

***La grandeza de un hombre no se mide por
el terreno que ocupan sus pies, sino por el
horizonte que descubren sus ojos.***

José Martí

Dedicatoria:

A Dios por ser mi creador e inspirador de todo cuanto pueda realizar en beneficio de los demás.

Mis Reconocimientos:

A mi esposo Edwar, por su apoyo incondicional, al que agradezco su comprensión y paciencia.

A las personas que colaboraron en realización de la encuesta y elaboración de cuadros y gráficos en la presente investigación. Así como a mis profesores que supieron marcar la senda de mi camino profesional y a dar cada paso con firmeza.

Y en especial a mis padres, por que, su amor en mi corazón son suficiente fuerza para lograr mis metas.

EPIGRAFE

En los últimos años, la población de la región Arequipa ha crecido en grandes porcentajes, y con ello también se ha visto el crecimiento de los sectores comerciales, a través de las micro y pequeñas empresas, que surgen como medio alternativo de conseguir ingresos económicos frente a la falta de empleo.

El crecimiento de las micro y pequeñas empresas en nuestra región, responde al igual que el resto del país, a la migración de la población rural hacia la ciudad y a la falta de empleo. Frente a lo cual el gobierno no supo hacerle frente desde un inicio ya que en lugar de brindarles el apoyo necesario, primero los discrimino y luego erradamente les brindo ayuda económica con el fin de sacarlos del medio, sin embargo ambas políticas fracasaron.

Siendo esta la situación actual, donde día a día vemos el surgimiento de nuevos negocios, es que nace como primera interrogante que motivo la presente investigación, saber si todas las MYPEs están legalmente constituidas y por lo tanto cumplen con pagar los impuestos respectivos. Si bien es sabido que las MYPEs tienden a la informalidad, sin embargo el afán de comprobación de dicha hipótesis llevo a realizar la presente investigación, así como a determinar las causas y/o factores por las cuales se da la misma.

A la par de la interrogante anterior también surgió una segunda, la cual es saber cuan competitivas pueden ser las MYPEs en nuestra región y si el factor de la informalidad influía en la misma. Así mismo se quiso saber cuales eran los factores con los que se podía medir la competitividad.

Siendo estas las dos razones que motivaron a realizar la presente investigación, a fin de medir ambos conceptos a fin de que sirva como sustento para poder elaborar acciones y políticas de ayuda y apoyo al sector, a efectos de superar estos dos grandes problemas en el sector y así lograr que el mismo pueda crecer y sostenerse en el mercado a largo plazo.

Espero realmente, que la presente investigación coadyuve a dichas finalidades, pues el crecimiento económico de nuestra región depende en gran parte del destino de las MYPEs.

RESUMEN

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

Asimismo, a través de cuatro sub – indicadores se ha llegado a determinar el bajo nivel de competitividad de las MYPEs en nuestra región, ya que el desempeño económico es bajo, la eficiencia en la administración es nula, la eficiencia en los negocios es bajo al igual que la estructura de la empresa. Llegando a determinar que el alto índice de informalidad influye de manera decisiva en estos sub- indicadores que fijan el nivel de competitividad.

ABSTRACT

In the present study suggests two variables and determine the relationship of one over the other. These variables are informality and competitiveness of micro and small enterprises in the region of Arequipa, 2010. Having been established that the MYPEs have a low level of formality, ie they are mostly informal, because although most of them are registered in the SUNAT, however most fail to pay their taxes, purchase their inputs without payment vouchers in order to buy at a lower price, and its employees do not have a contract to support their rights and therefore do not enjoy the benefits of the law, in spite that there is a regime especially for them, which is even lower and more beneficial than the general scheme.

Also, through four sub - indicators has been determined the low level of competitiveness of MYPEs in our region, as economic performance is low, management efficiency is zero, the business efficiency is low when As the structure of the company. Been determined that the high level of informality a decisive influence on these sub-indicators for the level of competitiveness.

INTRODUCCION

Señores miembros del Jurado:

Me presento ante ustedes respetuosamente para presentar mi trabajo de investigación titulada: "Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010", que me permitirá optar el grado académico de magíster en Derecho de la Empresa.

La presente investigación la he dividido por cuestiones de orden metodológico en dos capítulos, donde se tratará de presentar un marco general de los diversos conceptos sobre informalidad y competitividad de la micro y pequeña empresa y los factores para poder medirlas, así mismo se demostrará cual es el índice de informalidad y nivel de competitividad en las micros y pequeñas empresa en la región Arequipa en el período determinado como objeto de estudio.

