

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS



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

DESARROLLO DE TESIS

**“FORMALIZACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL MERCADO PROVEEDORES UNIDOS DEL DISTRITO DE
BREÑA 2015”**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

**TORRES MATEO, JUANA HORTENCIA
ZAVALA IZAGUIRRE, AIRITA VANEZA
MANRIQUE OLIVEROS, JESSICA CELIA**

ASESOR:

DR. EDILBERTO FABIÁN POMA

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

TRIBUTACION Y AUDITORIA

LIMA, PERÚ

DICIEMBRE 2015

RESUMEN

La micro y pequeña empresa posee un predominante comportamiento dentro de la economía peruana y representan un importante elemento de dinamismo económico que se incrementa continuamente al ser el tipo empresarial más difundido a nivel nacional; siendo el mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña un ejemplo resaltante de generación de riqueza y a su vez estancamiento originado principalmente por su informalidad, motivando de esta manera, nuestra investigación.

El Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña pertenece al rubro comercial, es una unidad económica encaminada a cubrir las necesidades de consumo en tiempo, forma y calidad, como puede ser una familia, una empresa u otro consumidor final interviniente en la economía peruana.

Este trabajo de investigación tiene como propósito central el formalizar a las micro y pequeñas empresas del mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña mediante la generación de competitividad y el cumplimiento de normas legales que les resulte aplicable dependiendo de la alternativa que decidan optar para iniciar el proceso de su inserción a la ley; el realizarlo les permitirá ser reconocidas como entidades generadoras de ingresos ante el sistema financiero, ocasionando con ello, la obtención de capital necesario para su desarrollo y simultáneamente la generación de ingresos para el Estado a través del cumplimiento de las obligaciones tributarias.

ABSTRACT

The main purpose of this research work is to formalize the micro and small companies in the United Vendors market in the Breña district by generating competitiveness and compliance with legal regulations that may be applicable depending on the alternative they choose to start the process. of its insertion to the law; doing so will allow them to be recognized as income generating entities before the financial system, thereby generating the necessary capital for their development and simultaneously generating revenue for the State through compliance with tax obligations.

At one extreme we see large formal (private and state) companies that have been born with import substitution or are transnational that come with the opening of the economy; and at the other extreme we see a group of micro-enterprises, most of them informal, that barely survive and whose drivers and workers swell the ranks of underemployment and poverty. In the middle, and unlike the business structure observed in developed countries, there are very few medium and small companies that are the ones that give consistency and density to inter-company relations.

That is why we propose the formalization of the MYPE's that make up the Suppliers United market of the Breña district so that they can develop and in turn boost the Peruvian economy that depends to a large extent on them, as well as promote the development of society and its inhabitants through the generation of formal employment and improvement in the quality of life of those who comprise it; in other words, the generation of competitiveness, starting with growth thanks to the greater business friction with large corporations, which is what we propose to adopt the State as the main incentive measure.

INTRODUCCION

En un extremo vemos a grandes empresas (privadas y estatales) formales que han nacido con la sustitución de importaciones o son transnacionales que vienen con la apertura de la economía; y en el otro extremo vemos a un conjunto de micro empresas, la mayoría informales, que a duras penas sobreviven y cuyos conductores y trabajadores engrosan las filas del subempleo y la pobreza. En el medio, y a diferencia de la estructura empresarial observada en los países desarrollados, existen muy pocas medianas y pequeñas empresas que son las que dan consistencia y densidad a las relaciones inter empresariales.

Esta estructura, marcada por la ausencia legal de micro y pequeñas empresas, representa una debilidad de fondo para el desarrollo del sector privado, y de la economía en general, pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación y una oferta de proveedores estable, de calidad y en crecimiento; y por otro lado las microempresas no tienen un camino claro de desarrollo ni cuentan con empresas que puedan ser sus principales clientes, contratistas y proveedores.

Es por ello, que proponemos la formalización de las MYPE's que conforman el mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña para que puedan desarrollarse y a su vez impulsar la economía peruana que depende en gran medida de ellas , así mismo propiciar el desarrollo de la sociedad y sus habitantes a través de la generación de empleo formal y mejora en la calidad de vida de quienes la conforman; en otras palabras, la generación de competitividad, empezando por el crecimiento gracias al mayor roce empresarial con las grandes corporaciones, que es lo que proponemos adopte el Estado como medida principal de incentivación.

DESARROLLO DE TESIS

INTRODUCCION

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1 Planteamiento del Problema	7
1.2 Formulación del problema	9
1.3 Objetivos de la Investigación	9
1.3.1 Objetivo General	9
1.3.2 Objetivos Específicos	9
1.4 Justificación del trabajo de Investigación	10
1.5 Enunciado de la Casuística	11

CAPITULO II

MARCO TEORICO LEGAL CONCEPTUAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes de la Investigación	12
2.1.2 Bases teóricas	17
A) Formalización de las MYPE'S	17
A.1) Definiciones	17
A.2) Proceso para el Establecimiento de una Mype	17
A.2.1) Asesoría	17
A.2.2) Inscripción en Registros Públicos	18
A.2.3) Inscripción en el REMYPE	18
A.3) Legalidad	18
A.3.1) Escritura Pública de Constitución	18
A.3.2) Tributación al Fisco	22
A.3.3) Reconocimiento de Obligaciones Laborales	22
A.3.4) Emisión de comprobantes de Pago	26
A.4) Economía Inclusiva	26
B) Mercado de Abastos	28
B.1) Definiciones de Mercado	28
B.2) Evolución de los Mercados de Abasto	28

B.3) Objetivo de los Mercados de Abasto	29
B.5) Tipologías de los mercados de abasto	30
B.6) Ubicación de los Mercados	31
B.7) Clases de Mercados	32
B.8) Financiamiento para las MYPES	33
B.8.1) El ministerio de la Producción a través del programa: “Inversionistas ángeles”	33
B.8.2) Las micro financieras	34
B.8.3) La mesa de negociación	34
2.2 MARCO LEGAL	35
A.1) Microempresa	36
A.2) Pequeña empresa	36
A.3) Mediana empresa	36
B) Experiencia exitosa: Casuística Proceso de formalización del comercian Rodrigo López Cruz.	37
2.3 MARCO CONCEPTUAL	39
CAPITULO III	
METODOLOGIA	
3.1.- Diseño metodológico	43
3.2 Población y Muestra	44
3.3 Operacionalización de las variables	46
3.4 Técnicas e instrumentos de Recolección de datos	46
3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	47
CAPITULO IV	
Resultados	48
CAPITULO V	
DISCUSIÓN CONCLUSIONES Y ALTERNATIVAS DE SOLUCION	
5.1 Discusión	81
5.2 Conclusiones	82
5.3 Alternativas de solución	83
ELABORACION DE REFERENCIAS	88

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1 Planteamiento del Problema

El mercado denominado “Proveedores Unidos” se encuentra ubicado en el Jr. Proveedores Unidos Nro 356, dentro del Distrito de Breña, lleva en aquel distrito más de 20 años y cuentan con 20 puestos de comercio, que desde su fundación hasta el día de hoy han trabajado al margen de la ley, es decir, de manera informal, ocasionando que su economía no vea grandes progresos debido a que no tienen acceso al sistema financiero y no les es posible expandirse, crecer económicamente y contribuir con el desarrollo del país. Esta fuerza emprendedora ha venido enfrentándose a competencia desleal, brechas tecnológicas, variación de precios por parte de sus proveedores mayoristas, entre otros, causados principalmente por su informalidad y arrastrando consigo a una gran masa laboral que dependen de ellos.

El Estado en su rol impulsor de la inversión y crecimiento de la economía ha desarrollado, aprobado y modificado una normativa especial para este sector empresarial, abarcando aspectos legales, tributarios y laborales, reflejados en serie de beneficios, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y la carga tributaria no frenen la formalización y crecimiento de los comerciantes del mercado en estudio.

A través de La Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa publicada el 03 de julio del 2003, El Estado introdujo el régimen especial laboral, así como los beneficios tributarios a los cuales las MYPES podían acogerse, sin embargo, el acogimiento no dio el resultado esperado, lo cual motivo las múltiples modificaciones a la mencionada norma, siendo la última modificación la realizada a través de la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el

desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, con la cual se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas contempladas en la Ley 28015, la cual ahora recibe el nombre de “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, siendo esta disposición la que rige actualmente la formalización de las MYPE's en el Perú y a la podrían acogerse nuestra unidad de estudio.

Actualmente las condiciones legales y tributarias respecto a las leyes promocionales de las MYPEs no se ajustan a la realidad socio económica mayoritaria de los comerciantes de las MYPES del mercado en estudio, ya que hasta a la fecha su informalidad no se ha visto mermada.

Las MYPEs del Mercado Proveedores Unidos, quíerose o no, constituyen un segmento clave para la reactivación económica y productiva del distrito de Breña por su dinamismo, capacidad consumidora de mano de obra y generación diaria de ingresos; sobre todo es una alternativa para el alivio y reducción de los niveles de pobreza de dicho distrito.

Sin embargo, las MYPES tienen que afrontar una serie de dificultades tales como acceder al crédito bancario, la presión tributaria y el alto costo laboral, esto genera el poco interés por parte de los comerciantes del Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña de pasar a la formalidad. Éstas MYPES son informales porque no tienen cultura empresarial y porque no les es rentable formalizarse.

Éstas MYPES en estudio vienen privándose de lograr el financiamiento necesario para mejorar, crecer y expandir sus negocios, a través del acceso a programas de ayuda y promoción del Estado; la obtención de capital de trabajo proveniente de endeudamiento con financieras y/o entidades bancarias; o también a través del dinero anticipado proveniente de las transacciones que pueden efectuar en la Mesa de Negociación del Mercado Extra Bursátil, así como concertar un mejor precio de adquisición o conseguir ofertas por compras conjuntas en masa.

Si las micro y pequeñas empresas del Mercado Proveedores Unidos del distrito de breña continúan rehusándose al acatamiento de normas y en consecuencia a su formalización, no solo les traería un perjuicio a sus unidades económicas, sino que continuaría afectando a todo un sistema que se conecta de forma engranada y dependiente unos de otros, como lo es la economía peruana; por lo tanto, habría una menor recaudación tributaria y déficit de fondos para el Estado y dificultad para cumplir con sus obligaciones, ocasionando un desbalance en la economía, además de una gran masa laboral insatisfecha.

1.2 Formulación del problema

¿Cómo formalizar las micros y pequeñas empresas del Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña 2015?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Formalizar las micro y pequeñas empresas del mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña 2015.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a) Determinar las ventajas de la formalización y los beneficios que conllevan a los comerciantes al cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- b) Determinar la actitud de los microempresarios del mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña frente a la formalización.
- c) Conocer en qué medida los cambios en la normativa jurídica legal pertinente, se relaciona con el desarrollo de las MYPES.

- d) Analizar el grado de informalidad de las MYPES en el Mercado Proveedores Unidos, desde el punto de vista jurídico, tributario, comercial, financiero, administrativo y cultural.

1.4 Justificación del Trabajo de Investigación

La presente investigación sobre la formalización de las MYPE's del Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña 2015, se ha llevado a cabo porque resulta necesario sentar las bases de un precedente exitoso de formalización de un mercado de abastos en nuestro país, mostrando la supremacía de los beneficios obtenidos frente a los costos asumidos, mostrando que la formalidad resulta más ventajosa que mantenerse al margen de la ley, además de contribuir con la sociedad, evidenciándose en la mejora de la calidad de vida de los habitantes que la conforman.

Esta investigación sobre la formalización de las MYPE's del Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña 2015, se ha realizado para que éstas MYPE's conozcan las oportunidades que la formalización les brinda, implicando de ser necesario, el rediseñamiento del marco regulador o la implementación de mejores incentivos que hagan atractiva y simplifiquen la formalización de las micro y pequeñas empresas del Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña; y con esto, no solo obtener mayores ingresos, sino un control generalizado por parte del Estado hacia toda la nueva masa contributiva.

Este estudio sobre la formalización de las MYPE's del Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña 2015, se ha realizado con la finalidad de que las micro y pequeñas empresas que conforman el mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña se sumen a la formalidad y que a su vez, esa actitud sea tomada como ejemplo por los demás grupos económicos que aún siguen manteniéndose al margen de la ley, no permitiendo su propio crecimiento.

La credibilidad de este estudio tiene sus bases en lo que ha venido aplicando Chile desde hace más de diez años atrás, el cual, en la búsqueda de formalizar a su sector empresarial informal los llevo a la creación de oportunidades de expansión, facilitaron la constitución, formalización y desarrollo de empresas de menor tamaño, aumentaron los recursos y la cobertura de acceso al crédito, se ha contribuido a fortalecer la asociatividad gremial de los empresarios, desde entonces se han venido logrando que muchos informales se sujeten a la ley y sean actualmente parte de las MYPES formales de Chile. Tomando este ejemplo exitoso, afirmamos la viabilidad de lo que se pretende lograr con este estudio, que es la formalización de las MYPE's del Mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña 2015.

1.5 Enunciado de la Casuística

El comerciante Rodrigo López Cruz, quien se dedica a la compra y venta de abarrotes de manera informal en el Mercado Virgen del Carmen de Ate desde hace 20 años.

Rodrigo, acude a un mayorista y adquiere los productos y los vende al público que concurre el mencionado mercado.

Sus estudios hasta nivel secundario, no le han permitido que su negocio se desarrolle, ocasionando que se mantenga con el mismo margen mínimo de utilidad de 3% desde hace varios años; así mismo, este le ha generado no tener una suficiente capacidad adquisitiva en favor de él y de su familia.

El Señor Rodrigo López Cruz, al enterarse del testimonio de su amigo Carlos Abanto Níquel que hasta hace 5 años estaba en su misma situación; y que ahora cuenta con una empresa con dos locales, gran cantidad de clientes y personal a su cargo, además de apreciar los frutos de la riqueza de Carlos Abanto, el empresario ahora exitoso, que ahora goza de una casa propia, una camioneta y dinero disponible para seguir invirtiendo; todo esto motivó a que el comerciante Rodrigo López Cruz inicie la búsqueda de información sobre formalización, de esta manera salir de tal situación.

CAPITULO II

MARCO TEORICO LEGAL CONCEPTUAL

2.1. MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes de la Investigación

Según, el **Dr. Santander, C.C. (2003)**. *“Estrategias para Inducir la Formalidad de la Mype de la Industria Gráfica- Offset Por Medio de Gestión Competitiva”*. (Tesis de Maestría). Pontificia Universidad Católica Del Perú. Perú. Nos dice que: “La micro y pequeña empresa posee un destacable comportamiento dentro de la economía peruana, su aporte se incrementa continuamente al ser el tipo empresarial más difundido a nivel nacional”.

La informalidad es un fenómeno que nació con el comercio, muchos entendidos del tema observan la formalidad como el conjunto de requisitos establecidos por la ley.

Por su parte, el **Dr. Castillo, C. J. (2008)**. *“Legislación de las MYPES y la problemática de su informalidad”*. (Tesis de Doctorado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. , nos dice que: El fenómeno de las micro y pequeñas empresas (MYPES), las Pymes como anteriormente se les conocía en nuestro entorno y se les denomina aún en otros países latinoamericanos, tiene una importancia destacada y trascendental en nuestro país, tanto desde el punto de vista económico y social como bajo una perspectiva jurídica, aunque en este último caso se pueden resaltar las deficiencias en materia legislativa y aún doctrinaria. Las micro y pequeñas empresas han sido entendidas por quienes han abordado su análisis y problemática como un fenómeno subsidiario, subordinado

al tema de la gran empresa, la cual deviene un modelo hierático cuyas características necesariamente deben ser adoptadas por las MYPES. Es más, la propia legislación que regula a éstas, llámese Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, Número 28015 y su Reglamento, Decreto Supremo 009-2003-TR, así como toda la gama de dispositivos legales donde se alude a esta forma empresarial, trata al sector MYPE restándole la importancia que su envergadura posee.

Según, el Dr. Sandoval, C. K. (2012). "El Régimen Legal Peruano de las Micro y Pequeñas Empresas y su Impacto en el Desarrollo Nacional" (Tesis de Maestría). Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas. Lima., nos dice que: "En el Perú, las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante MYPE) son actualmente de gran trascendencia en su desarrollo económico, constituyéndose en el sector empresarial que más produce y más empleo oferta.

En efecto, unos de los indicadores más importantes de nuestro crecimiento económico es el Producto Bruto Interno (PBI), que expresa el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos en un periodo determinado.

El incremento de las cifras del PBI se traduce así, en el bienestar material de una sociedad, y desde el año 1999, el PBI peruano ha tenido un crecimiento continuo, incrementándose del 2010 al 2011 en un 6.9%, y desde el 01 de enero al 31 de mayo del presente año, en un 5.9%, según registra el Banco Central de Reserva y el Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Es el caso que las MYPE, que constituyen el 98.5% del total de empresas del país, aportan el 42.1% al PBI nacional, y ocupan un lugar preponderante en la generación de empleo, ofreciendo el 77% de puestos laborales a nivel nacional. Sin embargo, estas unidades económicas han venido enfrentándose a problemas de contrabando, competencia desleal, dificultad para acceder a créditos, brechas tecnológicas, entre otros, causados principalmente por su informalidad; por lo que el Estado en su rol impulsor de la inversión privada ha establecido un marco

normativo especial, definido por una serie de beneficios, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento. De este modo, resulta necesario determinar si la referida normativa especial para MYPE, cumple con los fines para los que fue dispuesta, o si por el contrario, se requiere rediseñar el marco jurídico regulador a fin de optimizar su impacto a niveles económico y social.

Según, el Dr. **Molero, R. (2011)**. *Mypes exportadoras necesitan instrumentos especializados de promoción*. <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-mypes-exportadoras-necesitan-instrumentos-especializados-de-promocio>. Las Mypes tienen un marco legal que promueve su formalización y desarrollo (D.L. 1086), sin embargo, las que se están internacionalizando necesitan un tratamiento diferenciado que les permita desarrollar sus competencias”, señaló Adex.

“Las mypes tienen un marco legal que desarrolla su formalización y desarrollo (D.L. 1086), sin embargo, las que se están internacionalizando necesitan un tratamiento diferenciado que les permita desarrollar sus competencias”, señaló.

En ese sentido, remarcó que las empresas de este sector esperan importantes anuncios en el mensaje del presidente electo Ollanta Humala, que mañana (jueves) 28 de julio dará en el inicio de sus funciones.

Ello como parte de todas las acciones realizadas, para darle continuidad a uno de los temas centrales de la reunión sostenida con el nuevo mandatario, donde manifestó su angustia por la necesidad de darle un mayor impulso a las mypes que se dedican a la exportación.

Subrayó que producto de esta sesión, PymeAdex planteó puntos para promover su sector, como estructura institucional, marco promotor, formalización integral y competitividad.

Indicó que los directivos manifestaron que la Ley Mype está centrada en el registro e inicio de su formalización, pero no motiva la interacción con las instituciones del gobierno para armar una red de promoción que las ayude a vender a diversos mercados internacionales. Por ese motivo sugirieron diferenciar una categoría particular de Micro y Pequeñas Empresas exportadoras (mypex) para las cuales, lo más importante es impulsar su internacionalización.

