

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas

ESCUELA DE POSGRADO

Dr. Luis Claudio Cervantes Liñán

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**INFORMALIDAD EMPRESARIAL Y GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA**

PRESENTADO POR:

EDUARDO FABIÁN MORÁN CUBA

Para optar el grado de MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

2015

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a mi esposa MONICA por ser la persona que me impulsa en todos mis proyectos y a mis hijos ROSITA y AGUSTÍN por comprender mi trabajo.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Inca Garcilaso de la Vega por haberme abierto sus puertas y darme la oportunidad de graduarme como Maestro en Administración.

A mi Asesor el Doctor Julio Príncipe López y a los docentes que contribuyeron en la realización del presente trabajo de investigación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como título “Informalidad empresarial y gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana”, tuvo como objetivo principal conocer la influencia de la informalidad empresarial en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) de Lima Metropolitana, para lograr dicho propósito se realizó la recolección de datos mediante un cuestionario y así demostrar cómo es que la economía del estado se ve afectada por causa de la informalidad empresarial.

El trabajo define a la informalidad empresarial como un fenómeno complejo que conduce a un equilibrio social no óptimo, debido a que se incrementa a causa de cuatro factores principales: falta de formalización de la propiedad privada, barreras burocráticas, políticas tributarias y una excesiva rigidez de la política laboral.

La población de estudio estuvo conformada por 7500 empresarios MYPEs, de los cuales se tomó la muestra de 225 empresarios en forma aleatoria, según el Centro de Desarrollo Empresarial de la Municipalidad de Lima Metropolitana. Se aplicó la encuesta como instrumento de recolección de datos, que se adjunta en el ANEXO 01.

En conclusión, en relación a las interrogantes podemos afirmar que existe una correlación significativa. Esto nos indica que la informalidad empresarial influye en la gestión de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), esto debido a que la informalidad genera una competencia desleal, ya que estas no tienen responsabilidades con el Estado.

PALABRAS CLAVES

Informalidad empresarial, Desarrollo de las micro y pequeñas empresas, Barreras burocráticas, Formalización, Política laboral.

ABSTRACT

The present research work is entitled "Business Informality and Management of Micro and Small Enterprises in Metropolitan Lima", had as main objective to know the influence of business informality in the development of micro and small enterprises (M&SEs) of Metropolitan Lima. In order to achieve this purpose, data collection was done through a survey and thus demonstrate how the economy of the state is affected by business informality.

The work defines business Informality as a complex phenomenon that leads to a non-optimal social balance, due to its increase because four main factors: lack of formalization of private property, bureaucratic barriers, tax policies and excessive rigidity of labor policy.

The study population consisted of 7500 M&SEs of whom 225 were randomly studied, according to the Business Development Centre of Metropolitan Lima. The survey was applied as an instrument of data collection, which is attached in ANNEX 01.

In conclusion, based on the investigation, we can affirm that there is a significant correlation. This indicates to us that business informality influences the management of micro and small enterprises M&SEs, due to the unfair competition.

KEY WORDS

Business informality, economic Development of micro and small enterprises, Bureaucracy, Formalization, Labor policy.

INTRODUCCIÓN

A pesar que la economía peruana ha venido en aumento durante los últimos 25 años, la informalidad creció también, ser informal supone estar exento de las cargas tributarias y normas legales, El presente trabajo de investigación, logró un efectivo resultado, gracias a coordinaciones con entidades como la Municipalidad de Lima Metropolitana y el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

Frente a lo expuesto, nuestra investigación tiene por finalidad determinar la relación existente entre la informalidad empresarial y la gestión de las micro y pequeñas empresas (MYPEs).

Por ende y para una mejor comprensión del tema a investigar la presente investigación consta de cinco capítulos (I, II, III, IV, V) estructurados de la siguiente manera:

En el Capítulo I se desarrollaron los Fundamentos Teóricos de la investigación en mención, se hace un recuento de los principales estudios relacionados con nuestra investigación, así como los elementos teóricos conceptuales que enmarquen y determinan el problema e hipótesis formulados.

En el Capítulo II se determinó el Planteamiento del Problema, mediante el análisis de la realidad problemática, así como la convalidación de los Antecedentes Históricos para poder llegar a la identificación del Problema Principal y los Problemas Específicos. Así mismo en este capítulo se determinó la Finalidad, la Importancia y por ende la definición del Objetivo General y de los Objetivos Específicos. También se determinó la Delimitación de la Investigación. Finalmente se cierra el Capítulo con el Planteamiento de las Hipótesis y la Determinación de las Variables.

El Capítulo III, desarrolla la Metodología empleada para los diferentes postulados que requirieron ser validados, me estoy refiriendo al Método, Técnica e Instrumentos empleados. También se realizó la delimitación de la Población y la

determinación de la Muestra, así como el tipo de Método y Diseño a emplear. Finalmente cerramos el capítulo con la identificación de las Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos y el Procesamiento de los Datos obtenidos.

En el Capítulo IV se plasma la presentación y el análisis de los resultados; a través de cuadros de doble entrada y representaciones gráficas en barras. Además se procede con la Contrastación de la Hipótesis y por último la Discusión de Resultados.

Por último en el Capítulo V, se efectúa la extracción de Conclusiones y el planteamiento de las Recomendaciones del presente trabajo de investigación.

A partir de los resultados obtenidos se ha planteado las conclusiones y recomendaciones pertinentes, y finalmente la bibliografía utilizada y los anexos respectivos.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

	Pág.
1.1. EL MARCO TEÓRICO	1
1.1.1 Informalidad Empresarial	1
1.1.2 Gestión de la Micro y Pequeña Empresa	4
1.2. MARCO CONCEPTUAL	14
1.2.1 Competitividad	14
1.2.2 Empresa	15
1.2.3 Empresario	17
1.2.4 Formalidad	17
1.2.5 Informalidad	18
1.2.6 Micro y Pequeña Empresa	20
2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	24
2.1.1. Descripción de la Realidad Problemática	24
2.1.2 Antecedentes Teóricos	30
2.1.3. Definición del Problema	41
2.2. FINALIDAD Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	42
2.2.1. Finalidad	42
2.2.2. Objetivos de la investigación	42
2.2.3. La Delimitación del estudio	44
2.2.4. Justificación e importancia del estudio	45
2.3. HIPÓTESIS Y VARIABLES	46
2.3.1. Supuestos Teóricos	46
2.3.2. Hipótesis Principal y Específicas	57
2.3.3. Variables e Indicadores	58

3.1.2	Muestra	59
3.2.	MÉTODO Y DISEÑO	61
3.2.1	Método	61
3.2.2	Diseño	61
3.2.3	Nivel	61
3.2.4	Tipo	61
3.3.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	62
3.4.	PROCESAMIENTO DE DATOS	63
4.1.	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	64
4.2.	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	116
4.2.1.	Comprobación de la Hipótesis Principal	119
4.2.2.	Comprobación de las Hipótesis Específicas	122
4.3.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	137
5.2.	RECOMENDACIONES	141
	BIBLIOGRAFÍA	143

CAPÍTULO I:

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. El Marco Teórico

1.1.1 Informalidad Empresarial

La informalidad es un fenómeno complejo que conduce a un equilibrio social no óptimo en el que los actores sociales participantes (trabajadores, empresas y microempresas) quedan desprotegidos en términos de salud y empleo. A su vez, un estudio señala que la informalidad se incrementa a causa de los siguientes factores principales: impuestos laborales y mala legislación en seguridad social.

Las actividades del sector informal se relacionan con el cumplimiento, o la falta de cumplimiento, de las normas y regulaciones sobre el uso de la tierra, los contratos laborales, el control de la contaminación, los impuestos de las empresas, las contribuciones a la seguridad social y muchos otros aspectos. Puede sostenerse que la extensión del empleo informal es la consecuencia de la excesiva reglamentación, que hace que a los pequeños empresarios les resulte muy costoso llevar a cabo actividades económicas formales.

De Soto Polar, Hernando (1986), señala que: *“La inmensa mayoría de ellos opera con un capital muy reducido, insuficiente para generar utilidades reinvertibles, que permitan incrementar la escala de su negocio y entrar en una lógica de acumulación capitalista. En general se trata de personas que inventan sus empleos y están obligados a sobreexplotarse para poder sobrevivir precariamente.”*

Gerxhani, Klarita (2004), dice que: *“En el Perú los trabajadores se encuentran ocupados en empleos informales, que generalmente son de mala calidad. Es decir, empleos que se ejercen en condiciones precarias, sin protecciones ni derechos y con bajos salarios y sin ningún tipo de estabilidad. Asimismo, impide que la productividad del país aumente, y, por ende, también el crecimiento. Al ser la informalidad una cuestión multifactorial, se necesitan muchos esfuerzos para poder abatirla y tratar de que la población se encuentre en condiciones laborales.”*

La informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. Además, el sector informal genera un factor externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño implica un menor crecimiento de la productividad.

La informalidad es un fenómeno complejo que conduce a un equilibrio social no óptimo en el que los actores sociales participantes (trabajadores, empresas y microempresas) quedan desprotegidos en términos de salud y empleo. A su vez, la informalidad se incrementa a causa de tres factores principales: impuestos laborales y mala legislación en seguridad social, políticas macroeconómicas que afectan a los sectores más propensos a optar por la informalidad, y reformas comerciales sin análisis de impacto en los sectores de menor productividad.

La informalidad es una respuesta distorsionada; porque, supone una asignación de recursos deficiente, que conlleva la pérdida de las

ventajas que ofrece la legalidad; el acceso al crédito formal y la capacidad de participar en las licitaciones/concursos de las entidades del Estado, así como el acceso a mercados internacionales. Por tratar de eludir el control del Estado, muchas empresas informales, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos para encubrir sus actividades (pp. 267-300).

Toledo Manrique, Alejandro (2011), menciona que los informales carecen de acceso al mercado de capitales. Esto los hace recurrir al mercado informal donde obtienen crédito con tasas de intereses superiores a 20% mensual y solo por seis meses. Tampoco tienen acceso al mercado de seguros. Esto limita severamente sus posibilidades de producción, por cuanto no está en capacidad de distribuir riesgos entre otros miembros de la sociedad.

1.1.2 Gestión de la Micro y Pequeña Empresa

Villarán de la Puente, Fernando (1998), manifiesta que el gobierno, desde que tenemos memoria, está intentando lograr el desarrollo del país y el bienestar de la población, sin mucho éxito. Ha experimentado todas las combinaciones posibles: estatismo extremo, economía mixta de diversos matices, y más recientemente el liberalismo privado.

Conocemos los resultados: los primeros años las propuestas tienen éxito relativo (crecimiento del PBI; como es el caso del gobierno militar y del propio Alan García), aunque rápidamente se agotan y se detienen, produciendo graves retrocesos (caída del PBI, hiperinflación, crisis de balanza de pagos). La combinación que más está durando es la actual: apertura y liberalismo. Hay crecimiento, pero no logramos el desarrollo, crece el PBI pero persiste el desempleo y la pobreza, se crea riqueza pero no chorrean sus frutos. El pueblo empieza a mostrar su insatisfacción, y los que deciden (gobierno y oposición) se inquietan y amenazan con nuevos ensayos y combinaciones.

Una cosa tiene en común todos estos gobiernos y sus alternativas, se caracterizan por haber pensado y utilizado sólo a la formalidad, a las grandes empresas públicas o privadas, para sus objetivos de crecimiento y bienestar. Ellos sólo se fijaron en éstas y nunca pensaron en otras posibilidades para el desarrollo. El gobierno militar apostó por unas cuantas empresas estatales como motores del desarrollo, hoy día se ponen las esperanzas en la inversión extranjera. Todos los ojos se fijan en las empresas que aparecen en los periódicos y revistas, en las pantallas de TV. Por eso nadie vio al elefante; estaba todo el tiempo allí, fuerte, potente y silencioso.

Las pequeñas empresas nacieron solas, nadie las llamó ni las apoyó. Se nutrieron solas y muy poco de los privilegios y favores que otorgaba el Estado a las empresas formales. Fueron creciendo y multiplicándose hasta convertirse en una potencia económica: 99% del total de empresas en el país, 75% del empleo y 40% del producto bruto interno. Se ayudaron a sí mismas, pero no lograron integrarse al resto de la economía; nunca se engancharon al desarrollo. El país se perdió y se pierde esta fuerza y energía para alcanzar su desarrollo.

¿Por qué el gobierno se demoró tanto en descubrirlas? ¿Por qué nunca lo utilizó para alcanzar el desarrollo? ¿Por qué no vio ni entendió el fenómeno de la pequeña empresa? Es casi un escándalo; debió haber una razón poderosa para que ello ocurra. La explicación es muy sencilla: anteojeras ideológicas y culturales. Para la izquierda eran una excrecencia del pasado y representantes del capitalismo salvaje, para los keynesianos una variable marginal y despreciable pues no influía en el PBI, para la derecha una actividad “de migrantes y de cholos”, para los liberales una compañía poco elegante que no calzaba en sus modelos matemáticamente puros. Los países que tienen sectores de pequeña empresa sólidos y dinámicos (como Estados Unidos, Japón, Alemania e Italia), además de ser poco ideologizados, tienen también una identidad cultural que integra y unifica. Nuestra falta de identidad, la abundancia de prejuicios, de desconfianzas, hacen que seamos incapaces de reconocer lo nuevo, de descubrir nuestra diversidad y menos capaces aún de utilizarla para lograr el desarrollo.

Es absolutamente cierto que, la pequeña empresa puede parecer fea, torpe y cochina, y que algunas de sus expresiones pueden ser salvajes y estridentes. Los propios protagonistas tampoco tienen identidad y no saben muy bien qué son y cómo relacionarse con los demás. La comunicación es difícil y está llena de malentendidos.

También es cierto que es complicado integrarlas para producir el desarrollo; ni el FMI, ni el Banco Mundial tienen recetas para ello. Por ello tenemos que inventar nuevos mecanismos para que todos puedan desplegar su energía. Estas son tareas pendientes que el país requiere.

En el Perú desde la década del 50 se creó en forma espontánea y progresiva una industria de maquinaria y equipos para la mediana y pequeña minería, así como para la actividad pesquera, fundamentalmente embarcaciones navales de bajo bordo. Con la crisis del sector pesquero esta última actividad ha reducido su importancia, pero subsiste junto con la maquinaria para la minería de pequeña y mediana dimensión. Sin embargo, ambas actividades nunca han tenido un peso significativo dentro de la estructura industrial.

Los primeros intentos de crear el sector de bienes de capital para la industria se remontan a la primera fase del gobierno militar, cuando se da la Ley General de Industrias (18350) en 1970. Se declara al sector de primera prioridad y el Estado crea un conjunto de empresas para fabricar diversos bienes de capital para la agricultura y la industria; hoy día todas estas empresas están quebradas. Por su parte, el sector privado de la gran empresa ha tenido también poca suerte, dedicándose en el mejor de los casos al ensamblaje de tornos y taladros.

Después de estos fracasos ha sido la pequeña y mediana empresa metalmecánica la que asume este reto nacional. Los primeros pasos se dieron en 1988, cuando seis Pequeñas y medianas empresas apoyadas por varias ONG (Alternativa, CIPDEL, Ideas, CINSEYT, entre otras), el Banco Industrial, el SENATI y el CONCYTEC formaron el "Club del Torno" con el objetivo de fabricar dos prototipos de tornos de fabricación íntegramente nacional, un torno

universal de 1 metro de distancia entre puntas y un torno revólver. La estrategia seguida para fabricarlos fue la del "copiado y adaptación" (camino que han seguido otros países, tanto desarrollados como de reciente industrialización) de un torno rumano para el primer caso y un torno italiano en el segundo.

En menos de un año se terminaron los prototipos y ya se han producido varios tornos paralelos con fines comerciales. El proceso consistió en la programación y planificación de la división del trabajo para la fabricación de las diversas piezas del torno, que eran elaboradas por los miembros del Club o por otras empresas de afuera, incluyendo el extenso trabajo de fundición requerido.

Para noviembre de 1989, el club del torno se convirtió en el Consorcio Promotor de Bienes de Capital (CBK), el que fue integrando por nuevas pequeñas y medianas empresas hasta llegar a treinta y uno en julio de 1990. Para esta fecha existían 14 proyectos de desarrollo tecnológico (máquina, pieza, proceso, componente) que comprometían a la totalidad de empresas del Consorcio.

Los productos que fabrican los miembros del Consorcio, ya sea en forma individual o en colaboración con otras empresas miembros se han presentado en La Feria del Pacífico (1989) y en la Feria del Hogar (1990) en las que CBK alquiló un área relativamente grande.

La mayor parte de estas máquinas y equipos está dirigido a dar soporte productivo a otras actividades de pequeña escala, como es el caso de las panaderías, carpinterías, talleres metal-mecánicos, agroindustrias, joyería metálica, agricultura, entre otras, que son las principales actividades de la pequeña industria. Es decir, estamos ante un sector que tiene la posibilidad de auto sostenerse, otro de los objetivos claves de la industrialización.

El rasgo más característico de CBK es su grado de organización; el consorcio ha alquilado un local en donde aparte de las reuniones de su junta directiva se realizan actividades frecuentes, cuenta con una microcomputadora donde se acumula información relevante para los miembros, han contratado un gerente y dos profesionales para actividades de elaboración de proyectos de desarrollo tecnológico, cuentan con la asesoría de las ONG especializadas (como PEMTEC). Esto ha permitido un alto grado de intercambio de información y experiencias, el encarar diversos proyectos en forma conjunta (varias empresas por proyecto), acelerar la subcontratación entre las empresas, así como la especialización, realizar muestras de sus productos en forma colectiva, así como tareas de difusión y propaganda. Todo ello no elimina cierto grado de competencia entre algunas empresas ya que fabrican productos similares, pero se trata de una competencia "madura".

La actual recesión producida por las medidas económicas de agosto de 1990 está retardando algunos de los planes del Consorcio, como compras en conjunto, adquisición de un centro de maquinado de alta precisión para los miembros (con máquinas herramientas de control numérico), la organización de un centro de control de calidad, establecimiento de un centro de exposición-venta, principalmente. Sin embargo, los avances logrados hasta el momento son realmente espectaculares, teniendo en cuenta la escasa experiencia que existe en nuestro país en este tipo de iniciativas empresariales colectivas (pp. 7-21).

Villarán de la Puente, Fernando (1993), sostiene que después de muchos años de considerar a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) como algo marginal, obsoleto o ilegal, tanto a nivel mundial como en el Perú, se está empezando a reconocer la verdadera importancia del sector y su rol vital en el desarrollo económico y

social. Desde los políticos hasta las amas de casa, pasando por todos los sectores sociales, así como las instituciones representativas, aceptan hoy día que la suerte del país y el bienestar de millones de personas requieren de un sector de micro y pequeña empresa sano y dinámico.

En primer lugar están los cambios estructurales que se producen a partir de la década del 70: el crecimiento explosivo de los servicios que desplazan a las actividades manufactureras y primarias (reino de las economías de escala y las grandes empresas) como creadores de valor agregado y fuentes de empleo; así como la revolución de la microelectrónica, de la información y las comunicaciones, que incluye por supuesto a la Internet (las empresas más exitosas como Yahoo!, Amazon, eBay o AOL, comenzaron muy pequeñas) que abren un amplio abanico de posibilidades para lo pequeño y lo diverso. Una prueba de ello es que, en Estados Unidos, la contribución en la producción y el empleo nacional de las 500 empresas más importantes (The Fortune 500) viene declinando sostenidamente en los últimos 20 años.

En segundo lugar, tenemos el agotamiento del modelo de organización empresarial de tipo Fordista-Taylorista de gran escala, administración vertical y producción en masa, que nace con la revolución industrial inglesa del siglo 18 y que dura hasta la década de los 50. Esta forma de producción tradicional es reemplazada, con mayor o menor velocidad (según el país o región), por el modelo de “especialización flexible”¹ basada en empresas de menor tamaño y densas redes empresariales. Una explicación del derrumbe del sistema socialista, caracterizado por unas cuantas mega empresas estatales ineficientes (que terminaron por asfixiar a la población y matar la creatividad de los países donde se implantó), es su

¹ Este concepto fue desarrollado por Michael Piore y Charles Sabel, en su clásica obra: La Segunda Ruptura Industrial (FCE).

simbiosis con el modelo antiguo y su incapacidad para adoptar este nuevo modelo de organización empresarial.

En tercer lugar, y quizás como la razón más poderosa para explicar esta revalorización de las Micro y pequeñas empresas sean las crecientes dificultades de las economías desarrolladas y subdesarrolladas por brindar empleo adecuado a su población. Siendo la pequeña empresa el principal generador de empleo (las publicitadas fusiones, reingeniería y el “Downsizing” de las empresas más grandes limitó seriamente su capacidad de creación de nuevo empleo), resulta evidente que todos los ojos se concentren en ella. La falta de empleo viene ocupando el primer lugar en la preocupación de los ciudadanos y gobiernos de todo el mundo, dando pie al surgimiento de posiciones que incluso hablan del fin del empleo² tal como lo conocemos.

En cuarto lugar, y a nivel de los países en desarrollo, se hacen cada vez más evidentes las limitaciones de los programas tradicionales de alivio a la pobreza, con claro corte asistencialista y basados en obras de infraestructura económica y social que crean sólo empleo temporal. A pesar de las grandes cantidades de dinero que invierten los gobiernos y organismos multilaterales en tales programas los efectos son pasajeros, regresando la pobreza cuando se terminan los recursos. La propia población en condiciones de pobreza es consciente que la solución de fondo a sus problemas está en la generación de ingresos estables y crecientes que sólo da el empleo productivo permanente. Es así que gobiernos y organismos internacionales están buscando activamente alternativas que superen este asistencialismo paralizante y que permitan generar empleo y riqueza, al mismo tiempo que eliminen la pobreza con dignidad.

² Ver el libro de Vivianne Forrester: El horror económico; que ha resultado ser un best-seller en Francia y otros países europeos, precisamente por interpretar la preocupación ciudadana frente a este acuciante problema.

En quinto lugar, no se puede dejar de mencionar que también ha jugado un papel en este proceso lo que se podría llamar la desideologización de la visión empresarial. Hasta hace muy poco se aceptaba como paradigma de la empresa moderna a la gran corporación con decenas de miles de obreros, miles de empleados, cientos de profesionales y decenas de gerentes bajo el mando del gerente general y el directorio, formando una verdadera pirámide de poder. Esta visión de la empresa grande, vertical y rígida como representante de todas las empresas se basaba en el dogmatismo de la economía clásica y neoclásica que se congelaron en la realidad del siglo pasado.

Si vemos con frialdad las cifras de los países más desarrollados nos daremos cuenta que la realidad es distinta a la ideología. En la primera potencia económica del mundo, Estados Unidos, existen 22.1 millones de negocios³ que dan empleo a 129 millones de personas. Si dividimos la segunda cifra entre la primera obtenemos un tamaño promedio de 5.8 personas por empresa. Por su parte en el Japón existen 9.1 millones de empresas (2.5 agrícolas y 6.6 urbanas)⁴ que dan empleo a 67.2 millones. En este país el tamaño promedio de sus empresas es de 7.4 personas. La Región de Emilia Romagna, la de mayor crecimiento y exportaciones per cápita de Italia, tiene en su sector industrial un tamaño promedio de 5.2 personas por empresa.⁵ En contraposición, la ex Unión Soviética tenía un tamaño promedio para sus empresas industriales de 813 personas por empresa; literalmente no existían pequeñas empresas;

³ Datos oficiales de la Small Business Administration (SBA) del Gobierno de USA; se refieren al número de declaraciones juradas de impuestos presentadas por las empresas para el año 1994 (se compone de 4.5 millones de corporaciones, 1.6 asociaciones y 16 millones de propietarios individuales).

⁴ Tomado de Small Business in Japan, publicado por Small and Medium Enterprise Agency, MITI, Tokyo, 1995.

⁵ Fuente: ERVET, "Emilia Romagna, principales indicadores económicos de una región italiana", Bologna, 1989.

y hoy día, vemos como la falta de energía empresarial es una de las trabas fundamentales para su desarrollo.

En realidad, cuando aludimos a los países más grandes y poderosos de la tierra, estamos hablando de economías en donde predominan las pequeñas empresas, y representan su rasgo más común. Ciertamente que las grandes empresas son indispensables; ellas lideran toda la estructura productiva, literalmente jalan al conjunto de las empresas y a la economía por su capacidad de desarrollo tecnológico, niveles de productividad y capacidad de articulación; por ello su importancia y papel no puede ser escatimado. La tesis que estamos postulando aquí es que no se puede prescindir de ninguno de los sectores. Tanto la pequeña empresa como la gran empresa son parte de un mismo sector privado, y el éxito de la economía depende de las relaciones virtuosas entre ambos.

En sexto lugar, observamos la expansión y consolidación de opciones ideológico-políticas que enfatizan la igualdad de oportunidades como uno de los principios rectores de la economía de mercado. Es uno de los argumentos más sólidos a favor de la pequeña empresa, y ha persistido a lo largo de los años. Este sector permite a cualquiera, sin distinciones de raza, religión, nivel económico o clase social, incursionar en la actividad empresarial y proveerse de un ingreso adecuado o convertirse en millonario, según sus opciones y capacidades. Muchos consideran que un sólido sector de pequeña empresa es la base económica de la democracia política. Los países donde se promueven activamente las oportunidades para todos, complementan el apoyo a la pequeña empresa con severas legislaciones antimonopólicas, para asegurar la libre e irrestricta entrada y actuación en el mercado.

Finalmente, y como séptimo argumento, muchos gobiernos y políticos, cuando deciden promover el desarrollo de la pequeña

empresa, guardan en su más profundo inconsciente el deseo de repetir en su país o región, la Revolución Microelectrónica de Silicón Valley (California) en 1975; responsabilidad exclusiva de pequeñas empresas innovadoras y visionarias. Ellos sueñan secretamente con inducir o promover (de alguna manera misteriosa) una explosión de creatividad similar, que abra nuevas ramas de producción, nuevas actividades, y nuevas oportunidades para sus ciudadanos (p. 226).

1.2. Marco Conceptual

1.2.1 Competitividad

Cabanellas de Torres, Guillermo (2008); competitivo está relacionado con bienes competitivos (Tomo II, p. 231), definiendo a estos como “los que en comercio determinan competencia entre los productores de un mismo ramo, sin otra diferencia que las distintas marcas, sus cualidades, sus precios” (Tomo I, p.479). Desde el aspecto doctrinario, integrantes del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia en España, expresan que: no es fácil acometer el concepto de competitividad. Sin embargo, puede afirmarse que ser competitivo es un resultado, que se obtienen cuando el precio al que se ofrece el producto o servicio al cliente coincide con la voluntad de pago para adquirirlo, y esto sucede en forma rentable y duradera para quién lo ofrece. De ahí que pueda afirmarse que la empresa que tenga las habilidades suficientes y sea capaz de gestionarlas de manera adecuada para la colocación de sus productos o servicios en el mercado será una empresa competitiva”, agregan “la esencia de la competitividad no se encuentra en visionar el futuro sino en tener una posición activa y creadora en el presente, de manera que la empresa aprende y evoluciona a la vez que su entorno cambia. Para el Foro Económico Mundial (FEM o WEF por sus siglas en inglés) la competitividad son altos grados de crecimiento sostenido del PBI per cápita de un país.

En tanto el Internacional Institute for Management Development (IMD), indica que se puede medir la competitividad en base a cuatro factores: Desempeño económico, eficiencia del gobierno, eficiencia de los negocios e infraestructura desde la perspectiva nacional, el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, indica “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.” Así mismo indica “la intensificación de la competencia en los mercados lleva a la necesidad de una elevación continua de la productividad a través de las 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 personificar y diferenciar los productos, así como a flexibilizar sus organizaciones y estructura.”

1.2.2 Empresa

El Diccionario Jurídico Cabanellas (2008), define a la empresa como: Organización de personal, capital y trabajo, con una finalidad lucrativa; ya sea de carácter privado, en que persigue la obtención de un lucro para los socios o los accionistas; o de carácter oficial, en que se propone realizar un servicio público o cumplir con otra finalidad beneficiosa para el interés general (Tomo III, p. 78).

Montoya Manfredi, Ulises (1998), nos dice que: *“Para el ordenamiento jurídico, empresa es un conjunto heterogéneo de diversos elementos, sujetos cada uno a las normas que a su naturaleza corresponde como bienes muebles o inmuebles, derechos o acciones, elementos incorpóreas, contratos, suministros, clientela, etc....”* Y que: *“Empresa es cualquier clase de actividad humana que, de un modo deliberado, persigue la obtención de determinadas facilidades, dado que la palabra en sí deriva de emprender, es decir, comenzar alguna cosa.* (pp. 87 y 91).