Partimos de la premisa considerada como hipótesis del trabajo que será puesta a comprobación en el capítulo segundo del trabajo, esta hipótesis es:

Teniendo en cuenta que:

- a) La informalidad es una característica de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa, lo cual se debería a varios factores que incentivan al micro y pequeño empresario a trabajar en la informalidad, siendo estos, la falta de información, el temor de perder los pocos ingresos que generan, los excesivos tramites burocráticos a los que se enfrentan y el bajo nivel de inversión característico del sector;
- b) Por otro lado existe un factor cultural que hace que este tipo de empresario desarrolle sus actividades al margen del marco jurídico peruano, es decir trabajan de manera informal;
- c) Finalmente, existen evidencias empíricas que demuestran que la informalidad esta asociada a la baja competitividad de las empresas en el Perú y en la región Arequipa.

Es probable que:

El nivel de competitividad de la micro y pequeña empresa de la región Arequipa sea bajo, lo que se manifiesta en la existencia de pocos factores competitivos al interior de las misma, esta baja competitividad de la micro y pequeña empresa se explicaría debido a la influencia del alto nivel de informalidad existente en el sector en la región Arequipa.

A su vez la investigación buscará alcanzar lograr los siguientes objetivos:

a. Objetivo General

Determinar, de que manera la informalidad influye en el nivel de competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas de la región Arequipa.

b. Objetivos Específicos

- Describir los factores que motivan para que las Micro y Pequeñas Empresas de la región Arequipa sean informales.
- Medir el índice de informalidad de las Micro y Pequeñas Empresas de la región Arequipa.
- Describir los factores de competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas de la región Arequipa.
- Medir el nivel de competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas de la región Arequipa.

Es así que la investigación presenta en un primer capítulo un marco teórico general, que revisa los más adecuados conceptos para la presente investigación sobre informalidad y competitividad, así como los factores mediante los cuales se puede medirlas. Además en este capítulo se ha desarrollado conceptos y aspectos generales sobre la empresa, la micro y pequeña empresa y los datos generales de nuestra región donde se ha realizado la investigación, datos que son necesarios para poder desarrollar la misma. En este capítulo nuestra intencionalidad es presentar una visión global pero precisa de los conceptos de nuestras variables y de los conceptos afines a las mismas, a fin de poder en el siguiente capítulo medir las mismas.

En el capítulo segundo del trabajo se presenta los aspectos metodológicos en relación a los resultados de la investigación, así como el análisis de los resultados obtenidos en cada una de las preguntas de nuestro cuestionario aplicado a las MYPEs en la región a fin de determinar el índice de informalidad y nivel de competitividad en las mismas. Finalmente en el trabajo se presenta la verificación de la hipótesis en base a la investigación realizada, en mérito al cuestionario aplicado. Para luego pasar a las conclusiones y sugerencias respecto a la investigación realizada.

Esto en síntesis es el contenido de mi trabajo de investigación que pongo a vuestra consideración.

INDICE GENERAL

INFLUENCIA DE LA INFORMALIDAD EN LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REGION AREQUIPA 2010

Epígrafe	04
Resumen	05
Abstract	06
Introducción	07
Índice General	10
Índice de Cuadros	13
Índice de Gráficas	15

CAPITULO I

LA INFORMALIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

1. Análisis sobre la Informalidad de la Micro y Pequeña Empresa	17
1.1. Definición	17
1.1.1. Formalidad	17
1.1.2. Informalidad	18
1.2. Factores que determinan la Informalidad	20
1.3. Consecuencias Negativas de la Informalidad	24
1.4. La Informalidad en el Perú	25
1.5. Índice de Formalidad e Informalidad en el Perú	29
2. Análisis sobre la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa	32
2.1. Definición	32
2.2. Factores que determinan la Competitividad	37
2.3. La Competitividad en el Perú	47
2.3.1. Determinantes de la Competitividad en el Perú	49
2.3.2. Influencia de la Globalización	50
3. Conceptos Generales en relación a la Empresa	51
3.1. Definición	51
3.2. Aspectos Generales	55
3.3. El Empresario	56

4. La Micro y Pequeña Empresa en la realidad Peruana	58
4.1 Determinación de Terminología	58
4.2. Conceptualización de la Micro y Pequeña Empresa	59
4.3. Definición de la Micro y Pequeña Empresa	61
4.4. Antecedentes de la Micro y Pequeña Empresa	62
4.5. Factores de surgimiento de la Micro y Pequeña Empresa	65
4.6. Revalorización de la Micro y Pequeña Empresa	67
4.7. Actuación del Estado	71
4.7.1. Instrumentos de Promoción	72
4.7.2. Instrumentos de Formalización	83
5. Condiciones de nuestra Región Arequipa	83
5.1. Ubicación	83
5.2. Aspectos Generales	84
5.3. Demarcación Territorial	86