Molero confió que en su mensaje, el presidente Ollanta Humala anuncie algunas medidas en favor de las Mypex ya que éstas tienen capacidades y necesidades especiales que las diferencian de las mypes y de las grandes y medianas empresas exportadoras.

Indicó que en la cita de trabajo se expresó la necesidad de crear parques especializados en la Industria de metales (joyería de oro y plata, procesadores de cinc, plomo y cobre) y zonas especiales en las que se desarrollará las capacidades exportadoras además de mejorar sustancialmente la competitividad de las mypex.

Por otro lado, se expresó la necesidad de desarrollar un Plan Estratégico para la Promoción de las exportaciones de las mypex, que incorpore acciones para fortalecer sus capacidades, así como un trabajo especial de las agregadurías comerciales. A su turno, el gerente de Estudios Económicos de Adex, Carlos González, informó que el número de empresas exportadoras en el 2010 se incrementó en 63 respecto al 2009 (de 7000 a 7063). De esas, 284 eran grandes, 534 eran medianas, 478 pequeñas y 5.767 micro, además el número de las grandes empresas aumentó en 54, las medianas en 11, las pequeñas disminuyeron en cuatro y las micro aumentaron en dos.

“La crisis ha hecho que las exportaciones sean más concentradas: la participación de las grandes empresas aumenta de 88,7% a 91,3% mientras que las otras tres categorías pierden participación”, señaló.

Por otro lado, el Dr. Valverde, P. (2013). “La mype no se está consolidando en el mercado como un agente competitivo”. Diario Gestión. <http://gestion.pe/economia/comexperu-mype-no-se-estan-consolidando-mercado-como-agentes-competitivos-2070517>.

Las mype forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, pero no están aprovechando el potencial que adquirirían de entrar en el sector formal, ni están consolidándose en el mercado como un agente competitivo, dijo hoy ComexPerú en un comunicado de prensa.

Esto se debe a varios indicadores, entre ellos relacionados a la formalización. Según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (2012), un 73% de sus trabajadores laboraron en negocios informales, el 81% no estuvo afiliado a ningún tipo de pensión y el 48% no recibió ningún tipo de seguro por salud.

“Estos negocios emplean a cerca de 13.7 millones de personas (3.5% más que en 2011), con lo que representan casi el 82% del empleo total en el país. Esto demuestra que cada año los peruanos buscan abrirse paso en el mercado laboral y encuentran grandes oportunidades en las mype”, se lee en el artículo.

La Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley MYPE) otorga

facilidades a estas empresas tanto en el plano financiero como en la implementación y promoción de políticas que generen una plataforma de crecimiento de la mype.

Por el lado financiero, por ejemplo, hay un seguro de salud semisubsidiado por el Estado y la exoneración del pago de la contribución al Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI), para las empresas de dicho sector.

2.1.2 Bases teóricas

A) Formalización de las MYPE'S

A.1) Definiciones

Según, el Dr. Hinostroza J, M. (2011). Formalizar es el proceso por el cual un ente es introducido a la legalidad incentivada principalmente por el Estado en aplicación de su rol de búsqueda de una economía inclusiva. (P.5).

A.2) Proceso para el Establecimiento de una Mype

Según, el Sr. Cárdenas, S.J. (2009). Si queremos constituir una empresa debemos cumplir los siguientes pasos:

A.2.1) Asesoría: Elaborar la Minuta de Constitución Social, autorizada por un abogado. Tiempo aproximado para la elaboración: 2 días.

A.2.2) Inscripción en Registros Públicos: Elevación de la minuta a Escritura Pública ante notario público. Tiempo aproximado para la elaboración: 3 días.

- Inscribir la sociedad ante la Sunarp. Tiempo aproximado de duración: de 15 a 35 días.
- Inscribir el nombramiento de directores, gerentes y apoderados, según corresponda, ante la Sunarp. Tiempo aproximado de duración: de 15 a 35 días.

A.2.3) Inscripción en el RUC: Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat). Tiempo aproximado de duración: 1 día (su aprobación es automática).

A.2.4) Inscripción en el REMYPE: Registro de Micro y Pequeña Empresa. (P. 32).

A.3) Legalidad

Según, el Dr. Huamán, B. Joel. (2009). Menciona:

A.3.1) Escritura Pública de Constitución

Las MYPEs solo necesitan presentar una Declaración de Voluntad de Constitución de microempresa o

pequeña empresa. No es indispensable la presentación de la Minuta de Constitución ante Notario Público.

Por su parte Cimadamore, A. (2008) “Uno de los problemas centrales que propicia la informalidad de las empresas es la rigidez en las leyes laborales, lo que impacta de manera importante en la permanencia de las Mype en el mercado.

La nueva ley Mype, aprobada mediante el Decreto Legislativo 1086, es una ley integral, que no solo regula el aspecto laboral, sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social, que se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización.

Para enfrentar el problema de informalidad en el trabajo, se aseguran derechos laborales básicos, de tal manera que se espera que la reducción de los costos laborales produzca avances en la formalización de la planilla de las Mype y, por lo tanto, que se generen incrementos de productividad.

Al ser convertirse formal, las empresas pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedor de bienes y servicios. Según la Ley de Promoción de la Mype, las instituciones del Estado deben ser programadas no menos del cuarenta por ciento de sus contrataciones para que puedan ser atendidas por las Mype en aquellos bienes y servicios que estas puedan suministrar.

Facilitar el acceso al crédito a través del sistema financiero formal, y que estos permitan que sus activos sirvan como

garantía para acceder a liquidez. Esto es importante, ya que dentro del plan de estímulo fiscal para paliar la crisis se ha creado el Fondo de Gestión Empresarial (Fogem), por un valor de S/. 300 millones, para garantizar los créditos otorgados las Mipyme que forman parte de la cadena de exportación y que son destinados a la adquisición de activo fijo y capital de trabajo.

Para poder lograr el desarrollo empresarial esperado, es importante que las empresas fomenten procesos de innovación. Al ser formales, las empresas tienen acceso, a través del Fidecom, a los programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las micro y pequeñas empresas, a fin de fortalecer su capacidad de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, servicios y otros.

Para ser formal se debe fortalecer la coordinación y liderazgo institucional, de manera que se logre una mayor participación de actores clave como son los micro-empresarios/as y sus organizaciones e instituciones del Estado (Sunat, Sunarp, municipalidad, MTPE, Mincetur, Produce) y gremios empresariales.

A su vez, la Ley de Formalización debe ser complementada con otras medidas que no maten mercados, sino que los dinamicen, y se debe incidir bastante en el tema de competitividad, de mercados articulados, porque ahí está el punto central para lograr el crecimiento inclusivo de la economía. (P.118)

- **Formas Societarias de Mypes**

Según, el Dr. Deymor, B. (2005; 104) Define lo siguiente:

- Empresa Individual de Acceso Responsabilidad Limitada E.I.R.L.
- Es constituida por voluntad de una sola persona.
- El Capital de la empresa es distinto al patrimonio del titular o dueño.
- La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

Los Órganos de la empresa son:

- El Titular.
- La Gerencia.
- Sociedades Acceso Anónimas-S.A. / S.A.C.

-Conformada por un número mínimo de 2 accionistas en el caso de la S.A.

-Conformada por un número mínimo de 2 accionistas y máximo 20 accionistas para el caso de la S.A.C.

-En el caso de la S.A.C., los socios tienen preferencia para la adquisición de las acciones, salvo pacto en contrario. La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

Los Órganos de la empresa son:

- Junta General de Accionistas.
- El Directorio. (Obligatorio en el caso de la S.A.)
- La Gerencia. (P.35-37)

A.3.2) Tributación al Fisco

Según, el Dr. Avolio, B. (2008)

- Régimen Tributario

Régimen Especial de Renta – RER:

- Pagarás una tasa única por impuesto a la renta del 1.5%
- Llevarás una contabilidad muy simple: Registro de Compras y de Ventas.

Régimen General de Renta – RG:

- Podrás llevar sólo Registro de ventas, de Compras y un Diario de Formato Simplificado. (P.77)

A.3.3) Reconocimiento de Obligaciones Laborales

- Régimen Laboral

- Características del régimen laboral de las MYPE

Según, el Dr. Portocarrero, S.F. (2006) Se debe definir también en la empresa el número de trabajadores con las cuáles la empresa va a suscribir un contrato laboral de tiempo definido, estos contratos deben ser elaborados de acuerdo a las características y necesidades de cada tipo de trabajador, además los registros y libros de planilla deben de ser legalizados por el Ministerio de Trabajo, la cual los empresarios deben de acudir para solicitar información. Hay

que tener en cuenta que existen ciertos incentivos laborales para aquellos mypes que se encuentran suscritos en el registro nacional de la micro y pequeña empresa (REMYPE) y pueden acogerse a los beneficios que ofrece la ley de mypes. Todo mype debe de inscribirse al REMYPE para que pueda acreditarse como tal y pueda ser reconocida ante diferentes instancias. Se recomienda que al menos el dueño o el que dirige la empresa debe estar en planilla. Hay que tener en cuenta que la ley de mype considera a una microempresa a partir de 1 hasta 10 trabajadores y sus ventas no deben ser mayores a 150 UIT's (hasta S/ 45 625 mensual) y una pequeña empresa puede tener hasta 100 trabajadores y sus ventas no deben ser mayores a 1700 UIT's (hasta S/ 517 083 mensual). (P.60 y 61)

- Contratación laboral en el régimen MYPE

Según Ministerio de la Producción (2012). La legislación laboral peruana, el empresario cuenta con tres modalidades de contratación:

Contrato a plazo indeterminado: Es cuando el trabajador brinda sus servicios de manera personal, subordinada y remunerada, y el contrato no tiene una duración definida.

Contrato de trabajo sujeto a modalidad: Tienen un plazo determinado y dependen básicamente de las necesidades de la empresa. Pueden ser de naturaleza temporal (por ejemplo, por inicio de nueva actividad), accidental (como es el caso del contrato de suplencia) o de obra o servicio (contratos por temporada de verano).

Contrato a tiempo parcial: Es el contrato que se presta por cuatro horas o menos al día, o menos de veinte horas a la semana.

Es importante señalar que toda prestación laboral debe ser acreditada mediante una boleta de remuneraciones que los empleadores se encuentran en la obligación de otorgar a sus trabajadores. Se entregará la boleta de remuneraciones en el día de pago y se deberá devolver firmada por el trabajador en señal de conformidad.

Régimen Especial de las Microempresas. - Las microempresas gozan de un régimen especial de contratación, que estará vigente hasta el 4 de julio de 2008.

Para poder beneficiarse de este régimen, los microempresarios (empresas o personas naturales con negocio) deberán cumplir en todo momento con los requisitos de máximo de ventas y máximo de trabajadores estipulados por la ley.

Beneficios del Régimen Especial. - Si una microempresa se acoge al Régimen Especial debe sujetarse a lo siguiente:

Remuneración: El empleado tiene derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, que asciende a S/. 750,00 (setecientos cincuenta y 00/100 nuevos soles).

Descanso vacacional: El empleado tiene derecho, como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios.

Jornada de trabajo: Es de 8 horas diarias ó 48 semanales.

Descanso semanal y descanso por días feriados: 24 horas.

Despido injustificado: Es equivalente a media (1/2) remuneración por año, con un tope de seis remuneraciones. Las fracciones se abonan por dozavos.

Seguro Social (EsSalud): EsSalud brinda a los asegurados y beneficiarios prestaciones de prevención, promoción, recuperación, rehabilitación, prestaciones económicas y prestaciones sociales. El beneficio es primordial para los trabajadores de las microempresas y a las personas naturales con negocio, quienes podrán inscribirse en la planilla de su empresa y puedan ser considerados como asegurados regulares, así como extender el beneficio a su cónyuge e hijos. La tasa que paga el empleador o empresa es de 9 por ciento del monto de la remuneración.

Régimen Provisional o Sistema de Pensiones: Este sistema es brindado por la Oficina de Normalización Provisional (ONP) o el Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones (SPP), y sirve para reconocer, otorgar y pagar los derechos pensionarios de los afiliados. La tasa que debe pagar el empleado a la ONP es de 13 por ciento de su remuneración, y la del SPP fluctúa entre 11 por ciento y 14 por ciento, dependiendo de la AFP que elija el trabajador. Bajo el Régimen Especial el trabajador puede optar por incorporarse o no; si no se incorpora no se efectuará la retención respectiva. Asimismo, se recomienda que la opción de la no incorporación conste en el contrato de trabajo respectivo.

Indemnización especial: En el caso de que un trabajador que goza de los derechos del régimen general sea despedido con la finalidad exclusiva de ser reemplazado por otro dentro del Régimen Especial, tendrá derecho al pago de una indemnización equivalente a dos (2) remuneraciones mensuales por cada año laborado. Las fracciones de año se abonan por dozavos y treintavos, según corresponda. El plazo para interponer cualquier acción judicial caduca a los treinta (30) días de producido el despido. (P. 15 - 18).

A.3.4) Emisión de comprobantes de Pago

Según, el Dr. Torres, M. (2010)

El Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS).- Comprobantes de pago que pueden emitir: Boleta de venta, ticket o cinta (máquina registradora).

El Régimen Especial de Renta (RER).- Comprobantes de pago que pueden emitir: factura, boleta de venta, ticket o cinta, guía de remisión (remitente, transportista), otros comprobantes autorizados.

A.4) Economía Inclusiva

Según, el Dr. Briceño, A. H. (2007). El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan aumentar ganancias y reducir costos para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir,

emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

Según un estudio realizado por el gobierno regional del departamento de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta al plan de producción de productos y de ventas. Es que las ventas de la MYPE son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito.

La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a lo compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo de parte del sistema financiero es uno de los grandes obstáculos ya que los empresarios no pueden pedir préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr al desarrollo esperado por todos.

El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial. (P. 180-188)

B) Mercado de Abastos

B.1) Definiciones de Mercado

Según, el Dr. Ferrero, C. A. (2010). Se denomina mercado de abastos a unas instalaciones normalmente cubiertas y cerradas, situadas en las ciudades donde diversos comerciantes suministran a los compradores todo tipo de alimentos perecederos tales, como carnes, pescados, frutas, verduras y hortalizas. También pueden existir otros comercios que venden pan, productos lácteos, flores, o alimentos en general así como diversos artesanos. Las plazas de abastos modernas disponen de cámaras frigoríficas para conservar los alimentos perecederos. (P.313).

B.2) Evolución de los Mercados de Abasto

Según, el Sr. Castillo, C. J. (2008). Particularmente en todo el mundo los mercados de abastecimiento han sido un instrumento para resolver el abastecimiento de productos frescos a toda la ciudad.

La evolución de los mercados mayoristas en el mundo ha atravesado tres etapas:

Sub urbanización mediante el traslado hacia la periferia, dadas las necesidades del transporte, cuestiones de salubridad, y urbanísticas (corresponde a la década del 70).

Desarrollo de la logística como elemento de agregación de valor en el comercio moderno (años 90). En esa época no solamente se necesitaba que el producto llegara, sino que el producto fuera lo que el público demanda, llegara a tiempo y generara mecanismos razonables de manejos de stock.

Hacia el año 2000 ya aparecen nuevos desafíos que incorporan más valor en los cambios en el consumo y la gestión de la información, desarrollando gama, calidad, seguridad de los alimentos (trazabilidad), medio ambiente y técnicas de información. (p. 64)

B.3) Objetivo de los Mercados de Abasto

Según, el Sr. Centty, V. D. (2013). Existen dos Objetivo:

-Necesidad de satisfacer las necesidades de compra de productos frescos, normalmente alimenticios, en los grandes núcleos urbanos. En este sentido, gozan de ventajas frente a otros formatos comerciales como la proximidad, el trato personalizado al cliente, así como la calidad y variedad de la oferta. (P.17)

Para fidelizar a sus clientes los mercados deben proveer productos y servicios adecuados que superen las expectativas de los consumidores, que generen experiencias de compra satisfactorias, que manifiesten el compromiso de los operadores con los intereses de sus clientes y que sean capaz de generar confianza.(P.17)

B.4) Amenazas de los Mercados de Abastos

Según, El Dr. Delgado A. (2013). Los problemas a los que se enfrentan los Mercados se pueden sintetizar en los siguientes:

1. Deficiencias generalizadas en las condiciones urbanísticas comerciales.
2. Inadecuación con respecto a los soportes físicos de la actividad comercial. La mayor parte de los Mercados Municipales no poseen condiciones para ejercer sus actividades propias en términos de coherencia con las demandas actuales de los consumidores.
3. Contradicciones esenciales entre la oferta comercial y las tendencias de compra de los consumidores. Se detectan desajustes sustanciales entre las actividades exteriores en el sector de la alimentación, la oferta de los mercados y la demanda.
4. Ausencia de concepciones y estrategias comerciales, tanto unitarias como individuales, que sirvan para apoyar el conjunto del subsistema.
5. Una importante atomización empresarial agudizada por la pequeña dimensión de los establecimientos, aunque existe una relativa tendencia a la posesión de varios puntos de venta en distintos Mercados. Este hecho, produce un elevado porcentaje de marginalidad comercial e incapacidad de negociación ante proveedores. (P.45)

B.5) Tipologías de los mercados de abasto

Según, el Dr. Linares, H. M. (2014) El edificio para mercado de abasto de alimentos cuenta con un programa de necesidades específicas. Pueden establecerse reglas generales que permiten acceder a un panorama global de las distintas respuestas adoptadas por los proyectistas y constructores para resolver los requerimientos del tema.

- No hay un modelo o tipología funcional a seguir o tipología funcional que resuelva todos los problemas. Tampoco en un determinado período se utiliza una dejando a las demás de lado.

- Coexisten todas, sólo que algunas de ellas se adaptan mejor a determinados terrenos propuestos por los comitentes, con lo cual en algunos años aparecen con más frecuencia algunos, y otras no.

- Las técnicas constructivas disponibles en cada época introducen modificaciones a través de los nuevos materiales que utilizan.

- La coexistencia de lo viejo y de lo nuevo es una constante por lo general, y en la mayoría de los casos no logran interrelacionarse la una con la otra.

- En muchos casos perjudicará la unidad del conjunto, llegando realmente a considerarse el proyecto como la resultante de dos edificios distintos adosados el uno al otro, con sólo algunos puntos en común.

- Interior y exterior se presentan como dos hechos distintos y cada uno adquirirá su propio lenguaje expresivo.

- El exterior, más tipificado, y en cambio el interior dependerá principalmente del material empleado y de las formas con él logradas.
(P.54 y 55)

B.6) Ubicación de los Mercados

Según, el Dr. Gallegos, P. M. (2013). La ubicación, sobre todo en los negocios que dependen de la recurrencia de clientes como las tiendas de abarrotes, es uno de los factores clave del éxito. Para que puedas

tomar la mejor decisión, sigue estos cuatro consejos y aprende a elegir el mejor lugar. (P.60)

Identifica a tus posibles clientes: Lo primordial que debes conocer es el perfil de tus clientes (quiénes son, por qué irán a verte, en qué horarios, etc.).