El Código Civil de 1984, no define a la empresa y menos le reconoce personería jurídica a ésta, a pesar que el profesor Carlos Fernández Sessarego ya en 1960 planteaba esta tesis presentando un trabajo sobre la materia ante las “Primeras Jornadas Latinoamericanas de Derecho Privado” realizadas en Buenos Aires, que luego en 1964 lo resumiría para publicarlo en el “Mercurio Peruano” bajo el título de “Consideraciones Sistemáticas Preliminares para la Revisión del Libro Primero del Código Civil Peruano” con motivos de iniciarse los trabajos reformativos que dieron origen al Código Civil. Sin embargo, el tema de empresa y su personería jurídica adquiere significativo reconocimiento con la Constitución de 1979 donde se destina un Capítulo especial para regular a la empresa dentro del título correspondiente al Régimen Económico.

En este sentido el Artículo 130º de la Constitución de 1979 precisa que “Empresa sea cual sea su modalidad es una unidad de producción cuya eficiencia y contribución al bien común son exigibles por el Estado de acuerdo con la ley”.

Por su parte nuestra vigente Constitución Política del Perú de 1993, elimina ese capítulo y deja de lado la definición de empresa, para referirse como principio general del régimen económico una economía social de mercado donde la iniciativa privada es libre, siendo el rol económico del Estado estimular la creación de riqueza y garantizar la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. Reconociéndose además el pluralismo económico, refiriéndose a que la economía nacional se sujeta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa (Título III, Capítulo I, Artículos 58, 59 y 60).

1.2.3 Empresario

Cabanellas de Torres, Guillermo (2008), define que: un empresario es quién organiza, dirige o explota alguna empresa (Tomo III, p. 84) y que: no hay actuación empresarial sin el hombre y sin el hombre asociado con otros (Tomo III, p. 79).

Montoya Manfredi, Ulises (2008), nos dice que: En el derecho tradicional el empresario y la empresa no eran conceptos jurídicos sino únicamente económicos. Sólo se conocía el concepto de comerciante, vinculado a la actividad mercantil, que más tarde iría expandiéndose a otras actividades económicas. El moderno derecho económico adecua el concepto de comerciante a la realidad económica. El comerciante es sólo una parte del empresariado, al igual que los sectores industrial, técnico o profesional. En el centro del derecho económico como sujeto está el empresario o la empresa. Hay una aproximación entre las figuras del comerciante y empresario, pero mientras que el primero actúa en el campo comercial, el segundo puede intervenir en otros campos económicos (pp. 91 y 92).

1.2.4 Formalidad

Cabanellas de Torres, Guillermo (2008), dice que: Formalidad es requisito exigido en un acto o contrato. Trámite o procedimiento en un acto público o en una causa o expediente. En la principal de las acepciones jurídicas, formalidad coincide casi plenamente con el más interesante de los significados que para el Derecho posee la palabra forma; se trata de las prescripciones de la ley que se refieren tanto a las condiciones como a los términos y expresiones que deben observarse al tiempo de la formación de un acto jurídico.” Mientras “Formalizar es atenerse a las solemnidades legales,

revistiendo el acto o contrato de los requisitos pertinentes (Tomo III, p. 405).

El Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, aprobado por Decreto Supremo N° 009-2006-TR, el 08 de mayo del 2006, para referirse a la MYPE formal indica “entendemos como MYPE formal a la empresa que responde a las exigencias y cumplimiento de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc.).

1.2.5 Informalidad

Cabanellas de Torres, Guillermo (2008), define que: Informal es aquello que no observa las formalidades o reglas establecidas. Informalidad es el desentendimiento de las formas. Rebeldía frente a la formalidad (Tomo III, p. 719).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), en un estudio realizado en Kenia a fines de los años sesenta, respecto a las estrategias de empleo fuera del trabajo asalariado, concluye que la informalidad constituye un medio eficaz para aumentar ingresos en aquellos pobladores excluidos del mercado laboral, tomando como base el fácil acceso a mercados competitivos no regulados.

Asimismo, el Banco Mundial ha postulado que existe una intrínseca relación entre pobreza e informalidad debido a los múltiples perjuicios que ocasiona a los sectores económicos. Bajo esta perspectiva, Paredez Neyra nos dice que la informalidad se circunscribe a la economía de pobreza y al proceso de exclusión social, es decir, a actividades que representan un medio de supervivencia frente a los constantes cambios de la realidad peruana.

En la misma línea, considerando la rápida evolución de la informalidad, Hernando de Soto, nos dice que: La informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quién no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficientes (p. 12). Por lo que frente al desamparo los sujetos se ven obligados a utilizar herramientas extralegales.

Mientras la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa indica que: En la literatura sobre desarrollo existe una amplia discusión en torno a cómo definir economía formal y economía informal, ingreso formal e ingreso informal; actividad formal y actividad informal; trabajador formal y trabajador informal, etc., continua diciendo que: En general el término informalidad ha sido asociado con pobreza, empleo de mala calidad y economía sumergida (Moser (1978); OIT (2002); y con ilegalidad (De Soto 1989). Puede darse el caso de que una empresa produzca bienes reconocidos como lícitos pero que incumpla los requisitos de contratación formal de sus trabajadores, o que los trabajadores formales reciban ingresos extras no declarados, lo cual ilustra la complejidad del problema. Asimismo, indica que: De acuerdo a Lagos (1995), en los ochenta y en América Latina en particular, informalidad e ilegalidad fueron tomados como sinónimos. Informalidad se utilizó para referirse al grupo de actividades que eran ilegales en el sentido de que no cumplían con las regulaciones económicas, tales como aquellas referidas a los aspectos fiscales, de condiciones de empleo, salubridad, etc. Desde ese punto de vista, la emergencia del sector informal fue vista como causada por trabas en la ley, la regulación y el sistema tributario.⁶

⁶ Por ello la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, en su trabajo sobre "Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa", indica "en este documento usamos el término formalidad dando énfasis al aspecto legal y tributario, lo cual implica asumir que la empresa formal tiene una actividad económica legal y cumple con su obligación

1.2.6 Micro y Pequeña Empresa

La Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, dictada el 02 de Julio del 2003, en su artículo segundo define a la micro y pequeña empresa “como 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 o comercialización de bienes o prestación de servicios”.

El Estado dentro de sus facultades legislativas delegadas por el congreso ha dado una nueva Ley PYME, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086, publicada el 28 de junio del 2008. En el mismo, los requisitos para calificar la Micro empresa, siguen siendo los mismos que contempla la Ley N° 28015, habiendo variado los requisitos para calificar a la pequeña empresa.

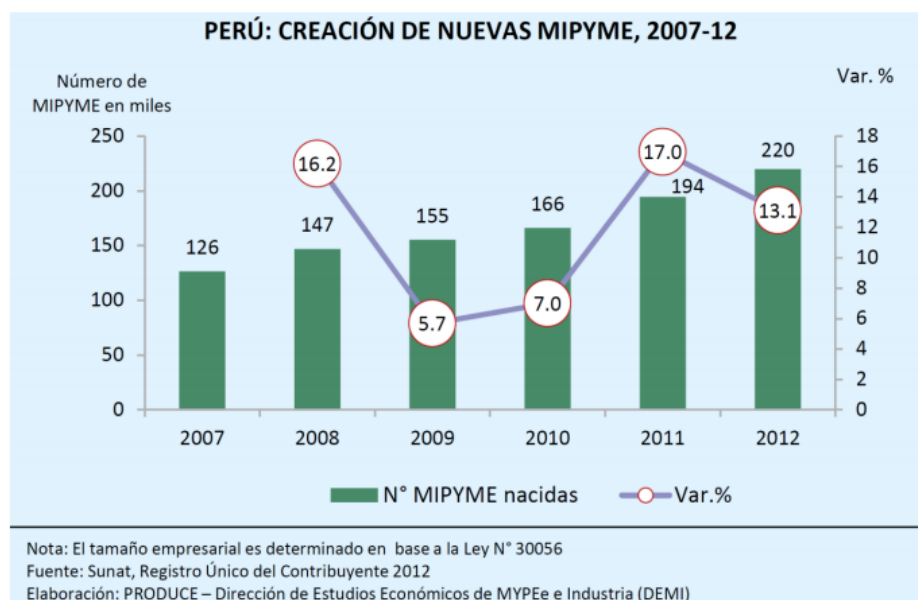
CIFRAS DE LAS MYPE EN EL PERU (I)

La microempresa (ventas anuales hasta un máximo de 150 unidades UIT - Ley N° 30056), representa el 94,2% (1 270 009) del empresariado nacional, la pequeña empresa es el 5,1% (68 243 empresas) y la mediana empresa el 0,2% (2 451 empresas). Asimismo, las empresas con ventas \leq a 13 UIT representan el 70,3% del tejido empresarial formal, y en el extremo superior las

fiscal; aunque ello no significa necesariamente que cumpla con brindar las condiciones adecuadas de trabajo e ingresos a los trabajadores ocupados en su empresa. Por consiguiente, la base de contribuyentes inscrita ante la SUNAT constituye el universo de personas naturales y jurídicas que cumplen el requisito legal y tributario” Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa-Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, p. 5 y 6.

empresas con ventas mayores a 2300 UIT representan tan solo el 0,6%.

CIFRAS DE LAS MYPE EN EL PERU (II)



CIFRAS DE LAS MYPE EN EL PERU (III)

Perú: tasa de empresarialidad 2007-12

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PEA ocupada (en millones de personas)	14,2	14,5	14,8	15,1	15,3	15,5
Número de mipymes ¹ (en millones)	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3
Tasa de Empresarialidad	6,6	7,2	7,6	7,9	8,4	8,6

Nota: Para el cálculo de la PEA ocupada, las bases de datos han sido actualizadas con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda del 2007.

1/ El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley 30056

Fuente: Sunat, Registro Único de Contribuyente 2012

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continua 2007 - 2012, Metodología actualizada.

Elaboración: PRODUCE – Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

LAS CIFRAS DE LAS MYPE EN EL PERU (IV)

1.5 PERÚ: ESTIMACIÓN DE LA INFORMALIDAD EN EMPRESAS DE 2 A 100 TRABAJADORES 2007-12

Año	Nº de empresas de 2 a 100 trabajadores			En porcentaje		
	Total	Formales	Informales	Formales	Informales	Total
2007	3 007 548	940 399	2 067 149	31,3	68,7	100
2008	3 016 601	1 049 590	1 967 011	34,8	65,2	100
2009	3 114 773	1 129 800	1 984 973	36,3	63,7	100
2010	3 203 937	1 199 347	2 004 590	37,4	62,6	100
2011	3 169 810	1 289 107	1 880 703	40,7	59,3	100
2012	3 218 708	1 345 390	1 873 318	41,8	58,2	100

Fuente: MTPE - Dirección de Investigación Socio Económico Laboral (DISEL)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007-12

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) 2007-2012 metodología actualizada

Elaboración: PRODUCE - Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

MICROEMPRESA: Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 10 personas. Con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT. Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores.

PEQUEÑA EMPRESA: Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 100 personas. O un total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF.

Según el COFIDE en el Perú existen actualmente alrededor de 3,5 millones de micro y pequeñas empresas y representan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI).

CAPÍTULO II

EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Planteamiento del Problema

2.1.1. Descripción de la Realidad Problemática

Hasta hace unos años, a nadie se le habría ocurrido que las pequeñas y micro empresas personales y familiares, podrían convertirse en elemento transformador de la estructura productiva de nuestro país hasta el punto de que hoy se vive una verdadera transformación por todo lo que ellas representan como elemento determinante de cambios estructurales en la economía de los países y en toda sociedad, cuyo porcentaje de crecimiento económico ha sido tradicionalmente menos o igual al porcentaje de crecimiento de la población.

El Perú, viene atravesando desde hace varias décadas por complejos procesos, tanto en el orden social, como en el económico y político; además, ante un fenómeno de incalculables proporciones y consecuencias como es el fenómeno de la globalización. Todas estas razones hacen imperativo reevaluar los tradicionales esquemas de pensamiento y adquirir nuevas capacidades que permitan comprender mejor nuestra realidad y definir la ruta hacia el progreso.

Las micro y pequeñas empresas nacen como una nueva perspectiva de desarrollo del país, representando no solo una cifra agregada de empleo o de producción, si no que en su constitución misma fortalecen a la población y a los sectores socialmente débiles y grupos económicos vulnerables en actividades con requerimiento de

capital relativamente bajos, ejerciendo una activa participación en procesos de descentralización que ya se empieza apreciar en el país.

Históricamente las micro y pequeñas empresas han surgido en parte como consecuencia del creciente desempleo en el país, pero primordialmente, como una manifestación clara del espíritu emprendedor y deseos de independencia laboral y económica de tantos empíricos, tecnólogos profesionales que han tenido que enfrentar tan grandes desafíos a pesar de la multiplicidad de factores de riesgo que se identifican en el mercado.

La coyuntura que atraviesan la Micro y pequeñas empresas en el Perú es decisiva para su futuro. Por un lado, han demostrado resistencia a la crisis y una capacidad de reacción superior a la que se esperaba de ellas, por el otro, la vulnerabilidad de su modelo empresarial es tan grande que las crecientes exigencias de la globalización podrían derrotar sus esperanzas. Es necesario que en el país se produzcan los elementos de un modelo propio para acelerar su desarrollo, pero aún son dispersos y vulnerables.

Entendiéndose, que la micro y pequeña empresa (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La ley distingue a las MYPEs según dos criterios o características concurrentes: Número de trabajadores y monto total de ventas. La microempresa se caracteriza por contar 10 trabajadores inclusive y un nivel de ventas anuales de hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), mientras que la pequeña empresa es definida por

contar de 1 a 50 trabajadores inclusive y un nivel de ventas anuales entre 151 y 850 UIT, las que constituyen una base homogénea ante las entidades públicas y privadas.

Uno de los mayores problemas de las MYPEs es su dificultad de acceder al mercado. Para enfrentar esta limitación se han desarrollado diversos mecanismos como información sobre mercados, agrupamiento de la oferta a través de consorcios, ruedas de negocios que contribuyen al encuentro entre oferta y demanda, o venta de servicios a través de subcontratación.

Estas modalidades han cambiado mucho en los últimos años con ayuda de Internet: una persona que esté conectada a Internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo. En este panorama, la pequeña empresa difícilmente tendrá alcance global si actúa en forma individual; aunque tenga un buen nicho del mercado local no estará libre de que en cualquier momento su oferta sea absorbida por una empresa del exterior en su mercado tradicional.

Uno de los modelos de integración más atractivos es el de los emprendimientos colectivos. Se trata de concentraciones de pequeñas empresas ubicadas en una misma región u organizadas en torno a una actividad similar, que actúan en forma coordinada y participan en cadenas exportadoras.

En la actualidad existe una gama de instituciones que atienden al sector: Cajas de Créditos Municipales y Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, ONG, Bancos y EDPYMES. Estas instituciones responden sobre todo a las demandas de capital de trabajo; mientras que los requerimientos de inversión de largo plazo no tienen suficiente atención.

La imposibilidad de las MYPEs de contar con el capital financiero adecuado para incrementar su productividad se constituye en un obstáculo importante para su desarrollo. Esto se debe a la dificultad que enfrentan para acceder al crédito, lo cual se acentúa no solo por la situación económica del país en general sino por el tamaño de las empresas y el centralismo tanto regional como nacional.

Desarrollar las capacidades empresariales personales es un requerimiento esencial que pasa por el análisis de la propia experiencia y de la competencia.

La capacitación y la asesoría para la gestión empresarial son servicios importantes que aún no tienen suficiente demanda. El proceso de formalización impulsado por el Estado ha llevado a incrementar la demanda por servicios contables y legales, que son los más solicitados por los conductores de Microempresas; pero la información que producen todavía no se emplea como instrumento de gestión.

Los empresarios que asumen responsabilidades en la conducción de las empresas requieren facilidades especiales (horarios, localización) y métodos que tomen en cuenta sus competencias y limitaciones para lograr un mayor acceso a la capacitación, tanto técnica como empresarial.

El mercado es cada vez más competitivo, lo que demanda mayor innovación en productos, por lo que se debe desarrollar el conocimiento y asimilarlo con mayor rapidez. Existe la necesidad de reemplazar la manera informal en la que se gestiona el conocimiento en las funciones administrativas por métodos formales, dentro de procesos de negocio orientados al cliente.

Igualmente, es necesario manejar cada vez una mayor complejidad en las empresas pequeñas que tienen operaciones internacionales.

El acceso a tecnologías actualizadas es otro de los factores críticos para que las pequeñas empresas mejoren sus procesos de producción y gestión y sean competitivas; ante esto, los problemas de disponibilidad de información pueden dificultar el acceso a la tecnología, esta situación se acentúa por la resistencia de los pequeños empresarios a contratar a un especialista para tratar esos aspectos. Por otra parte, la asistencia de los vendedores de maquinaria y equipo puede ser sesgada por sus propios intereses, lo cual puede llevar a inversiones equivocadas.

A pesar de que el segmento de las MYPEs se considera uno de los más importantes generadores de empleo, no existen políticas que permitan promover su desarrollo. El problema no corresponde solo a un sector pues intervienen los de producción, economía y trabajo. Pese a sus distintas perspectivas deben trabajar de manera conjunta, inclusive partir de una conceptualización similar de la MYPE, pues no existe un criterio único dentro del mismo gobierno.

El problema no es solo laboral, sino de tipo regulatorio y tributario. El primero por los engorrosos trámites que tienen que complementar para formalizarse frente a las trabas burocráticas que existen y el segundo por la falta de beneficios e incentivos fiscales para su desarrollo.

Todos estos factores dan como resultado que tengan baja productividad, bajos ingresos para los propietarios y los trabajadores, sin embargo, dada la situación actual y mundial en la economía globalizada, el problema más importante que hoy en día tienen las micro y pequeñas empresas es el aislamiento, el hecho de estar separadas una de otras.

Es por ello que sale a flote una gran interrogante ¿Cómo afecta la informalidad? Se puede evidenciar que la informalidad afecta significativamente la gestión de las Micro y pequeñas empresas, específicamente en aspectos de formalización de la propiedad privada, normas y leyes laborales, normas y leyes tributarias, políticas tributarias y su alto costo.

Asimismo, podemos percibir que la función del Estado no está siendo la más eficiente y debido a ello es que hasta la fecha no se ha podido erradicar la informalidad del mercado laboral y económico de Lima Metropolitana y por ende de todo el país.

2.1.2 Antecedentes Teóricos

Internacionales

Gómez Naranjo, Luis Guillermo (2007), deja ver cómo aún sin una definición concreta de este fenómeno económico, que en la mayoría de las veces sólo se ha visto como algo marginal digno de reprimir por las autoridades legales, él sí hace presencia permanente e importante en las economías de su país Colombia y otros países vecinos como Chile. (pp. 47-67).

Jeannot Rossi, Fernando (2008), utiliza un enfoque institucional porque la racionalidad limitada y la concurrencia imperfecta hacen que los comportamientos informales se ejerciten mucho más en función del proceso de apropiación que de las formas de propiedad y entonces los determinantes circunstanciados adquieren significación, particularmente los orígenes reales de esta informalidad. Tanto en la Tragedia de los Comunes como en la Tragedia de los Anti Comunes existe mala asignación de recursos que originan la economía informal por medio de un proceso de apropiación capitalista basado en la apropiación de rentas, pero no en el desarrollo de las ganancias de productividad. (pp. 133-158).

Torres Tovar, Carlos Alberto (2009), señala que esa obra está dedicada a la “Informalidad en las ciudades latinoamericanas”, sobre las cuales se presentan cuatro artículos correspondientes a: Sao Paulo, Caracas, Buenos Aires y Medellín. Todas las aproximaciones son de distinto origen disciplinar, lo que amplía los marcos de análisis. Presentamos los textos de un sociólogo, un urbanista, una arquitecta y un diseñador industrial, todos ellos con estudios de posgrado en arquitectura y urbanismo, quienes desde aproximaciones académicas presentan investigaciones novedosas y significativas para comprender el desarrollo de la informalidad en

nuestras ciudades desde perspectivas generales y particulares (pp. 7-12).

Nacionales

El CODEMYPE (2003), señala: “La ley ataca varios de los problemas de las MYPEs, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar”, dice el viceministro de Industria y MYPEs, Francisco Grippa.

De la Roca Jorge, Hernández Manuel (2004), dice que el tamaño del sector informal en el Perú se ha calculado dentro de un rango que varía entre el 40 y 60% del PBI oficialmente registrado. Sin embargo, el monto de esta cifra dice poco respecto de su estructura, conformada por (1) la evasión tributaria “pura”, (2) la economía irregular, y (3) las actividades ilegales. Esta composición denota que el sector informal también comprende aquellas evasiones de ingresos resultantes de actividades aparentemente formales (evasión tributaria “pura”). El objetivo de la presente investigación consiste en estimar los niveles de ingresos de fuentes formales no reportados bajo un enfoque micro econométrico de discrepancias en el consumo. Mediante información de encuestas de hogares, este trabajo obtiene el grado de sub reporte de ingresos de los trabajadores formales en cada una de las regiones del país, a la vez que estima una cifra reciente (2000) del tamaño del sector informal.

Schmidt (2006), sostiene que, la evasión tributaria es un problema serio en varios países de América Latina. Sus ciudadanos no quieren pagar impuestos ni otros tributos. Alegan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos de burócratas inútiles que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente, además la figura del funcionario público corrupto que exige o acepta soborno es muy conocida en la mayoría de los países.

Por su parte, los respectivos gobiernos contestan que no es posible ofrecer un buen servicio sin recibir los fondos que los diferentes impuestos deben generar. Muchas veces opinan que la razón principal por la cual existen funcionarios corruptos es el bajo nivel de sus sueldos y que la única manera de pagarles bien sería aumentar los impuestos.

Palacios (2007), indica que en la actualidad se tiene una cantidad considerable de Pequeñas empresa las cuales son originadas como consecuencia de los despidos masivos de las empresas públicas y al empuje de las familias a acceder a un negocio propio no dependiente que genere recursos para ellos mismos y den empleo a terceros; esto lamentablemente no se da en muchos casos ya que un gran porcentaje no cuenta con asesoría técnica profesional para desarrollarse de manera apropiada siendo un punto débil la falta de capital y de inversiones pues estas no cuentan con apoyo financiero ya que las entidades que otorgan créditos son muy exigentes en cuestión de préstamos y trámite burocrático imposibilitando de esta manera el acceso a capital fresco llevando así a las MYPEs a una situación crítica que impide desarrollarse, poder competir y estar en las mismas condiciones de las grandes corporaciones.

Consideramos también el rol visionario de emprendedores que, en virtud del conocimiento empírico de un determinado arte o idea imaginativa de un producto o servicio, sea copiada o elaborada, generan el desarrollo de una sana competencia y el mejoramiento del producto lo cual se refleja en la aceptación de los clientes.

Palomo (2008), nos indica que las micro y pequeñas empresas generalmente tiene problemas de financiamiento y pueden ser cruciales en algunos momentos de su desarrollo empresarial. Esto puede ocurrir cuando se resuelve crear la empresa y durante su fase de expansión, pues una inadecuada estructura financiera, no permite

cubrir los requerimientos de inversiones y aún los de capital circulante, cuando se decide reestructurar la empresa o reconvertir las actividades productivas; lo cual exige fuertes inversiones.

Asimismo, en nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las MYPEs, ya que son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que, los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones.

Recién en los últimos años, se han creado entidades financieras, especializadas para estas empresas, a pesar que la mayoría de entidades financieras cuentan con planes de financiamiento para las MYPEs, las tasas de interés son demasiado elevadas y los plazos muy cortos para estas empresas.

Vargas (2008), nos dice que las micro y pequeñas empresas (MYPEs) han surgido como un fenómeno socioeconómico que ha transformado paulatinamente las economías de la mayoría de los países en el ámbito mundial, en especial en los países de Latinoamérica.

El Perú no escapa de este fenómeno originado como respuesta a muchas necesidades insatisfechas, como la falta de puestos de trabajo, que permitan a millones de seres humanos tener una mayor calidad de vida y salir de la extrema pobreza en la que están inmersas muchas veces desde que nacieron.

En nuestro país y en muchos otros existen un consenso casi absoluto en reconocer la importancia de la micro y pequeña empresa debido a que desempeñan un papel preponderante en la generación de empleo, de valor añadido y articulación productiva en cada uno de los sectores productivos en los que interactúan.

Se trata de un sector dotado de un gran potencial; sin embargo, además de afrontar muchos obstáculos que impide su desarrollo, las MYPEs se encuentran sometidas a una creciente presión como resultado de la globalización y liberalización de las economías como fue en el caso del Perú en los primeros años de la década de los noventa.

Herrera (2008), refiere que en el aspecto financiero la micro y pequeña empresa gráfica atraviesa una crisis económica financiera debido a que en nuestro medio no se encuentran oportunamente instituciones financieras que las apoyen con préstamos a corto plazo, siendo el caso que muchas veces se presentan oportunidades de realizar trabajos de impresión por montos muy por encima de su capacidad económica, sin embargo la empresa si está en capacidad técnica de ejecutar dicho trabajo pero no está en capacidad económica para adquirir los insumos necesarios a fin de ejecutar dicho trabajo.

Deberían formarse consorcios entre MYPEs del mismo giro, que puedan presentar una imagen sólida y competitiva, mediante el cual se pueda obtener el financiamiento deseado para poder lograr la estabilidad financiera, la posición deseada en el mercado gráfico y reducir la brecha tecnológica.

En algunas oportunidades el empresario se dirige al banco y este le pone trabas que hacen engorroso el trámite, debido también a que no se tiene bienes o avales que garanticen la devolución del préstamo, en este caso no aceptan el pedido del cliente y esto trae como consecuencia la paralización ya sea momentánea o a largo plazo de las actividades de la empresa gráfica, en la espera de una nueva oportunidad de trabajo que pueda realizar con su propio capital, que generalmente es pequeño.

Castillo Castillo, Jorge (2008), concluye "consideramos que el nivel de informalidad de la MYPE se ha hecho bastante visible y obvio en todo el territorio nacional, y que el mismo resulta un elemento que frena el desarrollo del sector, asimismo, la legislación respectiva, esto es, todo el universo normativo que se relaciona con el quehacer de la MYPE, no ha dado soluciones plenas o suficientes para superar el problema, dada la complejidad del mismo y su carácter multívoco".

Se concluye que la informalidad perjudica al desarrollo del país además dificultan en alto grado a el crecimiento de otras empresas. Esto se debe a que estos se imponen en el mercado debido a sus precios. Pero por otra parte esta no tiene la oportunidad de crecer sus negocios, realizar grandes empréstitos en sus operaciones días. Se sabe que los trámites son complejos, pero podrían ser bastante benéficos en algún momento.

Loayza, Norman (2008), estudia las causas de este fenómeno en general, concentrándose en particular en el análisis de la informalidad en el caso peruano. Primero ofrece una discusión de la definición de informalidad y de las mediciones de ésta, señalando además las razones por las cuales la informalidad generalizada debiera ser motivo de gran preocupación. Luego analiza los determinantes principales de la informalidad y plantea que ésta no tiene una causa única, sino que es producto de la combinación de servicios públicos deficientes, de un régimen normativo opresivo y de la débil capacidad de supervisión y ejecución del Estado.

Cubilla (2009), nos dice lo siguiente: Las micro y pequeñas empresas conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional, es así que su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con el apoyo necesario podría ser la

solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se están presentando en el país.

Las microempresas surgieron como un fenómeno socioeconómico que buscaban responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyen en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos, a la falta de oportunidades de desarrollo personal y laboral. Pero, a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores, tales como la falta de apoyo financiero y la poca relevancia por parte de las autoridades.

En el **diario GESTIÓN** encontramos el siguiente artículo: **MYPEs pagan 31% por crédito, gran empresa solo 5.9%**

¿Sabía Ud., que los préstamos desembolsados por la banca a los Micro y pequeños empresarios alcanzan un monto muy similar a los créditos que se destinan al consumo de las personas?

Estas y otras estadísticas relevantes pueden extraerse de la nueva información que presenta la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y AFP y que, por primera vez, muestra los créditos del sistema financiero en ocho segmentos diferentes.

Estos son los créditos corporativos (a empresas con ventas anuales mayores a los S/. 200 millones) a grandes empresas, a medianas empresas, pequeñas empresas, a microempresas, préstamos revolventes (de consumo) e hipotecarios.

Anteriormente, la SBS solo consignaba cuatro segmentos de préstamos: Comerciales, micro empresariales, de consumo e hipotecarios.

Ahora, con la nueva división, es posible identificar con precisión las tasas de interés que, en promedio, cobra el sistema financiero en cada uno de los ocho tipos de crédito.

Así, la SBS revela que la tasa para préstamos en soles a microempresas es de 31.07%, mientras que para las grandes empresas es de 5.94%. Es decir, en promedio, un crédito bancario a un microempresario resulta cuatro veces más caro que para una gran empresa, y siete veces más costoso que para una corporación. Aquí conviene hacer un alto para explicar que antes se consideraba un crédito micro empresarial al otorgado a un cliente con deuda total inferior a US\$ 30,000 en el sistema financiero, pero ahora este monto se ha acortado a S/. 20,000.