CAPITULO II

LA INFORMALIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REGION DE AREQUIPA

1. Aspectos Metodológicos respecto a los Resultados de la Investigación	87
1.1. Determinación del Objeto de Estudio	87
1.1.1. La Descripción del Problema	87
1.1.2. Explicación	90
1.2. Nivel y Tipo de Investigación	91
1.3. Diseño Metodológico	91
1.3.1. Ámbito de Estudio	91
1.3.2. Población y Muestra	92
1.3.3. Unidad de Análisis	95
1.3.4. Tiempo Social	95
2. Análisis e Interpretación de los Resultados Obtenidos sobre la Informalidad y Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa	96
2.1. Datos Generales de la Micro y Pequeña Empresa	96
2.2. Antecedentes de la Micro y Pequeña Empresa	100
2.3. Referentes a la Informalidad	113
2.4. Referentes a la Competitividad	129

3. Verificación de la Relación Causal Planteada: Influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa	154
3.1. Generalidades	154
3.2. Recolección de Información	154
3.3. Hipótesis Planteada	155
3.4. Análisis de Variables Propuestas	156
3.5. Análisis de la Relación Causal: Influencia de la Informalidad en la Competitividad	158
3.5.1. Índice de Informalidad de la Micro y Pequeña Empresa	158
3.5.2. Nivel de Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa	159
3.5.3. Consideraciones Finales sobre la influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa.	166
CONCLUSIONES	171
RECOMENDACIONES	174
BIBLIOGRAFIA	176
HEMEROGRAFÍA	179
INFORMATOGRAFÍA	180
ANEXOS	184

INDICE DE CUADROS

Cuadro Nº 01:	Perú, 2001, 2004-2006: Empresas Formales según rango de tamaño	29
Cuadro Nº 02:	Perú, 2004-2006: Estimación de Mype Formales e Informales a nivel nacional	30
Cuadro Nº 03:	Perú, 2004-2006: Estimación de Mype Formales e Informales	31
Cuadro Nº 04:	Composición del Sector Empresarial	92
Cuadro Nº 05:	Composición del Sector Empresarial para el año 2010	93
Cuadro Nº 06:	Distribución por sectores	94
Cuadro Nº 07:	Sector en el que trabaja	96
Cuadro Nº 08:	¿Esta registrado e inscrito en el REMYPE?	98
Cuadro Nº 09:	Años de la Empresa	100
Cuadro Nº 10:	¿Se ha mantenido en este rubro o ha cambiado de actividad?	101
Cuadro Nº 11:	Causa por la que inicio su empresa	103
Cuadro Nº 12:	Número de Trabajadores con que inicio la empresa	105
Cuadro Nº 13:	Grado de instrucción del propietario	107
Cuadro Nº 14:	Edad del conductor o dueño de la empresa	109
Cuadro Nº 15:	Ingresos brutos promedio a la semana	110
Cuadro Nº 16:	Inscripción de la empresa en la SUNAT	113
Cuadro Nº 17:	Régimen tributario en que se encuentra inscrito	115
Cuadro Nº 18:	Adquisición de los insumos para la empresa	118
Cuadro Nº 19:	¿Las Compras se realizan?	119
Cuadro Nº 20:	Pago de impuestos	121
Cuadro Nº 21:	Porcentajes de los equipos, maquinarias y edificaciones que cuentan con algún documento que respalde su propiedad	122
Cuadro Nº 22:	Modalidad en la que se contrata al personal que labora en la empresa	124
Cuadro Nº 23:	¿Algún trabajador de la empresa tiene algún grado de familiaridad con el empresario?	126
Cuadro Nº 24:	Si la respuesta es si ¿Cuántos?	127
Cuadro Nº 25:	Costo de producir el producto estrella de la empresa	129
Cuadro Nº 26:	El precio del producto estrella, en relación con los competidores	131
Cuadro Nº 27:	Con relación a los trabajadores de su empresa, comprados con los trabajadores iniciales, ¿han?	133
Cuadro Nº 28:	Si ha aumentado, mantenido o disminuido, ¿En cuanto?	135
Cuadro Nº 29:	Si la empresa cuenta con un plan estratégico	137