Establece la cantidad de visitas para definir el tamaño del interior del local. Estudia el lugar dónde trabajan tus clientes y qué vialidades utilizan para llegar hasta ti (si es en auto, por ejemplo, es probable que necesites un estacionamiento). Si transita a pie, es clave que analices si el punto de venta y la zona te permitirán llamar su atención (mediante letreros, promociones en calle u otras tácticas).

Estudia el área cercana: Si sabes quiénes son tus clientes, puedes comenzar a buscar el destino seguro de tu negocio, sea por delegación, sector o barrio. Este será tu "anillo general de acción". El mejor consejo: camina, investiga y pregunta, sobre todo a locatarios ya establecidos. Identifica si el lugar mantiene afluencia toda la semana, de lunes a viernes y si el público es más bien familiar, universitario o ejecutivo. También puedes ubicarte cerca de los llamados "generadores de tráfico": centros comerciales, complejos de oficinas, escuelas y hospitales, entre otros. Y no te olvides de la competencia: mapea dónde están, qué ofrecen y cómo el público tiene acceso a sus locales. (P. 87 y 88)

B.7) Clases de Mercados

Según, la Dra. Yolanda, C. A. (2014). Existen cinco clases de mercado:

Megamercado: se caracteriza por tener una superficie de piso de venta superior a los diez mil metros cuadrados. Opera todas las líneas de productos, ofrece la mayoría de los servicios adicionales que se ponen a disposición del consumidor dentro de sus establecimientos (por ejemplo, tintorerías, reparadoras de calzado, ópticas, etcétera).

Hipermercado: en este formato las áreas de ventas oscilan entre cuatro mil 500 y diez mil metros cuadrados. Ofrecen casi todas las líneas de productos, además de servicios. Su principal diferencia contra los megamercados radica en la superficies de venta.

Supermercado: este tipo de mercado agrupan las tiendas con dimensiones que van desde 500 hasta cuatro mil 500 metros cuadrados. Manejan principalmente abarrotes y perecederos; cuenta únicamente con algunos servicios, como las farmacias y vestimenta.

Bodega: normalmente se ubica en lugares residenciales, afluencia de consumo inmediato para casa, maneja la mayor parte de las líneas de productos, con un sistema de descuento en medio mayoreo, con poca inversión en decoración de las tiendas y no ofrece ningún tipo de servicio que signifique atención directa.

Tienda de conveniencia: unidad comercial al detalle dedicada a la venta de satisfactores inmediatos las 24 horas del día; se ubica en superficies menores a los 500 metros cuadrados. Maneja, principalmente, alimentos y bebidas, de variedad limitada. En esta categoría entran los minisúper y pequeñas tiendas especializadas.(P.54 y 55)

B.8) Financiamiento para las MYPES

Según, el Dr. Farfán G. M. (2011). El financiamiento para las MYPES en el Perú actualmente se encuentra diversificado, con lo cual se abre una gama de opciones para MYPES para la evaluación para obtención de un crédito que les permita operar, crecer e invertir y en este contexto tenemos los siguientes:

B.8.1) El ministerio de la Producción a través del programa: “Inversionistas ángeles”

Promueve el financiamiento y crecimiento de la microempresa por parte de emprendedores exitosos dedicados a invertir en empresas que se encuentran en etapas tempranas de desarrollo y que tienen un alto potencial de crecimiento.

Estos inversionistas emprendedores están en la búsqueda diaria de empresas en las cuales invertir y se mantiene al día con toda información del sector económico de su interés.(P. 77)

B.8.2) Las micro financieras

Cuando las micro financieras hacen su aparición formalmente en los 80, el rol fue proveer de financiamiento a todas las personas que a raíz de la crisis lo que hacían era generarse autoempleo. Lo que ahora conocemos como emprendedores.

Una micro financiera puede ser un banco, una caja municipal o una Edpyme; no es por la licencia sino por el mercado al que atiende. Actualmente, tenemos un banco (Mibanco), cinco financieras especializadas, 12 cajas municipales, 10 cajas rurales y tenemos 10 Edpymes. (P. 78)

B.8.3) La mesa de negociación

El mecanismo extrabursátil que es la mesa de negociación, permite a las MYPES comprar y vender, letras, pagares, entre otros títulos valores que le permitan obtener liquidez inmediata para invertir, crecer o para el continuo flujo normal de sus operaciones. (P.79).

2.2. MARCO LEGAL

Ley No 28015 y sus modificaciones - Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial

El Estado, en su papel promotor de la inversión y desarrollo de la economía peruana, ha venido creando marcos legales que fomenten y faciliten la formalización de las MYPEs, siendo su primera iniciativa a través de la Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa publicada el 3 de julio de 2003.

A través de la Ley N.º 28851, publicada el 27 de julio de 2006, se modificaron los artículos 21 y 43 de la Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; sin embargo, los esfuerzos por la búsqueda de la formalización esperada llevaron a la promulgación de la Ley N.º 29034, publicada el 10 de junio de 2007, en la cual se modificó el artículo 21 de la Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Sin embargo, el aumento de informalidad hacia urgente la creación de nuevas disposiciones legales que realmente cumplan con el objetivo para el cual fueron creadas todas las disposiciones anteriores, es por eso, que se aprueba El Decreto Legislativo N.º 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, publicado el 28 de junio de 2008, que modificó la Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Los esfuerzos prosiguieron hasta la promulgación del Decreto Supremo N.º 007-2008-TR, publicado el 30 de setiembre de 2008, en el cual se aprobó el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente - Ley MYPE, y a los 60 días su Reglamento.

Sin embargo, su regulación no dio el resultado que se había esperado, lo cual motivo una revisión y modificación de la mencionada norma, siendo la última modificación la realizada a través de la Ley N.º 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la

inversión de pequeños empresarios, impulsar el crecimiento y el desarrollo productivo, publicada el 2 de julio de 2013, con la cual se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas contempladas en la Ley 28015, la cual ahora recibe el nombre de “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, siendo esta disposición la que rige actualmente la formalización de las MYPE’s en el Perú y a la podrían acogerse nuestra unidad de estudio.

Ley N° 30056, publicada el 02 de julio del 2013, modifica diversas disposiciones de dicha ley, y entre estas modificaciones dispone que se prorrogue por 3 años el régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015.

Se ha modificado, también, las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, contempladas en el Artículo 5 de la Ley No 28015, siendo las modificaciones las siguientes:

- Se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización; además,
- Se ha creado un nuevo nivel de empresas:

A.1) Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

A.2) Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

A.3) Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

- En cuanto a las causales de pérdida del régimen especial, se ha retirado el hecho de superar un número determinado de trabajadores como causal de pérdida,

puesto que la pertenencia al régimen especial ahora solo depende del volumen de ventas. Además, en caso de superar los límites para permanecer en el régimen de las pequeñas empresas, se ha ampliado a 3 años el período adicional durante el que se puede mantener dicho régimen, antes de pasar al régimen general.

- Se incorpora en el RUS, regulado por el Decreto Legislativo N° 937, a la Empresa de Responsabilidad Limitada.

- Beneficios para las microempresas inscritas en el REMYPE, la norma en comentario establece que durante 3 ejercicios, contados desde su inscripción en el REMYPE administrado por la SUNAT, ésta no aplicará las sanciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176° y el numeral 9 del artículo 174° del TUO del Código Tributario, D.S. N° 135-99-EF, cometidas a partir de su inscripción, siempre que la microempresa cumpla con subsanar la infracción, de corresponder, dentro del plazo que fije la SUNAT en la comunicación que notifique para tal efecto, sin perjuicio de la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones.

***** Experiencia exitosa: Casuística Proceso de formalización del comerciante Rodrigo López Cruz.**

La forma de constitución de un negocio o una empresa la elige la persona o personas que van a desarrollar la actividad y son los que deciden si la empresa la conduce un solo propietario o el representante de una sociedad en caso varias personas la conformen.

Así, ocurrió con el comerciante Rodrigo López Cruz, quien se dedica a la compra y venta de abarrotes en el Mercado Virgen del Carmen de Ate. Él decidió conformar una empresa unipersonal que conduce el mismo y será responsable de las obligaciones derivadas de su actividad.

Constituyo su personería jurídica a través del Servicio de Constitución de Empresas en Línea el Estado Peruano, el cual permite constituir una empresa en 72 horas, para llevarlo a cabo realizo lo siguiente:

1) Realizo la búsqueda de nombre de “INVERSIONES LOPEZ EIRL” en la SUNARP y al no encontrar nombre igual o similar, procedió con la Reserva de Nombre.

2) Posteriormente realizo el registro en línea en la SUNARP, previa solicitud de su usuario y contraseña solicitados de manera presencial en las oficinas de la SUNARP, ya contando con la clave accedió al registro por internet a través de la opción “Usuarios Registrados” ubicado en la página web de la mencionada entidad.

3) A su vez, en el portal web de la SUNARP eligió la notaria Isaac Higa Nakamura para respaldar su trámite.

4) En el mismo portal web, selecciono el tipo de persona jurídica Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) que deseaba constituir, lleno todos los datos de la empresa a constituir, además de sus datos personales y el Número del Título de Reserva de Nombre que hizo en el primer paso. También el Objeto Social de su empresa, que en este caso fue: “comercialización de productos abarrotes en general”.

5) Al término del llenado de los datos, procedió a guardar y se generó un documento denominado Acto Constitutivo, el cual grabo y procedió a enviar a través del mismo portal.

6) Se acercó a la Notaria Isaac Higa Nakamura, firmo el testimonio que le habían elaborado y procedió con su registro en Registros Públicos (SUNARP).

7) Al día siguiente, continué con la legalización de los libros societarios y contables necesarios según el tipo de persona jurídica que había elegido.

8) Para empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes; se acercó a la SUNAT y obtuvo su número de RUC, previa selección del Régimen Especial del Impuesto a la Renta. En este trámite le entregaron su Clave SOL para los trámites por Internet.

9) Para acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley Mype; registró a su empresa, al responsable de la misma, y a los trabajadores, dentro de los cuales se encontraba él también; en el REMYPE a través de la página web: <http://www.mintra.gob.pe/>.

Después de siete días, revise mi solicitud y verifique que ya se encontraba aceptada y descargue la constancia de la misma.

10) Obtuvo su licencia de funcionamiento.

A partir de ese momento, accedió a los beneficios de la formalización y de la ley MYPE, tales como:

- Contar con un mayor control de sus ingresos y gastos, además de contar con la documentación sustentatoria de todas las operaciones realizadas.
- El poder acceder a financiamiento para el crecimiento de su empresa.
- El acceso a la información actualizada sobre oportunidades de negocios y participar en los programas para la promoción de las exportaciones.
- El acceso a las compras estatales, a la información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

-Economía

Es el estudio de la manera en que las sociedades tramitan sus recursos escasos para satisfacer las necesidades materiales de sus asociados y de la transformación de los recursos naturales en productos y servicios finales que son distribuidos y/o usados por los individuos que conforman la sociedad. Además, la economía explica el cómo los individuos y organizaciones logran sus ingresos y cómo los invierten. Charles, S. (2005; 10)

-Mype

Se define como unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios y que a su vez son consideradas como Micro y Pequeña empresa en base a los niveles de ingresos que producen. Huamán, B. Joel. (2009; 57)

-Microempresa

Está constituida por una persona natural (conocida también empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Puede adoptar cualquier forma u organización o gestión empresarial (E.I.R.L., S.R.L., S.A.), y está dedicada a la extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Thompson, I. (2009; 109).

-Pequeña Empresa

La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable y sostenible, que no necesariamente predomina en la industria a la que pertenece, cuya ventas anuales en valores no excede un determinado tope y el número de trabajadores que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad. Deymor, B. (2005; 104).

-Proceso

Acción de avanzar, al paso del tiempo y al conjunto de etapas sucesivas advertidas en un fenómeno natural o necesario para concretar una operación artificial. Chiavenato, I. (2013, 14).

-Legalidad

En la actualidad con él se alude a una serie de exigencias y postulados que se vinculan a un modelo que se expresa en la fórmula de “Estado de Derecho”, es decir, la ley entendida como expresión no de una voluntad personal, sino de la soberanía popular, la voluntad de la mayoría del cuerpo social; la ley, pues, entendida de forma democrática. Del Hierro, J. (2013; 45).

-Tributación

Es el proceso de tributar o pagar Impuestos, como el sistema o régimen tributario existente en una nación. La tributación tiene por objeto recaudar la mayor cantidad de fondos que el Estado necesita para su normal funcionamiento, pero, según la orientación ideológica que se siga, puede dirigirse también hacia otros objetivos: desarrollar ciertas ramas productivas, redistribuir la Riqueza, etc. Osorio, M. (2008; 52).

-Ruc

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el padrón que contiene los datos de identificación de las actividades económicas y demás información relevante de los sujetos inscritos. El Número RUC es único y consta de once dígitos y es de uso obligatorio en toda declaración o trámite que se realice ante la SUNAT. Página web SUNAT

-Remype

Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Vázquez, G. (2012; 95).

-Calidad

Sistema eficaz para agrupar los esfuerzos de mejora de la gestión, de los distintos grupos de la organización para brindar productos y servicios a niveles que permitan la satisfacción del cliente, a un costo que sea económico para la empresa, agregando posteriormente: calidad es la resultante de una combinación de características de

ingeniería y de fabricación, determinantes del grado de satisfacción que el producto proporcione al consumidor durante su uso. Feigenbaum (1994; 37),

-Expansión

Es la parte de la economía que se centra en las decisiones de inversión y obtención de recursos financieros, es decir, de financiación, por parte tanto de las empresas, como de las personas a título individual y del Estado. Por tanto, se refiere a la administración de los recursos financieros, incluyendo su obtención y gestión. Martín L. (2008; 28).

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1.- Diseño metodológico

3.1.1.- Tipo

La investigación que se está realizando es de tipo descriptiva simple, en razón del análisis descriptivo, detallado y profundo que se está realizando a cada una de las variables y sus dimensiones, permitiéndonos así, abrir el panorama a todas las teorías sobre las mismas, investigar cada una de ellas y poder determinar las bases necesarias para fundamentar esta tesis y demostrar las variables.

Al respecto, el filósofo Fernando Manrique Enríquez, en su libro “Teoría del Conocimiento” - Proyección Epistemológica (2005), dice: “La investigación descriptiva simple mide de forma independiente las variables utilizando el método de análisis a través del cual se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades, los cuales luego de su interacción con ciertos criterios de clasificación, sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los elementos investigados”, Pág. 158.

M → **O**

M: La muestra, en la investigación que se está realizando son 20 puestos de comercio del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña de la población total de 20 puestos de comercios existentes.

O: Los resultados que obtendremos del estudio de las dos variables que mueven esta investigación: **“Formalización de las Mype’s” y “Oportunidades para las Mype’s formalizadas”**.

3.1.1 Enfoque

El enfoque de la investigación que se está realizando es de tipo cuantitativo, en razón de que se exploran los datos a profundidad, los significados de extraen de lo previamente establecido y comprobado, además de basarse en la descripción de las cualidades de cada parte integrante de cada variable.

Al respecto, el autor Norberto Pérez Barrenechea, en su libro Metodología Cuantitativa y Concepciones de un Nuevo Mundo (2007), señala: “La investigación cuantitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas. Utiliza variedad de instrumentos para recoger información como las entrevistas, imágenes, observaciones, historias de vida, en los que se describen las rutinas y las situaciones problemáticas, así como los significados en la vida de los participantes”, Pág. 34.

La metodología cuantitativa es aquella que permite examinar los datos de manera científica, o más específicamente en forma numérica, generalmente con ayuda de herramientas del campo de la estadística

Para que exista metodología cuantitativa se requiere que entre los elementos del problema de investigación exista una relación cuya naturaleza sea representable por algún modelo numérico ya sea lineal, exponencial o similar. Es decir, que haya claridad entre los elementos de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente dónde se inicia el problema, en qué dirección va y qué tipo existe entre sus elementos

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población:

La población de esta investigación está compuesta por 20 puestos de comercio representado cada uno por un microempresario informal del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña.

CANTIDAD MICROEMPRESARIOS	SECTOR
4	Abarrotes
3	Verdulería
5	Venta de carnes
5	Comidas preparadas
2	Frutería
1	Bazar
20	TOTAL

3.2.2 Muestra:

La muestra seleccionada para esta investigación, han sido los 20 microempresarios informales de la población, esta muestra está compuesta por el total de microempresarios informales de cada sector dentro del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña, explicado de la siguiente manera:

CANTIDAD MICROEMPRESARIOS	SECTOR
4	Abarrotes
3	Verdulería
5	Venta de carnes
5	Comidas preparadas
2	Frutería
1	Bazar
20	TOTAL

3.3 Operacionalización de las variables

Se adjunta el cuadro de Operacionalización de las variables en el que se observa la hipótesis general, las variables, las definiciones conceptuales, sus respectivas dimensiones, indicadores e ítems; que permitirán demostrar las variables de esta investigación.

3.4 Técnicas e instrumentos de Recolección de datos

Técnica:

Encuesta: La encuesta nos va a permitir conocer la opinión de los comerciantes del mercado Proveedores Unidos en el distrito de Breña referente a los diferentes procedimientos y ventajas de estar formalizado.

Instrumento:

Para la recolección de información de la presente investigación se utilizó el instrumento cuestionario, en donde formulamos 20 ítems, que se respondían a los indicadores de nuestra variable.

Para este trabajo realizamos el método de la escala de Likert que es conceptuada por Santesmases (Año 2009 Pag.514), como la medida de una variable que consiste en pedir al encuestado que exprese su agrado de acuerdo o desacuerdo con una serie de afirmaciones relativas a las actitudes que se evalúan.

Como un ejemplo, normalmente se utilizan cinco categorías para expresar el grado de acuerdo:

Completamente en desacuerdo;

Moderadamente en desacuerdo;

Indiferente;

Moderadamente de acuerdo;

Completamente de acuerdo.

Se puede obtener una medida global sumando las respuestas individuales.

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Para el procesamiento y análisis de la información de la presente investigación se utilizó el Método test y retest, así como también el método de dos mitades para así poder determinar el grado de confiabilidad de los datos obtenidos de de la Técnica de la Encuesta aplicada a la población.

Posteriormente, se aplica la Técnica de encuesta a la muestra seleccionada y para validar los resultados utilizamos el Método del Coeficiente de Alfa de Cronbach.

Al respecto, el autor Francisco Rojas Zavaleta, en su libro Metodología y Análisis de una Investigación (2011), señala: “La medida de la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach asume que los ítems miden un mismo constructo y que están altamente correlacionados, cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados”.

El resultado obtenido de 96.65 % aplicando el Método del Coeficiente de Alfa de Cronbach, significa que los resultados de opinión de los 6 microempresarios seleccionados como muestra de nuestra investigación respecto a los ítems considerados se encuentra correlacionados de manera altamente confiable y muy aceptable.

