mypes se encuentran constituidas ante la Sunarp e inician sus operaciones comerciales con capital propio, pero desconocen las formas de acceder a los programas de apoyo empresarial que brinda el estado a través de las diversas instituciones públicas como son el Ministerio de la Producción y Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
3. Las Mypes del Emporio Comercial de Gamarra, de acuerdo a los datos estadísticos en un 89.91% que presentan oportunamente sus declaraciones juradas ante la Sunat. Sin embargo, se evidencia que existe un porcentaje del 10.09% de las mypes que no declaran sus ingresos ante la Sunat.
4. Solo el 20% de los empresarios mypes textiles del Emporio Comercial de Gamarra del distrito de La Victoria, cuentan con estudios superiores o de especialización en administración de empresas y el 80% de empresarios Mypes textil no cuenta con estudios técnicos o superiores solo se deben a su capacidad empírica desconociendo que el ser empresario implica enfrentar una serie de desafíos para lo que no están preparados y puedan contar con sostenibilidad en el tiempo.

## RECOMENDACIONES

1. El Estado Peruano mediante el órgano rector del Ministerio de Trabajo debe difundir en gran magnitud los Programas de Apoyo Empresarial para las Mypes (micro y pequeñas empresas), a fin de que estas accedan a mejores posibilidades de ampliación del mercado interno y externo, en el marco del proceso de promoción de empleo, inclusión social y formalización de la economía, para que el acceso sea progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.
2. El Estado debe fomentar las ofertas de servicios de capacitación y asistencia técnica a los empresarios Mype, que están orientados prioritariamente a la creación de empresas, la organización y asociatividad empresarial, gestión empresarial, la producción y productividad, la comercialización y la mercadotecnia, el financiamiento, las actividades económicas estratégicas, los aspectos legales y tributarios, realizando visitas periódicas de puerta en puerta.
3. Que, el Estado Peruano fomente el desarrollo de campañas de sensibilización (radio, televisión, internet, etc) para que las pequeñas empresas (Mypes) declaren sus ingresos producto de sus ventas anuales ante la Sunat. Asimismo, que el Estado en coordinación con el sector privado y con las diferentes asociaciones de pequeñas empresas apoyen y formen parte de las campañas de sensibilización.
4. Que, el Estado fomente instrumentos de promoción (baja tasa de interés, cero garantías), mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial para que el empresario pueda liderar efectivamente su empresa textil, a fin de que se prepare constantemente e innove sus procesos para lograr alcanzar el éxito empresarial.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abad, V. (2008). Constitución de PYMES. Perú. San Marcos.
- Andrade, S. (1990). Planificación de desarrollo. Perú. Edición a cargo del autor.
- Alles, M. (2004). Diccionario de comportamientos. Gestión por competencias. Buenos Aires, Argentina: Granica.
- Blas, P. (2013). Diccionario de Administración y Finanzas, EEUU
- Bellido, (1989) Administración Financiera. Lima. Editorial Técnico Científica S.A.
- Castin Farrero, José María (1996) La gestión financiera en la empresa. Santa Fe de Bogotá – Colombia. Editorial Continental.
- Carpintero, S. (1998) Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina: el microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI. Bilbao, Ediciones Deusto.
- Crosby, P. (1996). Los principios absolutos del liderazgo. México D.F., México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Díaz, B. y Jungbluth C. (1999). Calidad total en la empresa peruana. Perú. Fondo de Desarrollo.Lima. Universidad de Lima.
- D'Souza, A. (1996). Éxito en tu liderazgo. Estrategias ara un liderazgo efectivo. Bogotá, Colombia: Paulinas.
- Flores, J. (2004). Administración Financiera: Teoría y Práctica. Perú. CECOF Asesores.
- Guilliolli, Tania. (2014). Perfil de Liderazgo Empresarial. Guatemala. Psicore.
- Giovanni, C. (2010). Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Kertész, R., Atalaya, C. y Kertész, V. (1992). Liderazgo Transaccional. Como hacer que la gente haga. Buenos Aires, Argentina: IPPEM.