Javier Poggi, gerente de estudios económicos de la SBS, refiere que con este nuevo criterio se pretende saber con exactitud cuánto le cuesta un crédito a un “real microempresario” (que posee un pequeño negocio), y cuánto a un pequeño empresario (que se expande financiando nueva maquinaria, por ejemplo).

Este último sabe ahora que la tasa media de los préstamos a empresas de su envergadura es de 21.23 %.

“Con la nueva información, los microempresarios, pequeñas empresas y medianas empresas, que son sectores que no disponen de tantos reportes como las grandes empresas, sabrán las tasas que cobra la banca. Y las entidades financieras podrán elaborar mejor sus estrategias”, dijo Poggi.

En tal sentido, sostuvo que esa información, además de ayudar a la regulación, contribuirá a una mayor transparencia y competencia en el mercado, que a su vez permitirá una baja de tasas de interés, tal como se observa desde 2002, cuando la SBS inicio este tipo de publicaciones.

En el **diario GESTIÓN** encontramos el siguiente artículo 7: **Las tasas de interés que cobran las cajas municipales de ahorro y crédito a la micro y pequeñas empresas (MYPEs) se redujeron en diez puntos porcentuales este año, señaló hoy el Gerente de Operaciones y Finanzas de la CMAC Huancayo, Walter Rojas.**

Precisó que las tasas de interés de las CMAC pasaron de 40 por ciento en términos anualizados, a inicios del presente año, a nivel actual de entre 25 y 30 por ciento.

“Estamos en una campaña en la cual ofrecemos créditos de 1,000 a 10,000 nuevos soles a una tasa de interés promedio de 21 por ciento”, declaró.

Anotó que la competencia de otras entidades financieras que han ingresado al sector con mayor respaldo patrimonial, como los bancos que ofrecen comprar la deuda de los Microempresarios, presionó las tasas de interés activas a la baja.

“De esta manera, para cuidar a nuestros clientes y no perder teníamos que reducir el spread o margen, y bajar la tasa de interés activa, generando además otros ingresos por mayores servicios para compensar este menor ingreso”, anotó.

Considero que las tasas de interés continuaran reduciéndose pues los especialistas creen que aún están en niveles elevados, por lo que tienen que buscar nuevas fuentes de financiamiento.

“Tenemos todo un plan para ingresar al mercado de capitales y obtener líneas de financiamiento del exterior para reducir los costos de fondeo”, anotó Rojas.

En ese sentido, adelanto que emitirán certificados de depósito por 15 millones de soles en el primer trimestre del próximo año y bonos por 150 millones de soles posteriormente.

Previo que las emisiones se colocarán a una tasa de interés de entre cuatro y 4.5 por ciento anual, lo que posibilitará seguir ofreciendo tasas pasivas atractivas para los depósitos y Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) el próximo año.

Ello en un contexto en que hay mayor competencia proveniente de las cooperativas que ya pueden captar CTS y que son una nueva competencia, concluyó.

En el **diario EL COMERCIO** encontramos el siguiente artículo: **Empresarios informales: Entre héroes y villanos, Juan Vargas Sánchez.**

Precisó que casi todos los emprendedores entrevistados para éste artículo, dicen que cayeron en la ilegalidad empujados por los trámites, por la SUNAT y por el sistema. Algunos esperan escapar de ese mundo, otros ya perdieron la esperanza.

Indica también que, según un estudio del Banco Mundial, solo el 35% de todos los empresarios del país son formales, los informales dicen que las condiciones previas para salir de esa situación son igualdad de trato, justicia y un Estado más sencillo.

2.1.3. Definición del Problema

Ante las delimitaciones establecidas, definiremos la investigación en las siguientes interrogantes:

2.1.3.1 Problema Principal

¿Cuál es la relación de la Informalidad Empresarial y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana?

2.1.3.2 Problemas Específicos

PE1 ¿Cuál es la relación de la tenencia de títulos de propiedad y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana?

PE2 ¿Cuál es la relación de las barreras y trabas burocráticas que impone el Estado y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana?

PE3 ¿Cuál es la relación de la política tributaria y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana?

PE4 ¿Cuál es la relación de la rigidez de la Política laboral y su alto costo y la gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana?

2.2. Finalidad y Objetivos de la Investigación

2.2.1. Finalidad

2.2.1.1 La Finalidad

La finalidad del presente estudio es demostrar que la Informalidad Empresarial se relaciona con la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana.

2.2.2. Objetivos de la investigación

2.2.2.1 Objetivo General

Determinar la relación de la Informalidad Empresarial y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana.

2.2.2.2 Objetivos Específicos

OE1 Determinar la relación de la tenencia de títulos de propiedad y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana.

OE2 Determinar la relación de las barreras y trabas burocráticas que impone el Estado y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana.

OE3 Determinar la relación de la política tributaria y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana.

OE4 Determinar la relación de la rigidez de la política laboral y su alto costo y la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana.

2.2.3. La Delimitación del estudio

Frente a la problemática planteada para la investigación metodológicamente se delimito en los aspectos siguientes:

a. Delimitación Espacial

Este estudio se llevó a cabo a nivel de las Micro y Pequeñas Empresas de Lima Metropolitana.

b. Delimitación Temporal

Dada la naturaleza de la problemática, el trabajo reunió las características de una investigación, que comprende el periodo 2014 – 2015.

c. Delimitación Social

Se consideraron las actividades administrativas y financieras de las Micro y Pequeñas Empresas, así como su relación con las políticas y normas del Estado.

d. Delimitación Conceptual

Informalidad Empresarial y Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas en Lima Metropolitana.

2.2.4. Justificación e importancia del estudio

a. Justificación

La presente investigación se justificó en base a la problemática presentada en el país, específicamente en el sector financiero de las MYPEs, referido al hecho de que la informalidad resulta el elemento fundamental en el desarrollo de las MYPEs, y que éste hecho no es lo suficientemente asumido y solucionado por el Estado peruano, esto es, que la legislación referente a las Micro y Pequeñas Empresas, en toda su variedad normativa, no da solución cabal al problema.

b. Importancia

La importancia reside en que la investigación permitió dar a conocer más a fondo la problemática de la informalidad de las MYPEs en Lima Metropolitana, lo que posteriormente podrá ayudar en estudios específicos que ayuden a solucionar esta problemática a nivel nacional, teniendo en cuenta que éste es el sector más importante y dinámico de la economía de nuestro país.

2.3. Hipótesis y Variables

2.3.1. Supuestos Teóricos

Guamán Poma de Ayala, Felipe (1615), indica que la historia de la empresa en el Perú es parte de la historia peruana en general, siguiendo las enseñanzas del maestro Jorge Basadre. No existe aspecto de la historia de nuestro país que no esté imbricado con todo el devenir histórico del pueblo peruano; y se dice esto a pesar de parecer una verdad de perogrullo puesto que muchas veces se aíslan ciertos vectores de la realidad histórica peruana en una suerte de aislacionismo metodológico, desnaturalizándose el panorama real de la situación bajo estudio.

Partimos de un hecho evidente: la empresa es el fenómeno humano socio-económico que ha existido siempre desde que el hombre existe como tal. ¿qué es la empresa, en su acepción prístina, sino el esfuerzo humano desplegado sobre la base de una conjunción de recursos y con el objeto de conseguir una finalidad, generalmente de índole económica; es decir, en función de una idea y de una estrategia? En tal sentido la empresa es un fenómeno que esencialmente existió desde los albores de la aparición del hombre andino, posteriormente llamado peruano, pasando por toda esa etapa epopéyica que significó el imperio incaico, donde se realizaron empresas faraónicas siguiendo el denominado modo de producción asiático. En este punto debe establecerse claramente que entonces el desarrollo empresarial se centró en el ámbito macroeconómico; empero, en el ámbito de la Microeconomía el panorama era más modesto, básicamente de índole rural y artesanal, pero sin dejar de existir la empresa en la medida que tal concepto corresponde a lo que anteriormente hemos concebido como empresa. La denominada figura de la Mink'a o Minga como también se le conoce, es un

ejemplo de conjunción empresarial fundamentalmente de jaez rural, en la que los pobladores incásicos aunaban sus esfuerzos para realizar trabajos comunales y de ayuda compartida con el objeto de realizar obras de interés común.

Empero, también en el área familiar se realizaban emprendimientos que hoy en día podríamos equiparar, salvando las distancias, a nuestras Micro y Pequeñas empresas y en el orden societario encontrar una semejanza básica con nuestra EIRL; lo que sucede es que la economía incaica era fundamentalmente rural y su sistema de intercambio se basaba en el trueque, simiente de lo que hoy en día nuestro código civil denomina permuta, por ende no era aún factible que se desarrollara la empresa tal y conforme se le conoció después; lo que, sin embargo, no es óbice para encontrar rudimentos de la empresa en su sentido moderno.

En los hallazgos arqueológicos encontrados a lo largo del territorio peruano y particularmente en la zona altoandina, se han encontrado talleres familiares de fabricación de aperos, herramientas e instrumentos para su utilización en las diversas faenas del quehacer económico del incanato. Aquí, sin embargo, es necesario efectuar una precisión en el sentido que las ganancias a que podrían aspirar estos antecedentes de los posteriores emprendedores no podían consistir en algún tipo de moneda o estipendio, por tanto y en cuanto no existía la propiedad privada como la conocemos hoy en día; empero, sí era factible realizar diversos trueques, más no con el objeto de procurarse un atesoramiento particular, pero sí para agenciarse de mejores niveles de vida, esto es, el antecedente del lucro como se conoció a-posteriori.

Bonilla Mayta, Heraclio (1991), critica que, en el período del Virreinato, la empresa peruana adquiere un desarrollo auroral, particularmente en lo concerniente al desarrollo de la minería y

actividades conexas, de consuno con el sistema mercantilista que caracterizaba al momento histórico que se vivía.

La manufactura constituía entonces una de las actividades importantes que por aquella era fue adquiriendo cada vez mayor importancia dentro del contexto socioeconómico de entonces.

Existía ya la propiedad privada, pero mediatizada por el sistema virreinal, el cual partía del criterio de que todo en la colonia era propiedad de la corona española, cuyos intereses eran representados por el virrey y toda su cohorte burocrática. Esto, empero, era más bien una ficción en lo que atañe a la real propiedad (posesión y usufructo = propiedad), donde los latifundistas y encomenderos eran los verdaderos usufructuarios de la propiedad y su plus valor, sin perjuicio de los derechos regios y las intensas exacciones obtenidas por la corona vía tributaria, la cual además basaba su presencia en éstas tierras en las fabulosas cantidades de metales preciosos enviados a la metrópoli, extraídos in crescendo de las ubérrimas minas de nuestro territorio.

Con todo, existía ya la Micro y pequeña empresa en un sentido más moderno y no solamente como actividad casi totalmente agrícola, sino con un cariz más industrial, aunque con obvias limitaciones de tiempo y lugar. Aquí es pertinente señalar que, en lo concerniente a la producción de la colonia, en los distintos rubros de la manufactura y la artesanía, acontecía muchas veces una fuerte competencia con los productos importados de la metrópoli hispana e incluso, por citar un caso ejemplificativo, se produjo una fuerte competencia de la cerveza producida en distintas latitudes, una especie de preludeo de lo que a posteriori se ha denominado la “guerra de las cervezas”. Empero, ésta etapa del desarrollo de la empresa en el Perú no se caracterizó por una correlativa legislación específica, aplicándose en todo caso la normativa de la metrópoli, esto es, las leyes de indias,

las ordenanzas de Bilbao y el código de comercio español, de fuerte ascendencia francesa.

La república en el Perú asoma como un triunfo de la burguesía criolla sobre la metrópoli hispana, aunque hay algunos sectores intelectuales que afirman que el verdadero triunfador en el continente y específicamente en Latinoamérica fue el sector latifundista, lo cierto es que muchas de las instituciones de esta etapa histórica siguieron correspondiendo a los modelos españoles, lo mismo que la legislación aplicable. En lo que respecta a la empresa, ésta se fue desarrollando paulatinamente a pesar de las influencias neocoloniales que apuntaban en sentido contrario; con mayor razón la pequeña y la Micro empresa se han visto sofrenadas en su progreso material, pero nunca dejaron de expandirse a través del mercado nacional.

En **1853**, el código de comercio fue una reproducción literal del código español de 1829 y el código de comercio aún vigente de 1902 siguió con mucha ortodoxia el modelo del código de comercio hispano de 1885. En lo que respecta a la empresa en el Perú, durante aquella etapa histórica, la legislación entonces vigente se limitó a legislar sobre la base de los actos de comercio, sin referirse a la Micro y pequeña empresa en particular. Nuestro código de comercio de 1902 habla de las compañías mercantiles en su libro segundo, englobando en su normativa a las compañías de crédito, a los bancos de emisión y descuento, a las compañías de ferrocarriles y demás obras públicas, a las compañías de almacenes generales de depósito, a las compañías o bancos de crédito territorial, a las sociedades agrícolas, a las compañías de seguros y fundamentalmente al comercio marítimo, obviando toda referencia específica a la pequeña y Micro empresa.

En **1970**, se dio la primera mención oficial sobre la pequeña empresa en el Perú, a través de la “Ley General de Industrias” y la “Ley de Comunidad Industrial”, pero en un sentido negativo, por cuanto en este último dispositivo se le menciona para excluirla de la comunidad laboral. No hubo intención de promoverlas. Tuvo abierta oposición del sector empresarial.

En **1970**, la Sociedad Nacional de Industrias creó, el comité de la pequeña industria de la SNI.; en 1974 ese mismo gremio crea el APEMIPE (Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú) cuyo fin fue impulsar la formación de asociaciones industriales en todo el país. Luego esta asociación se transformaría y se constituiría el FENAPI (Federación de Asociaciones de la Pequeña y Mediana Industria del Perú).

En **1976**, se expidió, con carácter promocional, la “ley de la pequeña empresa del sector privado”, vía decreto legislativo 21435. En esta norma se define el concepto de pequeña empresa para los sectores agrícola, pecuaria, extractivo, de transformación, transporte, comercio y servicios, actividades para las que se pone un límite de ventas anuales expresadas en sueldos mínimos vitales.

En **1980**, se promulgó la “Nueva Ley de la Pequeña y Mediana Empresa” que fijó nuevos límites para las Pequeñas empresas industriales; hasta 10 trabajadores y hasta 100 salarios mínimos vitales en ventas brutas. Se exoneró también a la pequeña y mediana empresa de cumplir con el régimen de la estabilidad laboral.

En **1982**, se promulgó la “Ley General de Industrias”, decreto legislativo 23407. Se fijó el límite para la pequeña empresa en 720 sueldos mínimos vitales para sus ventas brutas. Se les exoneró de varios impuestos (revaluación de activos fijos, alcabala, etc.)

En **1985**, se promulgó la “Ley de la Pequeña Empresa Industrial”, Decreto Legislativo 24062. Se amplió el límite a 1,500 sueldos mínimos vitales en ventas brutas anuales.

En **1985**, durante el primer gobierno de Alan García, se convocó a una comisión multisectorial para reformar la ley de la pequeña empresa industrial. Después de un año esta comisión elaboró un proyecto de ley que fue elevado al congreso, pero nunca se promulgó ley alguna, lo que denota la poca importancia que se le dio al tema.

En **1991**, por decreto legislativo 705 se da la “Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa”. Este decreto define como Micro o pequeña empresa a aquellas que operan en forma natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrollan cualquier tipo de actividad de producción o comercialización de bienes o prestación de servicios.

En el **2000**, el **Diario Oficial “El Peruano”**, publica el 26 de mayo del 2000, la Ley 27268 que norma la “Ley General de la Pequeña y Microempresa”, durante el gobierno de Alberto Fujimori; establece, como objeto de su normativa, el marco legal para la promoción y el desarrollo de las Pequeñas y Microempresas, normando políticas de alcance general y la creación de instrumentos de promoción, formalización y consolidación de los ya existentes, dentro de una economía social de mercado.

Define a la pyme como “aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios...”. Establece para la Microempresa un límite

de hasta 10 personas y para la pequeña empresa de hasta 40 personas.

Luego se refiere a la política sectorial, donde toca los aspectos del financiamiento, comercialización, asistencia técnica, investigación e innovación, información y otros instrumentos de promoción; a continuación, habla sobre los instrumentos de formalización donde engloba tópicos como el régimen tributario, seguridad social y contable, entidades descentralizadas y licencias municipales de funcionamiento.

Por último, en el **2003**, el **Diario Oficial “El Peruano”**, con fecha 12 de junio del 2003 publica la Ley 28015 promulgada por el gobierno de Alejandro Toledo, cuyo objeto es “La promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria”.

La ley, en su título I define a la Micro y pequeña empresa como “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”.

Pone como límite para la Microempresa hasta 10 trabajadores y concurrentemente un nivel de ventas anuales de hasta 150 UIT y para la pequeña empresa hasta 50 trabajadores y un nivel de ventas anual de entre 150 UIT hasta 850 UIT. Aquí cabe hacer una digresión: si ambos factores, es decir, el nivel de ventas y la cantidad de trabajadores son concurrentes, según la ley, cómo calificaríamos

a una empresa que tuviera por ejemplo 11 trabajadores y un nivel de ventas de 140 UIT. No podría ser Microempresa puesto que su cantidad de trabajadores no se lo permite, pero tampoco podría considerarse pequeña empresa dado que su nivel de ventas tampoco lo consiente y considerando que la ley exige concurrencia de estos dos factores estaríamos frente a un interregno jurídico que deberá corregirse a futuro.

En realidad, el reglamento de la ley, expedido por Decreto Supremo N° 009-2003-TR, publicado el 12-09-03 no aclara la cuestión precedentemente expuesta. En el título II, la vigente ley se pronuncia sobre el marco institucional de las políticas de promoción y formalización (de las MYPEs): en su primer capítulo establece los lineamientos que al respecto prescribe, proponiendo una política estatal en el sentido de promover “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...”

Evidentemente las finalidades a que se refiere la ley como tarea de la política estatal con relación a las MYPEs, son de incuestionable valor no sólo teleológico sino además de orden metodológico. Es imperativo que el Estado debe proponerse la promoción de un marco adecuado para la creación (impulso), formalización (adaptación sistemática), desarrollo (continuidad) y competitividad (actuación adecuada dentro del mercado) de las MYPEs, así como el apoyo a nuevas actitudes empresariales, yo diría de todo tipo de empresas, vía los gobiernos nacional, regionales y locales.

Al respecto debe precisarse que dicha tríada es la base esquemática administrativa y política del Estado peruano, y es obvio que a cada uno de esos ámbitos le corresponde un aspecto en la tarea de promoción e impulso de la formalización de las MYPEs; el problema

es que hasta estos momentos la tan mentada y ansiada descentralización del Estado peruano, no ha alcanzado el nivel que todos deseamos, es decir que el centralismo en nuestro país sigue vigente, a despecho de los diversos intentos legislativos y declaraciones líricas en pro del Descentralismo; y ello por diversas razones que no nos toca analizar en este trabajo, más lo cierto es que aún el mayor peso específico de la conducción de este país recae en las instituciones capitalinas.

Políticas tributarias durante el gobierno de Toledo (2001-2006)

Promovió las inversiones en el sector minero y respaldó a las compañías instaladas en la década pasada. Buscó nuevos mercados para las exportaciones agroindustriales y textiles, firmando importantes acuerdos comerciales con Mercosur, la Comunidad Andina y Tailandia

Logró la aprobación del TLC (Tratado de Libre Comercio) con Estados Unidos, denominado por la legislación peruana Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos (APC). Su propósito fundamental era eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios, y estimular las inversiones privadas en los respectivos países.

Políticas tributarias durante el 2do gobierno de Alan García (2006-2011)

Este segundo gobierno de García se caracterizó por su marcado interés en favorecer la inversión extranjera, por el deseo de acelerar la integración del Perú con los grandes mercados mundiales y de alentar al empresariado a inyectar sus capitales en el país. En ese sentido, siguió los lineamientos de la política económica trazada desde 1990, es decir, tras el fin de su primer gobierno.

El crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) en 2006 fue de casi el 8% y para los dos años siguientes, bordeó el 9%; por efectos de la crisis mundial, en 2009 se creció en 1,12% y en 2010 se elevó a 8,78%. En promedio, el PBI creció durante los cinco años en 7,2%, a pesar de la proyección inicial de 5,3%. Indudablemente, los precios internacionales de los metales fueron los principales responsables de ese crecimiento. El gobierno dejó unas reservas internacionales netas por 47.059 millones de dólares, según el Banco Central de Reserva (BCR). Gracias a un apropiado manejo de la economía, el Perú superó sin sobresaltos la recesión mundial, que en cambio golpeó a las principales potencias económicas como Estados Unidos y China.

Continuó la agresiva política de firma de tratados de libre comercio (TLC) iniciada por su predecesor. Finiquitó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, a los que siguieron los realizados con Chile, China, Canadá, Singapur, la EFTA (Suiza, Liechtenstein, Islandia y Noruega), Tailandia, Corea del Sur, México y la Unión Europea. Parte de la bonanza en las exportaciones peruanas se debió al contexto creado por esta política, que abrió amplios y nuevos mercados.

Políticas tributarias durante el gobierno de Ollanta Humala (2011-2016)

Unas de las políticas tributarias del gobierno de Ollanta Humala fue de realizar alineamientos en ciertas tasas de impuestos y se comenzó a racionalizar los sistemas de pagos del IGV.

Estableció el impuesto único, como el mecanismo adecuado de simplificación y ahorro para los empresarios de la MYPES

Promovió el incremento sostenido de la inversión pública.

Implemento una reforma tributaria integral, que amplio la base tributaria sin crear nuevos impuestos la cual elimino progresivamente para alcanzar una mayor presión tributaria.

2.3.2. Hipótesis Principal y Específicas

2.3.2.1 Hipótesis Principal

La informalidad empresarial se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

2.3.2.2 Hipótesis Específicas

- HE1 La tenencia de títulos de propiedad se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.
- HE2 Las barreras y trabas burocráticas que impone el Estado se relacionan significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.
- HE3 La política tributaria se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.
- HE4 La rigidez de la política laboral y su alto costo se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

2.3.3. Variables e Indicadores

2.3.3.1 Definición operacional de las variables

VARIABLES	INDICADORES
X1: INFORMALIDAD EMPRESARIAL	Indicadores de X1: X1.1 Tenencia de títulos de propiedad X1.2 Barreras o trabas burocráticas que impone el Estado X1.3 Política tributaria X1.4 Rigidez de la política laboral y su alto costo
Y2: GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	Indicadores de Y2: Y2.1 Desempeño económico de la empresa Y2.2 Eficiencia de la administración de la empresa Y2.3 Eficiencia de los negocios de la empresa Y2.4 Infraestructura de la empresa

CAPÍTULO III

MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS

3.1. Población y Muestra

3.1.1 Población

La población que conformó la investigación estuvo delimitada por 7,500 empresarios MYPEs empadronados a nivel de Lima Metropolitana, según el Centro de Desarrollo Empresarial de la Municipalidad de Lima Metropolitana (2015).

3.1.2 Muestra

Se utilizó la fórmula del muestreo probabilístico aleatorio simple propuesto por R.B. Ávila Acosta en su libro “Metodología de la Investigación”; la que se detalla a continuación:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 [N-1] + Z^2 PQ}$$

Dónde:

Z: Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 90% de confianza.

P: Proporción de empresarios MYPE que manifestaron lograr una adecuada gestión debido a las fuentes de financiación existentes en Lima. (P = 0.5, valor asumido debido al desconocimiento del verdadero valor P).

Q: Proporción de empresarios MYPE que manifestaron haber logrado una adecuada gestión sin necesidad de recurrir a fuentes

de financiación existentes en Lima ($Q = 0.5$, valor asumido debido al desconocimiento del verdadero valor Q).

e: Margen de error 5.38%

N: Población

n: Tamaño óptimo de muestra.

Entonces, a un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error, la muestra (n) fue:

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.5) (0.5) (7500)}{(0.0538)^2(7500-1) + (1.64)^2(0.5) (0.5)} = 225 \text{ empresarios MYPE}$$

Esta muestra, se seleccionó de manera aleatoria.

3.2. Método y Diseño

3.2.1 Método

La presente investigación corresponde al método descriptivo, ya que nos permite medir y evaluar el grado de relación que existe entre las dos variables del problema.

3.2.2 Diseño

El Diseño a utilizar es Correlacional.

3.2.3 Nivel

Conforme a los propósitos del estudio, la investigación se centró en el nivel aplicado.

3.2.4 Tipo

Por el tipo de investigación, el presente estudio fue una investigación aplicada, porque nos permitió especificar las características más importantes del problema en estudio. Su objetivo fue describir el problema cómo es y cómo se manifiesta en la Micro y Pequeñas Empresas de Lima Metropolitana.

3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta aplicando específicamente como instrumento el “cuestionario”. De este modo se aplicó dos cuestionarios con el fin de evaluar la informalidad y la gestión de las Micro y Pequeñas empresas. Para ello fue necesario contar con suficiente información como se detalla a continuación:

RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	
PREGUNTAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Para qué?	Solucionar el problema a investigar
2. ¿A qué personas o sujetos?	Micro y Pequeños Empresarios de Lima Metropolitana
3. ¿Sobre qué aspectos?	Informalidad Empresarial y Gestión de sus Micro y Pequeñas Empresas
4. ¿Quién?	Investigador
5. ¿Cuándo?	Inicio: Noviembre del 2014 Finalización: Agosto del 2015
6. ¿Lugar de la recolección de la información?	Lima Metropolitana
7. ¿Cuántas veces?	Se realizará por una ocasión a cada uno de los integrantes de la muestra
8. ¿Qué técnica de recolección utilizará?	Encuesta
9. ¿Con qué instrumento?	Cuestionario
10. ¿En qué situación?	Se buscará el mejor momento para obtener resultados reales
Elaborado por: Investigador Fuente: Investigación directa	

3.4. Procesamiento de datos

Una vez aplicadas las encuestas se procedió a tabular toda la información mediante la creación de una base de datos utilizando para ello el SPSS versión 21.

Se crearon tablas y gráficos con todos los resultados de tipo explicativo, precisando frecuencias y porcentajes, también se utilizó la estadística inferencial para la comprobación de la hipótesis haciendo uso de la prueba estadística del chi cuadrada. La fórmula de la prueba χ^2 de Pearson es considerada como una prueba no paramétrica que se utiliza para probar la independencia de dos variables entre sí, mediante la presentación de los datos en tablas de contingencia.

La fórmula que da el estadístico es la siguiente:

$$\chi^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

$$\chi^2 = \sum_i \frac{(\text{observada}_i - \text{teórica}_i)^2}{\text{teórica}_i}$$

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. Presentación de resultados

TABLA N° 1

¿Considera usted, que la informalidad de las PYMEs, es un problema latente en la sociedad peruana?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	172	76,4	76,4	76,4
Válidos NO	53	23,6	23,6	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

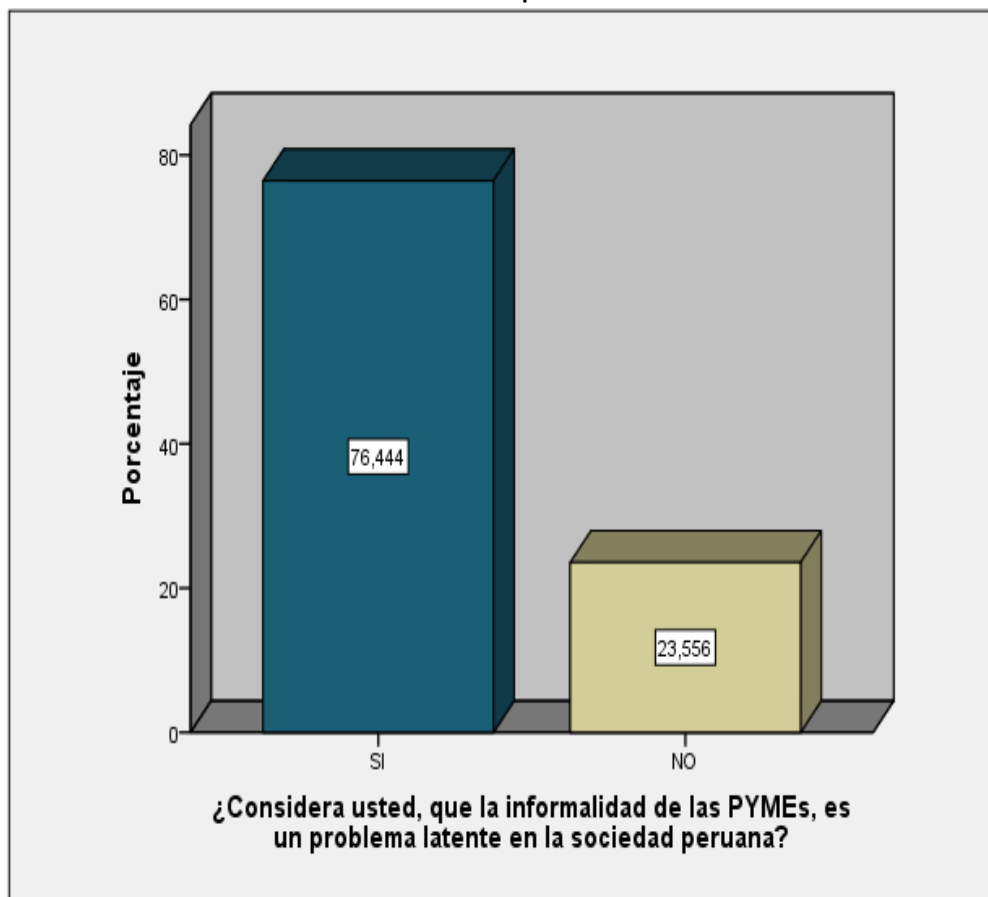
En la tabla N° 01, se observó que el 76.4% (172) considera que la informalidad de la PYMEs es un problema latente en la sociedad peruana y el 23.6% (53) considera que la informalidad de la PYMEs no es un problema latente.