CAPITULO IV

RESULTADOS

A continuación, se presenta los resultados obtenidos del instrumento aplicado, considerando los objetivos generales y específicos de la investigación. En primer lugar, se evaluó el instrumento de recolección de datos que se usó para recolectar los datos necesarios para la ejecución de la investigación.

Los resultados de validez y confiabilidad del instrumento: **La Formalización de las Mype's. y las oportunidades que esto les genera.**

ITEM 01: ¿La asesoría para un proceso de Formalización es accesible para las MYPES que están en búsqueda la legalidad?

Variable: Formalización de las Mype's.

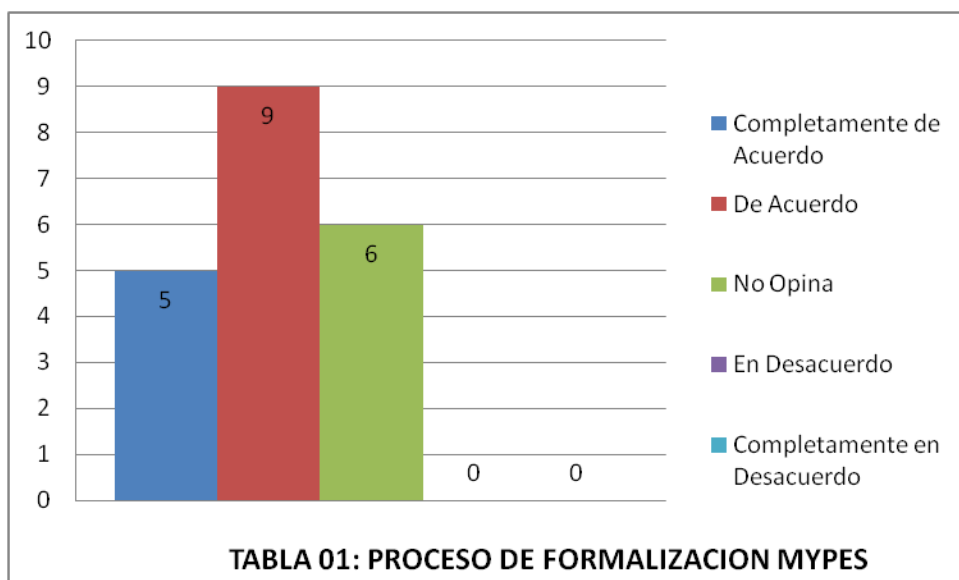
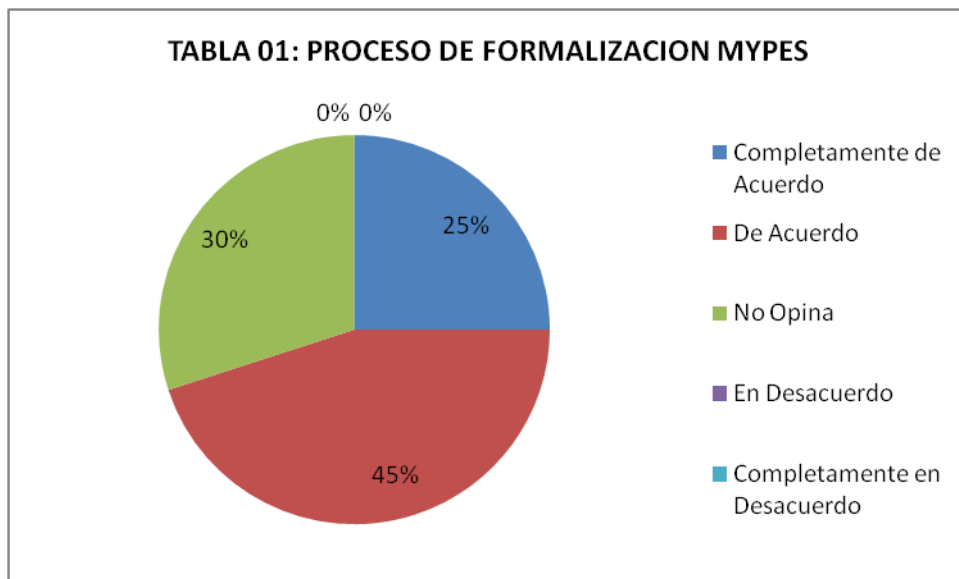
Dimensión: Proceso

Indicador: Asesoría

Cuadro 01

PROCESO DE FORMALIZACION MYPES

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	5	25%
De Acuerdo	9	45%
No Opina	6	30%
En Desacuerdo	0	0%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretación:

Con respecto al Ítem 01, 45% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que hay accesibilidad en la asesoría para un proceso de Formalización de las MYPES, así mismo, el 25% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 30% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 0% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que la asesoría es accesible para un proceso de formalización de MYPES.

ITEM 02: ¿La Inscripción en Registros Públicos es un proceso complicado y requiere de ayuda legal para constituir y formalizar una MYPE?

Variable: Formalización de las Mype's.

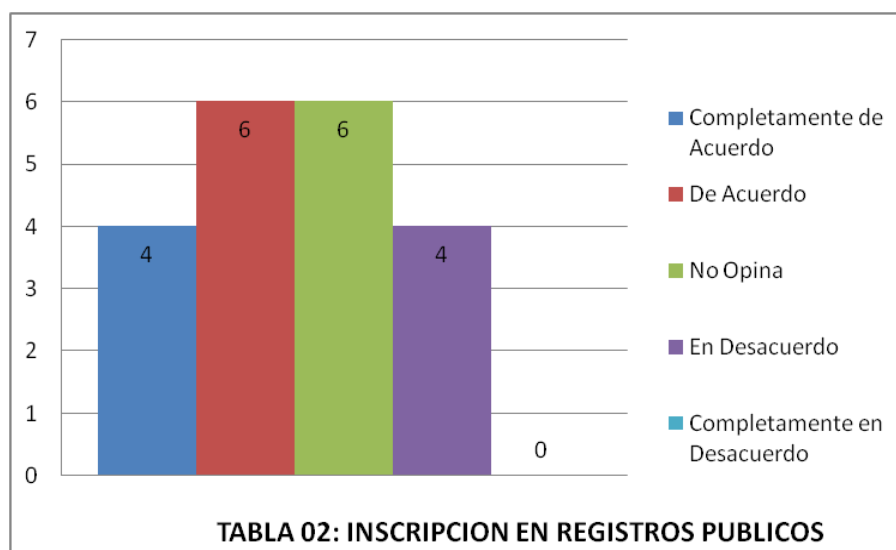
Dimension: Process

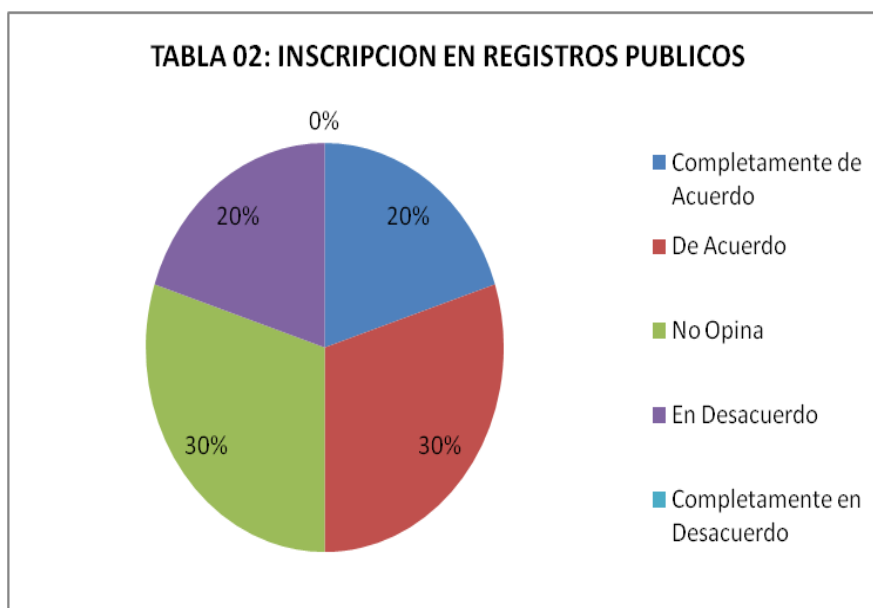
Indicador: Inscripción en Registros Públicos

Cuadro 02

INSCRIPCION EN REGISTROS PUBLICOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	4	20%
De Acuerdo	6	30%
No Opina	6	30%
En Desacuerdo	4	20%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%





Interpretación:

Con respecto al Ítem 02, 30% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que La Inscripción en Registros Públicos es un proceso complicado y requiere de ayuda legal para constituir y formalizar una MYPE, así mismo, el 20% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 30% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 20% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que se debería mejorar el proceso para la Inscripción en Registro Públicos.

ITEM 03: ¿La inscripción en el RUC es un proceso rápido y sin costo incentivando así la formalización de las MYPE'S?

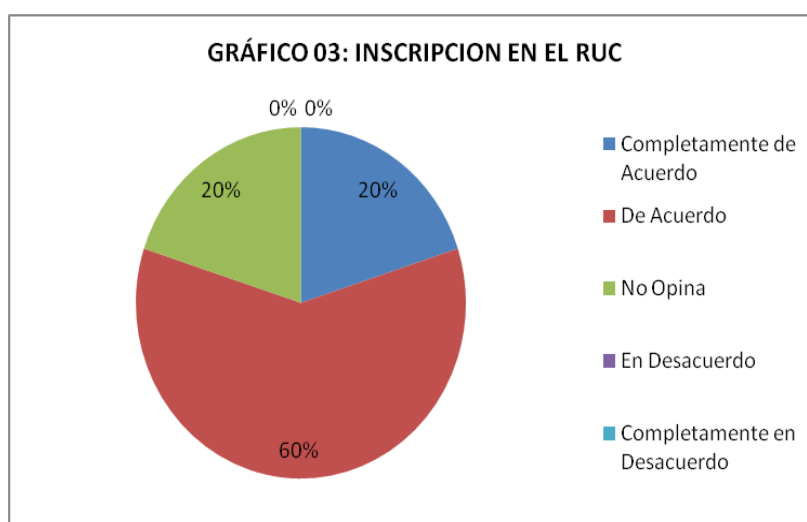
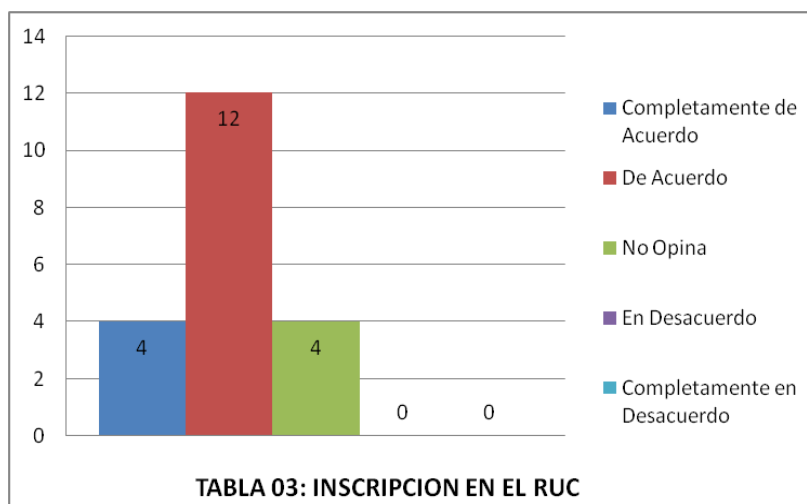
Variable: Formalización de las Mype's.

Dimension: Proceso

Indicador: Inscripción en el RUC

Cuadro 03
INSCRIPCION EN
EL RUC

ALTERNATIVAS	FRECUEN CIA ABSOLUT A	FRECUEN CIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	4	20%
De Acuerdo	12	60%
No Opina	4	20%
En Desacuerdo	0	0%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Ítem 03, 60% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que la inscripción de en RUC es un proceso rápido y sin costo para las MYPES que quieren formalizar, así mismo, el 20% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 20% no opina al respecto, así mismo, un 0% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que el proceso de inscripción de RUC es fácil, rápido y sin costo para las MYPES.

ITEM 04 : ¿La inscripción en el REMYPE es un proceso lento que dificulta la formalización de las MYPES?

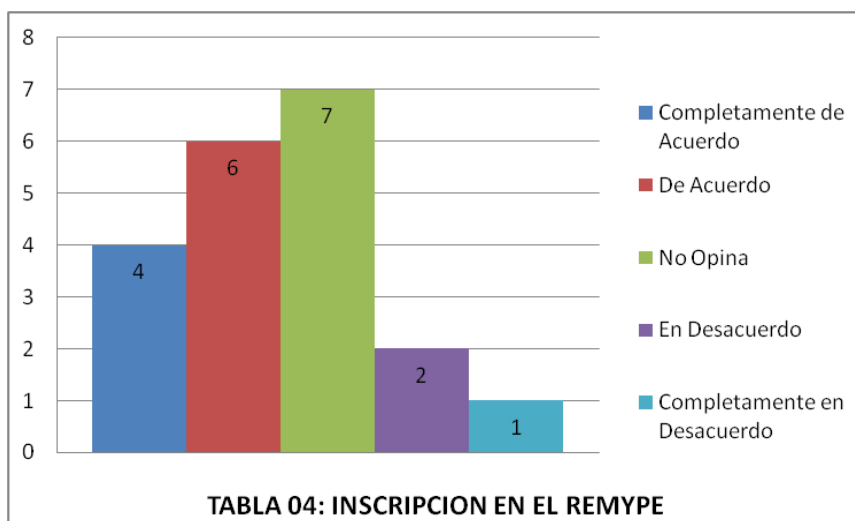
Variable: Formalización de las Mype's.

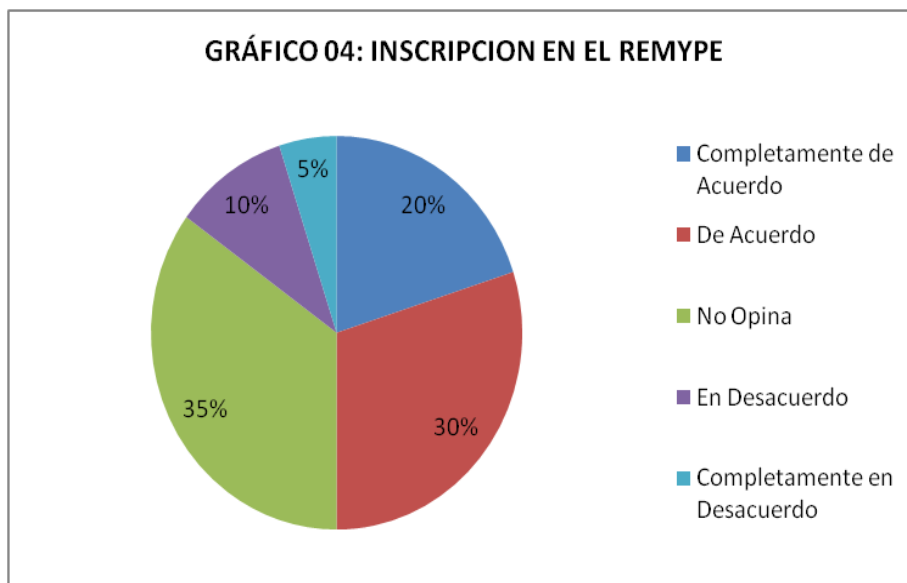
Dimension: Proceso

Indicador: Inscripcion en el REMYPE

Cuadro 04**INSCRIPCION EN EL REMYPE**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	4	20%
De Acuerdo	6	30%
No Opina	7	35%
En Desacuerdo	2	10%
Completamente en Desacuerdo	1	5%
	20	100%





Interpretacion:

Con respecto al Ítem 04, 30% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que La inscripción en el REMYPE es un proceso lento que dificulta la formalización de las MYPES , así mismo, el 20% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 35% no opina al respecto, así mismo, un 10% señala estar en desacuerdo y otro 5% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que la lentitud en el proceso de inscripción al REMYPE dificulta a todas las MYPES que quieren formalizar.

ITEM 05: ¿La Escritura Pública de Constitución certifica la legalidad de una MYPE formalizada?

Variable: Formalización de las Mype's.

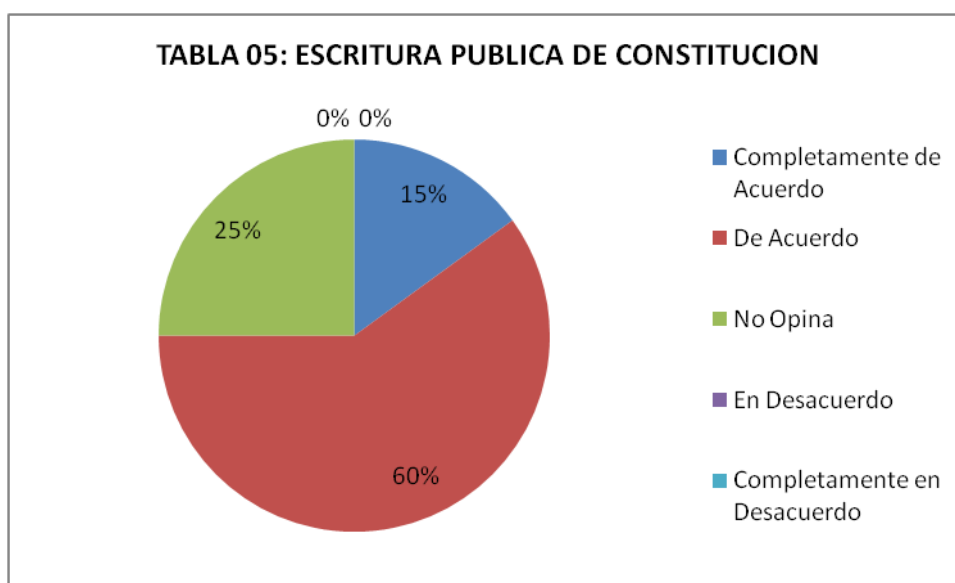
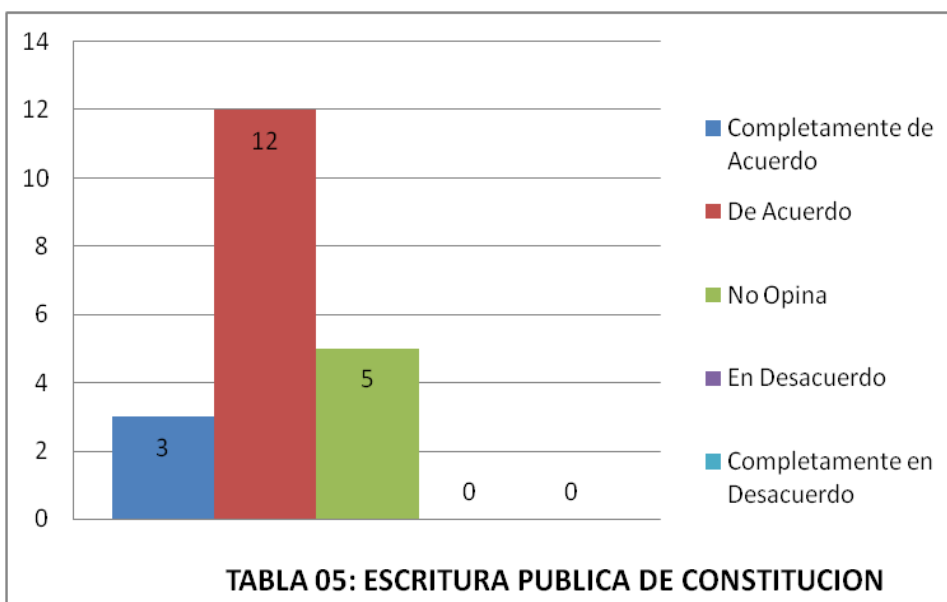
Dimension: Legalidad

Indicador: Escritura Pública de Constitución

Cuadro 05

ESCRITURA PUBLICA DE CONSTITUCION

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	3	15%
De Acuerdo	12	60%
No Opina	5	25%
En Desacuerdo	0	0%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretación:

Con respecto al Ítem 05, 60% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que La Escritura Pública de Constitución certifica la legalidad de una MYPE formalizada, así mismo, el 15% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 25% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 0% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que hay escasas de información respecto al documento que certifica la formalización de una MYPES que es la minuta de constitución.