- Koestenbaum, P. (1999). Liderazgo. La grandeza interna. México D.F., México: Prentice May Hispanoamericana.
- Koontz, H. y Weihrich, H. (2012). Administración. Una perspectiva global (12ma.ed.). México D.F., México: McGraw Hill.
- Koontz Harold & O'Donnell Cyril (2004). Curso de Administración Moderna - Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México D.F.- Mexico. Litográfica Ingramex S.A. Décima Segunda Edición.
- Lewis, J (2003). Liderazgo de Proyectos. Más allá de la administración, sea un auténtico líder de proyectos. México. D.F., México: Mc Graw Hill.
- Lussier, R. y Achua, C. (2005). Liderazgo. Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. México D.F., México: Thomson Learning.
- OIT (2015). Conferencia Internacional del Trabajo 104.<sup>a</sup> Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo, Suiza.
- Ordaz, V. y Saldaña, G. (2005). Análisis y crítica de la metodología para la realización de planes regionales en el estado de Guanajuato, México.
- Okpara, J. y Wynn, P. (2007) Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal.
- Parkin, M. (2014). Economía. Decimoprimer. Mexico. Pearson.
- Pérez, E. (2000). Organización y Administración de la pequeña empresa. Tercera.Lima. Edición a cargo del autor.
- Rodríguez, L. (1997). Planificación y dirección de la pequeña empresa. México. Editorial Continental SA.
- Ross, A. (2000). Finanzas Corporativas. México. IRWIN.
- Sánchez, I. (2008). Un análisis de las medidas de estructura organizativa: estructura, Cuadernos de Estudios Empresariales.
- Urbano, D. y Toledano, N. (2008). Invitación al Emprendimiento Una aproximación a la creación de empresas. Barcelona. Editorial UOC.
- Villarán, F. (2007). El mundo de la Pequeña Empresa. Primera. Perú. Ministerio de comercio Exterior y Turismo – MINCETUR.

## **Fuentes Legales**

- Constitución Política del Perú (1993)
- Decreto Supremo N° 009 del Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2009).
- Decreto Legislativo n° 1086 que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (2008)
- Ley 28015 de la Ley de Formalización de la Micro y Pequeña Empresa" (Promulgada el 3 de Julio del 2003.
- Resolución Ministerial N° 356 Creación del Programa Mi Empresa, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

## **Fuentes Electrónicas**

- <http://www.mep.pe>
- <http://www.prompyme.gob.pe>
- <http://www.gestion.pe>
- La Formalización de una MYPE - Profesora Maritza E. ChimoyTumes - <http://es.slideshare.net/mecht/la-formalizacin-empresarial>
- <http://www.start-up.pe/>
- <http://www.impulsaperu.gob.pe/inicio/>
- <http://www.mep.pe>
- <http://www.prompyme.gob.pe>
- <http://www.gestion.pe>
- <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/2013-03-26-17-30-18/2013-03-26-17-37-33/2013-03-26-17-38-40>

## **WEBGRAFÍA**

- OIT. (2015). Conferencia Internacional del Trabajo 104.<sup>a</sup> Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo. [en línea]. Impreso por la Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. Suiza:
- Disponible en:

- [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_358292.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_358292.pdf) [2016, 18 de mayo].
- Villarán, F. (2007). El mundo de la Pequeña Empresa. Primera. [en línea]. Perú: Ministerio de comercio Exterior y Turismo – MINCETUR.
- Disponible en:
- [http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El\\_mundo\\_de\\_la\\_peque%25C3%25B1a\\_empresa-Fernando\\_Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf](http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El_mundo_de_la_peque%25C3%25B1a_empresa-Fernando_Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf) [2016, 23 de mayo].
- Ley N° 28015 (2006, 27 julio). [en línea]. Perú: Ley de Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.
- Disponible en:
- [http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY\\_28015.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf) [2016, 07 de junio].
- Sánchez, I. (2008). Un análisis de las medidas de estructura organizativa: estructura, diseñada frente a estructura emergente. [en línea]. España: Cuadernos de Estudios Empresariales.
- Disponible en:
- <file:///C:/Users/Norma/Downloads/10728-10809-1-PB.PDF> (2016 [01 de junio].
- Sánchez, J. (2016) Principios Básicos de Empresa. [en línea]. España: Visión Libros – Madrid.
- Disponible en: [www.visionlibros.com](http://www.visionlibros.com) [2016, 14 de junio].

### **Fuente de diarios consultados electrónicamente**

- Noticia Diario Gestión (2012). [en línea]. Portada  
Disponible en:  
<http://gestion.pe/noticia/1367596/mypes-tendrian-incentivo-tributario-generar-empleo> [2016, 07 junio].
- Zaragoza, E. (1998). Futuro de la empresa familiar. Revista Alta Dirección Año XXXIII, N° 202, 41-48.
- Formalización de las pymes en el peru

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>.

- MTPE (2005). Elaboración de estadísticas de la micro y pequeña empresa. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña empresa, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. SwissContact. Mesa de Concertación PYME Perú. [www.mtpe.gob.pe](http://www.mtpe.gob.pe).
- Las Mipyme en cifras 2014 Ministerio de la producción (2015) Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial del Viceministerio de MYPE e Industria Ministro de la Producción Piero Ghezzi Solis. <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2012.pdf>.
- La Formalización de una MYPE - Profesora Maritza E. ChimoyTumes - <http://es.slideshare.net/mecht/la-formalizacin-empresarial>
- Municipalidad Metropolitana de Lima. (2006). Municipalidad Metropolitana de Lima y el desarrollo económico Club Munimype Centro de Desarrollo Empresarial Municipal. Lima. Perú <http://www.produce.gob.pe/www.mep.pe/club-munimype-centro-desarrollo-empresarial-municipal>

Torres P., y Abdias A. (2015). Aplicación del Presupuesto de Caja para la mejora de la capacidad económica en las microempresas del Callao en el 2013. Tesis para optar el título de Magister, mención en Banca y Finanzas, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

Mercado A., Ronald D. (2014). El Mercado de Valores como fuente de financiamiento para la Micro y Pequeña empresa. Tesis para optar el título de Magister en Ingeniería Industrial con mención en en Gestión Industrial, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

Begazo, V. y Domingo, J. (1996). La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad. Tesis para optar el Grado de Maestro en Desarrollo Económico y Social, Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima.