Aun cuando la definición de informalidad pueda ser simple y precisa, estimar su tamaño no resulta sencillo, puesto que se identifica este fenómeno con la actividad económica que permanece ajena a los marcos legales y normativos del estado, se le describe mejor como una variable latente no observada, es decir, como una variable para la que no existe una medida exacta y completa, pero a la que es posible aproximarse a través de indicadores que reflejan sus diversos aspectos. Es por la misma razón por la que los Micro y pequeños empresarios encuestados afirman que no pueden competir en el mismo mercado de los informales, por las evidentes obligaciones tributarias que les exige esforzarse más en generar ingresos suficientes para poder sostener sus empresas y al mismo tiempo obtener una ganancia suficiente para llevar una vida holgada, esto se ve

incrementado con la inacción del Estado por formalizar a todas las empresas informales.

GRÁFICO N° 1

¿Considera usted, que la informalidad de las PYMEs, es un problema latente en la sociedad peruana?



Fuente: Tabla 1

TABLA N° 2

¿Considera usted, que el Estado promueve la formalización de la propiedad privada en el país, en forma efectiva?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	49	21,8	21,8	21,8
NO	176	78,2	78,2	100,0
Total	225	100,0	100,0	

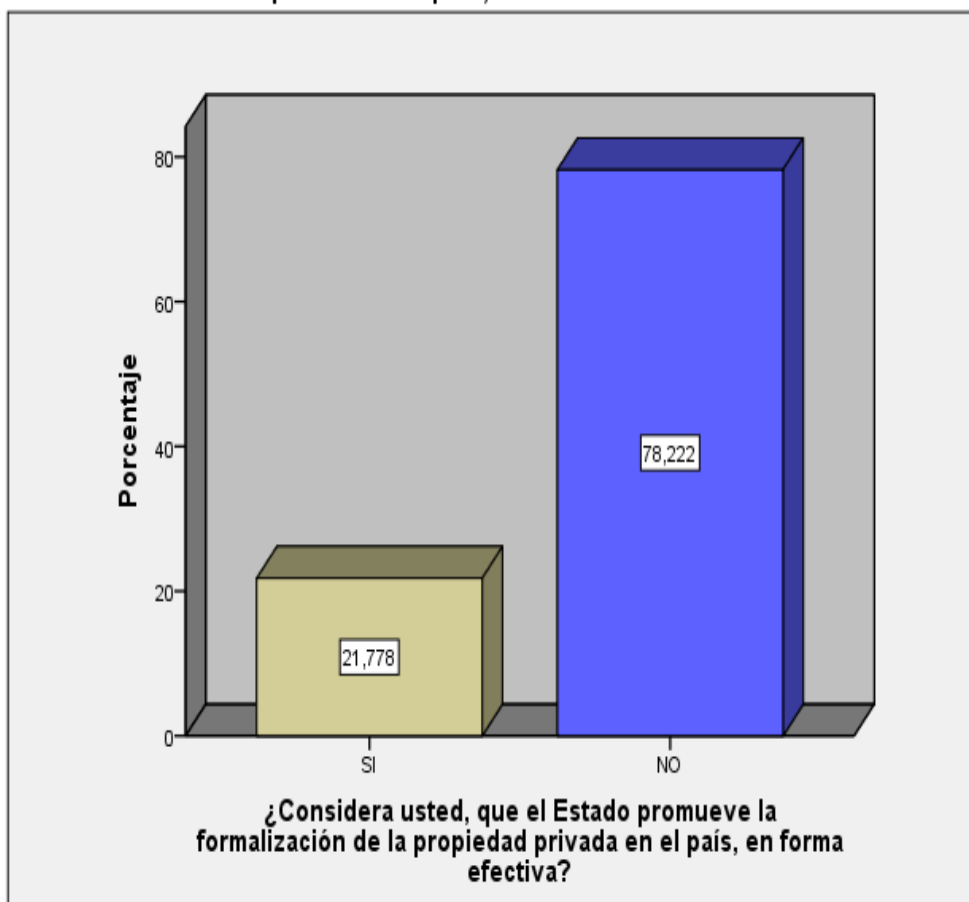
Fuente: Encuestados
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 2, se observó que el 21.8% (49) considera que el Estado Peruano promueve la formalización de la propiedad privada en el país en forma efectiva y el 78.2% (176) considera que el Estado Peruano no promueve la formalización de la propiedad privada en el país en forma efectiva.

La cantidad de Micro y pequeños empresarios encuestados, afirman que el Estado no promueve en forma efectiva la formalización de la propiedad privada, debido a que no existe una disminución significativa de la informalidad, lo que significa para ellos que no hay un promoción efectiva para la formalización de la propiedad privada. Bajo esta premisa y los constantes cambios que se generan y son parte de nuestra realidad es vital poner mayor énfasis en brindar la información necesaria sobre lo que se requiere para llegar a la formalidad deseada, así mismo establecer mejores estrategias de empleo que permitan la inclusión de los Micro y pequeños empresarios informales a la misma.

GRÁFICO N° 2

¿Considera usted, que el Estado promueve la formalización de la propiedad privada en el país, en forma efectiva?



Fuente: Tabla 2

TABLA N° 3

¿Considera usted, que los Registros Públicos es una garantía efectiva de la propiedad privada?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	167	74,2	74,2	74,2
Válidos NO	58	25,8	25,8	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados
Elaborado por: Investigador

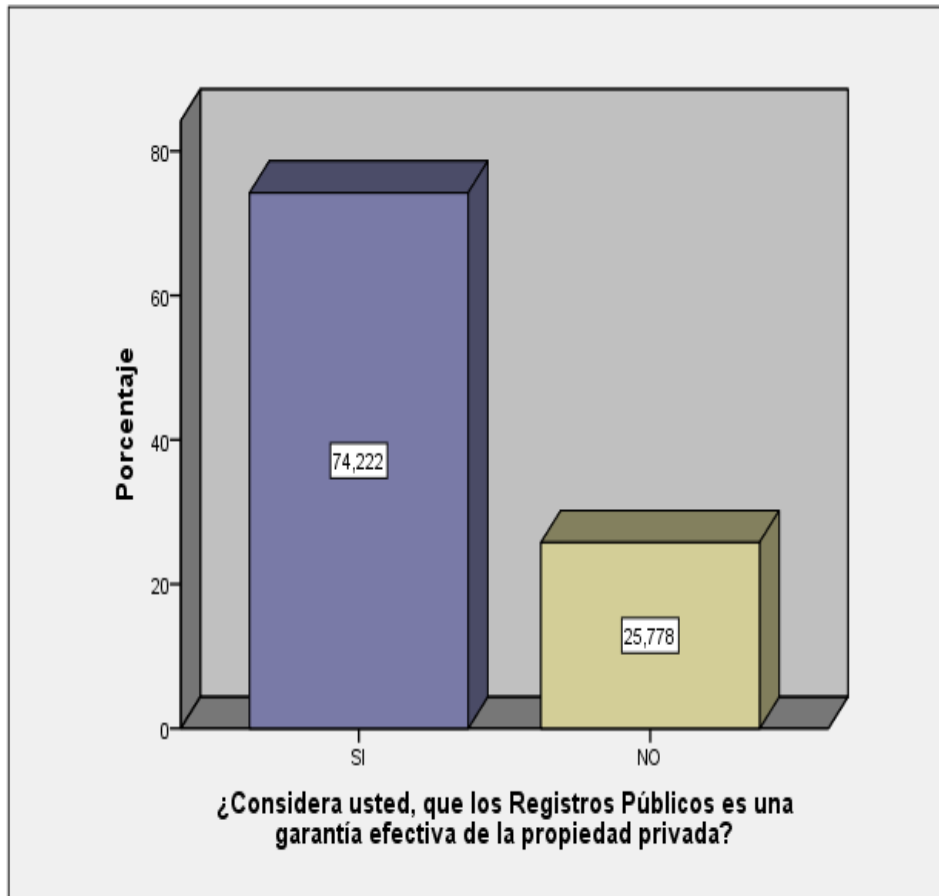
En la tabla N° 3, se observó que el 74.2% (167) considera que los Registros Públicos si es una garantía para la propiedad privada y el 25.8% (58) considera que los Registros Públicos no son una garantía para la propiedad privada.

Los Micro y pequeños empresarios encuestados, señalan que los Registros Públicos son una garantía para formalizar la propiedad privada, puesto que es un organismo descentralizado autónomo del Sector Justicia y ente del Sistema Nacional de los Registros Públicos; además consideran que estos otorgan certeza y seguridad jurídica con respecto a la posesión de su propiedad.

Sin embargo, existen muchas propiedades que no están debidamente registradas, haciendo caso omiso a las políticas y normas establecidas para tal propósito, lo que perjudicaría la protección de la propiedad privada y por consiguiente el logro efectivo de dicha formalidad.

GRÁFICO N° 3

¿Considera usted, que los Registros Públicos es una garantía efectiva de la propiedad privada?



Fuente: Tabla 3

TABLA N° 4

¿Considera usted, que la actual legislación sobre la propiedad privada, incentiva a la formación de empresas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	40	17,8	17,8	17,8
Válidos NO	185	82,2	82,2	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

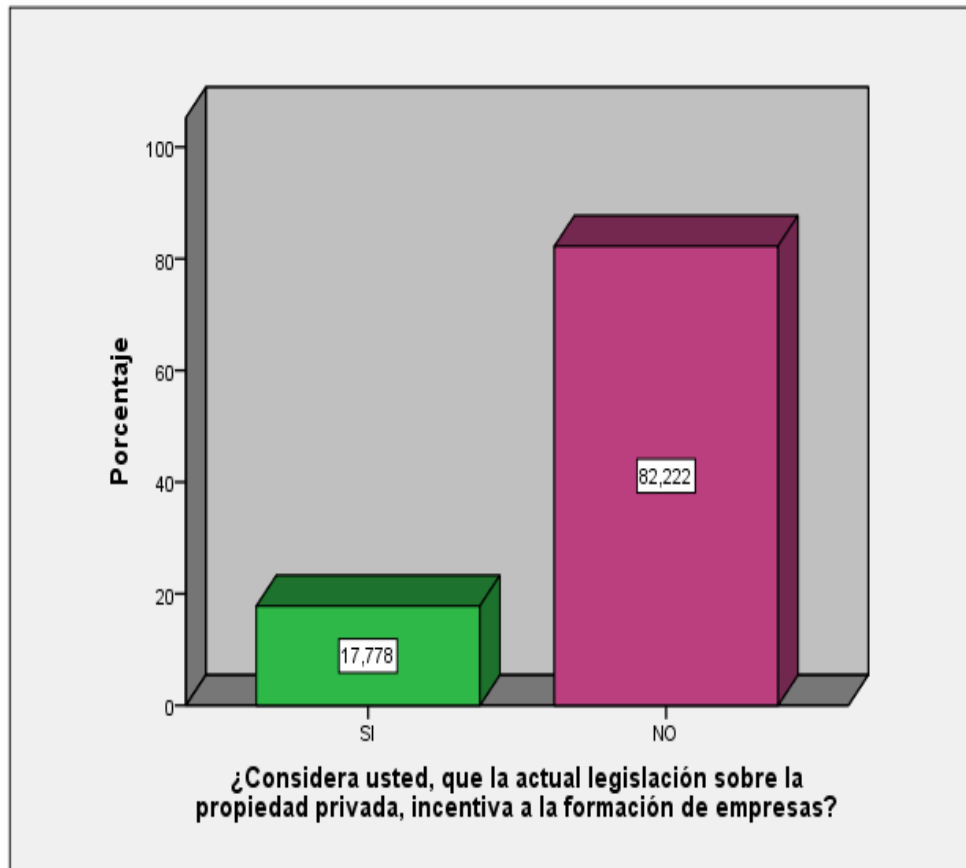
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 4, se observó que el 17.8% (40) considera que la actual legislación sobre la propiedad privada, incentiva a la formación de empresas y el 82.2% (185) considera que la actual legislación sobre la propiedad privada no incentiva a la formación de empresas.

Si bien es cierto en la actualidad existe la LEY N° 28015 denominada LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA donde tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria. Empero los Micros y pequeños empresarios, consideran que la actual legislación sobre la propiedad privada no es un gran incentivo para lograr la formación de empresas, debido a que existe una gran cantidad de Micro y pequeños empresarios informales, ya que la actual legislación no garantiza la libre iniciativa y las inversiones privadas en el Perú.

GRÁFICO N° 4

¿Considera usted, que la actual legislación sobre la propiedad privada, incentiva a la formación de empresas?



Fuente: Tabla 4

TABLA N° 5

¿Considera usted, a COFOPRI, como una entidad del Estado que formaliza bien la propiedad privada?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	22	9,8	9,8	9,8
Válidos NO	203	90,2	90,2	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

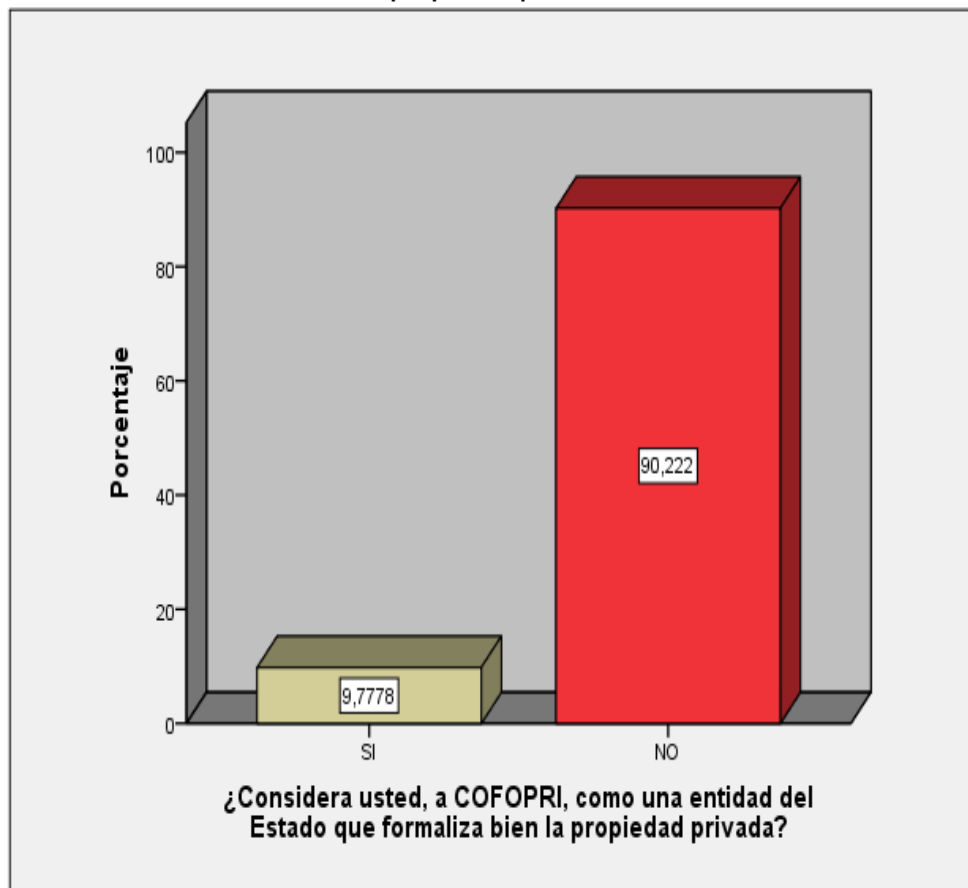
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 5, se observó que el 9.8% (22) considera al COFOPRI como una entidad del Estado que formaliza a la propiedad privada y el 90.2% (203) considera que COFOPRI como una entidad del Estado no formaliza a la propiedad privada.

Los Micros y pequeños empresarios consideran que COFOPRI a pesar de ser una entidad del Estado encargada de diseñar, normar, ejecutar y controlar el proceso de formalización de la propiedad predial y su mantenimiento en la formalidad, el cual comprende el saneamiento físico y legal y la titulación, la formulación del catastro predial, en el ámbito urbano y rural y transferir conocimientos y capacidades a los Gobiernos Regionales y Locales, en el marco del proceso de descentralización; no viene cumpliendo eficientemente con dichas funciones, debido a que la formalización de la propiedad privada en el Perú, es lenta, costosa y engorrosa. Lo que dificultaría que se lleve a cabo dicho proceso de formalización, poniendo en tela de juicio la seriedad de uno de los organismos del estado.

GRÁFICO N° 5

¿Considera usted, a COFOPRI, como una entidad del Estado que formaliza bien la propiedad privada?



Fuente: Tabla 5

TABLA N° 6

¿Considera usted, que la mayoría de las entidades del Estado, practican la simplificación administrativa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	36	16,0	16,0	16,0
Válidos NO	189	84,0	84,0	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

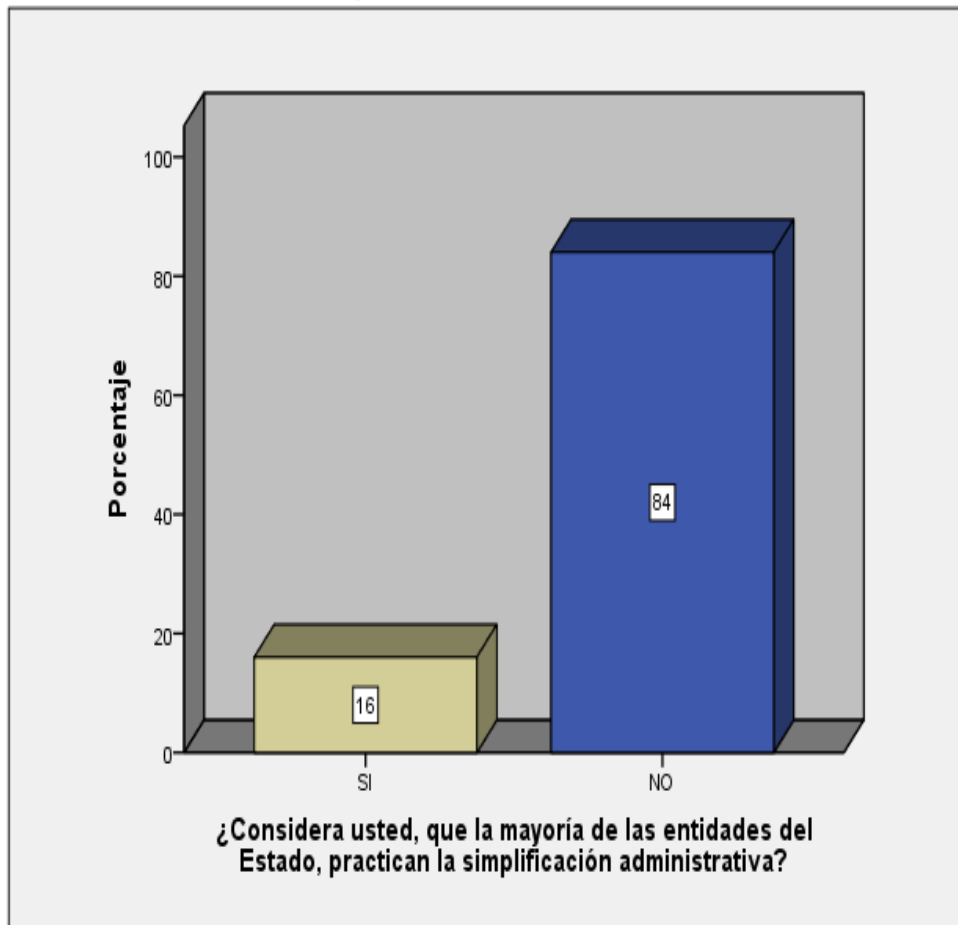
En la tabla N° 6, se observó que el 16% (36) considera que la mayoría de las entidades del Estado practican la simplificación administrativa y el 84% (189) manifestaron que la mayoría de las entidades del Estado no practican la simplificación administrativa.

El proceso de modernización del Estado, iniciado con la dación de la Ley Marco de Modernización de la Gestión del Estado - Ley N° 27658 tiene como finalidad mejorar la gestión pública y construir un Estado democrático, descentralizado y al servicio del ciudadano. En esta línea, la simplificación administrativa entendida como los principios y las acciones derivadas de éstos, que tienen por objetivo final la eliminación de obstáculos o costos innecesarios para la sociedad, que genera el inadecuado funcionamiento de la Administración Pública; constituye uno de los aspectos esenciales de la modernización del Estado.

Los Micros y pequeños empresarios consideran que las entidades del Estado, no están practicando la simplificación administrativa, por el contrario están haciendo que los trámites sean más complicados.

GRÁFICO N° 6

¿Considera usted, que la mayoría de las entidades del Estado, practican la simplificación administrativa?



Fuente: Tabla 6

TABLA N° 7

¿Considera usted, que la mayoría de las entidades del Estado, cumplen satisfactoriamente, con el otorgamiento de licencias y autorizaciones?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos NO	225	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestados

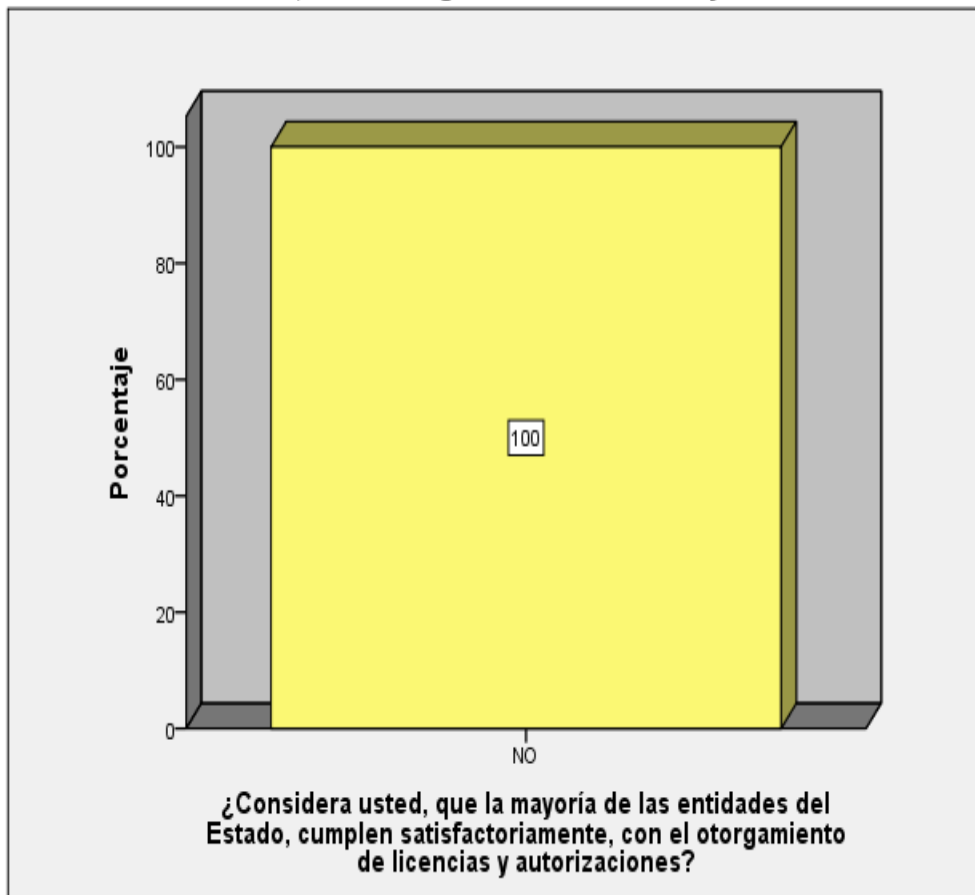
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 7 se observó que el 100% (225) considera que la mayoría de las entidades del Estado no cumplen satisfactoriamente con el otorgamiento de licencias y autorizaciones.

Los Micros y pequeños empresarios consideran que las entidades del Estado no cumplen con la entrega de licencias y autorizaciones de manera eficiente. Cabe resaltar que los mismos empresarios informales no buscan obtener las respectivas licencias y/o autorizaciones, debido a que prefieren permanecer en la informalidad y así de esta manera seguir evitando cumplir con las obligaciones tributarias correspondientes, aduciendo que el trámite para acceder al proceso de formalización es engorroso generando malestar en los usuarios y contribuyendo al no cumplimiento satisfactorio de la formalidad. Perjudicando así el buen nombre y desempeño de otras entidades u organismos del Estado que ejercen sus actividades eficientemente.

GRÁFICO N° 7

¿Considera usted, que la mayoría de las entidades del Estado, cumplen satisfactoriamente, con el otorgamiento de licencias y autorizaciones?



Fuente: Tabla 7

TABLA N° 8

¿Considera usted, que el INDECOPI está cumpliendo en forma efectiva su rol fiscalizador, en bien del consumidor?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	74	32,9	32,9	32,9
Válidos NO	151	67,1	67,1	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

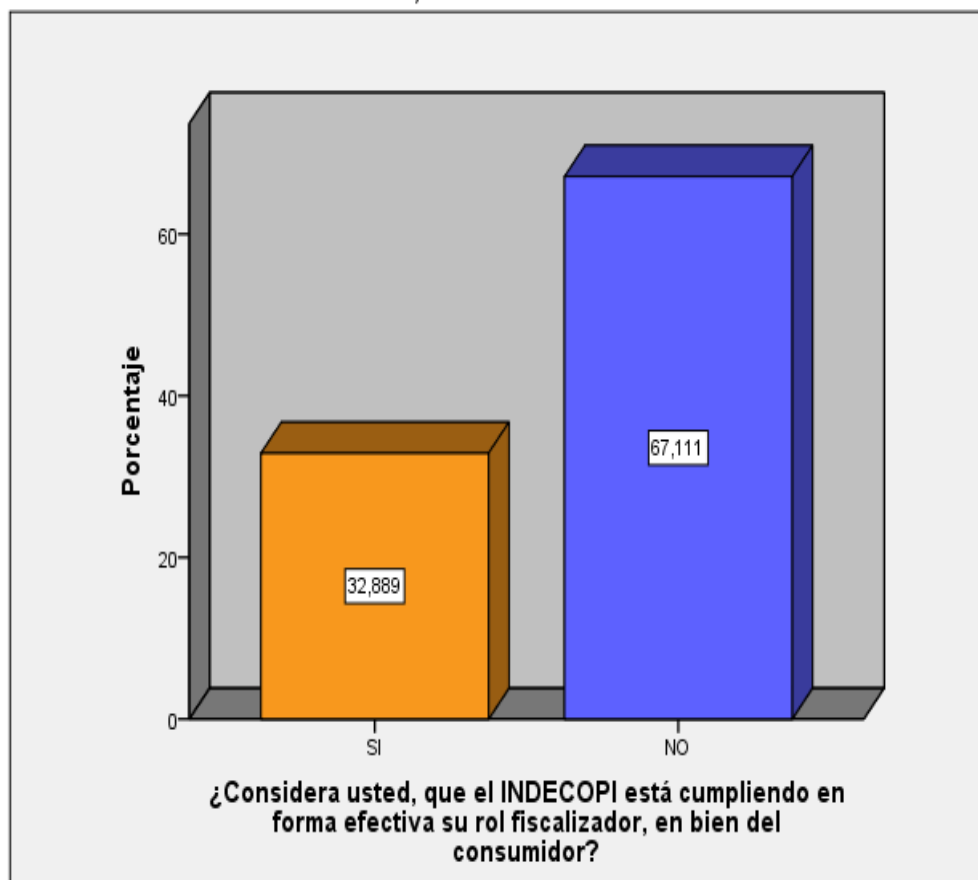
En la tabla N° 8, se observó que el 32.9% (74) considera que INDECOPI sí está cumpliendo en forma efectiva su rol fiscalizador en bien del consumidor y el 67.1% (151) considera que INDECOPI no está cumpliendo en forma efectiva su rol fiscalizador en bien del consumidor.

INDECOPI tiene como funciones la promoción del mercado y la protección de los derechos de los consumidores. Además, fomenta en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia, resguardando todas las formas de propiedad intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y la biotecnología.