ITEM 06: ¿Las tasas impositivas que implica la tributacion al fisco son poco alentadoras en un proceso de formalizacion de una MYPE?

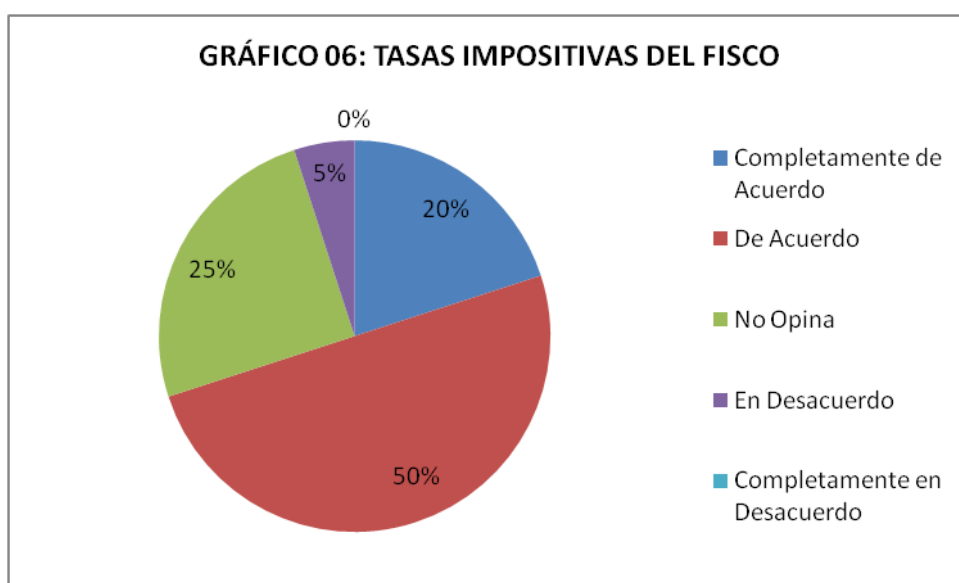
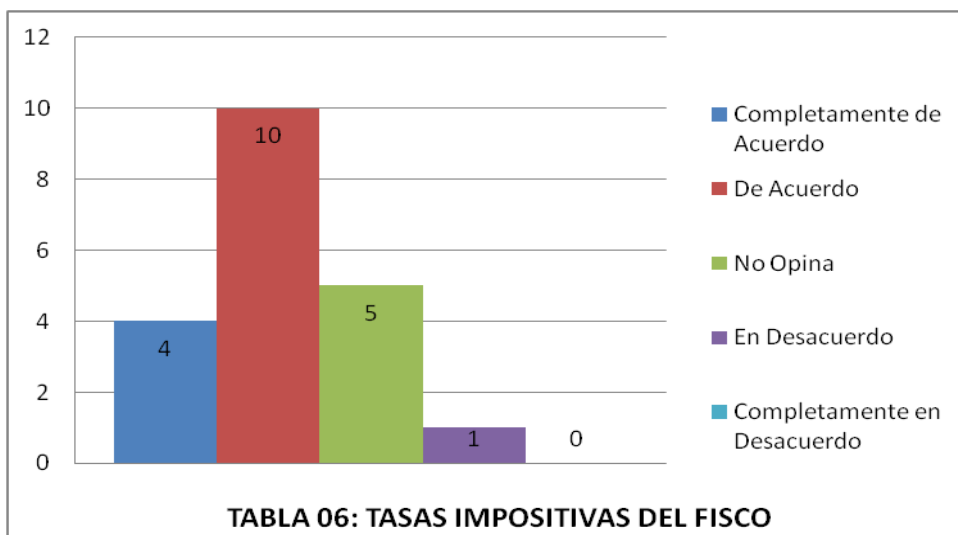
Variable: Formalización de las Mype's.

Dimension: Legalidad

Indicador: Tributacion al fisco

Cuadro 06**TASAS IMPOSITIVAS DEL FISCO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	4	20%
De Acuerdo	10	50%
No Opina	5	25%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretación:

Con respecto al Ítem 06, 50% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que Las tasas impositivas que implica la tributación al fisco son poco alentadoras en un proceso de formalización de una MYPE, así mismo, el 20% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 25% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 5% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que los microempresario uno de los motivos por lo que no formalizan son por las tasas impositivas del fisco, así mismo algunos desconocen de esa información.

ITEM 07: ¿El reconocer las obligaciones laborales por parte de una MYPE resulta un

costo muy elevado y le resta competitividad?

Variable: Formalización de las Mype's.

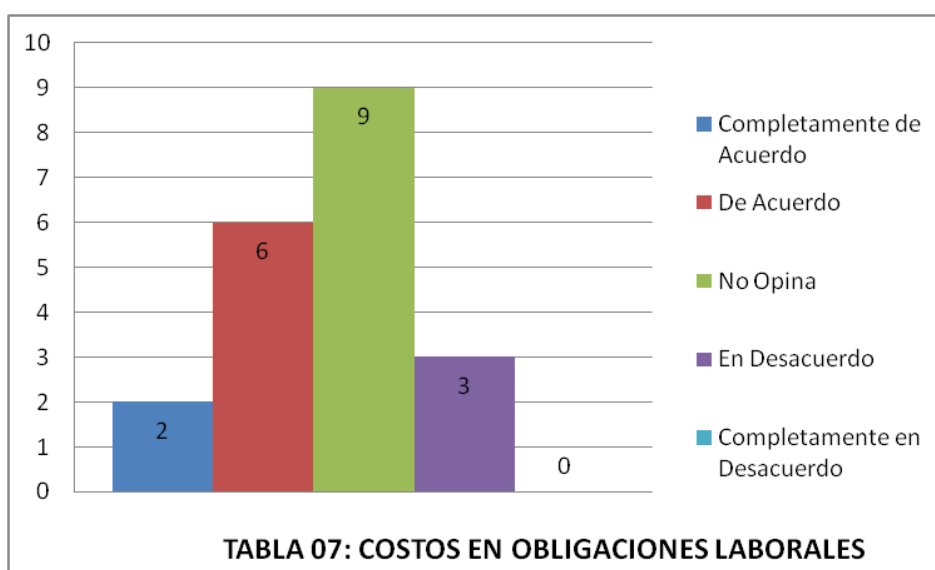
Dimension: Legalidad

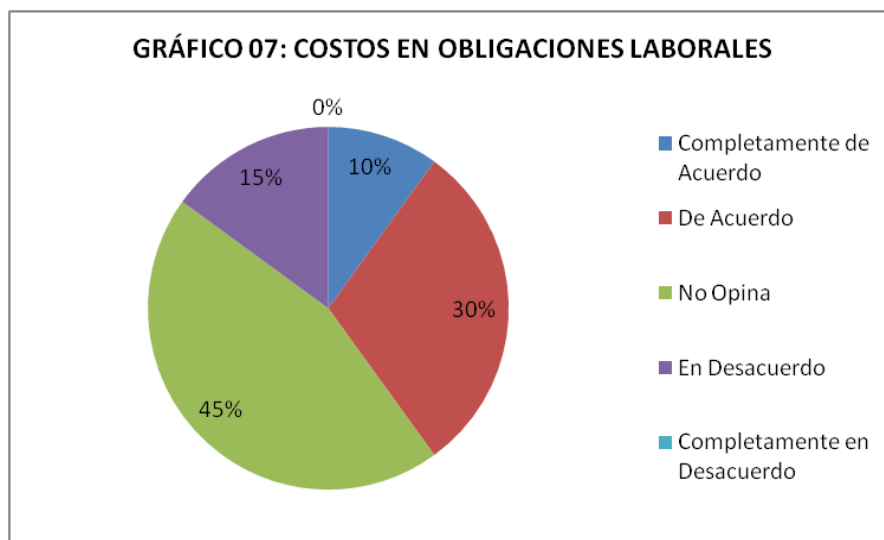
Indicador: Reconocimiento de obligaciones laborales

Cuadro 07

COSTOS EN OBLIGACIONES LABORALES

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	2	10%
De Acuerdo	6	30%
No Opina	9	45%
En Desacuerdo	3	15%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%





Interpretación:

Con respecto al Ítem 07, 30% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que El reconocer las obligaciones laborales por parte de una MYPE resulta un costo muy elevado y le resta competitividad, así mismo, el 10% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 45% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 15% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que no existe información sobre el proceso de reconocimiento de Obligaciones Laborales en las MYPES.

ITEM 08: ¿La emisión de un Comprobante de Pago por parte de una MYPE formalizada hace que una operación sea legal?

Variable: Formalización de las Mype's.

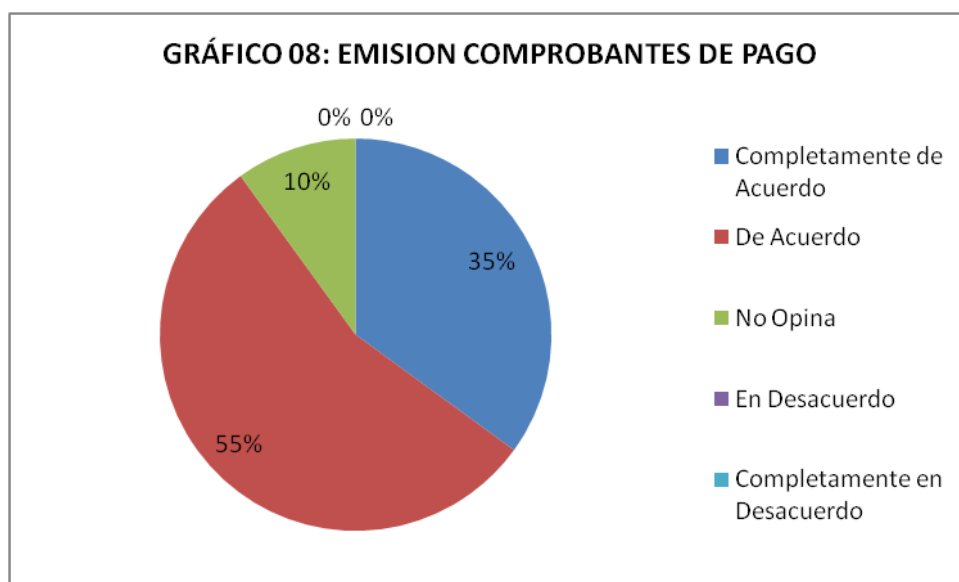
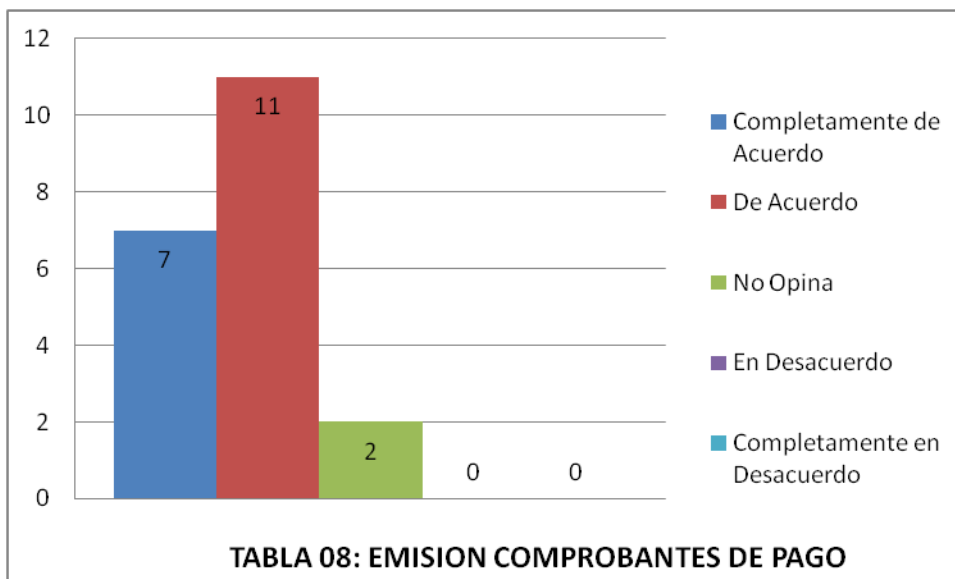
Dimension: Legalidad

Indicador: Emisión de comprobante de pago

Cuadro 08

EMISION COMPROBANTES DE PAGO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	7	35%
De Acuerdo	11	55%
No Opina	2	10%
En Desacuerdo	0	0%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Ítem 08, 55% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que La emisión de un Comprobante de Pago por parte de una MYPE formalizada hace que una operación sea legal, así mismo, el 35% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 10% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 0% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que la legalidad en la emisión de comprobantes es importante para las MYPES formalizadas.

ITEM 09: ¿El mercado competitivo de hoy en día hace necesaria la promoción de formalización de MYPES para el desarrollo de una economía inclusiva?

Variable: Formalización de las Mype's.

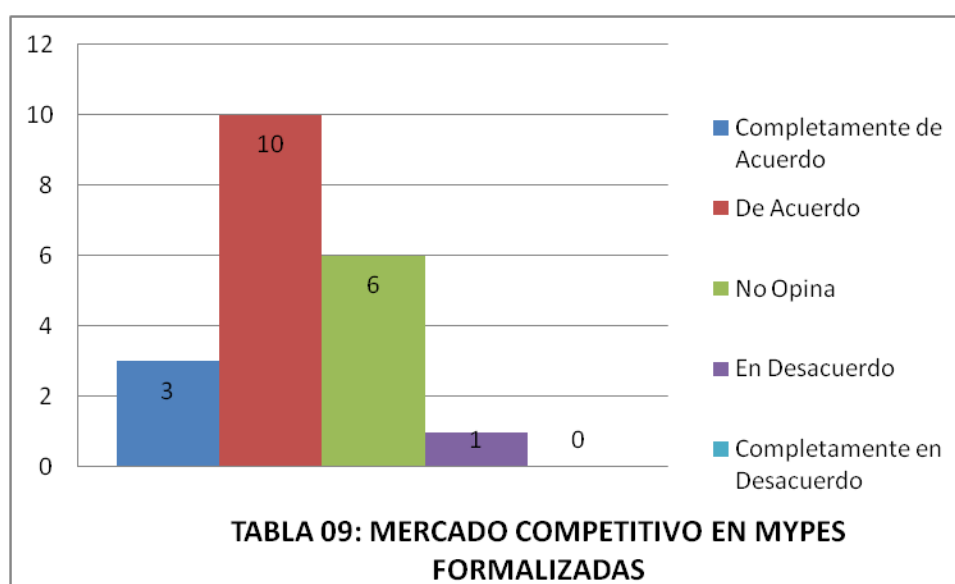
Dimension: Economía inclusiva

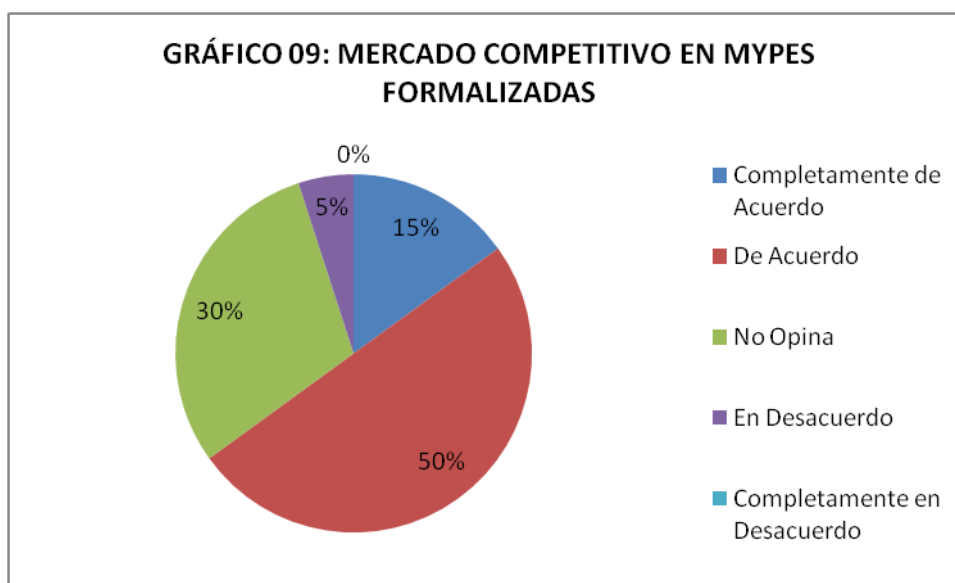
Indicador: Mercado Competitivo

Cuadro 09

MERCADO COMPETITIVO EN MYPES FORMALIZADAS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	3	15%
De Acuerdo	10	50%
No Opina	6	30%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%





Interpretación:

Con respecto al Ítem 09, 50% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando de acuerdo que el cumplimiento de normas por parte de una MYPE hace posible la creación de oportunidades para ella, así mismo, el 15% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 30% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 5% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que la legalidad de MYPES formalizadas hace un mercado más competitivo y esta a su vez promueve una economía inclusiva.

ITEM 10: ¿La economía inclusiva promueve oportunidades para la MYPE formalizada?

Variable: Formalización de las Mype's.