Castillo, G. (2005). Decisiones financieras efectivas para el desarrollo empresarial, en el marco de la economía social de mercado. Tesis para

optar el Grado de Maestro en Finanzas, Universidad Nacional Federico Villarreal. Lima.

Lombardi. (2004). Análisis de la informalidad de las MYPEs en el distrito de Bambamarca. Tesis para optar el Grado de Doctorado, Universidad ....., Lima

## ANEXO

### Galería San Pedro

Jirón Mariscal Agustín Gamarra 1577

La Victoria 15018



## Guía PAGO FÁCIL NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO



EN CASO DE RECTIFICATORIA: SÓLO PODRÁ RECTIFICAR LA CATEGORÍA Y/C EL TOTAL INGRESOS BRUTOS DEL MES. PARA LO CUAL DEBERÁ LLENAR TODOS LOS DATOS DE ESTA GUÍA

NÚMERO DE RUC

PERÍODO TRIBUTARIO  
que corresponda a la declaración

Mes	Año

TOTAL INGRESOS  
BRUTOS DEL MES (1)

.00

CATEGORÍA

 (Ver TABLA al reverso)

MONTO A COMPENSAR POR  
PERCEPCIONES DE IGV QUE LE  
HUBIEREN EFECTUADO (2)

.00

IMPORTE A PAGAR (3)  
(Ver tablas al reverso)

.00

¿ES LA PRIMERA VEZ QUE DECLARA PARA ESTE PERÍODO?

(Marque con X según corresponda)

SÍ  NO

De haber marcado NO, deberá proporcionar la información de la Compensación de las Percepciones de IGV y/o de los pagos efectuados en la declaración original que se está rectificando.

COMPENSACIÓN Y/  
O PAGOS  
EFECTUADOS.

.00

**IMPORTANTE:** Si está presentando una declaración rectificatoria, NO OLVIDE consignar los montos compensados y/o los pagos efectuados en la declaración original.

**IMPORTANTE:**

- (1) Este importe se obtendrá de la suma de los comprobantes de pago emitidos durante el período tributario a declarar.
- (2) Consigne información **sólo si le hubiesen efectuado Percepciones de IGV** y opte por compensarlas. El monto máximo que puede compensar es el monto de la cuota (incluye intereses moratorios, sólo si corresponde).
- (3) Si el pago lo está realizando fuera de plazo, incluya en el **IMPORTE A PAGAR** los intereses moratorios correspondientes.

VER INSTRUCCIONES AL REVERSO

DISTRIBUCIÓN GRATUITA - PROHIBIDA SU VENTA

USTED DEBERÁ VERIFICAR ESTA TABLA Y UBICARSE EN LA CATEGORÍA QUE LE CORRESPONDE:

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

**IMPORTANTE:**

- Si usted ya se encuentra en el **NUEVO RUS**, será considerado **permanentemente** en éste régimen, salvo que opte por cambiarse al Régimen General o Especial del Impuesto a la Renta.

- Ahora usted puede optar por cambiarse al **NUEVO RUS** en cualquier período tributario del año.

**¿CÓMO ME INCORPORO AL NUEVO RUS?**

Deberá cumplir con lo siguiente:

1. Declarar y pagar la cuota correspondiente al período tributario en que se efectúa el cambio de régimen, **dentro de la fecha de vencimiento**.
2. Haber dado de baja, **como máximo**, hasta el **último día hábil del período precedente** al que se efectúa el cambio de régimen a:
  - Los comprobantes de pago que tengan autorizados, que den derecho a crédito fiscal o sustenten gasto o costo para efecto tributario (de corresponder).
  - Los establecimientos anexos que tengan autorizados (de corresponder).

**¿CÓMO SELECCIONO MI CATEGORÍA DE PAGO?**

- Estime el total de sus ingresos y adquisiciones mensuales.
- De acuerdo a la información de la tabla mostrada, ubíquese en la categoría que le corresponde, de acuerdo a los topes máximos de ingresos y adquisiciones que usted presenta.
- Efectúe el pago de la cuota de acuerdo a la categoría que le corresponde.

Visite SUNAT Virtual: [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

Central de Consultas **SUNAT: 0-801-12-100** (al costo de una llamada local)