Empero los Micros y pequeños empresarios consideran que INDECOPI no está cumpliendo con su rol de protección de los derechos de los consumidores, por lo que no hay fomento en la cultura peruana de una leal y honesta competencia. La evidencia mostrada con anterioridad es por la cultura propia de formalidad que se tiene frente a la informalidad latente y vivaz a nivel económico social.

GRÁFICO N° 8

¿Considera usted, que el INDECOPI está cumpliendo en forma efectiva su rol fiscalizador, en bien del consumidor?



Fuente: Tabla 8

TABLA N° 9

¿Considera usted, que hay autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades, con precios económicos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	22	9,8	9,8	9,8
Válidos NO	203	90,2	90,2	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

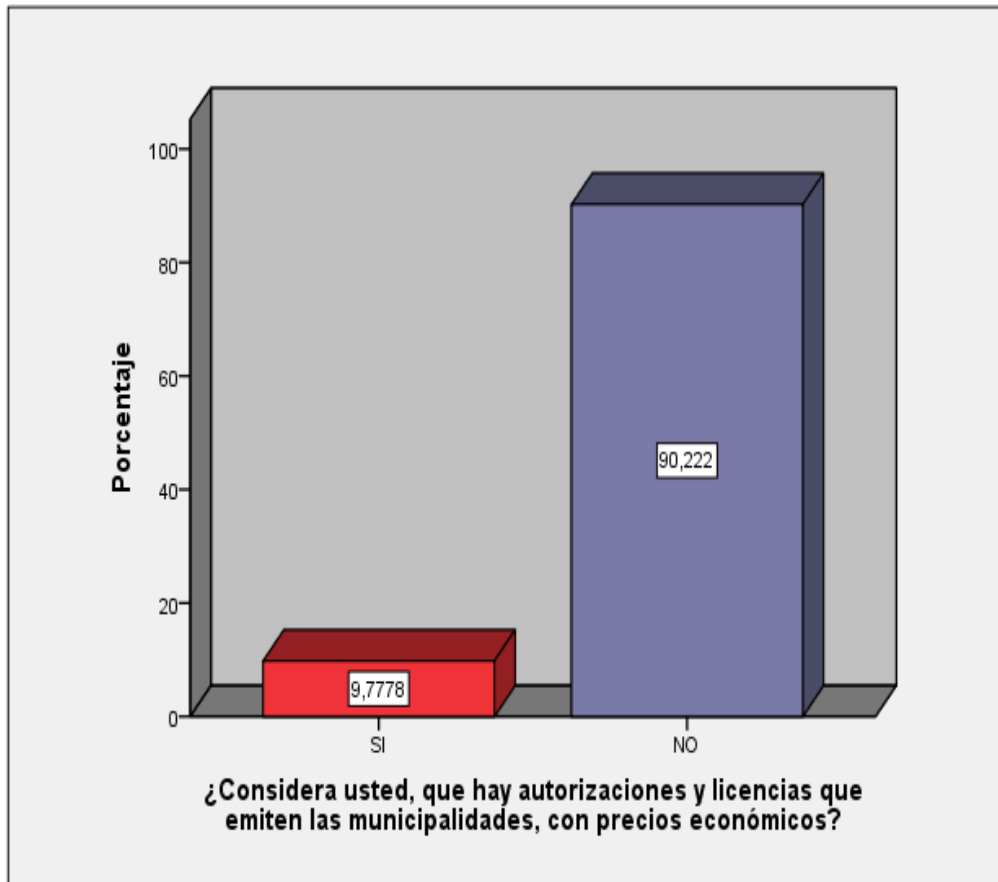
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 9, se observó que el 9.8% (22) considera que sí hay autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades con precios económicos y el 90.2% (203) considera que no hay autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades con precios económicos.

Los Micro y pequeños empresarios encuestados consideran, que los precios de las autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades no son de ninguna manera económica lo que estaría afectando a la inversión privada en el Perú. Sin embargo, se debe tener presente la importancia no solo del aspecto económico sino también de lo legal y administrativo, ya que al otorgarse dichas autorizaciones significaría que los requisitos expuestos para tal otorgamiento se estarían cumpliendo de la mejor manera, lo que generaría un mayor crecimiento y desarrollo de la inversión privada en el Perú. De esta manera fomentar la legalización y formalidad de las Micro y pequeñas empresas que aún se encuentran en el “anonimato” y así contribuir al desarrollo del país.

GRÁFICO N° 9

¿Considera usted, que hay autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades, con precios económicos?



Fuente: Tabla 9

TABLA N° 10

¿Considera usted, que los tipos de recaudación de impuestos vigentes, permiten reducir la informalidad en el país?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	62	27,6	27,6	27,6
Válidos NO	163	72,4	72,4	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

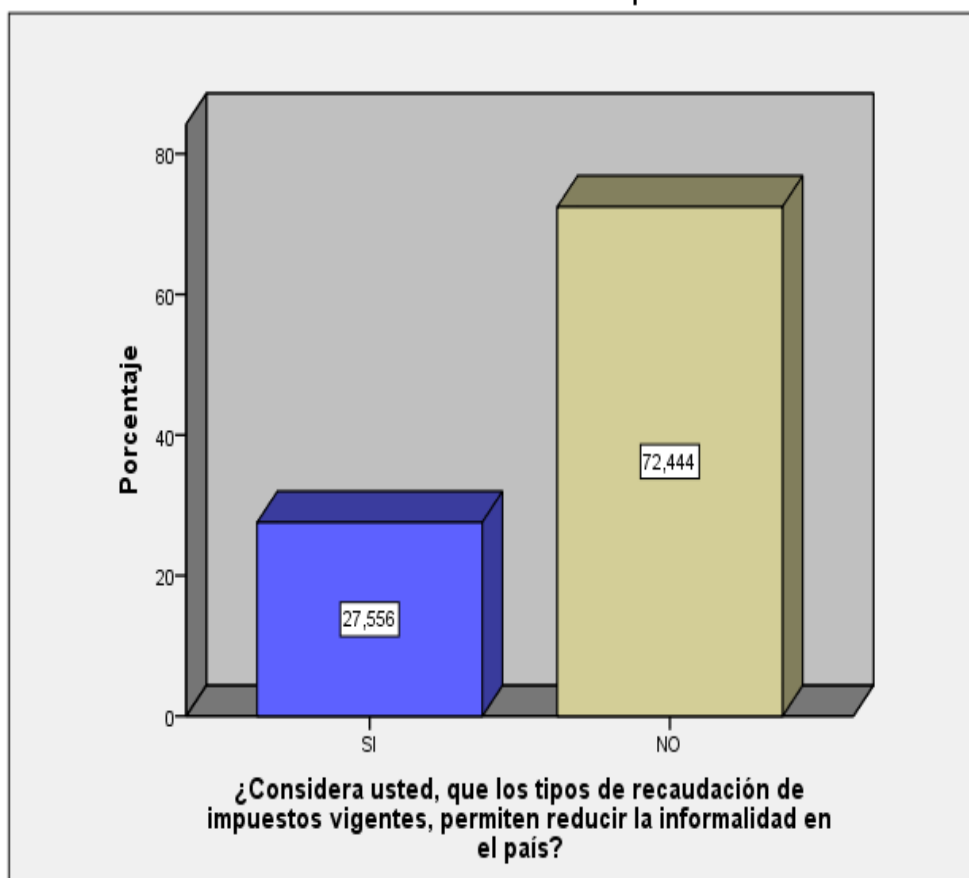
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 10, se observó que el 27.6% (62) considera que los tipos de recaudación de impuestos vigentes, permiten reducir la informalidad en el país y el 72.4% (163) considera que los tipos de recaudación de impuestos vigentes, no permiten reducir la informalidad en el país.

Resulta evidente que existe una economía informal, no bancarizada, que moviliza grandes cantidades de dinero (es importante entender que no estamos ante economía de supervivencia, sino negocios quizás más grandes y rentables que los formales), principalmente para no pagar impuestos, que tiene un origen absolutamente diseminado, ya sea de la minería informal, agricultura, sector servicios, contrabando, y por supuesto también del comercio minorista. Por ende, los Micros y pequeños empresarios consideran que los tipos de recaudación vigentes no favorecen a los empresarios formales, debido a que son muy altos en comparación con otros países de economía similar al Perú.

GRÁFICO N° 10

¿Considera usted, que los tipos de recaudación de impuestos vigentes, permiten reducir la informalidad en el país?



Fuente: Tabla 10

TABLA N° 11

¿Considera usted, que los niveles del impuesto a la renta son los adecuados, para mejorar el crecimiento económico del país?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	26	11,6	11,6	11,6
Válidos NO	199	88,4	88,4	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

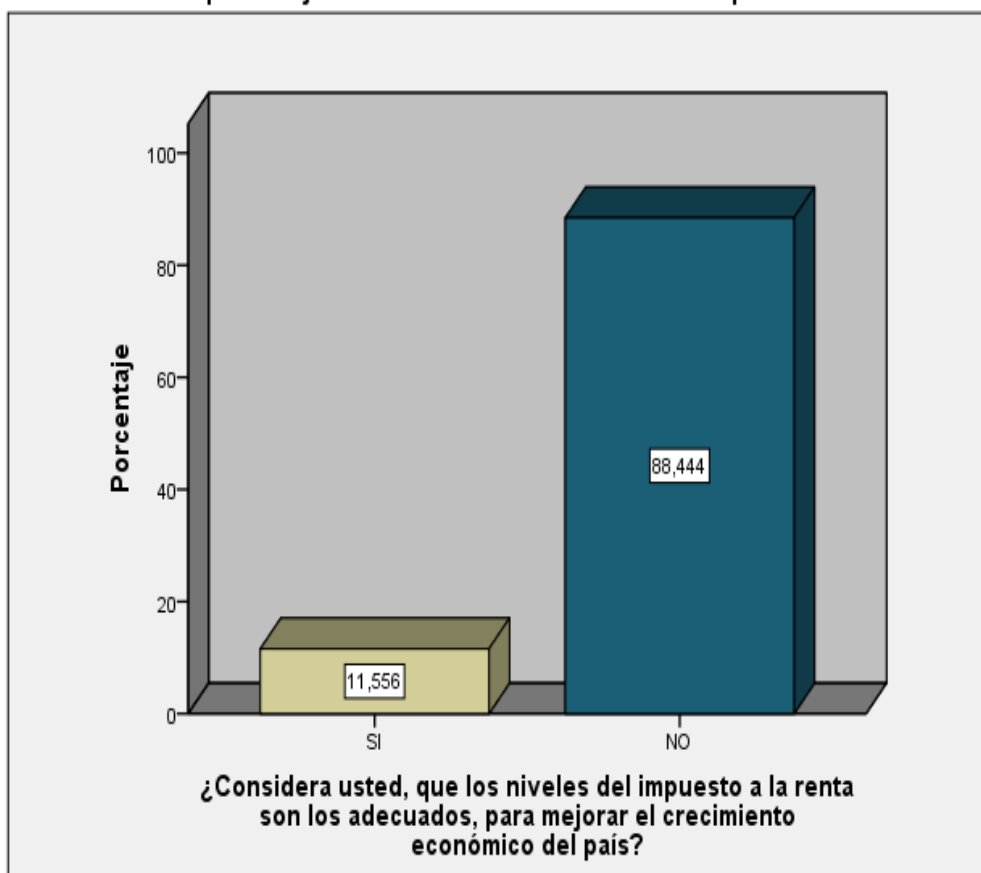
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 11, se observó que el 11.6% (26) considera que los niveles del impuesto a la renta son los adecuados para mejorar el crecimiento económico del país y el 88.4% (199) considera que los niveles del impuesto a la renta no son los adecuados para mejorar el crecimiento económico del país.

Los Micros y pequeños empresarios consideran que los niveles del impuesto a la renta son inadecuados lo que provocaría el rechazo por parte de los mismos de invertir en una sociedad que no atiende sus necesidades, y que lejos de brindar las facilidades de hacer empresa y promover el crecimiento de la economía del país, solo se limita a proceder de acuerdo a un sistema que se conforma y no reacciona ante los cambios que se requieren en el mercado, obstruyendo la expansión de las Micro y pequeñas empresas que con esfuerzo y sacrificio, desean abrirse paso en este mundo empresarial cada vez más competitivo con el único fin de lograr satisfacer las necesidades propias y una vez más contribuir al crecimiento y desarrollo del país.

GRÁFICO N° 11

¿Considera usted, que los niveles del impuesto a la renta son los adecuados, para mejorar el crecimiento económico del país?



Fuente: Tabla 11

TABLA N° 12

¿Considera usted, que el actual impuesto a las ventas, favorece a la formalización de las empresas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	21	9,3	9,3	9,3
Válidos NO	204	90,7	90,7	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 12, se observó que el 9.3% (21) considera que el actual impuesto a las ventas favorece a la formalización de las empresas y el 90.7% (204) considera que el actual impuesto a las ventas no favorece a la formalización de las empresas.

En realidad, en muchos casos, sin darnos cuenta estamos constantemente pagando impuestos. De hecho, el sistema tributario de nuestro país contempla dos tipos de impuestos: los indirectos (el IGV, ISC, ITF), y los directos (Renta). Cuando compramos un producto en la tienda, lo compramos con el recargo del Impuesto General a las Ventas (IGV). O cuando pagamos un recibo de luz en el banco, nos recargan el Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF).

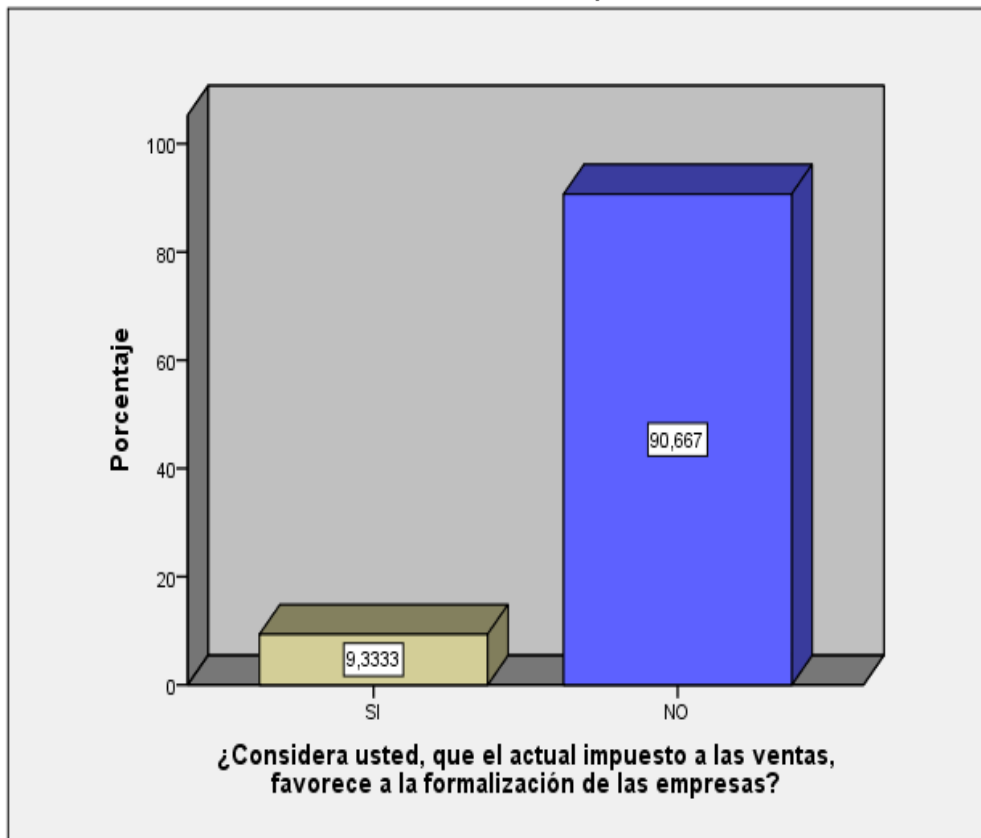
Es decir, tributamos “indirectamente” a través de quienes nos venden productos o proveen servicios. Pero cuando te conviertes en empresario formal, el pago de esos tributos indirectos (y de los directos) lo tienes que realizar de manera distinta. Para poder hacerlo, luego de cerrar los trámites en Sunarp, tu siguiente parada es en la Sunat donde tendrás que acogerte a uno de los regímenes tributarios.

Entonces, queda claro que cuando te formalizas, además de derechos y beneficios, adquieres deberes con el Estado y que deberás cumplir con obligaciones tributarias, es por la misma razón que los Micros y pequeños

empresarios consideran que el impuesto a las ventas vigente no les permite la formalización adecuada de las empresas en el país, por otro lado la reducción de este impuesto beneficiaría a los consumidores con menores precios y dinamizaría el consumo en sus empresas.

GRÁFICO N° 12

¿Considera usted, que el actual impuesto a las ventas, favorece a la formalización de las empresas?



Fuente: Tabla 12

TABLA N° 13

¿Considera usted, que la SUNAT está desarrollando políticas efectivas de recaudación, para todos los niveles de la producción y el comercio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	43	19,1	19,1	19,1
Válidos NO	182	80,9	80,9	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

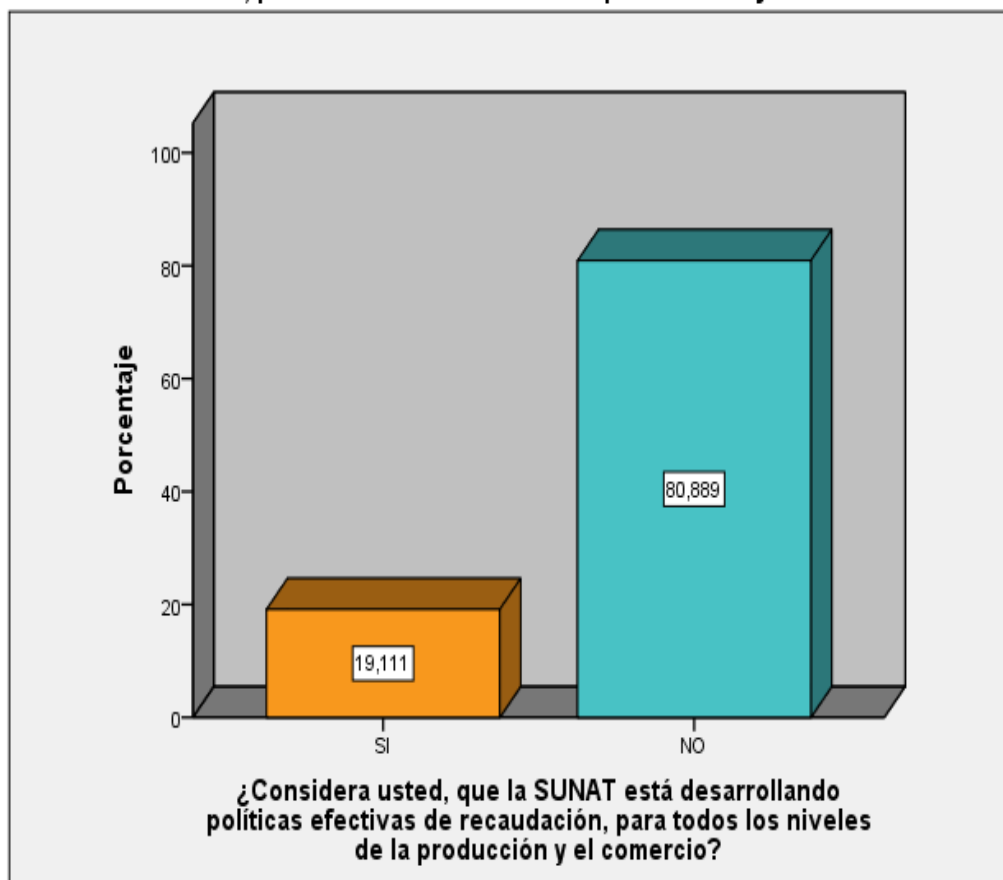
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 13, se observó que el 19.1% (43) considera que la SUNAT está desarrollando políticas efectivas de recaudación para todos los niveles de la producción y el comercio y el 80.9% (182) considera que la SUNAT no se están desarrollando políticas efectivas de recaudación para todos los niveles de la producción y el comercio.

Los Micros y pequeños empresarios encuestados consideran que este sistema (SUNAT) los está forzando a salir de él para sobrevivir, ya que no cuentan con políticas efectivas para la recaudación de impuestos particularmente en estos niveles de la producción (Micro y pequeña Empresa) y el comercio. Esta situación motivaría la permanencia de estos en la informalidad. Por esta razón SUNAT se ha propuesto fortalecer sus capacidades, contar con mayor autonomía y recursos para sus funciones de fiscalización, de cobranza y enfrentar los niveles de evasión que son extremadamente altos; que incluye un segmento importante de personas naturales y empresarios independientes.

GRÁFICO N° 13

¿Considera usted, que la SUNAT está desarrollando políticas efectivas de recaudación, para todos los niveles de la producción y el comercio?



Fuente: Tabla 13

TABLA N° 14

¿Considera usted, que el Consejo Nacional del Trabajo contribuye en forma efectiva al desarrollo económico del país?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	32	14,2	14,2	14,2
Válidos NO	193	85,8	85,8	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

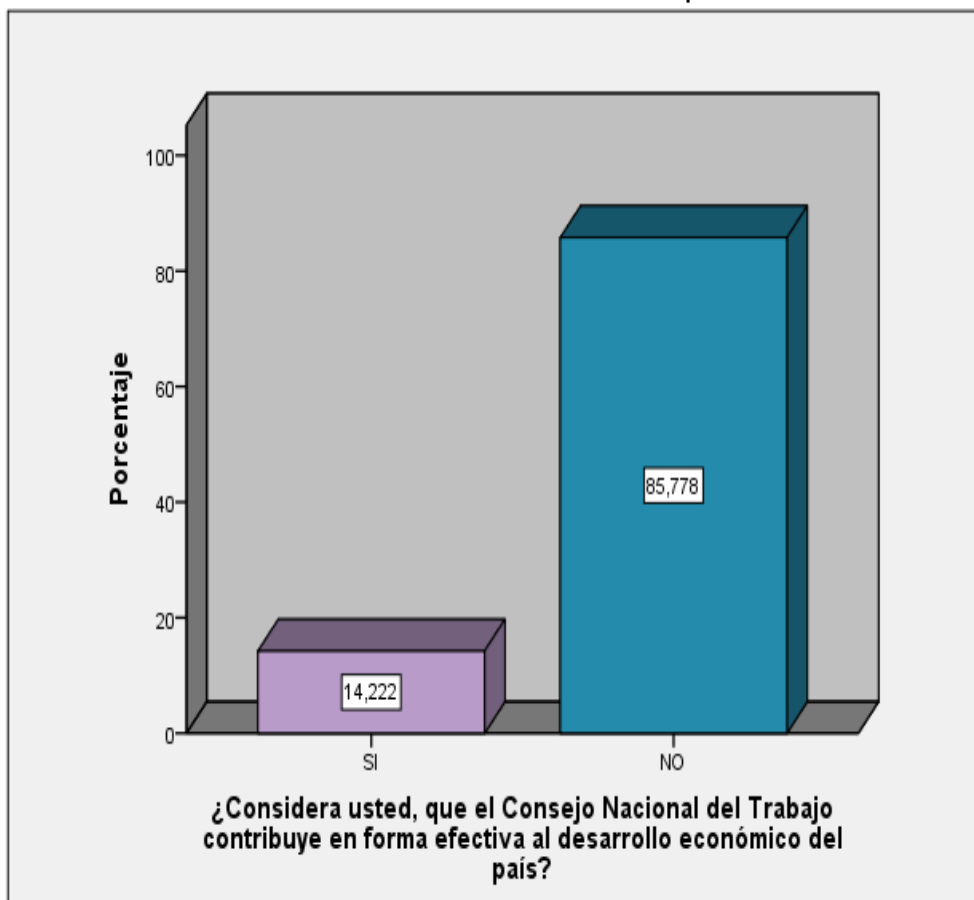
En la tabla N° 14, se observó que el 14.2% (32) considera que el Consejo Nacional del Trabajo contribuye en forma efectiva al desarrollo económico del país y el 85.8% (193) considera que el Consejo Nacional del Trabajo no contribuye en forma efectiva al desarrollo económico del país.

El Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo (CNTPE) es un mecanismo de diálogo social y concertación laboral del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que tiene por objeto la concertación de políticas en materia de trabajo, promoción del empleo y capacitación laboral, y de protección social para el desarrollo nacional y regional. Asimismo, participa en la regulación de las remuneraciones mínimas. Empero los Micros y pequeños empresarios consideran que dicho organismo no cuenta con políticas efectivas en materia del trabajo, la promoción del empleo y capacitación laboral, por lo que no está contribuyendo en forma efectiva al desarrollo económico del país.

Por lo mismo que a la luz de sus acuerdos y protagonismo en el escenario laboral, el CNTPE no constituye referente en el proceso de instaurar una cultura de diálogo, participación ciudadana y consolidación de la democracia en el mundo del trabajo.

GRÁFICO N° 14

¿Considera usted, que el Consejo Nacional del Trabajo contribuye en forma efectiva al desarrollo económico del país?



Fuente: Tabla 14

TABLA N° 15

¿Considera usted, que las normas y leyes laborales, favorecen a la mayoría de la población económicamente activa (PEA)?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	21	9,3	9,3	9,3
Válidos NO	204	90,7	90,7	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

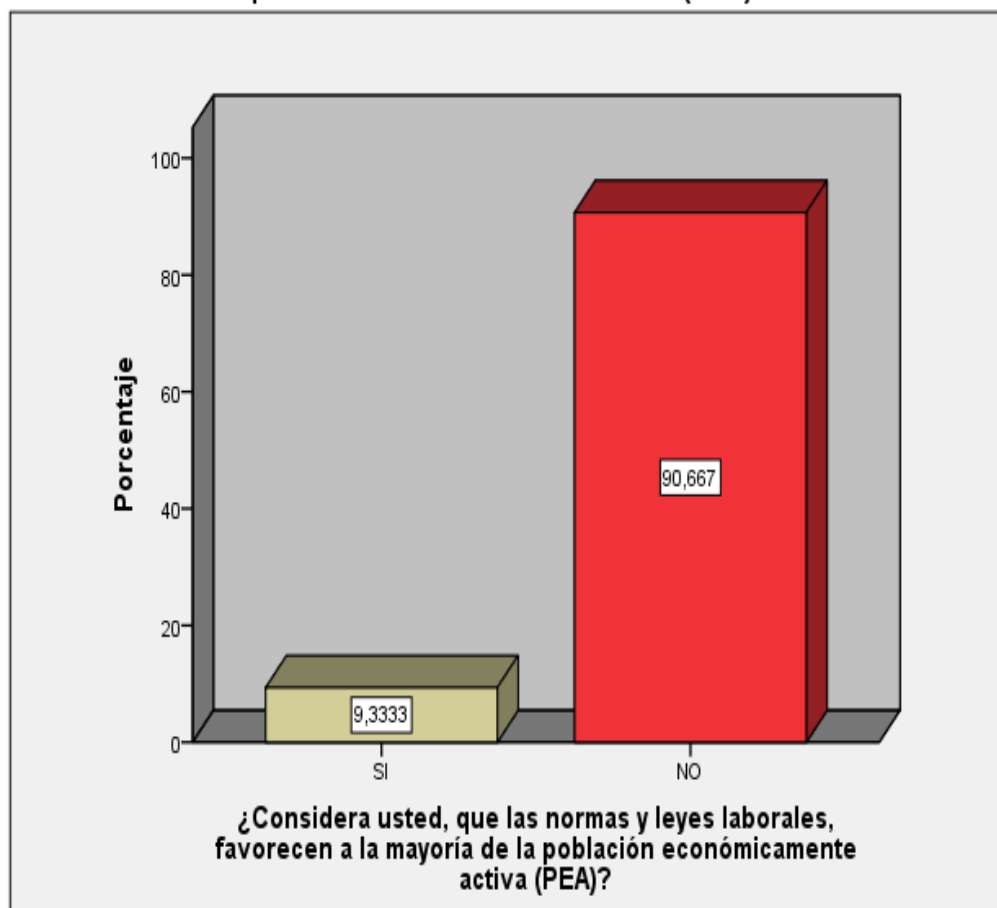
En la tabla N° 15, se observó que el 9.3% (21) considera que las normas y leyes laborales favorecen a la mayoría de la población económicamente activa y el 90.7% (204) considera que las normas y leyes laborales no favorecen a la mayoría de la PEA.

Los Micros y pequeños empresarios encuestados consideran que las normas y leyes laborales no satisfacen los beneficios mínimos como CTS, gratificación, asignación familiar, seguro de vida y utilidades a la mayoría de la población económicamente activa en el Perú.

La falta de regulación y fiscalización por parte de las entidades competentes no permiten tener un mayor control y mejor manejo de las condiciones en las que la población ejerce sus labores en las diferentes empresas; así mismo la falta de reconocimiento de los beneficios que por ley les corresponde y que son de suma importancia para el buen desempeño de sus funciones y el desarrollo de los mismos, así como el de la empresa.