Dimension: Economía inclusiva

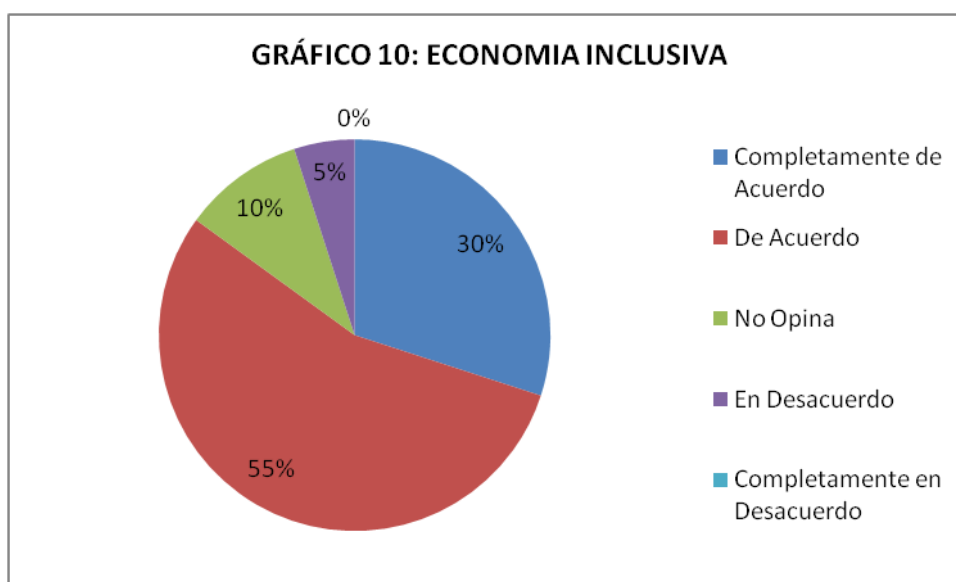
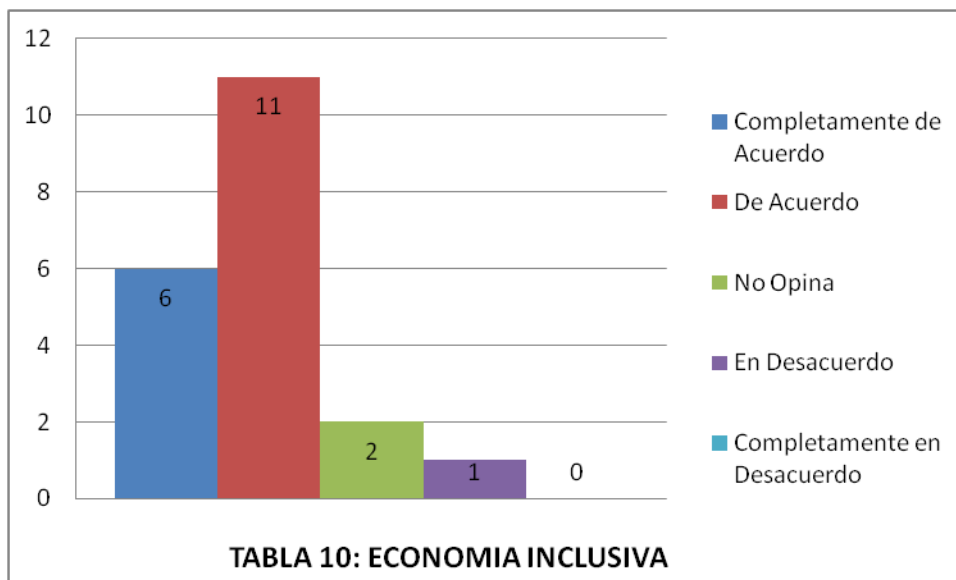
Indicador: Oportunidades

Cuadro 10

ECONOMIA INCLUSIVA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	6	30%
De Acuerdo	11	55%
No Opina	2	10%

En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Ítem 10, 55% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estar de acuerdo que La economía inclusiva promueve oportunidades para la MYPE formalizada, así mismo, el 30% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 10% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 5% señala estar en desacuerdo y otro 0% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que la formalización de MYPES promueve un mercado mas competitivo.

ITEM 11: ¿El cumplimiento de normas por parte de una MYPE hace posible la creacion de oportunidades para ella?

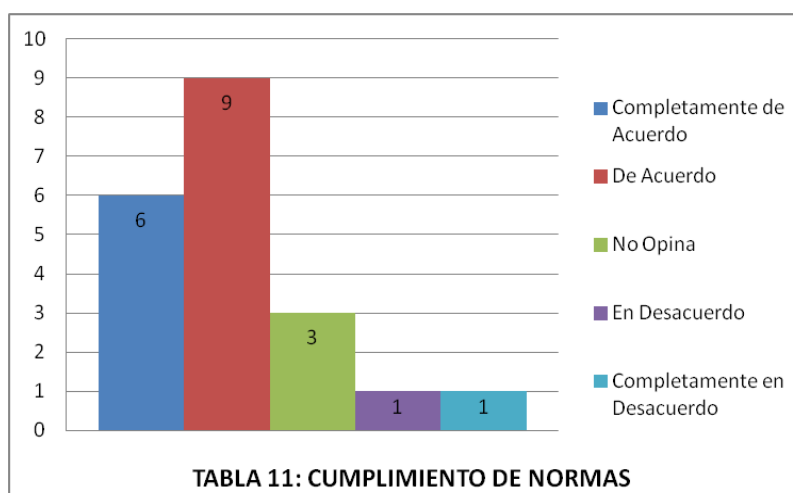
Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

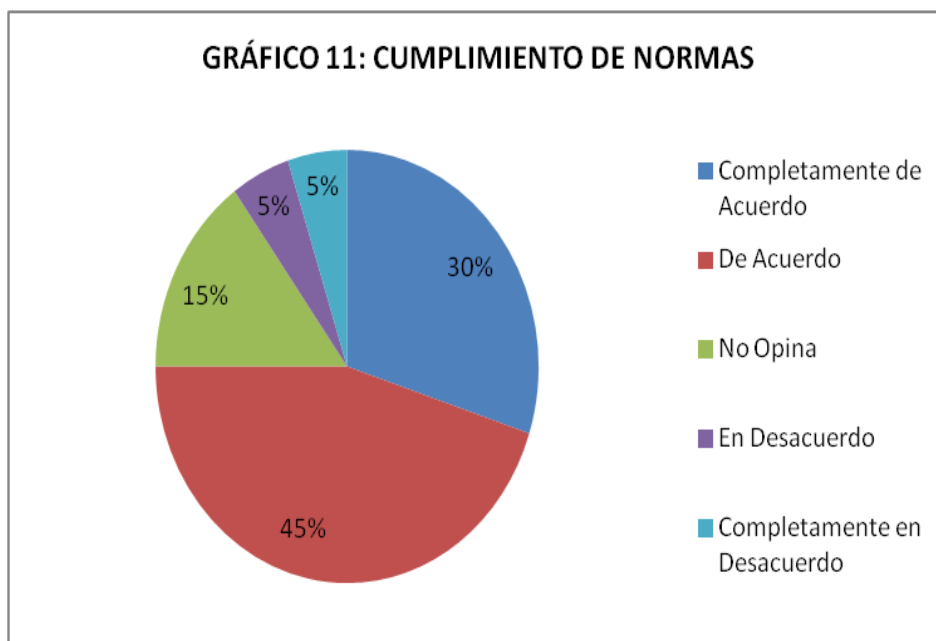
Dimension: Creacion.

Indicador: Cumplimiento de Normas.

Cuadro 11**CUMPLIMIENTO DE NORMAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	6	30%
De Acuerdo	9	45%
No Opina	3	15%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	1	5%
	20	100%





Interpretación:

Con respecto al ítem 11, 45% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando de acuerdo que el cumplimiento de normas por parte de una MYPE hace posible la creación de oportunidades para ella, así mismo, el 30% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 15% no opina al respecto y se mantiene al margen, así mismo, un 5% señala estar en desacuerdo y otro 5% indica estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que el cumplimiento de normas por parte de una MYPE si hace posible la creación de oportunidades para ella, pero que sin embargo, el desconocimiento que se tiene al respecto, no permite la eficacia de las medidas hasta ahora tomadas para el cumplimiento de las normas.

ITEM 12: ¿La inclusión de una MYPE al mercado financiero le permite obtener y crear oportunidades para su financiamiento?

Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

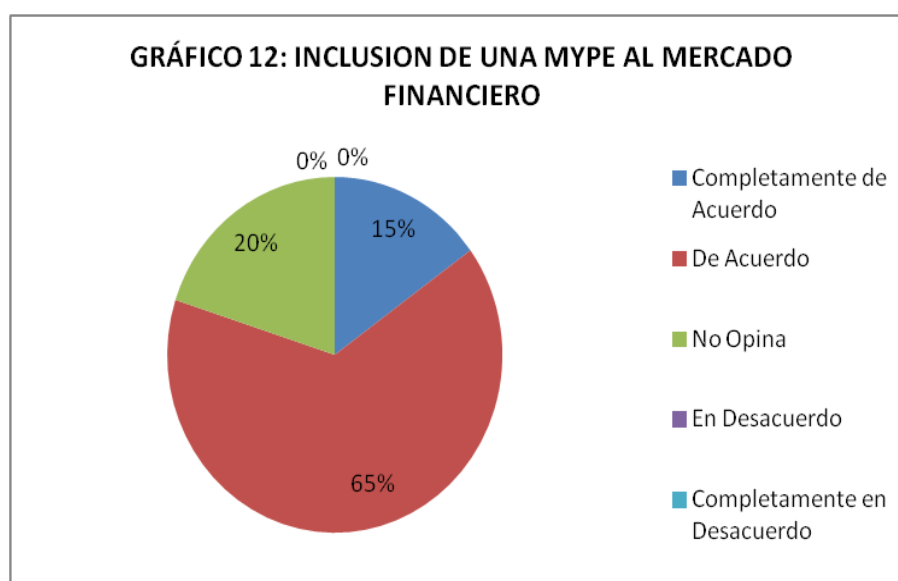
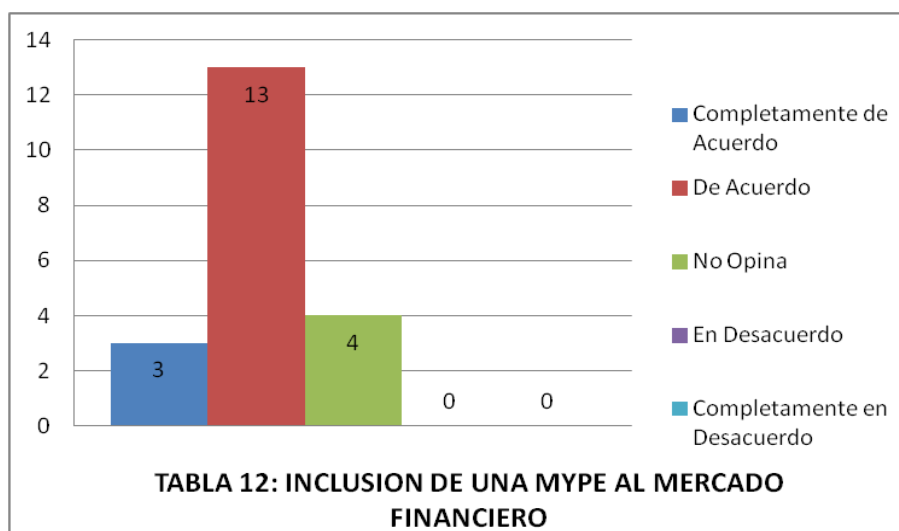
Dimension: Creacion.

Indicador: Inclusión al mercado financiero.

Cuadro 12

INCLUSION DE UNA MYPE AL MERCADO FINANCIERO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	3	15%
De Acuerdo	13	65%
No Opina	4	20%
En Desacuerdo	0	0%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretación:

Con respecto al Item 12, el 65% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando de acuerdo que la inclusión de una MYPE al mercado financiero le permite obtener y crear oportunidades para su financiamiento, así mismo, el 15% señala que está totalmente de acuerdo, mientras que el 20% no opina al respecto, no encontrando una respuesta en desacuerdo o en total desacuerdo con la pregunta formulada. Lo que manifiesta que la inclusión de una MYPE al mercado financiero si le permite obtener y crear oportunidades para su financiamiento, pero que sin embargo, existe desconocimiento al respecto, lo que dificulta el total acceso al mercado financiero por parte de las MYPE's.

ITEM 13: ¿Con el otorgamiento de un financiamiento hacia una MYPE se crea oportunidades para su desarrollo?

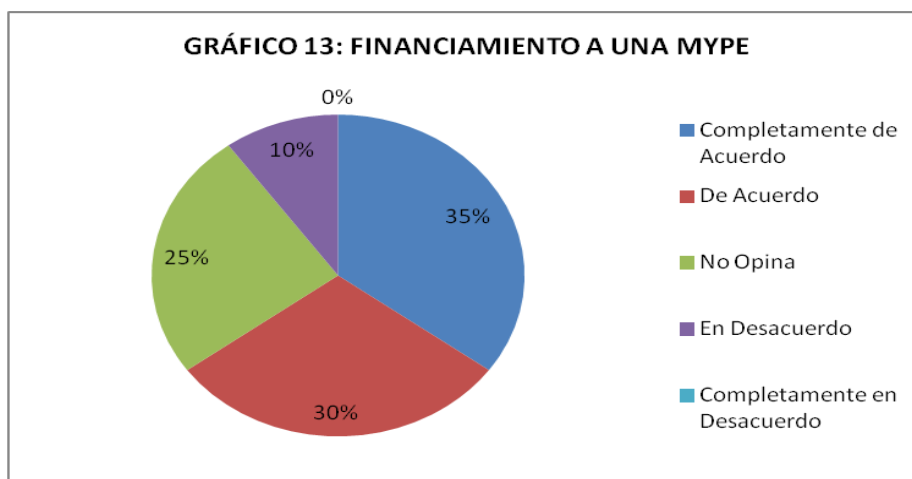
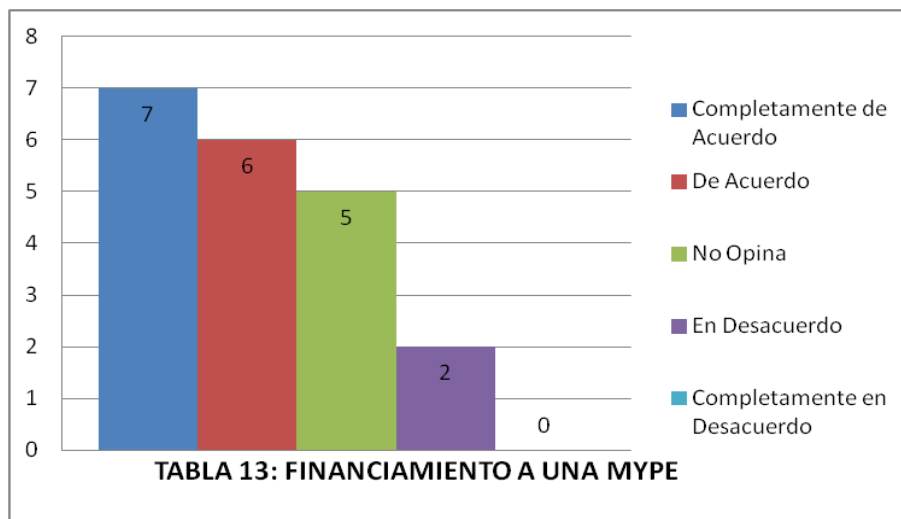
Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

Dimension: Creacion.

Indicador: Financiamiento.

Cuadro 13**FINANCIAMIENTO A UNA MYPE**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	7	35%
De Acuerdo	6	30%
No Opina	5	25%
En Desacuerdo	2	10%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Item 13, el 35% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando completamente de acuerdo que con el otorgamiento de un financiamiento hacia una MYPE se crea oportunidades para su desarrollo, así mismo, el 30% señala que está de acuerdo, mientras que el 25% no opina al respecto, y el 10% señala estar en desacuerdo. Lo que manifiesta que con el otorgamiento de un financiamiento hacia una MYPE se crea oportunidades para su desarrollo, pero que sin embargo, existe mucho desconocimiento al respecto.

ITEM 14: ¿La expansion de una MYPE permite medir el grado de crecimiento y aprovechamiento de las oportunidades que ha tenido?

Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

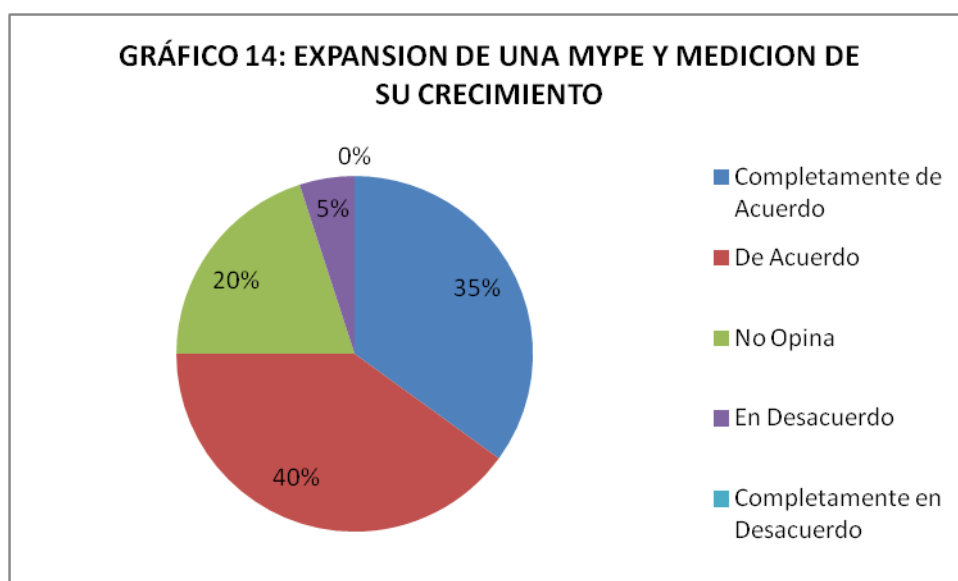
Dimension: Crecimiento.

Indicador: Expansion.

Cuadro 14

EXPANSION DE UNA MYPE Y MEDICION DE SU CRECIMIENTO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	7	35%
De Acuerdo	8	40%
No Opina	4	20%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Item 14, el 40% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando de acuerdo con que la expansión de una MYPE permite medir el grado de crecimiento y aprovechamiento de las oportunidades que ha tenido, así mismo, el 35% señala que está completamente de acuerdo, mientras que el 20% no opina al respecto, y el 5% señala estar en desacuerdo. Lo que manifiesta que la expansión de una MYPE si permite medir el grado de crecimiento y aprovechamiento de las oportunidades que ha tenido.

ITEM 15: ¿El crecimiento del nivel de ingresos de una MYPE, permite decir que esta aprovechando sus oportunidades?

Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

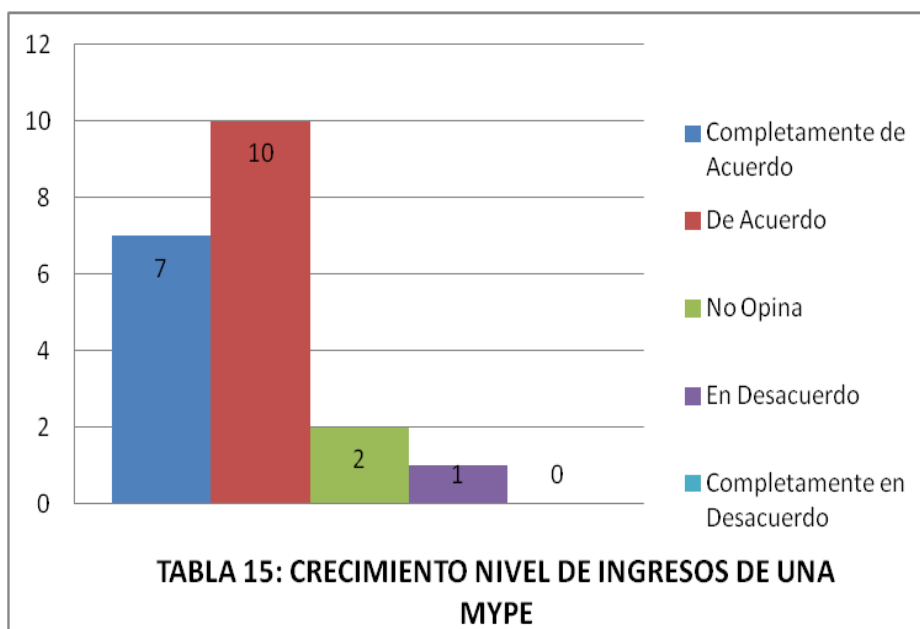
Dimension: Crecimiento.

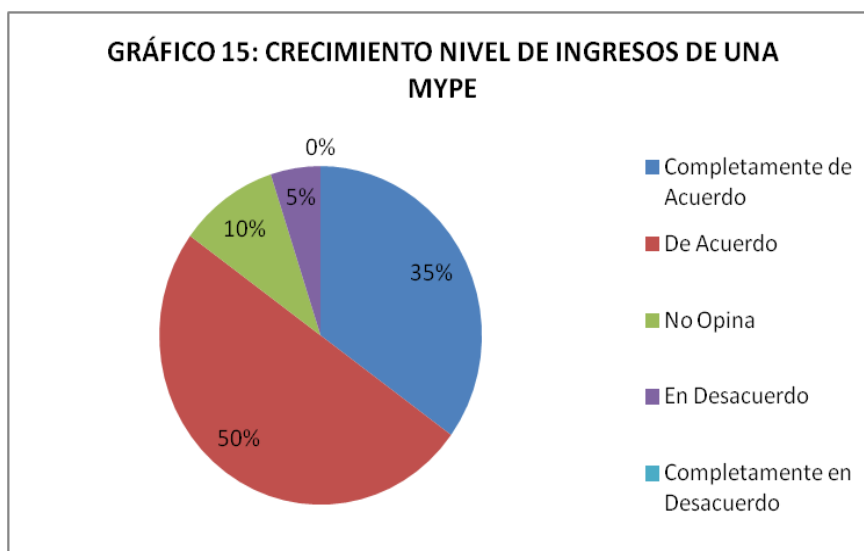
Indicador: Nivel de Ingresos.

Cuadro 15

CRECIMIENTO NIVEL DE INGRESOS DE UNA MYPE

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	7	35%
De Acuerdo	10	50%
No Opina	2	10%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%





Interpretación:

Con respecto al ítem 15, el 50% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando de acuerdo con que el crecimiento del nivel de ingresos de una MYPE, permite decir que está aprovechando sus oportunidades, así mismo, el 35% señala que está completamente de acuerdo, mientras que el 10% no opina al respecto, y un 5% señala estar en desacuerdo. Lo que manifiesta que con que el crecimiento del nivel de ingresos de una MYPE si permite decir que está aprovechando sus oportunidades.

ITEM 16: ¿Una MYPE con mayor presencia en el mercado tiene mas oportunidades para su crecimiento?

Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

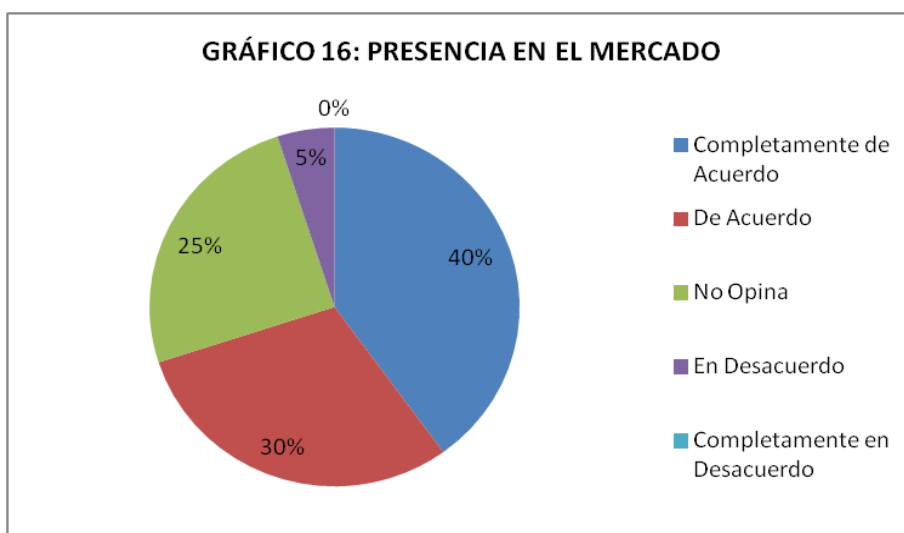
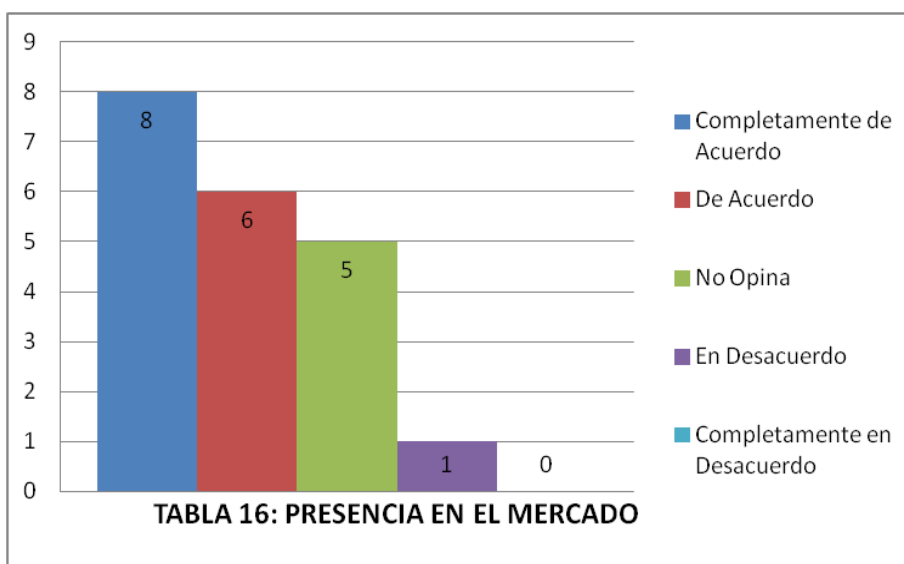
Dimensión: Crecimiento.

Indicador: Presencia en el mercado.

Cuadro 16

PRESENCIA EN EL MERCADO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	8	40%
De Acuerdo	6	30%
No Opina	5	25%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Item 16, el 40% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando completamente de acuerdo con que una MYPE con mayor presencia en el mercado tiene más oportunidades para su crecimiento, así mismo, el 30% señala que está de acuerdo, mientras que el 25% no opina al respecto, y un 5% señala estar en desacuerdo. Lo que manifiesta que una MYPE con mayor presencia en el mercado si tiene más oportunidades para su crecimiento, pero que sin embargo, éstas no son aprovechadas por falta de conocimiento.

ITEM 17: ¿La ampliacion de los mercados a los que se dirige una MYPE permite la diversificacion de sus oportunidades?

Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

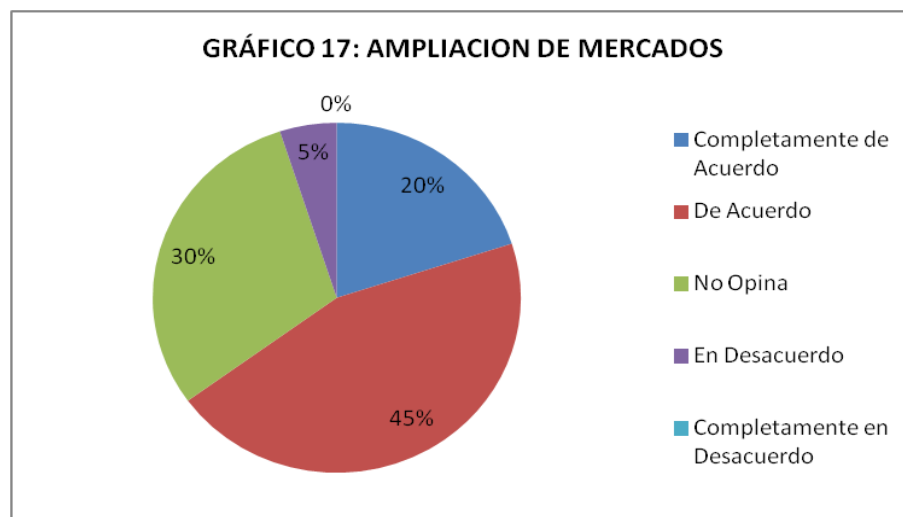
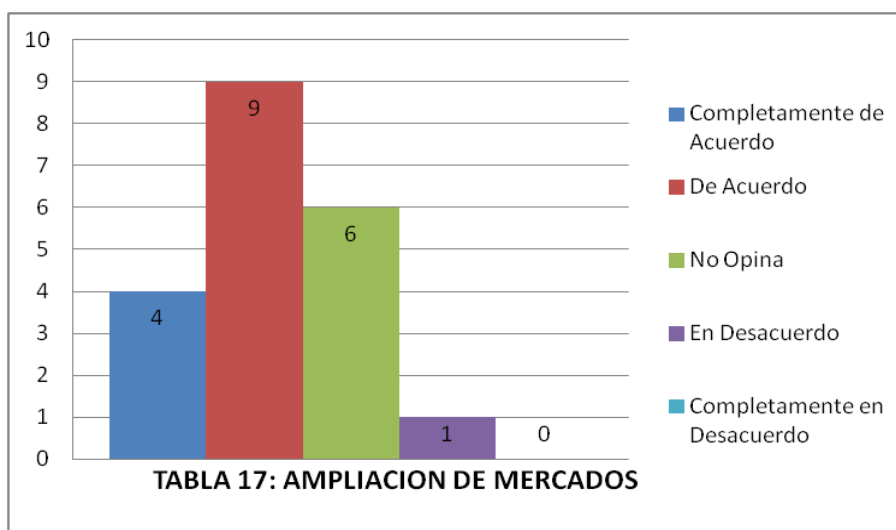
Dimension: Diversificación.

Indicador: Ampliación de Mercados.

Cuadro 17

AMPLIACION DE MERCADOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	4	20%
De Acuerdo	9	45%
No Opina	6	30%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretación:

Con respecto al Item 17, el 45% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando de acuerdo con que la ampliación de los mercados a los que se dirige una MYPE permite la diversificación de sus oportunidades, mientras que el 30% no opina al respecto por desconocimiento, así mismo, el 20% señala que está completamente de acuerdo, mientras que el 5% señala estar en desacuerdo. Lo que manifiesta que la ampliación de los mercados a los que se dirige una MYPE si permite la diversificación de sus oportunidades, pero que sin embargo, éstas no son aprovechadas por la elevada tasa de desconocimiento y/o difusión por parte de las autoridades competentes.

ITEM 18: ¿Una MYPE competitiva tiene mayores oportunidades para diversificar los riesgos de sus inversiones?

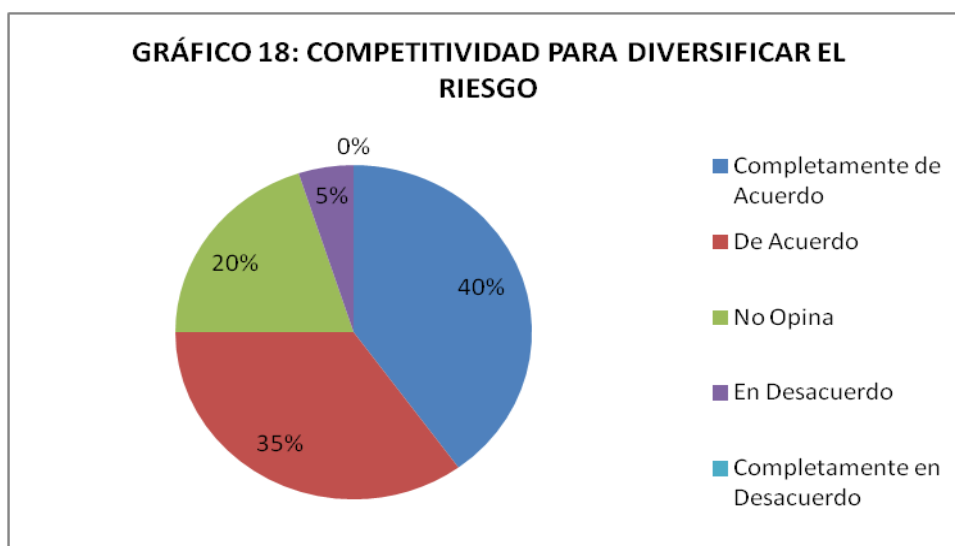
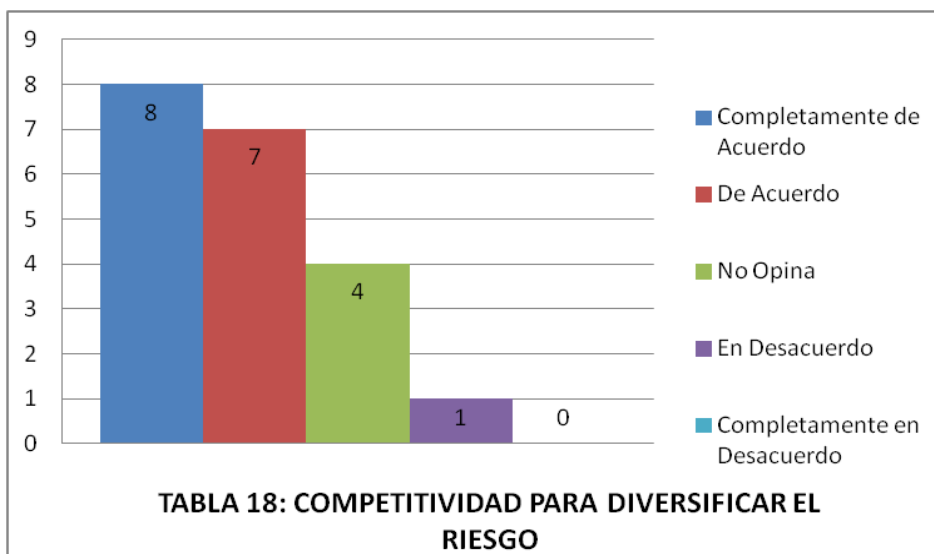
Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

Dimension: Crecimiento.

Indicador: Competitividad.

Cuadro 18**COMPETITIVIDAD PARA DIVERSIFICAR EL RIESGO**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	8	40%
De Acuerdo	7	35%
No Opina	4	20%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Item 18, el 40% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando completamente de acuerdo con que una MYPE competitiva tiene mayores oportunidades para diversificar los riesgos de sus inversiones, así mismo, el 35% señala que está de acuerdo, mientras que el 20% no opina al respecto, y un 5% señala estar en desacuerdo. Lo que manifiesta que una MYPE competitiva si tiene mayores oportunidades para diversificar los riesgos de sus inversiones.

ITEM 19: ¿Las MYPES formalizadas se encuentran obligadas a la innovacion constante

de sus procesos para el aprovechamiento eficiente de las oportunidades?

Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

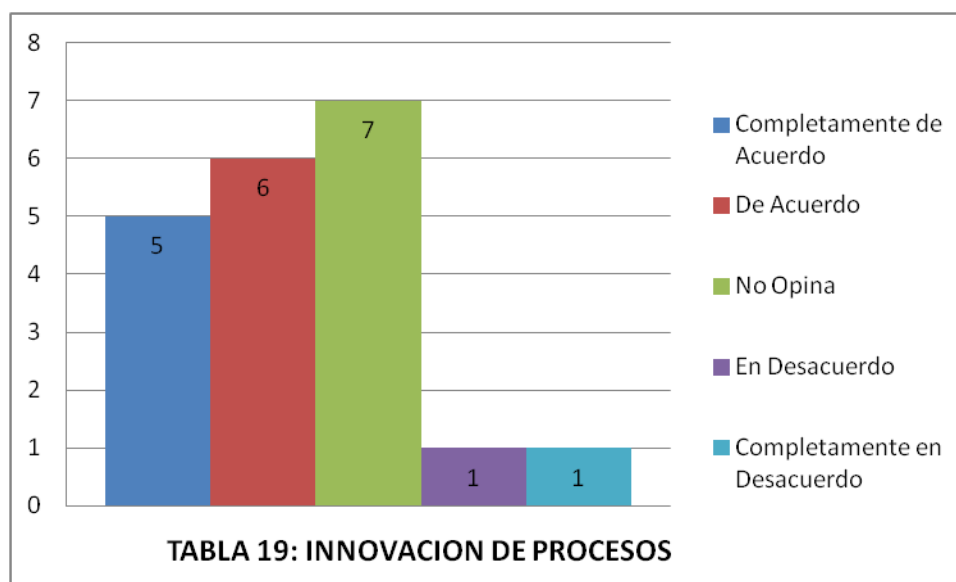
Dimension: Procesos de mejoramiento.

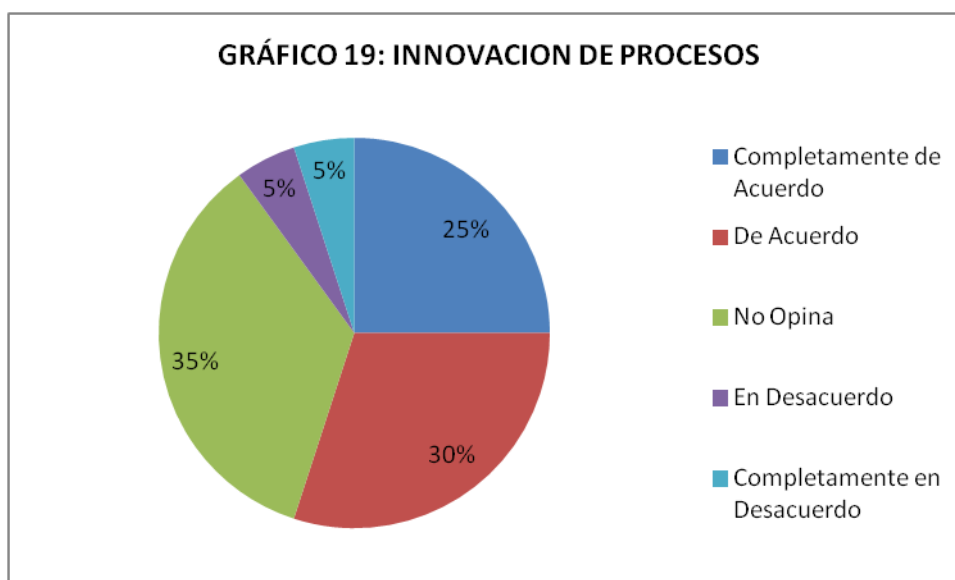
Indicador: Innovacion.