GRAFICO N° 15

¿Considera usted, que las normas y leyes laborales, favorecen a la mayoría de la población económicamente activa (PEA)?



Fuente: Tabla 15

TABLA N° 16

¿Considera usted, que las normas laborales son efectivas, para la coordinación de gremios empresariales y laborales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	21	9,3	9,3	9,3
Válidos NO	204	90,7	90,7	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 16, se observó que el 9.333% (21) considera que las normas laborales son efectivas para la coordinación de gremios empresariales y laborales y el 90.667% (204) considera que las normas laborales no son efectivas para la coordinación de gremios empresariales y laborales.

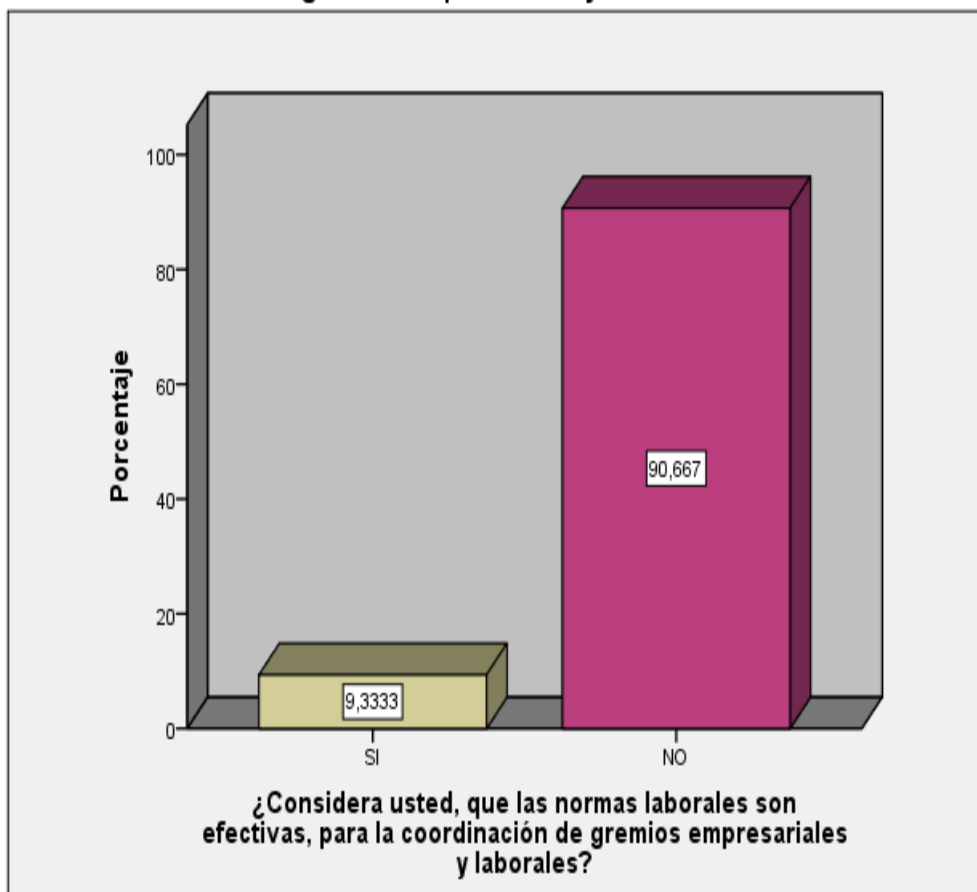
Entendemos por legislación laboral aquel conjunto de leyes y normas que tienen por objetivo regularizar las actividades laborales, ya sea en lo que respecta a los derechos del trabajador, como también a sus obligaciones y lo mismo para el empleador. Los Micros y pequeños empresarios consideran que las actuales normas laborales no fomentan la coordinación de gremios empresariales y laborales, las cuales están reflejadas en la falta de voluntad de dialogo del Estado para atender y escuchar las necesidades de los gremios de este tipo de empresas.

En el caso de la micro y pequeña empresa, las autoridades tienen menos posibilidades de saber la autenticidad de dirigentes e inclusive de las organizaciones a quienes dichos dirigentes dicen representar. Por eso, sin proponérselo, al atender a diferentes dirigentes (muchas veces de organizaciones paralelas) mantienen situaciones de divisionismo, perjudiciales.

Para un correcto fomento y fortalecimiento de la institucionalidad es necesario y urgente revisar el trabajo de representación y representatividad de los gremios de las Micro y pequeñas empresas peruanas.

GRÁFICO N° 16

¿Considera usted, que las normas laborales son efectivas, para la coordinación de gremios empresariales y laborales?



Fuente: Tabla 16

TABLA N° 17

¿Considera usted, que PROMPYME tiene una participación efectiva en el desarrollo del mercado de bienes y servicios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	90	40,0	40,0	40,0
Válidos NO	135	60,0	60,0	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

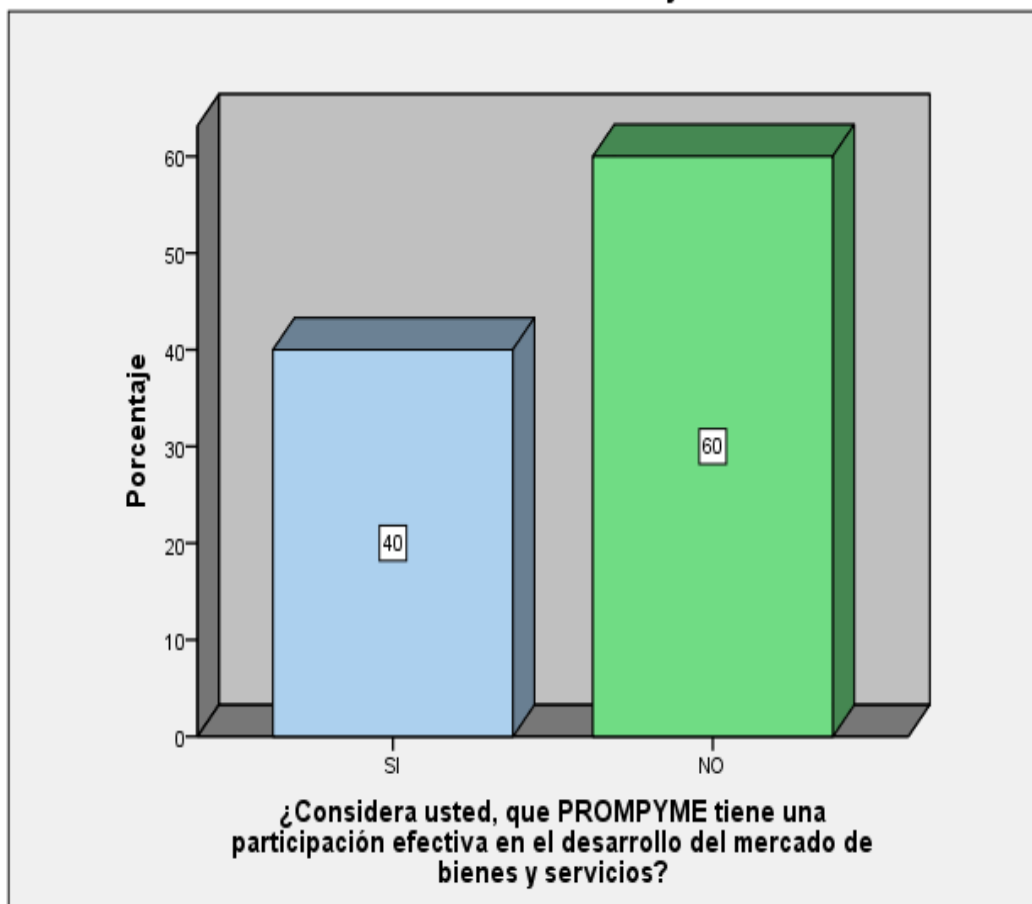
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 17, se observó que el 40% (90) considera que PROMPYME tiene una participación efectiva en el desarrollo del mercado de bienes y servicios y el 60% (135) considera que PROMPYME no tiene participación efectiva en el desarrollo del mercado de bienes y servicios.

Los Micros y pequeños empresarios encuestados consideran que el PROMPYME no contribuye con el incremento de la competitividad de la Micro y pequeña empresa ni con la ampliación y dinamización de los diferentes mercados en los que participa; puesto que siguen inmersos en la informalidad y enfrentan restricciones como problemas de escasas capacidades operativas lo que estaría causando la desarticulación empresarial que se ve reflejada en nuestra sociedad. A su vez dificultaría el acceso al financiamiento, factores que presionan a una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad. Esta escasez de recursos puede originar una serie de fracasos que muchas veces ocasiona el repliegue en el mercado exterior dedicándose a atender solo al mercado local y, en el peor de los casos originaria el cierre de las mismas empresas por los recursos mal invertidos.

GRÁFICO N° 17

¿Considera usted, que PROMPYME tiene una participación efectiva en el desarrollo del mercado de bienes y servicios?



Fuente: Tabla 17

TABLA N° 18

¿Considera usted, que la gestión de su empresa es exitosa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	19	8,4	8,4	8,4
Válidos NO	206	91,6	91,6	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

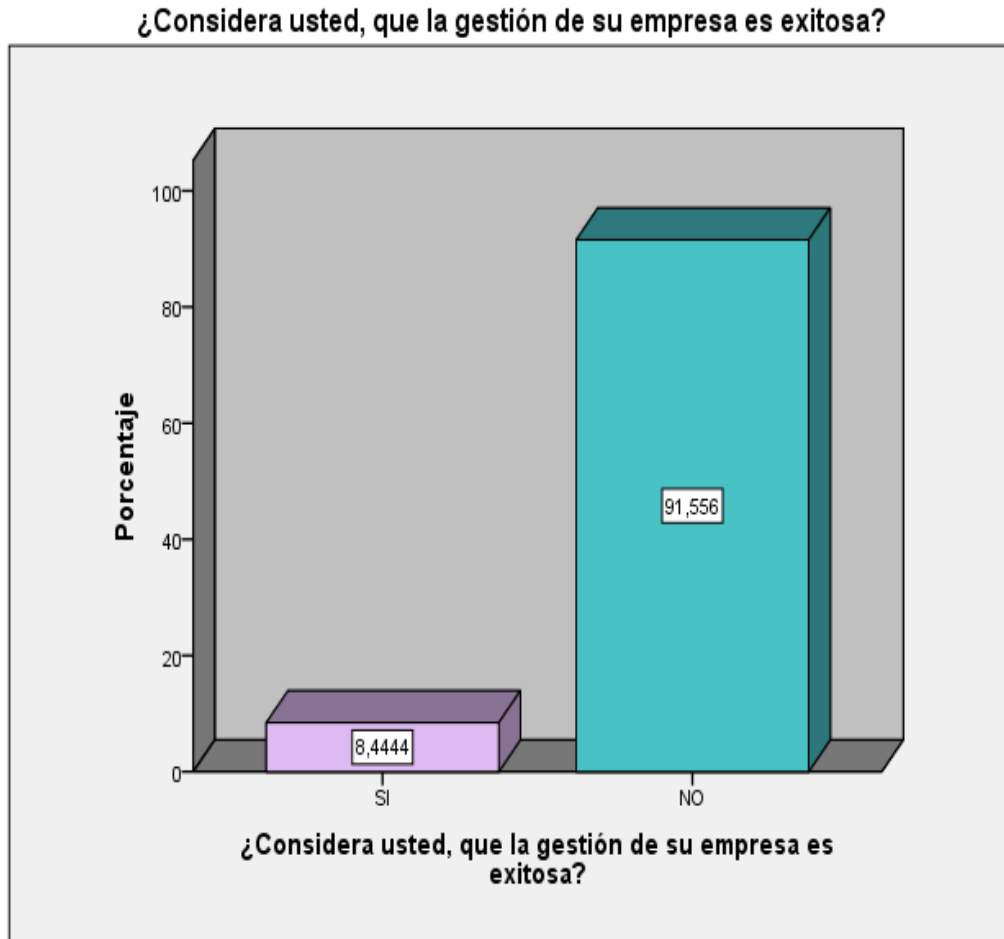
En la tabla N° 18, se observó que el 8.4% (19) considera que la gestión de su empresa es exitosa y el 91.6% (206) considera que la gestión de su empresa no es exitosa.

Nadie dice que gestionar las Micro y pequeñas empresas sea un camino sencillo. Como emprendedor y gerente de tu propio negocio son muchas las funciones que tienes encomendadas, muchas las tareas que desarrollar y muchas las obligaciones que cumplir. La gestión no significa sólo administrar y organizar el trabajo. Gestionar va mucho más allá. Implica planificar cada uno de los pasos a dar y las estrategias que se van a desarrollar; conlleva llevar las cuentas al día y gestionar el dinero de la organización de la forma más eficaz; supone conocer a tus stakeholders, negociar con ellos y mantener unas buenas relaciones. Gestionar una empresa equivale a tomar decisiones, liderar, negociar, planificar, buscar soluciones e invertir una gran parte de tu tiempo para que el negocio obtenga los mejores resultados posibles. Es decir, no basta con crear empresas, sino que también es necesario crear empresas exitosas. A una empresa hay que darle una buena idea, conocimientos del sector y todo lo que sea necesario, pasión e incluso algo más.

La mayoría de Micro y pequeños empresarios encuestados, considera que sus empresas no están siendo completamente exitosas, debido a que la competencia con la informalidad es muy grande y que estas empresas

informales las desplazan en el mercado local, sin embargo, siguen pensando que la actividad formal es para ellos la mejor opción.

GRÁFICO N° 18



Fuente: Tabla 18

TABLA N° 19

¿Considera usted, que su empresa tiene un buen desempeño económico en el mercado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	22	9,8	9,8	9,8
Válidos NO	203	90,2	90,2	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

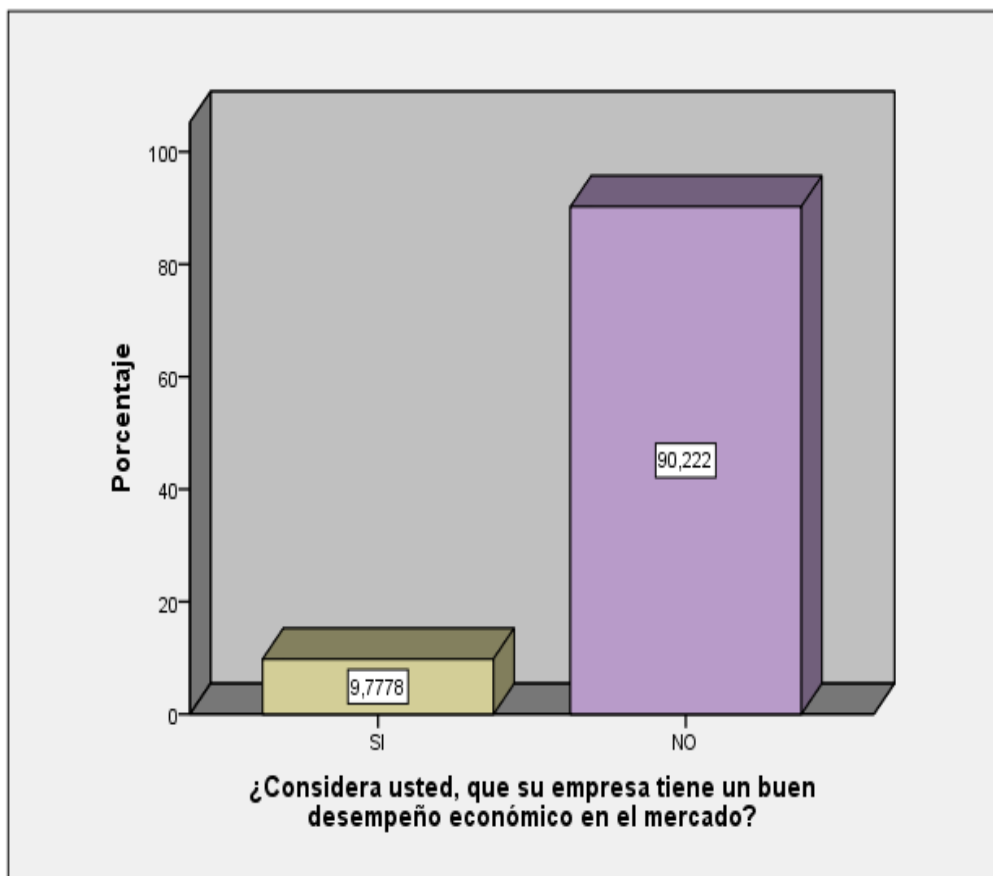
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 19, se observó que el 9.8% (22) considera que su empresa tiene un buen desempeño económico en el mercado y el 90.2% (203) considera que su empresa no tiene un buen desempeño económico en el mercado.

Los Micros y pequeños empresarios que participaron, consideran que el desempeño económico de su empresa no es malo, pero tampoco lo consideran como bueno en razón de la competencia con las empresas informales, que a pesar de no cumplir con las normas que regulan sus funciones, estas se encuentran operando en el mercado de manera libre evadiendo el debido pago de tributos que si realizan las Micro y pequeñas empresas formales cuya responsabilidad y buen cumplimiento de las normas además proporciona las facilidades para acceder a las las diversas entidades financieras que permitirán obtener un sin número de oportunidades para el crecimiento del negocio.

GRÁFICO N° 19

¿Considera usted, que su empresa tiene un buen desempeño económico en el mercado?



Fuente: Tabla 19

TABLA N° 20

¿Considera usted, que el desarrollo económico de su empresa está de acuerdo a sus expectativas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	22	9,8	9,8	9,8
Válidos NO	203	90,2	90,2	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

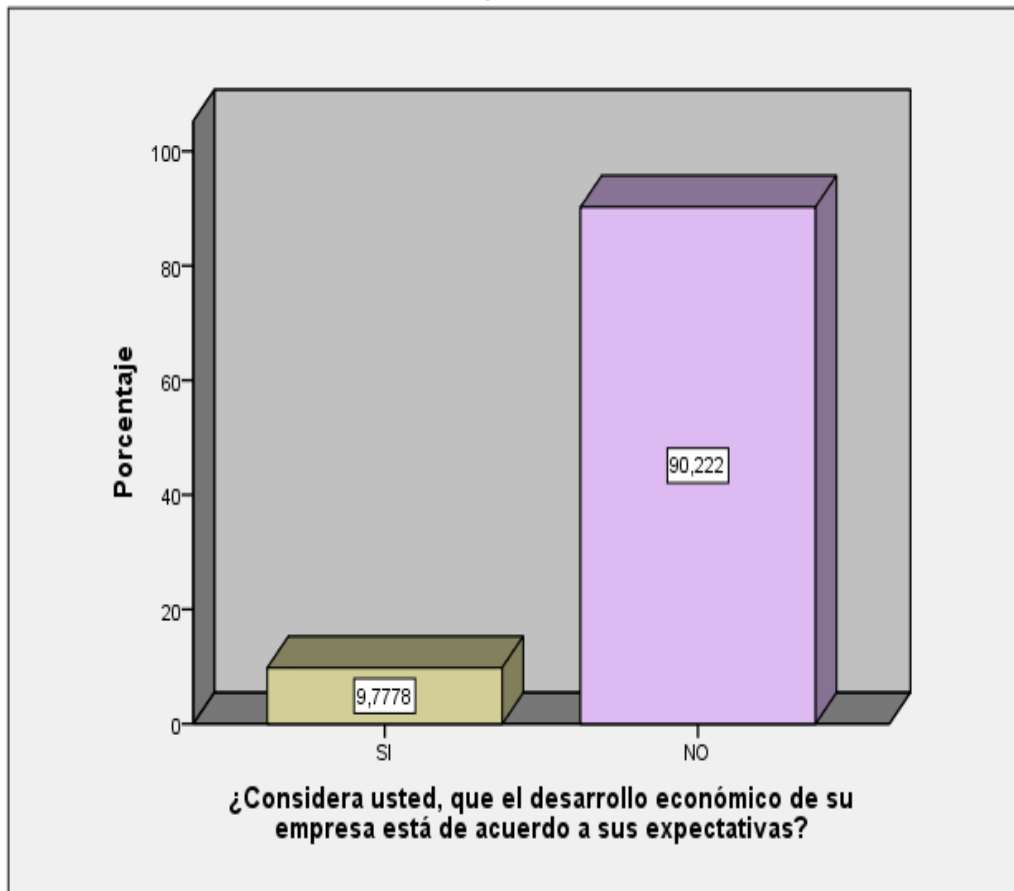
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 20, se observó que el 9.8% (22) considera que el desarrollo económico de su empresa está de acuerdo a sus expectativas, mientras que el 90.2% (203) considera que el desarrollo económico de su empresa no está de acuerdo a sus expectativas.

Los Micro y pequeños empresarios encuestados, consideran que sus respectivos negocios no alcanzan las expectativas iniciales que se trazaron, debido a no lograr equilibrar intereses privados y públicos, atender preocupaciones de amplia variedad de la partes involucradas, asumir un compromiso más allá de los requisitos legales, generar beneficios tangibles para las comunidades y las empresas patrocinadoras, relación efectiva de costo-beneficio, conseguir modelos de negocio en inversiones sociales rentables y sustentables. Sin embargo, manifiestan que a pesar de la competencia con la informalidad, sus negocios les permiten tener una vida holgada e inclusive tener la oportunidad de ahorrar.

GRÁFICO N° 20

¿Considera usted, que el desarrollo económico de su empresa está de acuerdo a sus expectativas?



Fuente: Tabla 20

TABLA N° 21

¿Considera usted, que la administración de su empresa es eficiente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	200	88,9	88,9	88,9
Válidos NO	25	11,1	11,1	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

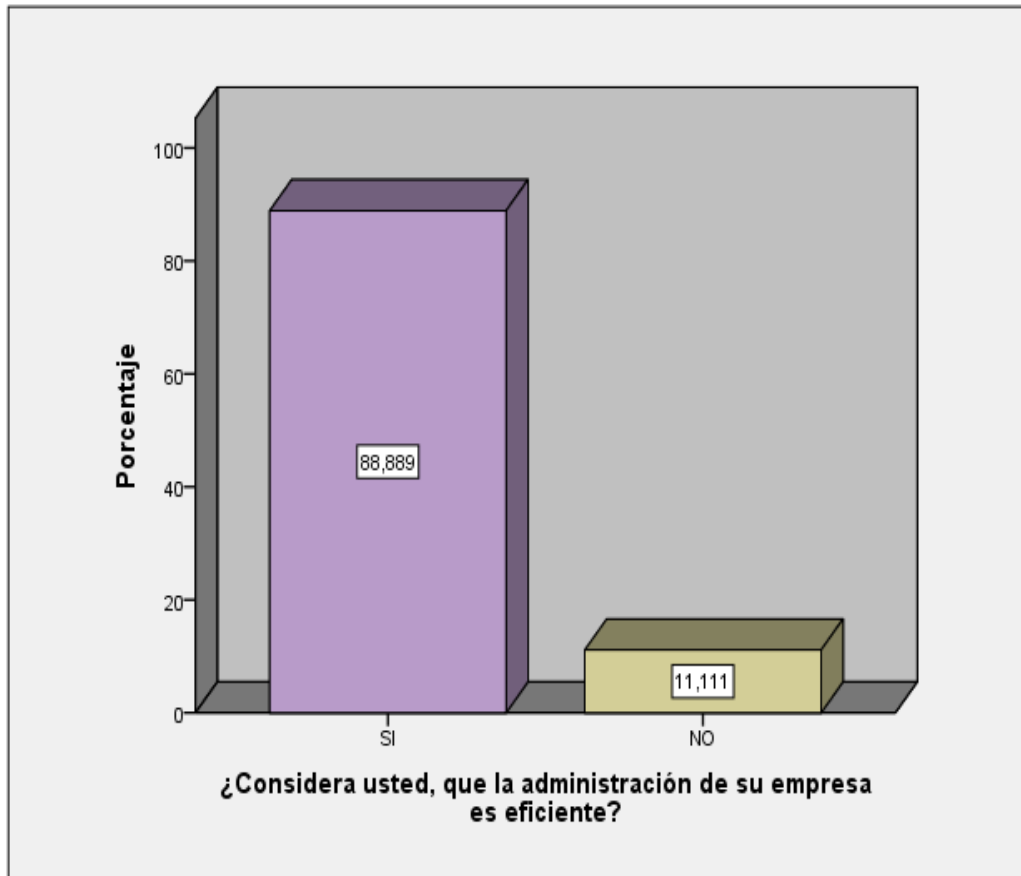
En la tabla N° 21, se observó que el 88.9% (200) considera que la administración de su empresa es eficiente y el 11.1% (25) considera que la administración de su empresa no es eficiente.

Los Micro y pequeños empresarios encuestados, consideran que la administración de sus empresas es eficiente, ya que cuentan con la capacidad y recursos que le permiten la efectividad de sus funciones. Esto a su vez genera oportunidades de empleo y la rentabilidad deseada haciendo que su permanencia sea activa en el mercado local.

El crecimiento y desarrollo de la MYPES se dará siempre y cuando se conserve la dinámica y el aprovechamiento de los recursos teniendo un claro conocimiento de la estructura del estado, los principales y se hayan establecido los canales de relación con otros agentes competentes y de esta manera colaborar con la erradicación de la informalidad.

GRÁFICO N° 21

¿Considera usted, que la administración de su empresa es eficiente?



Fuente: Tabla 21

TABLA N° 22

¿Considera usted, que la organización de su empresa es la más adecuada?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	184	81,8	81,8	81,8
Válidos NO	41	18,2	18,2	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

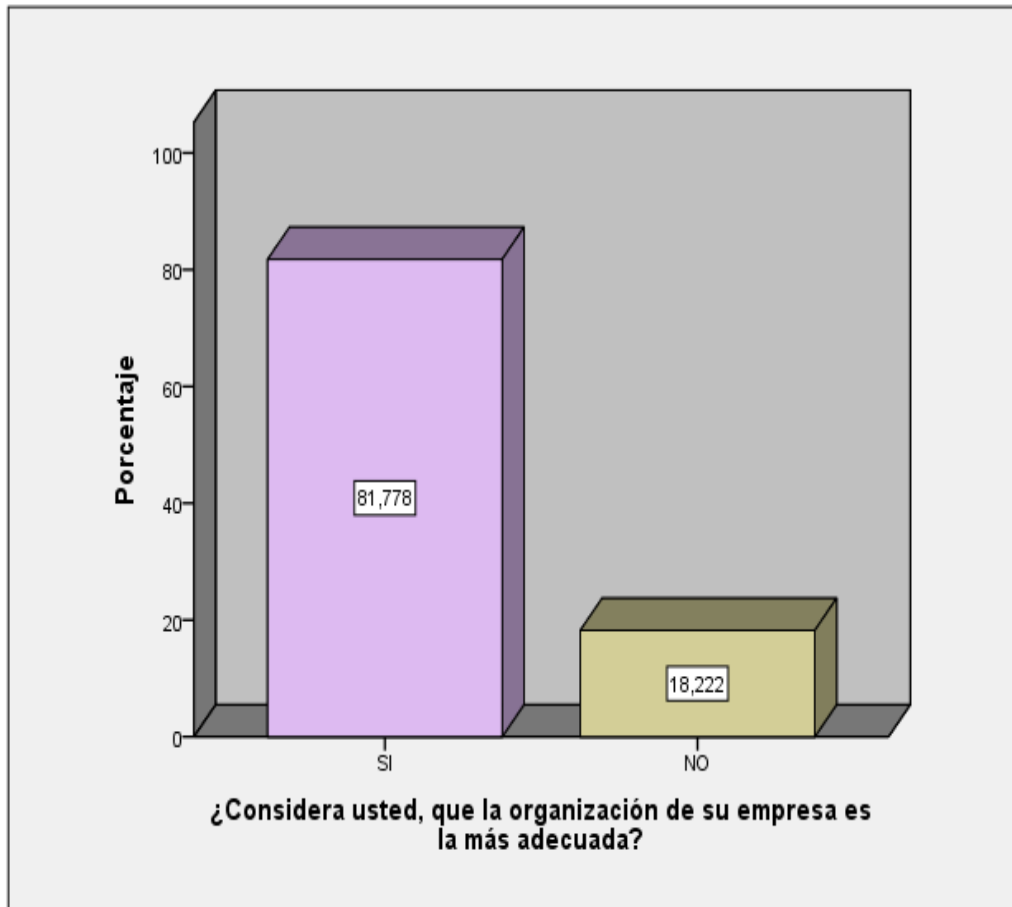
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 22, se observó que el 81.8% (184) considera que la organización de su empresa es la más adecuada y el 18.2% (41) considera que la organización de su empresa no es la más adecuada.

Cada empresa deberá determinar el tipo de estructura que le resulta conveniente en relación a su nivel de desarrollo, tipo de actividad, composición interna, metas y objetivos. Es por la misma razón que los Micro y pequeños empresarios, consideran que sus empresas cuentan con una buena organización, aducen que por la magnitud de sus negocios la organización que tienen es la más simple posible y por ser en su mayoría negocios familiares, no requieren de organizaciones complicadas. A consecuencia de ello muchas empresas carecen de un manual de funciones y procedimientos, y cuando disponen de él no son capaces de mantenerlo actualizado o se convierte en un documento más, sin ser empleado adecuadamente en el proceso de gestión.

GRÁFICO N° 22

¿Considera usted, que la organización de su empresa es la más adecuada?



Fuente: Tabla 22

TABLA N° 23

¿Considera usted, que su empresa es competitiva en el mercado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	185	82,2	82,2	82,2
Válidos NO	40	17,8	17,8	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

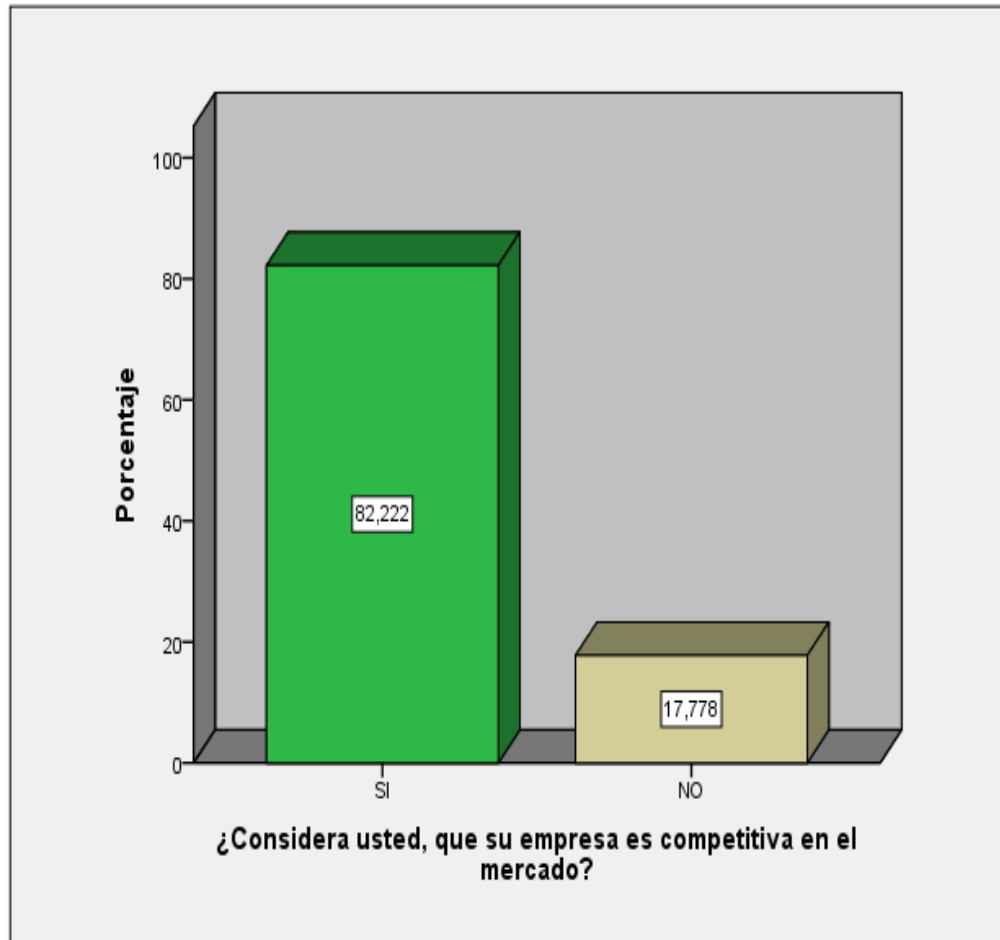
En la tabla N° 23, se observó que el 82.2% (185) considera que sus empresas son competitivas en el mercado y el 17.8% (40) considera que sus empresas no son competitivas en el mercado.

Los Micro y pequeños empresarios encuestados, consideran que sus empresas pueden competir por igual con las medianas y grandes empresas, ya que afirman contar con las herramientas básicas que les permitirá desarrollarse y formar parte de la Economía formal del País.

Para tal caso, es importante crear un ambiente de negocio que reduzca las barreras financieras, regulatorias y administrativas. Es necesario comprender que, sin bien es cierto toda empresa nace con el objetivo de obtener rentabilidad; esta se dará a partir de su permanencia en el mercado y la generación de oportunidades y el disfrute del bienestar de un ambiente laboral óptimo para con su personal. Teniendo presente que una empresa no solo es exitosa y competitiva por generar riqueza sino también por generar oportunidades de empleo en un ambiente adecuado.

GRÁFICO N° 23

¿Considera usted, que su empresa es competitiva en el mercado?



Fuente: Tabla 23

TABLA N° 24

¿Considera usted, que las empresas informales le reducen la oportunidad de mercado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	189	84,0	84,0	84,0
Válidos NO	36	16,0	16,0	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

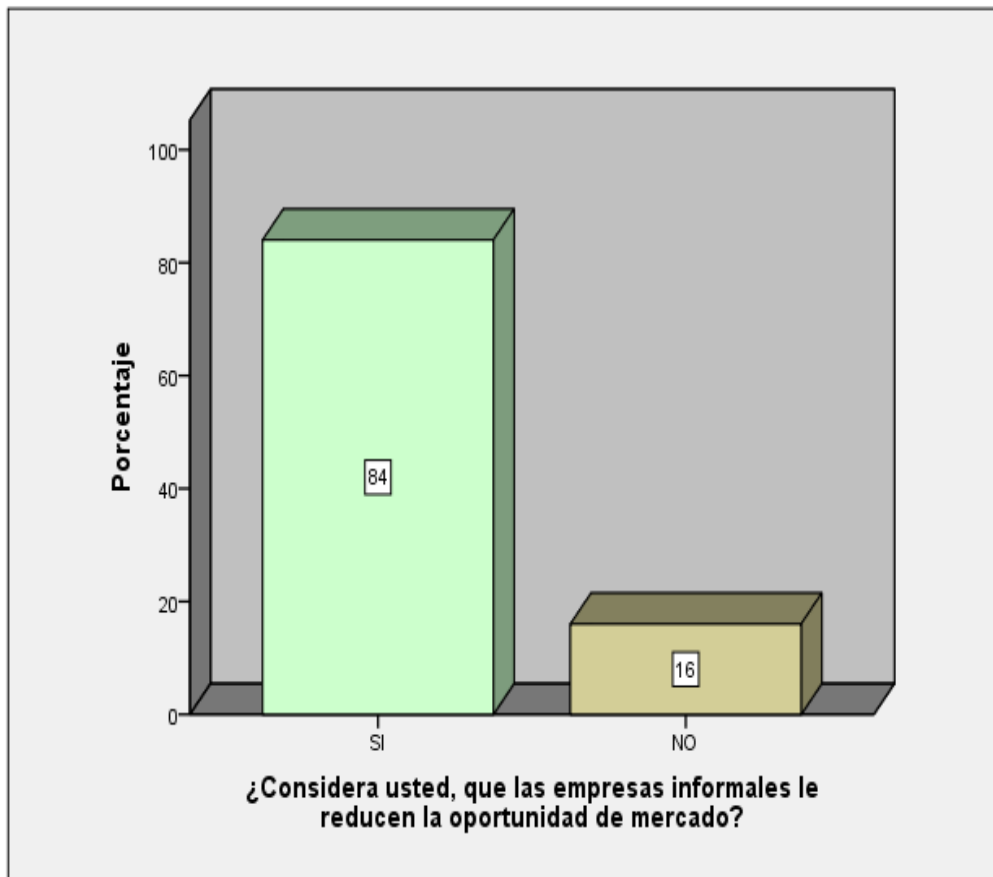
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 24, se observó que el 84% (189) considera que las empresas informales le reducen la oportunidad de mercado y el 16% (36) considera que las empresas informales no le reducen la oportunidad de mercado.

Existe un amplio debate en torno al sector informal y su repercusión en la microeconomía. La informalidad es un fenómeno complejo que conduce a un equilibrio social no óptimo en el que los actores sociales participantes tales como los colaboradores, empresas y sobre todo las microempresas, quedan desprotegidos en términos de salud y empleo. A su vez, el estudio señala que la informalidad se incrementa a causa de tres factores principales: impuestos laborales y mala legislación en seguridad social, políticas macroeconómicas que afectan a los sectores más propensos a optar por la informalidad, y reformas comerciales sin análisis de impacto en los sectores de menor productividad. Es por la misma razón por la que los Micros y pequeños empresarios encuestados, consideran que las empresas informales, generan menos oportunidades en el mercado, y que por ese motivo el mercado informal está creciendo rápidamente y disminuyendo la oportunidad de mercado de las empresas formales.

GRÁFICO N° 24

¿Considera usted, que las empresas informales le reducen la oportunidad de mercado?



Fuente: Tabla 24

TABLA N° 25

¿Considera usted, que la infraestructura de su empresa, es la más adecuada para brindar sus servicios y cubrir las necesidades de sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	194	86,2	86,2	86,2
Válidos NO	31	13,8	13,8	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

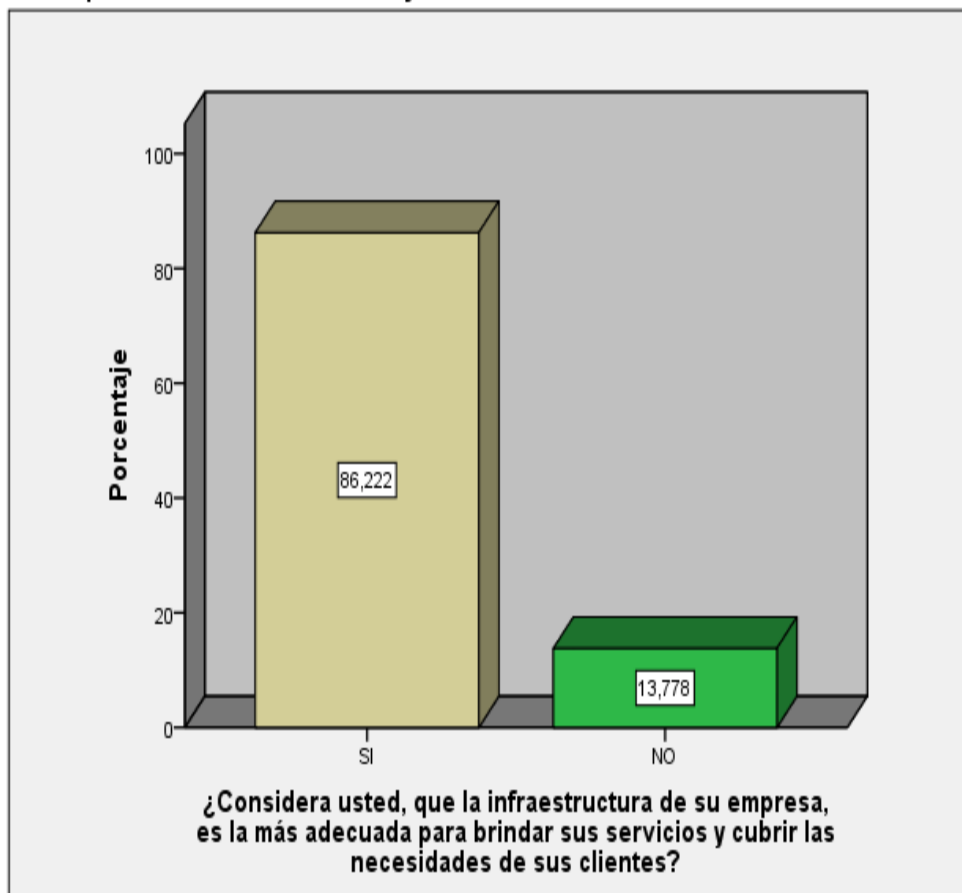
Elaborado por: Investigador

En la tabla N° 25, se observó que el 86.2% (194) considera que la infraestructura de su empresa es la más adecuada para brindar sus servicios y cubrir las necesidades de sus clientes y el 13.8% (31) considera que la infraestructura de su empresa no es la más adecuada para brindar sus servicios y cubrir las necesidades de sus clientes.

Los Micro y pequeños empresarios encuestados, consideran que la infraestructura de sus empresas es la más adecuada para brindar y cubrir las necesidades de sus clientes. Cabe resaltar que es importante tener un conocimiento claro de dichas necesidades de acuerdo al rubro en que estas se generan. Una sólida infraestructura mejora la competitividad de una economía y genera un ambiente empresarial propicio para el crecimiento y desarrollo empresarial. La adecuada infraestructura hace que las empresas se relacionen eficientemente no solo con sus clientes sino también con sus proveedores, y permite el uso de tecnologías de producción modernas lo que atendería a un concepto aun mayor y satisfactorio de alcanzar calidad.

GRÁFICO N° 25

¿Considera usted, que la infraestructura de su empresa, es la más adecuada para brindar sus servicios y cubrir las necesidades de sus clientes?



Fuente: Tabla 25

TABLA N° 26

¿Considera usted, que la infraestructura de su empresa, facilita a los usuarios el acceso para compras, consultas y/o trámites?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	203	90,2	90,2	90,2
Válidos NO	22	9,8	9,8	100,0
Total	225	100,0	100,0	

Fuente: Encuestados

Elaborado por: Investigador

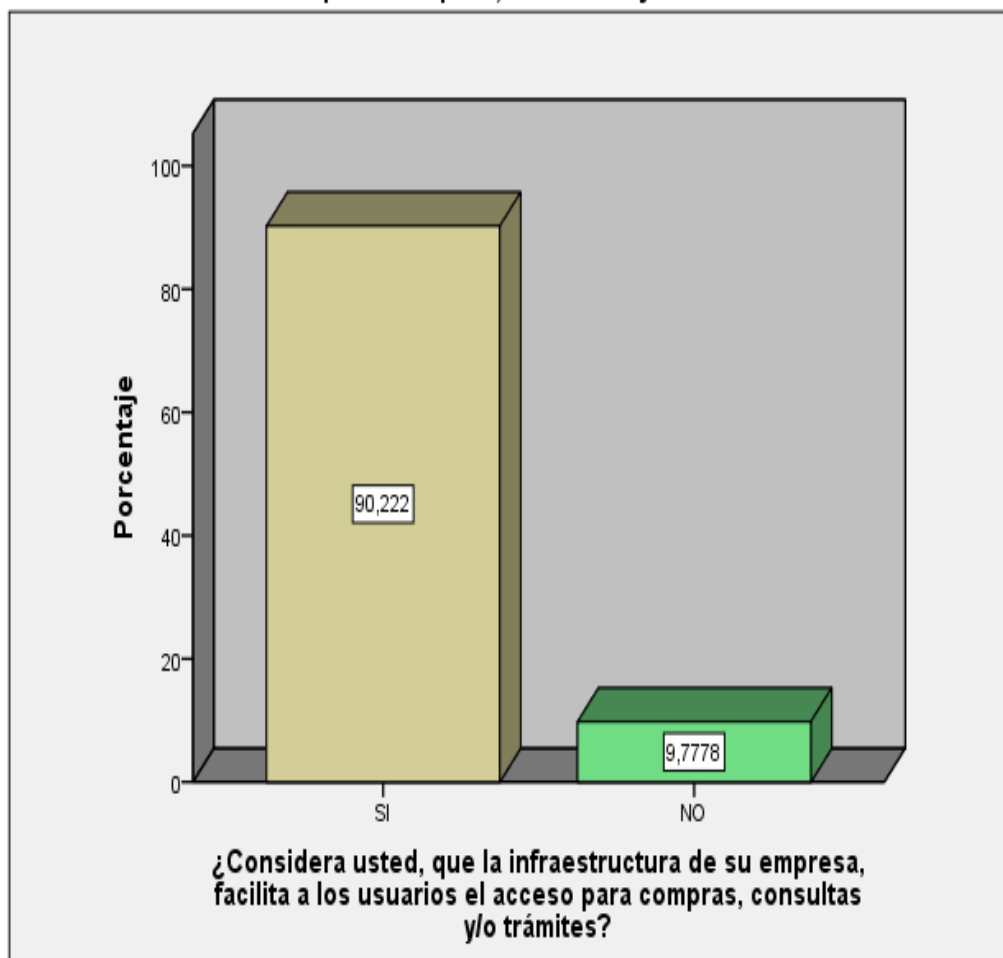
En la tabla N° 26, se observó que el 90.2% (203) considera que la infraestructura de su empresa sí facilita a los usuarios el acceso para compras, consultas y/o trámites y el 9.8% (22) considera que la infraestructura de su empresa no facilita a los usuarios el acceso para compras, consultas y/o trámites.

Contar con espacios adecuados, cómodos y con todos los servicios y la mejor tecnología, son factores decisivos para facilitar la operatividad de las empresas. Para lograr mayor competitividad en el mercado, las áreas deben ajustarse a la dinámica del crecimiento empresarial y sus proyecciones. Sin embargo, a veces se opta por soluciones momentáneas para evitar impactos sobre la producción, limitando el crecimiento. Por ello, contar con infraestructuras a la medida es invaluable y sus beneficios se materializan en la optimización de los costos.

Por esta razón los Micros y pequeños empresarios, consideran que la infraestructura que disponen es más que suficiente para satisfacer las necesidades de sus usuarios, que el acceso para compras y/o trámites se realizan de manera normal y fluida permitiendo el normal desenvolvimiento del negocio.

GRÁFICO N° 26

¿Considera usted, que la infraestructura de su empresa, facilita a los usuarios el acceso para compras, consultas y/o trámites?



Fuente: Tabla 26

4.2. Contrastación de Hipótesis

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	225	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	225	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,524	,550	25

Estadísticos de resumen de los elementos

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo/mínimo
Medias de los elementos	1,624	1,098	1,916	,818	1,745
Varianzas de los elementos	,132	,078	,241	,163	3,104
Covarianzas inter-elementos	,006	-,091	,096	,187	-1,050
Correlaciones inter-elementos	,047	-,708	1,000	1,708	-1,412

Estadísticos de resumen de los elementos

	Varianza	N de elementos
Medias de los elementos	,108	25
Varianzas de los elementos	,002	25
Covarianzas inter-elementos	,001	25
Correlaciones inter-elementos	,068	25

Estadísticos de la escala

Media	Varianza	Desviación típica	N de elementos
40,60	6,626	2,574	25

Coefficiente de correlación intraclase

	Correlación intraclase ^a	Intervalo de confianza 95%		Prueba F con valor verdadero 0	
		Límite inferior	Límite superior	Valor	gl1
Medidas individuales	,042 ^b	,029	,059	2,099	224
Medidas promedio	,524 ^c	,429	,609	2,099	224

Coeficiente de correlación intraclase

	Prueba F con valor verdadero 0	
	gl2	Sig.
Medidas individuales	5376	,000
Medidas promedio	5376	,000

Modelo de efectos mixtos de dos factores en el que los efectos de las personas son aleatorios y los efectos de las medidas son fijos.

- a. Coeficientes de correlación intraclase de tipo C utilizando una definición de coherencia, la varianza inter-medidas se excluye de la varianza del denominador.
- b. El estimador es el mismo, ya esté presente o no el efecto de interacción.
- c. Esta estimación se calcula asumiendo que no está presente el efecto de interacción, ya que de otra manera no es estimable.

4.2.1. Comprobación de la Hipótesis Principal

Ho La informalidad empresarial **no** se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

Ha La informalidad empresarial se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

- Criterio de decisión:

No se rechaza la Hipótesis nula **Ho** cuando $X^2 < X^2_t (r-1) (k-1)$
En caso contrario si se rechaza y pasamos a aceptar la Hipótesis alternativa **Ha**

Donde t representa el valor proporcionado por las tablas, según el nivel de significación estadística elegido.

RELACIÓN ENTRE INFORMALIDAD EMPRESARIAL Y GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

X: INFORMALIDAD EMPRESARIAL (Anexo N° 04)

Promedio de X Informalidad Empresarial

	Relación
Chi cuadrado	96,089
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

Y: GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
(Anexo N° 05)

Promedio de Y Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas

	Relación
Chi cuadrado	126,088
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

TABLA N° 27

	N° de Observaciones	N° Expectativas	Residual
SI	85	112,5	-27,9
NO	140	112,5	27,9
Total	225		

Test Estadístico

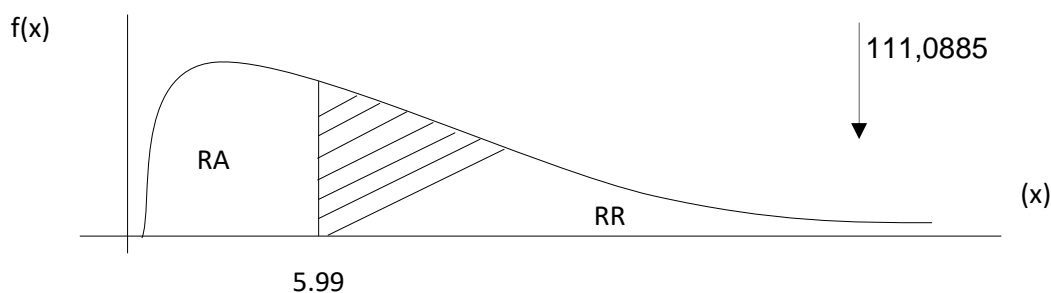
	Relación
Chi cuadrado	111,0885
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

a 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 51,0.

El promedio de chi cuadrado de X y Y es 111,0885

Buscamos en tabla con un nivel de significación $\alpha = 0.05$ y 1 grados de libertad, obtendremos el valor del punto crítico de 5.99.

Identificamos la Región de Aceptación (RA) Región de Rechazo (RR),



Ho: No se relaciona.

Ha: Se relaciona.

$p < 0.05$ se rechaza Ho y se acepta Ha

El valor de χ^2 pertenece a la Región de rechazo por lo tanto no aceptamos la Hipótesis nula (Ho) y aceptamos la Hipótesis alternativa (Ha), por tanto se demuestra que la informalidad empresarial se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana, con lo que se confirma estadísticamente en la **Tabla N° 27**.

4.2.2. Comprobación de las Hipótesis Específicas

Comprobación de la Hipótesis Específica 1

Ho La tenencia de títulos de propiedad **no** se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

H1 La tenencia de títulos de propiedad se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

- Criterio de decisión:

No se rechaza la Hipótesis nula **Ho** cuando $X^2 < X^2_t (r-1) (k-1)$

En caso contrario si se rechaza y pasamos a aceptar la Hipótesis alternativa **Ha**

Donde t representa el valor proporcionado por las tablas, según el nivel de significación estadística elegido.

RELACIÓN ENTRE TENENCIA DE TÍTULOS DE PROPIEDAD Y GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

X1: TENENCIA DE TÍTULOS DE PROPIEDAD (Anexo N° 05)

Promedio de X1 Tenencia de títulos de propiedad

	Relación
Chi cuadrado	90,884
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

Y1: GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (Anexo N° 05)

Promedio de Y1 Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas

	Relación
Chi cuadrado	126,088
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

TABLA N° 28

	N° de Observaciones	N° Expectativas	Residual
SI	70	112,5	-43,0
NO	155	112,5	43,0
Total	225		

Test Estadístico

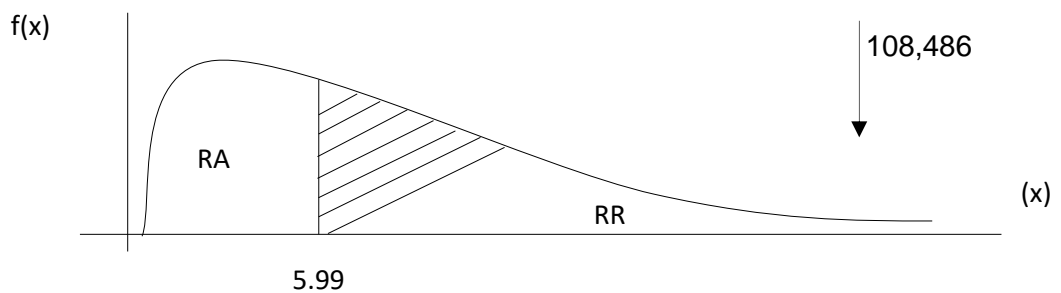
	Relación
Chi cuadrado	108,486
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

a 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 51,0.

El promedio de chi cuadrado de X y Y es 108,486

Buscamos en tabla con un nivel de significación $\alpha = 0.05$ y 1 grados de libertad, obtendremos el valor del punto crítico de 5.99.

Identificamos la Región de Aceptación (RA) Región de Rechazo (RR),



H_0 : No se relaciona.

H_a : Se relaciona.

$p < 0.05$ se rechaza H_0 y se acepta H_a

El valor de χ^2 pertenece a la Región de rechazo por lo tanto no aceptamos la Hipótesis nula (H_0) y aceptamos la Hipótesis alternativa (H_a), por tanto se demuestra que la tenencia de títulos de propiedad se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana, con lo que se confirma estadísticamente en la **Tabla Nº 28**.

Comprobación de la Hipótesis Específica 2

Ho Las barreras y trabas burocráticas **no** se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

H2 Las barreras y trabas burocráticas se relacionan significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

- Criterio de decisión:

No se rechaza la Hipótesis nula **Ho** cuando $X^2 < X^2_t (r-1)$
(k-1)

En caso contrario si se rechaza y pasamos a aceptar la Hipótesis alternativa **Ha**

Donde t representa el valor proporcionado por las tablas, según el nivel de significación estadística elegido.

RELACIÓN ENTRE BARRERAS Y TRABAS BUROCRÁTICAS Y GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

X2: BARRERAS Y TRABAS BUROCRATICAS (Anexo N° 06)

Promedio de X2 Barreras y trabas burocráticas

	Relación
Chi cuadrado	91,998
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

Y1: GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (Anexo N° 04)

Promedio de Y1 Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas

	Relación
Chi cuadrado	126,088
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

TABLA N° 30

	N° de Observaciones	N° Expectativas	Residual
SI	44	112,5	-68,5
NO	181	112,5	68,5
Total	225		

Test Estadístico

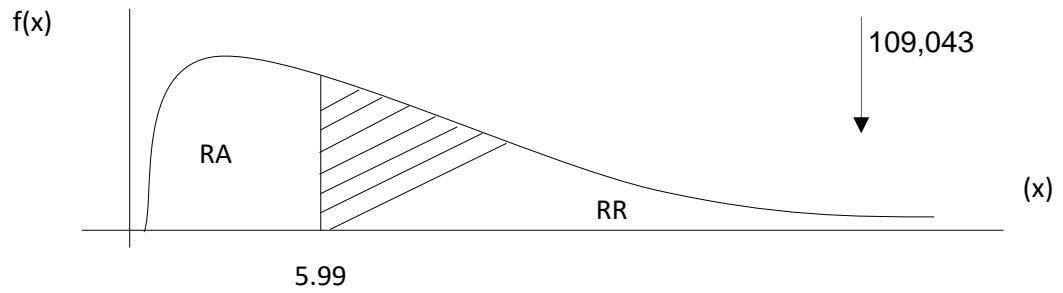
	Relación
Chi cuadrado	109,043
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

a 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 51,0.

El promedio de chi cuadrado de X2 y Y1 es 109,043

Buscamos en tabla con un nivel de significación $\alpha = 0.05$ y 1 grados de libertad, obtendremos el valor del punto crítico de 5.99.

Identificamos la Región de Aceptación (RA) Región de Rechazo (RR),



Ho: No se relaciona.

Ha: Se relaciona.

$p < 0.05$ se rechaza Ho y se acepta Ha

El valor de χ^2 pertenece a la Región de rechazo por lo tanto no aceptamos la Hipótesis nula (Ho) y aceptamos la Hipótesis alternativa (Ha), por tanto se demuestra que las barreras y trabas burocráticas se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana, con lo que se confirma estadísticamente en la **Tabla N° 30.**

Comprobación de la Hipótesis Específica 3

Ho La política tributaria **no** se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

H3 La política tributaria se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

- Criterio de decisión:

No se rechaza la Hipótesis nula **Ho** cuando $X^2 < X^2_t (r-1) (k-1)$

En caso contrario si se rechaza y pasamos a aceptar la Hipótesis alternativa **Ha**

Donde t representa el valor proporcionado por las tablas, según el nivel de significación estadística elegido.