Cuadro 19

INNOVACION DE PROCESOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	5	25%
De Acuerdo	6	30%
No Opina	7	35%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	1	5%
	20	100%





Interpretación:

Con respecto al ítem 19, el 35% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña no opinaron sobre la pregunta formulada y se mantuvieron al margen respecto a que si las MYPES formalizadas se encuentran obligadas a la innovación constante de sus procesos para el aprovechamiento eficiente de las oportunidades, mientras que un 30% respondieron estando de acuerdo, el 25% estando completamente de acuerdo, así mismo, el 5% señala que está en desacuerdo, y el otro 5% señala estar en completo desacuerdo. Lo que manifiesta que hay un no pronunciamiento al respecto que puede ser causado por una falta de interés o de conocimiento al respecto, pero que sin embargo, se deja evidenciar que un porcentaje significativo del total están de acuerdo con que las MYPES formalizadas se encuentran obligadas a la innovación constante de sus procesos para el aprovechamiento eficiente de las oportunidades.

ÍTEM 20: ¿La competitividad del mercado exige bienes y servicios de calidad y obliga a las MYPES formalizadas al mejoramiento de sus procesos continuamente?

Variable: Oportunidades para las Mype's formalizadas.

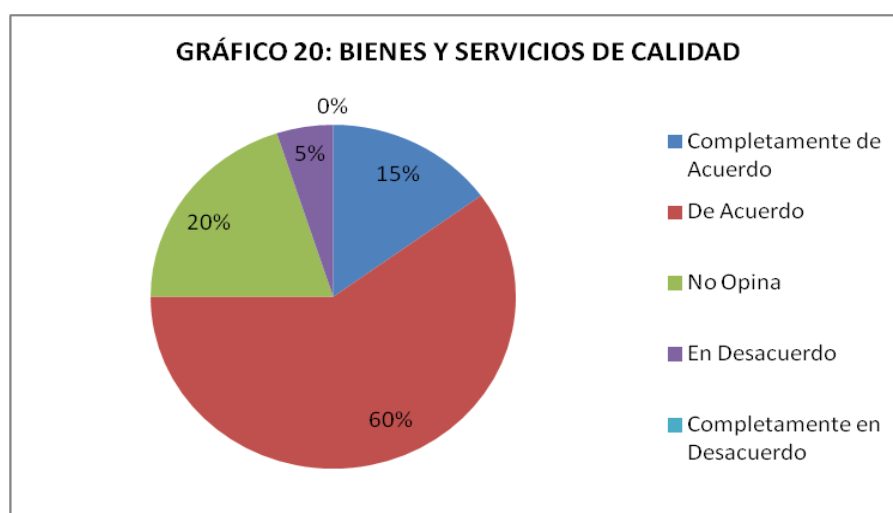
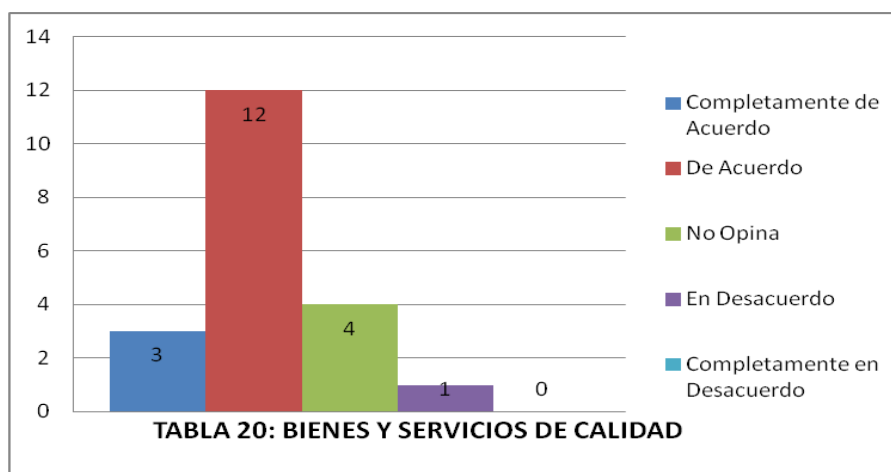
Dimensión: Crecimiento.

Indicador: Calidad.

Cuadro 20

BIENES Y SERVICIOS DE CALIDAD

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Completamente de Acuerdo	3	15%
De Acuerdo	12	60%
No Opina	4	20%
En Desacuerdo	1	5%
Completamente en Desacuerdo	0	0%
	20	100%



Interpretacion:

Con respecto al Item 20, el 60% de los microempresarios del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña respondieron estando completamente de acuerdo con que la competitividad del mercado exige bienes y servicios de calidad y obliga a las MYPES formalizadas al mejoramiento de sus procesos continuamente, mientras tanto un 20% no opina al respecto, así mismo, el 15% señala que está completamente de acuerdo, mientras un 5% señala estar en desacuerdo. Lo que manifiesta que la competitividad del mercado si exige bienes y servicios de calidad y obliga a las MYPES formalizadas al mejoramiento de sus procesos continuamente.

Análisis de Confiabilidad**Instrumento para evaluar la opinión de los turistas que visitan Matucana**

Para la validez del instrumento se utilizó el Alpha de Cronbach, que se encarga de determinar la media ponderada de las correlaciones entre las variables (o ítems) que forman parte de la encuesta.

Formula:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i,
- S_t^2 es la varianza de la suma de todos los ítems y
- k es el número de preguntas o ítems.

El instrumento está compuesto por 9 ítems, siendo el tamaño de muestra piloto 41 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el Alpha de Cronbach se utilizó el software estadístico SPSS versión 20.

Resultados:

Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	20	100,0
Casos Excluidos	0	,0
Total	20	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,856	16

Discusión:

El valor del Alpha de Cronbach cuanto más se aproxime a su valor máximo, 1, mayor es la fiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos y por tácito convenio, se considera que valores del alfa superiores a 0,7 (dependiendo de la fuente) son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Teniendo así que el valor de Alpha de Cronbach para nuestro instrumento es 0.856 por lo que concluimos que nuestro instrumento es altamente confiable.

Resultados de la aplicación de la encuesta (relación del turismo rural y el crecimiento económico de Matucana, Huarochirí, Lima 2013)

CAPITULO V

DISCUSIÓN CONCLUSIONES Y ALTERNATIVAS DE SOLUCION

5.1 Discusión

Los diversos procedimientos de registro, inscripción y asesoría es muy importante para la Formalización de las MYPE's, sin embargo, en el mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña, por falta de conocimiento no han venido desarrollando este proceso lo cual dificulta la captación de nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo como micro empresario.

Para tener MYPE's formalizadas se debe comenzar por actuar legalmente como realizar la escritura Pública de Constitución, Reconocimiento de Obligaciones Laborales y Reconocimiento de Tributos al Fisco. Así los micro empresarios del mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña con las autorizaciones respectivas podrán desempeñarse correctamente, aplicando los criterios y métodos que le permitirán ser eficiente, eficaz y efectivo.

La formalización de MYPE's genera oportunidades de crecimiento, incorporación a un mercado más competitivo y desarrollo de una economía inclusiva, podrán mostrar sus productos al mercado externo, los micro empresarios del mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña necesitan asesoría y capacitación en la ayuda de formalización, así podrán mejorar en el punto antes mencionado.

El cumplimiento de normas por parte de una MYPE es importante porque hace posible la creación de oportunidades para ella, y dentro ellas tenemos: la inclusión al mercado financiero que le permite obtener y crear oportunidades para su financiamiento, y con ello, su desarrollo, pero sin embargo, el desconocimiento que se tiene al respecto, no permite la eficacia de las medidas hasta ahora tomadas para el cumplimiento de la

normatividad existente, lo que dificulta el total acceso al mercado financiero por parte de éstas MYPE's.

Para medir el grado de crecimiento y aprovechamiento de las oportunidades que una MYPE ha tenido es necesario tomar en cuenta: la expansión, el nivel de ingresos y la presencia en el mercado de la MYPE, la evolución de estos indicadores, podrán reflejar la eficiencia en el aprovechamiento de las oportunidades para su crecimiento, sin embargo, en este mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña, las oportunidades no han sido aprovechadas con éxito en su totalidad debido a la falta de conocimiento al respecto.

La ampliación de los mercados a los que se dirige una MYPE permite la diversificación de sus oportunidades, es decir, le permite diversificar los riesgos de sus inversiones y la vuelve más competitiva frente al mercado en el que se desenvuelve, pero sin embargo, existe mucho desconocimiento de las alternativas que se tiene para las inversiones y oportunidades que se tienen para optar, siendo los responsables directos de ello las autoridades competentes ya que no están llevando a cabo una correcta difusión de la información al respecto.

Las MYPES formalizadas se encuentran obligadas a la innovación constante de sus procesos para el aprovechamiento eficiente de las oportunidades ya que la competitividad del mercado exige bienes y servicios de calidad y obliga a las MYPES al mejoramiento de sus procesos continuamente, sin embargo, en el mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña hay un no pronunciamiento al respecto de un grupo significativo del mercado, que es causado por la falta de información, pero también, existe otro grupo dentro del mercado, el cual si es consciente de las exigencias del mercado y manifiestan sus deseos de desarrollo para satisfacerlo.

5.2 Conclusiones

Los microempresarios del mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña son conscientes sobre el proceso que deben seguir para poder formalizarse, existe poca asesoría respecto al tema lo cual es de urgencia desarrollar campañas de información sobre inscripción en registros Públicos, inscripción en el RUC y formalización para MYPES's,

Las empresas deben de tener sus reglas claras y sus principios bien definidos para poder rendir cuenta a las partes interesadas, ya sea dentro o fuera de la misma empresa. Parte de estas reglas tiene que ser la legalidad, cumplimiento de las leyes, reconocimiento de Obligaciones Laborales y Reconocimiento de Tributos al Fisco, en su mayoría los micro

empresarios del mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña requieren flexibilidad en costos.

Los compradores de productos y/o servicios de una empresa no solo se interesan por la calidad y el precio, sino también por el papel que juega la empresa dentro de la sociedad, el cumplimiento de la ley, etc. Estar formalizado a los micro empresarios del mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña es más beneficioso por que contribuyen al desarrollo de una economía inclusiva.

La totalidad de los microempresarios del mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña no reconocen la importancia del cumplimiento de normas para la generación de oportunidades para ellos mismos y la necesidad de financiamiento que poseen para poder crecer, debido al desconocimiento sobre la legislación vigente, los beneficios y oportunidades que trae este conjunto de normas para ellos.

El mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña no aprovecha las oportunidades que la formalización trae consigo, debido a que se encuentran al margen de la ley, lo que hace notorio su estancamiento en el mismo sector y en el mismo nivel de ventas desde hace más de veinte años, lo que nos deja ver, la necesidad de crecimiento que poseen.

Hay grupos económicos, como el mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña a los que no se les ha informado sobre las oportunidades que podrían tener al formalizarse y dentro ellas está el poder diversificar el riesgo, disminuir sus costos y volverse más competitiva, dejando en evidencia el desdén de las Autoridades al respecto y con ello, una falta de información de la cual son víctimas.

En el mercado Proveedores Unidos del distrito de Breña hay microempresarios que evitan pronunciarse sobre las exigencias del mercado y los bienes y servicio de calidad que demandan, pero también hay otros microempresarios, los cuales son conscientes de las exigencias del mercado y manifiestan sus deseos de desarrollo y mejora de procesos para satisfacerlo.

5.3 Alternativas de solución

Una vez desarrollada cada variable de nuestro problema en investigación y conociendo los puntos críticos que lo originaron, es importante plantear una serie de alternativas que nos permitan llegar a la solución óptima del problema.

ALTERNATIVA A: Cambios en el marco regulatorio de las MYPES.

Realizar cambios del marco regulatorio que facilite la adecuación a la formalidad de los comerciantes del mercado en estudio; aprovechando experiencias de otros países en donde la informalidad es mínima.

ALTERNATIVA B: Conformación de una Asociación de comerciantes del mercado en estudio.

La asociación de los comerciantes del mercado Proveedores Unidos del distrito de breña y su inscripción en Registro Públicos, de manera que puedan crear una unidad de negocio constituida formalmente que garantice y facilite la obtención de créditos por parte de las entidades financieras y así obtener el financiamiento necesario para su desarrollo.

ALTERNATIVA C: Inscripción en SUNAT como Persona Natural con Negocio inscrito en el Nuevo Régimen Único Simplificado.

La inscripción de cada comerciante que conforma el Mercado en estudio como Personas Naturales con negocio en el Registro Único del Contribuyente que administra SUNAT, aceptando la opción de adherirse al Nuevo Régimen Único Simplificado, el cual es un régimen tributario que representa los costos tributarios más bajos, además de una simplicidad en cuanto a las obligaciones tributarias que este régimen contrae, acto seguido realizar la inscripción en el REMYPE, régimen especial laboral para las MYPES, el cual trae consigo menores costos laborales y beneficios tributarios ante la aplicación de sanciones por parte de la Administradora Tributaria.

ALTERNATIVA D: Constitución de Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

La constitución de cada comerciante que conforma el Mercado en estudio como la figura Jurídica de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, aceptando la opción de adherirse al Nuevo Régimen Único Simplificado o al Régimen Especial del impuesto a la Renta, ambos regímenes creados por SUNAT para fomentar la formalización de las MYPES, acto seguido realizar la inscripción en el REMYPE, régimen especial laboral

para las MYPES, el cual trae consigo menores costos laborales y beneficios tributarios ante la aplicación de sanciones por parte de la Administradora Tributaria.

Luego de determinar las alternativas de solución, hemos decidido desarrollar a profundidad la **ALTERNATIVA C: Inscripción en SUNAT como Persona Natural con Negocio inscrito en el Nuevo Régimen Único Simplificado**, debido a que las MYPES del mercado en estudio pueden contar con un régimen acorde a su realidad económica, por ello, complementariamente, la inscripción en el REMYPE, con lo que podrá reducir sus costos laborales, es por ello, que esta alternativa resulta más beneficiosa frente a las demás alternativas planteadas, ya fomenta la competitividad y desarrollo de las MYPES, continuación pasamos a exponer los beneficios:

Beneficios Tributarios

- Las Personas Naturales que se inscriban en el RUS sólo efectuaran el pago de una cuota de S/. 20 cuyo importe incluye el pago de impuesto a la renta e IGV.
- La microempresa que se inscriban en el Régimen Especial de Renta (RER), sólo pagaran el 1.5% de sus ingresos netos mensuales.
- Las MYPES estarán exoneradas del pago de tasas a las Municipalidades por trámites tales como renovación, actualización de datos entre otros relacionados a la misma, excepto en el cambio de uso.
- Sólo asumirán el 30% de los derechos de pago por trámites realizados ante el Ministerio de Trabajo.
- Simplificación de trámites
- La constitución y formalización de la empresa podrá ser concluida en 72 horas.
- Las empresas constituidas como Personas Jurídicas, lo harán mediante escritura pública sin exigencia de la presentación de la Minuta de Constitución.

Beneficios laborales

(Régimen Laboral Especial de las Microempresas)

Para los Empleados

- Tienen derecho a percibir una Remuneración Mínima Legal.
- Jornada Laboral de 8 horas.
- Tienen derecho a percibir remuneración por sobretiempo.
- Gozan de descanso semanal y en días feriados.
- Tienen derecho a 15 días de vacaciones.
- Tienen acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.
- El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.
- Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

Para el Empleador

- No hay obligación de realizar el pago por CTS.
- Los trabajadores sólo gozan de 15 días de vacaciones.
- No está obligada a pagar recarga del 35% por trabajo nocturno.
- No realiza pago de gratificaciones por Fiestas Patrias o Navidad.
- No hay obligación de pagar Asignación Familiar.
- No hay pago de utilidades.
- Tiene acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.
- Podrá optar por el Sistema Integral de Salud (SIS) por el cual solo realizará el pago mensual de 15 Nuevos Soles, ya que será subsidiado por el estado y cuya cobertura es de S/ 12000 anuales por enfermedad.
- El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.
- Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

Beneficios Financieros

- Factoring, mediante el programa Perú Factoring promovido por COFIDE, permitirá al microempresario, que realice sus operaciones de ventas al crédito, obtener efectivo inmediato a través de la venta de sus facturas.
- El Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM) posibilita los créditos otorgados.
- El Programa Especial de Apoyo Financiero para la MYPE (PROPYME) canaliza recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras.
- Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito.

Otros Beneficios

- El Estado reserva el 40% de las compras nacionales para las MYPES.
- Realizan una Declaración Jurada Anual de inventarios al finalizar cada periodo (31 de diciembre).
- El Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM), es un fondo concursable cuyo objetivo es cofinanciar proyectos de innovación productiva.

ELABORACION DE REFERENCIAS

LIBROS

Autor: Juan Chacaltana Peña. 2011.

“Cambios Globales y el Mercado Peruano: Comercio, Capital Humano y Empleo” (Pag.11).

Autor: Hernán Ricardo Briceño Avalos. 2007

“Micro y Pequeñas exportaciones” (Pag. 5).

Autor: Mauricio Rodríguez Bazán. 2013

“Emprendimiento MYPE – Crecimiento Estructurado” (Pag. 47).

Autor: Gustavo Echevarría Fuentes. 2010

“Constitución de Empresas: Nuevo Mundo”, (Pág. 31).

PUBLICACIONES PERIODICAS

Cabanillas, V. (2009). El problema de las MYPE es la informalidad. Periódico Perú 21. Perú.

Dr. Valverde, P. (2013). *“La mype no se está consolidando en el mercado como un agente competitivo”*. Diario Gestión.

TESIS

Ávila A. A. (2011) *“Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir”* (Tesis Maestría). Universidad Nacional de Trujillo. Perú.

Castillo, C. J. (2008). *“Legislación de las MYPES y la problemática de su informalidad”*. (Tesis de Doctorado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.

Sandoval, C. K. (2012). *“El Régimen Legal Peruano de las Micro y Pequeñas Empresas y su Impacto en el Desarrollo Nacional”* (Tesis de Maestría). Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas. Perú.

Santander, C.C. (2003). *“Estrategias para Inducir la Formalidad de la Mype de la*

Industria Gráfica- Offset Por Medio de Gestión Competitiva". (Tesis de Maestría). Pontificia Universidad Católica Del Perú. Perú.

INFORMES

Venegas, F. (2009). *Un modelo estocástico de equilibrio macroeconómico: Acumulación de capital, inflación y política fiscal.* Investigación Económica. México.

Dr. Molero, R. (2011). *Mypes exportadoras necesitan instrumentos especializados de promoción.* <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-mypes-exportadoras-necesitan-instrumentos-especializados-de-promocio>.

MATERIAL ELECTRONICO

<http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-mypes-exportadoras-necesitan-instrumentos-especializados-de-promocio>.

TOMADO : el 06-12-15

<http://gestion.pe/economia/comexperu-mype-no-se-estan-consolidando-mercado-como-agentes-competitivos-2070517>.

TOMADO : EL 06-12-15