RELACIÓN ENTRE POLÍTICA TRIBUTARIA Y GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

X3: POLÍTICA TRIBUTARIA (Anexo N° 07)

Promedio de X3 Barreras y trabas burocráticas

	Relación
Chi cuadrado	103,267
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

Y1: GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS (Anexo N° 04)

**Promedio de Y1 Gestión de las Micro y Pequeñas
Empresas**

	Relación
Chi cuadrado	126,088
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

TABLA N° 31

	N° de Observaciones	N° Expectativas	Residual
SI	38	112,5	-74,5
NO	187	112,5	74,5
Total	225		

Test Estadístico

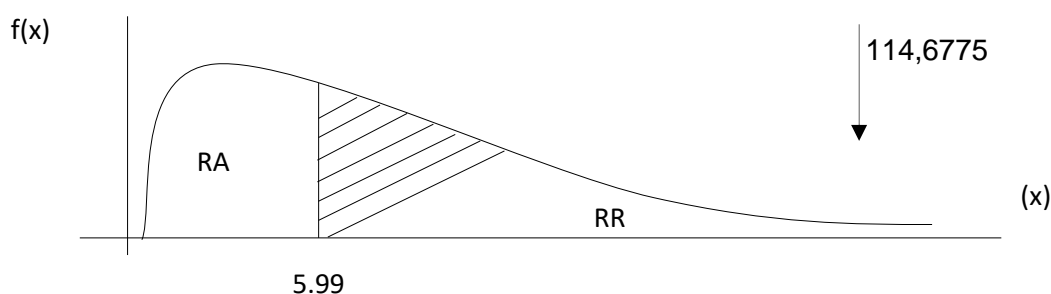
	Relación
Chi cuadrado	114,6775
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

a 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 51,0.

El promedio de chi cuadrado de X3 y Y1 es 114,6775

Buscamos en tabla con un nivel de significación $\alpha = 0.05$ y 1 grados de libertad, obtendremos el valor del punto crítico de 5.99.

Identificamos la Región de Aceptación (RA) Región de Rechazo (RR),



Ho: No se relaciona.

Ha: Se relaciona.

$p < 0.05$ se rechaza Ho y se acepta Ha

El valor de χ^2 pertenece a la Región de rechazo por lo tanto no aceptamos la Hipótesis nula (Ho) y aceptamos la Hipótesis alternativa (Ha), por tanto se demuestra que la política tributaria se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana, con lo que se confirma estadísticamente en la **Tabla N° 31**.

Comprobación de la Hipótesis Específica 4

Ho La rigidez de la política laboral y su alto costo **no** se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

H3 La rigidez de la política laboral y su alto costo se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana.

- Criterio de decisión:

No se rechaza la Hipótesis nula **Ho** cuando $X^2 < X^2_t (r-1) (k-1)$

En caso contrario si se rechaza y pasamos a aceptar la Hipótesis alternativa **Ha**

Donde t representa el valor proporcionado por las tablas, según el nivel de significación estadística elegido.

RELACIÓN ENTRE RIGIDEZ DE LA POLÍTICA LABORAL Y SU ALTO COSTO Y GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

X4: RIGIDEZ DE LA POLÍTICA LABORAL Y SU ALTO COSTO (Anexo N° 08)

Promedio de X4 Barreras y trabas burocráticas

	Relación
Chi cuadrado	105,471
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

Y1: GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (Anexo N° 04)

Promedio de Y1 Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas

	Relación
Chi cuadrado	126,088
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

TABLA N° 32

	N° de Observaciones	N° Expectativas	Residual
SI	41	112,5	-71,5
NO	184	112,5	71,5
Total	225		

Test Estadístico

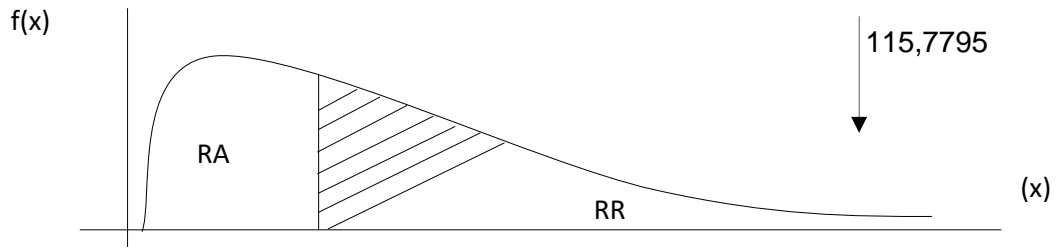
	Relación
Chi cuadrado	115,7795
Gl	1
Sig. Asintót.	,000

a 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 51,0.

El promedio de chi cuadrado de X4 y Y1 es 115,7795

Buscamos en tabla con un nivel de significación $\alpha = 0.05$ y 1 grados de libertad, obtendremos el valor del punto crítico de 5.99.

Identificamos la Región de Aceptación (RA) Región de Rechazo (RR),



H_0 : No se relaciona.

H_a : Se relaciona.

$p < 0.05$ se rechaza H_0 y se acepta H_a

El valor de χ^2 pertenece a la Región de rechazo por lo tanto no aceptamos la Hipótesis nula (H_0) y aceptamos la Hipótesis alternativa (H_a), por tanto se demuestra que la rigidez de la política laboral y su alto costo se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana, con lo que se confirma estadísticamente en la **Tabla N° 32**.

4.3. Discusión de resultados

El presente trabajo, se desarrolló con una muestra de 225 Micro y pequeños empresarios de Lima Metropolitana, la recolección de datos se realizó mediante una entrevista a los gerentes, administradores y/o dueños de los negocios, el instrumento fue la encuesta por medio de un cuestionario de 26 preguntas, luego se aplicaron los estudios estadísticos mediante el SPSS 21.

La investigación comprobó estadísticamente que las Micro y Pequeñas empresas de Lima Metropolitana, están siendo afectados significativamente en su gestión empresarial, en los aspectos de desempeño económico, eficiencia de su administración, eficiencia de sus negocios e idoneidad de su infraestructura.

La investigación tuvo como hipótesis principal “La informalidad empresarial se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas en Lima Metropolitana”, la cual fue aceptada por tanto se demuestra que la Informalidad Empresarial se relaciona significativamente con la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas de Lima Metropolitana.

Al comprobar la hipótesis general se cumple lo expuesto por el CODEMYPE (2003), en su Sesión N° 25 sobre la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”, en la cual indican que la ley ataca varios de los problemas de las MYPEs, dentro de ellas la informalidad; asimismo lo expuesto por De La Roca Jorge, Hernández Manuel (2004) en su Proyecto de Investigación Breve – CIES Evasión Tributaria e Informalidad en el Perú: Una aproximación a partir del enfoque de discrepancias en el consumo, en donde se señala que el tamaño del sector informal en el Perú se ha calculado dentro de un rango que varía entre el 40 y 60% y que el monto de esa cifra está conformada evasión tributaria pura, economía irregular y actividades ilegales, lo cual se cumple y da como resultado una relación

significativa de la informalidad empresarial con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas de Lima Metropolitana.

Con respecto al resultado, también tenemos que Schmidt (2006), sostiene a la evasión tributaria como un problema serio en varios países de América Latina, entre ellos el Perú, debido a que los ciudadanos no quieren pagar impuestos ni otros tributos por que alegan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos de burócratas inútiles que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente; también tenemos que Palacios (2007), en la investigación titulada El Financiamiento Formal: Una Opción para el Crecimiento de las MYPEs en el Sector Comercio del Distrito de San Miguel - Lima, nos indica que las empresas informales se originan en base a los despidos masivos de las empresas públicas y al empuje de las familias de acceder a un negocio propio no dependiente que genere recursos para ellos mismos y den empleo a terceros, indica también que un gran porcentaje no cuenta con asesoría técnica profesional, sufren de falta de capital y de inversiones pues no cuentan con apoyo financiero debido a la exigencia y trámite burocrático de las entidades que otorgan créditos; lo que igualmente se cumple y demuestra la relación significativa entre la informalidad empresarial y la gestión de las MYPEs.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- 5.1.1. Emergente del recojo de datos y la contrastación de las hipótesis, se ha determinado que la informalidad se relaciona significativamente con la gestión de las Micro y Pequeñas empresas, esto debido a que la informalidad genera una competencia desleal contra los formales, debido a que éstos no tienen responsabilidades con el Estado, a diferencia de los empresarios formales, revelando que no se cuenta con una acción efectiva por parte del Estado, para erradicar la informalidad existente.
- 5.1.2. Del resultado del trabajo de campo, se determinaron evidencias de que la tenencia de títulos de propiedad aseguran la formalidad de la gestión de las Micro y Pequeñas empresas, debido a que existen registros que avalan su accionar; sin embargo, no existe una buena promoción de la formalización de las MYPEs en el país, por parte del Estado, a pesar de que los registros públicos garantizan la formalización de la propiedad privada, la legislación vigente no incentiva a la formación de empresas.
- 5.1.3. Se ha determinado que los requisitos exigidos para la formalización de las MYPEs, son barreras y trabas burocráticas que dificultan su registro y legalidad, debido a que las entidades del Estado no practican en forma eficiente la simplificación administrativa, haciendo que los trámites sean más largos y engorrosos. Pese a que todas las entidades del Estado vienen cumpliendo de manera regular con el otorgamiento de licencias y autorizaciones, esto no es atractivo para el informal que está más cómodo en su estado de ilegal, pudiendo

apreciar también que INDECOPI no viene cumpliendo con su rol fiscalizador en bien del consumidor y que las municipalidades no otorgan autorizaciones y licencias con precios razonable lo que hace poco atractivo la formalización de los microempresarios.

5.1.4. De la contrastación de hipótesis, se ha establecido que la política tributaria del país incide significativamente con la gestión de los Micro y pequeños empresarios, debido a que la imposición tributaria persigue la recaudación de impuestos, vía el impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas, que tienen tasas elevadas y no permiten el desarrollo de las MYPEs, lo cual incentiva la informalidad y afecta el crecimiento económico del país.

5.1.5. Finalmente se comprobó que la rigidez de la política laboral y su alto costo, igualmente incide significativamente en la gestión de las Micro y Pequeñas empresas de Lima Metropolitana, esto se da a causa de que organismos del Estado, como el Consejo Nacional del Trabajo no contribuye en el desarrollo económico del país, con el agravante de que las normas y leyes laborales desfavorecen a gran parte de la población económicamente activa (PEA), y no son efectivas para la coordinación con los gremios empresariales y laborales; otro aspecto a notar, es que no existe una participación efectiva en el mercado de bienes y servicios por parte del PROMPYME.

5.2. RECOMENDACIONES

5.2.1. Que en la medida de lo posible el Estado apruebe políticas razonables que permitan combatir y erradicar la informalidad en el país, pudiendo emplear modelos de otros países, similares al nuestro, toda vez que la actual política no está dando los resultados esperados, sino por el contrario se ha revelado que la informalidad se ha incrementado.

5.2.2. Que se motiven a los informales a formalizar su situación considerando las exigencias de las entidades como SUNARP, SUNAT, etc. Dándoles las facilidades del caso, y resaltando las ventajas e importancia de ser un empresario formal.

Asimismo, que se haga una efectiva campaña de promoción por parte del Estado, que sea atractiva y reduciendo los trámites burocráticos, que permitan formalizar al informal.

5.2.3. Que se reduzca a través de un sistema administrativo simplificado, eficiente y eficaz, las barreras y trabas burocráticas que permitan el otorgamiento de licencias y autorizaciones de manera rápida y sin mucho costo, que sea atractivo para aquel emprendedor que desee iniciar un negocio propio y en especial para aquel empresario informal que no le es fácil realizar gestiones largas y tediosas.

5.2.4. Que se considere el cambio de la política tributaria, donde la recaudación de impuestos se incremente y el Estado revierta en mejora de obras, educación, salud, etc. que sea visible al usuario o contribuyente, de esta manera el ciudadano formal contribuirá de manera voluntaria por los beneficios que recibe.

- 5.2.5. Que el Estado en la medida de lo posible, disminuya la rigidez de las disposiciones laborales y su alto costo social para el empresario formal, con normas orientadas a la mayoría de la población económicamente activa, que viabilicen la coordinación de los gremios empresariales y laborales con las entidades del Estado y que permitan que tanto el Estado como los empresarios participen efectivamente en el desarrollo del país.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

1. Bonilla Mayta, Heraclio. (1991). **El sistema colonial en la América española**. Editorial Crítica.
2. Cabanellas de Torres, Guillermo. (2008). **Diccionario de Derecho Usual**. Tomo I. Editorial San Andrés.
3. Cabanellas de Torres, Guillermo. (2008). **Diccionario de Derecho Usual**. Tomo II. Editorial San Andrés.
4. Cabanellas de Torres, Guillermo. (2008). **Diccionario de Derecho Usual**. Tomo III. Editorial San Andrés.
5. Castillo Castillo, Jorge. (2008). En su tesis titulada, **¿Existe inadecuación de la legislación referente a las MYPEs con respecto a la problemática de su informalidad?**
6. Cubilla. (2009). En su estudio **Participación de los intermediarios financieros en el desarrollo de las MYPEs textiles en Lima Metropolitana**.
7. De la Roca Jorge, Hernández Manuel (2004), en su **Proyecto de Investigación Breve – CIES Evasión Tributaria e Informalidad en el Perú: Una Aproximación a Partir del Enfoque de Discrepancias en el Consumo**.
8. De Soto Polar, Hernando. (1989). **El otro sendero**. Editorial El Barranco, Perú.
9. DIRECCIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO, Elaboración de **Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa**.
10. Fernández Sessarego, Carlos. (1960). **“Primeras jornadas latinoamericanas de Derecho Privado”**. Buenos Aires - Argentina.
11. Gerxhani, Klarita. (2004). **The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey**. Public Choice. 120. Kluwer Academic Publishers. Holanda.
12. Gómez Naranjo, Luis Guillermo. (2007). Publicación **La Informalidad en la Economía, algo Incuestionable**. Semestre Económico, vol. 10, núm. 19, enero-junio.
13. Guamán Poma de Ayala, Felipe. (1615). **Nueva crónica y buen gobierno**. Biblioteca Real de Dinamarca, Copenhague.

14. Herrera. (2008). En su estudio **“Implicaciones del Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa Gráfica de Lima Metropolitana”**.
15. Jeannot Rossi, Fernando. (2008). **Desarrollo de la economía informal**. Análisis Económico, vol. XXIII, núm. 52, 2008.
16. Lagos. (1995). **"Formalizing de informal sector: barriers and costs", Development and Change**.
17. Loayza, Norman. (2008). **Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú**. Revista Estudios Económicos.
18. Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo. Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. (2010). **Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2006 - Perú**.
19. Montoya Manfredi, Ulises. (1998). **Derecho Comercial**, Tomo I, Novena Edición, Editora Jurídica Grijley E.I.R.L., Lima.
20. Palacios. (2007). En la investigación titulada **El Financiamiento Formal: Una Opción para el Crecimiento de las MYPES en el Sector Comercio del Distrito de San Miguel – Lima**.
21. Palomo. (2008). En la investigación titulada **Importancia del Financiamiento en el Proceso de Exportación de las MYPES textiles del Cono Norte de Lima Metropolitana**.
22. Paredes Neyra, Magno Iván. (2008). **La Informalidad en las relaciones laborales: limitaciones al empleo formal**, citado por López Trigos, Edwin/Vásquez Quispe, Elaine, Revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.
23. Toledo Manrique, Alejandro. (2011). Congreso Nacional de MYPES 2011 **“Las MYPES ante un escenario de recuperación económica”**.
24. Torres Tovar, Carlos Alberto. (2009). **El significado de la informalidad**. Revista Bitácora Urbano Territorial, vol. 15, núm. 2, julio-diciembre.
25. Vargas. (2008). En el estudio titulado **La Importancia de la Gestión de Tesorería en el Financiamiento de las MYPES**.
26. Villarán de la Puente, Fernando. (1993). **Empleo y Pequeña Empresa en el Perú**. Lima. Perú. Editorial San Marcos.
27. Villarán de la Puente, Fernando. (1998). **Riqueza Popular**. Lima. Perú. Fondo Editorial del Congreso del Perú.

Normas Legales

28. Constitución Política del Estado Peruano, Lima, 1979.
29. Constitución Política del Estado Peruano, Lima, 1993.
30. Código Civil Peruano, Juristas Editores EIRL, Lima, 2009.
31. Ley N° 27268 - “Ley General de la Pequeña y Microempresa”. Publicada el 26 de mayo del 2000.
32. Decreto Legislativo N° 1086. **Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente**. Publicado en el Diario Oficial El Peruano. Lima. 28 de junio del 2008.
33. El CODEMYPE (2003), en su Sesión N° 25 sobre la **Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”**.
34. Ley N° 28015. **Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa**. Art.2°.
35. Decreto Legislativo N° 18350 - “Ley General de Industrias” (1970).
36. Decreto Legislativo N° 23407 - “Ley General de Industrias” (1982).

Hemerografía

37. López Trigoso, Edwin/Vásquez Quispe, Elaine. (2008). Revista **JUS Doctrina & Práctica**, 11/2008.
38. En el diario **EL COMERCIO** encontramos el siguiente artículo: **Empresarios informales: Entre héroes y villanos, Juan Vargas Sanchez**.
39. En el diario **GESTIÓN** encontramos el siguiente artículo: MYPEs pagan 31% por crédito, gran empresa solo 5.9%
40. En el diario **GESTIÓN** encontramos el siguiente artículo: Las tasas de interés que cobran las cajas municipales de Ahorro y Crédito a la Micro y pequeña empresas (MYPEs) se redujeron en diez puntos porcentuales este año, señaló hoy el gerente de Operaciones y Finanzas de la CMAC Huancayo, Walter Rojas.

Simposios y Conferencias

41. Toledo Manrique, Alejandro. (2011). Congreso Nacional de MYPEs 2011: **Las MYPEs ante un escenario de recuperación económica.**

Informatografía

42. Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo. Página Web: www.mintra.gob.pe
43. Hernández Garnica, Clotilde. **Que significa la Competitividad en los Negocios Internacionales.** Artículo en Página Web: www.alafec.unam.mx
44. Hernández Garnica, Clotilde, **El Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Index o GCI) y el Índice de Competitividad para los Negocios (Business Competitiveness Index o BCI).**
45. **Que significa la Competitividad en los Negocios Internacionales.** Página Web: www.lafec.unam.mx

ANEXOS

ANEXO 01

CUESTIONARIO PARA EMPRESARIOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA

Estimado señor (a) empresario(a)

Le pido a usted, tenga la gentileza de responder este cuestionario sobre la informalidad en el país y su influencia en la gestión de la Micro y Pequeña empresa.

Resultará de gran valor y ayuda para esta investigación, que usted responda estas preguntas de la manera más franca y privada posible, marcando con una "X" en el casillero correspondiente

N/O	DESCRIPCIÓN	SI	NO
01	¿Considera Ud., que la informalidad de las PYMEs es un problema latente en la sociedad peruana?		
02	¿Considera usted que el Estado promueve la formalización de la propiedad privada en el país, en forma efectiva?		
03	¿Considera usted, que los Registros Públicos es una garantía efectiva de la propiedad privada?		
04	¿Considera usted, que la actual legislación sobre la propiedad privada, incentiva a la formación de empresas?		
05	¿Considera usted a COFOPRI, como una entidad del Estado, que formaliza bien, la propiedad privada?		
06	Considera usted que la mayoría de las entidades del Estado practican la simplificación administrativa?		
07	¿Considera usted, que la mayoría de las entidades del Estado, cumple satisfactoriamente, con el otorgamiento de licencias y autorizaciones?		
08	¿Considera usted, que el INDECOPI está cumpliendo en forma efectiva su rol fiscalizador, en bien del consumidor?		
09	¿Considera usted que hay autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades, con precios elevados?		
10	¿Considera usted, que los tipos de recaudación de impuestos vigentes, permite reducir la informalidad en el país?		
11	¿Considera usted que los niveles del impuesto a la renta son los adecuados, para mejorar el crecimiento económico del país?		
12	¿Considera usted, que el actual impuesto a las ventas, favorece a la formalización de las empresas?		
13	¿Considera usted que la SUNAT está desarrollando políticas efectivas de recaudación, para todos los niveles de la producción y el comercio?		
14	¿Considera usted, que el Consejo Nacional del Trabajo contribuye en forma efectiva al desarrollo económico del país.		
15	¿Considera usted, que las normas y leyes laborales , favorece a la mayoría de la población económicamente activa (PEA)		
16	¿Considera usted, que las normas laborales son efectivas, para la coordinación de gremios empresariales y laborales?		
17	¿Considera usted, que PROMPYME tiene una participación efectiva en el desarrollo del mercado de bienes y servicios?		
18	¿Considera Ud., que la gestión de su empresa es exitosa?		

19	¿Considera Ud., que su empresa tiene un buen desempeño económico en el mercado?		
20	¿Considera Ud., que el desarrollo económico de su empresa está de acuerdo a sus expectativas?		
21	¿Considera Ud., que la administración de su empresa es eficiente?		
22	¿Considera Ud., que la organización de su empresa es la más adecuada?		
23	¿Considera Ud., que su empresa es competitiva en el Mercado?		
24	¿Considera Ud., que las empresas informales le reducen la oportunidad de mercado?		
25	¿Considera Ud., que la infraestructura de su empresa es la más adecuada para brindar sus servicios y cubrir las necesidades de sus clientes?		
26	Considera Ud., que la infraestructura de su empresa facilita a los usuarios el acceso para compras, consultas y/o trámites?		

ANEXO 02: MATRIZ DE COHERENCIA INTERNA

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Metodología
<p>Problema General ¿Cuál es la relación de la informalidad empresarial y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana?</p> <p>Específicos 1. ¿Cuál es la relación de la tenencia de títulos de propiedad y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana? 2. ¿Cuál es la relación de las barreras y trabas burocráticas que impone el estado y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana? 3. ¿Cuál es la relación de la política tributaria y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana? 4. ¿Cuál es la relación de la rigidez de la política laboral y su alto costo y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana?</p>	<p>Objetivo General Determinar la relación de la informalidad empresarial y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana</p> <p>Específicos Determinar la relación de la tenencia de títulos de propiedad y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana Determinar la relación de las barreras y trabas burocráticas que impone el estado y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana Determinar la relación de la política tributaria y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana Determinar la relación de la rigidez de la política laboral y su alto costo y la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana</p>	<p>Hipótesis General La informalidad empresarial se relaciona significativamente con la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana</p> <p>Específicas La tenencia de títulos de propiedad se relaciona significativamente con la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana Las barreras y trabas burocráticas que impone el estado se relacionan significativamente con la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana La política tributaria se relaciona significativamente con la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana La rigidez de la política laboral y su alto costo se relaciona significativamente con la gestión de las micro y pequeñas empresas en lima metropolitana</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>X: Informalidad empresarial</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Y: Gestión de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Dimensión de la V.I.</p> <p>X1: Tenencia de títulos de propiedad</p> <p>X2: Barreras o trabas burocráticas que impone el estado</p> <p>X3: Política tributaria</p> <p>X4: Rigidez de la política laboral y su alto costo</p> <p>Dimensión de la V.D.</p> <p>Y1: Desempeño económico de la empresa</p> <p>Y2: Eficiencia de la administración de la empresa</p> <p>Y3: Eficiencia de los negocios de la empresa</p> <p>Y4: Infraestructura de la empresa</p>	<p>Tipo Aplicada</p> <p>Nivel Aplicado</p> <p>Método Descriptivo</p> <p>Diseño El Descriptivo-Correlacional</p>

ANEXO 03: CHI CUADRADA DE LA INFORMALIDAD EMPRESARIAL

ITEM	Chi cuadrado	Gl	Sig. Asintot.
¿Considera usted, que la informalidad de las PYMEs, es un problema latente en la sociedad peruana?	62,938	1	,000
¿Considera usted que el Estado promueve la formalización de la propiedad privada en el país, en forma efectiva?	71,684	1	,000
¿Considera usted, que los Registros Públicos es una garantía efectiva de la propiedad privada?	52,804	1	,000
¿Considera usted, que la actual legislación sobre la propiedad privada, incentiva a la formación de empresas?	93,444	1	,000
¿Considera usted a COFOPRI, como una entidad del Estado, que formaliza bien, la propiedad privada?	145,604	1	,000
Considera usted que la mayoría de las entidades del Estado practican la simplificación administrativa?	104,040	1	,000
¿Considera usted, que el INDECOPÍ está cumpliendo en forma efectiva su rol fiscalizador, en bien del consumidor?	26,351	1	,000
¿Considera usted que hay autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades, con precios económicos?	145,604	1	,000
¿Considera usted, que los tipos de recaudación de impuestos vigentes, permite reducir la informalidad en el país?	45,338	1	,000
¿Considera usted que los niveles del impuesto a la renta son los adecuados, para mejorar el crecimiento económico del país?	133,018	1	,000
¿Considera usted, que el actual impuesto a las ventas, favorece a la formalización de las empresas?	148,840	1	,000
¿Considera usted que la SUNAT está desarrollando políticas efectivas de recaudación, para todos los niveles de la producción y el comercio?	85,871	1	,000
¿Considera usted, que el Consejo Nacional del Trabajo contribuye en forma efectiva al desarrollo económico del país.	115,204	1	,000
¿Considera usted, que las normas y leyes laborales , favorece a la mayoría de la población económicamente activa (PEA)	148,840	1	,000
¿Considera usted, que las normas laborales son efectivas, para la coordinación de gremios empresariales y laborales?	148,840	1	,000
¿Considera usted, que PROMPYME tiene una participación efectiva en el desarrollo del mercado de bienes y servicios?	9,000	1	,003
PROMEDIO	96,089	1	,000

ANEXO 04: CHI CUADRADO DE GESTIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

ITEM	Chi cuadrado	Gl	Sig. Asintot.
¿Considera usted, que la gestión de su empresa es exitosa?	155,418	1	,000
¿Considera usted, que su empresa tiene un buen desempeño económico en el mercado?	145,604	1	,000
¿Considera usted, que el desarrollo económico de su empresa está de acuerdo a sus expectativas?	145,604	1	,000
¿Considera usted, que la administración de su empresa es eficiente?	136,111	1	,000
¿Considera usted, que la organización de su empresa es la más adecuada?	90,884	1	,000
¿Considera usted, que su empresa es competitiva en el mercado?	93,444	1	,000
¿Considera usted, que las empresas informales le reducen la oportunidad de mercado?	104,040	1	,000
¿Considera usted, que la infraestructura de su empresa, es la más adecuada para brindar sus servicios y cubrir las necesidades de sus clientes?	118,084	1	,000
¿Considera usted, que la infraestructura de su empresa, facilita a los usuarios el acceso para compras, consultas y/o trámites?	145,604	1	,000
PROMEDIO	126,088	1	,000

ANEXO 05: CHI CUADRADA DE LA TENENCIA DE TÍTULOS DE PROPIEDAD

ITEM	Chi cuadrado	Gl	Sig. Asintot.
¿Considera usted que el Estado promueve la formalización de la propiedad privada en el país, en forma efectiva?	71,684	1	,000
¿Considera usted, que los Registros Públicos es una garantía efectiva de la propiedad privada?	52,804	1	,000
¿Considera usted, que la actual legislación sobre la propiedad privada, incentiva a la formación de empresas?	93,444	1	,000
¿Considera usted a COFOPRI, como una entidad del Estado, que formaliza bien, la propiedad privada?	145,604	1	,000
PROMEDIO	90,884	1	,000

ANEXO 06: CHI CUADRADA DE LAS BARRERAS Y TRABAS BUROCRÁTICAS

ITEM	Chi cuadrado	Gl	Sig. Asintot.
Considera usted que la mayoría de las entidades del Estado practican la simplificación administrativa?	104,040	1	,000
¿Considera usted, que el INDECOPI está cumpliendo en forma efectiva su rol fiscalizador, en bien del consumidor?	26,351	1	,000
¿Considera usted que hay autorizaciones y licencias que emiten las municipalidades, con precios económicos?	145,604	1	,000
PROMEDIO	91,998	1	,000

ANEXO 07: CHI CUADRADA DE POLÍTICA TRIBUTARIA

ITEM	Chi cuadrado	Gl	Sig. Asintot.
¿Considera usted, que los tipos de recaudación de impuestos vigentes, permite reducir la informalidad en el país?	45,338	1	,000
¿Considera usted que los niveles del impuesto a la renta son los adecuados, para mejorar el crecimiento económico del país?	133,018	1	,000
¿Considera usted, que el actual impuesto a las ventas, favorece a la formalización de las empresas?	148,840	1	,000
¿Considera usted que la SUNAT está desarrollando políticas efectivas de recaudación, para todos los niveles de la producción y el comercio?	85,871	1	,000
PROMEDIO	103,267	1	,000

ANEXO 08: CHI CUADRADA DE LA RIGIDEZ DE LA POLÍTICA LABORAL Y SU ALTO COSTO

ITEM	Chi cuadrado	GI	Sig. Asintot.
¿Considera usted, que el Consejo Nacional del Trabajo contribuye en forma efectiva al desarrollo económico del país.	115,204	1	,000
¿Considera usted, que las normas y leyes laborales, favorece a la mayoría de la población económicamente activa (PEA)	148,840	1	,000
¿Considera usted, que las normas laborales son efectivas, para la coordinación de gremios empresariales y laborales?	148,840	1	,000
¿Considera usted, que PROMPYME tiene una participación efectiva en el desarrollo del mercado de bienes y servicios?	9,000	1	,003
PROMEDIO	105,471	1	,000