Cuadro Nº 30:	Si la empresa ha realizado un estudio de mercado	139
Cuadro Nº 31:	En relación al tipo de organización de la empresa: ¿permite que los trabajadores intervengan en las decisiones de la empresa?	141
Cuadro Nº 32:	En relación negocio, ¿conoce la estructura del mercado donde trabaja?	143
Cuadro Nº 33:	¿Conoce a sus principales competidores?	145
Cuadro Nº 34:	¿Ha establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?	146
Cuadro Nº 35:	Capital con que inicio la empresa	148
Cuadro Nº 36:	¿Qué porcentaje de las ganancias generadas por su empresa reinvierte?	150
Cuadro Nº 37:	En cuanto a la innovación tecnológica, ¿invierte Usted en tecnología, cada cuánto tiempo?	151
Cuadro Nº 38:	Índice de Informalidad	158
Cuadro Nº 39:	Desempeño económico de la empresa	160
Cuadro Nº 40:	Eficiencia de la administración de la empresa	161
Cuadro Nº 41:	Eficiencia de los negocios	162
Cuadro Nº 42:	Infraestructura de la empresa	163
Cuadro Nº 43:	Nivel de Competitividad	165

INDICE DE GRAFICAS

Gráfica Nº 01:	Diamante de competitividad según M. Porter	35
Gráfica Nº 02:	Factores de competitividad según el IMD	46
Gráfica Nº 03:	Sector en el que trabaja	97
Gráfica Nº 04:	¿Esta registrado e inscrito en el REMYPE?	99
Gráfica Nº 05:	Años de la Empresa	101
Gráfica Nº 06:	¿Se ha mantenido en este rubro o ha cambiado de actividad?	103
Gráfica Nº 07:	Causa por la que inicio su empresa	105
Gráfica Nº 08:	Número de Trabajadores con que inicio la empresa	106
Gráfica Nº 09:	Grado de instrucción del propietario	108
Gráfica Nº 10:	Edad del conductor o dueño de la empresa	110
Gráfica Nº 11:	Ingresos brutos promedio a la semana	112
Gráfica Nº 12:	Inscripción de la empresa en la SUNAT	115
Gráfica Nº 13:	Régimen tributario en que se encuentra inscrito	117
Gráfica Nº 14:	Adquisición de los insumos para la empresa	119
Gráfica Nº 15:	¿Las Compras se realizan?	120
Gráfica Nº 16:	Pago de impuestos	122
Gráfica Nº 17:	Porcentajes de los equipos, maquinarias y edificaciones que cuentan con algún documento que respalde su propiedad	123
Gráfica Nº 18:	Modalidad en la que se contrata al personal que labora en la Empresa	125
Gráfica Nº 19:	¿Algún trabajador de la empresa tiene algún grado de familiaridad con el empresario?	127
Gráfica Nº 20:	Si la respuesta es si ¿Cuántos?	128
Gráfica Nº 21:	Costo de producir el producto estrella de la empresa	131
Gráfica Nº 22:	El precio del producto estrella, en relación con los competidores	133
Gráfica Nº 23:	Con relación a los trabajadores de su empresa, comprados con los trabajadores iniciales, ¿han?	134
Gráfica Nº 24:	Si ha aumentado, mantenido o disminuido, ¿En cuanto?	137
Gráfica Nº 25:	Si la empresa cuenta con un plan estratégico	139
Gráfica Nº 26:	Si la empresa ha realizado un estudio de mercado	141
Gráfica Nº 27:	En relación al tipo de organización de la empresa: ¿permite que los trabajadores intervengan en las decisiones de la empresa?	143
Gráfica Nº 28:	En relación negocio, ¿conoce la estructura del mercado donde trabaja?	144
Gráfica Nº 29:	¿Conoce a sus principales competidores?	146

Gráfica N° 30: ¿Ha establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?	147
Gráfica N° 31: Capital con que inicio la empresa	149
Gráfica N° 32: ¿Qué porcentaje de las ganancias generadas por su empresa reinvierte?	151
Gráfica N° 33: En cuanto a la innovación tecnológica, ¿invierte Usted en tecnología, cada cuánto tiempo?	153

CAPITULO I

INFORMALIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

1. ANÁLISIS SOBRE LA INFORMALIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

1.1. DEFINICION

Para poder tener un concepto de informalidad, es necesario primero definir que se entiende por formalidad, pues la primera es el antónimo de la segunda. Si sabemos que es formalidad automáticamente podremos deducir un concepto de informalidad.

1.1.1. FORMALIDAD

En el Diccionario Karten¹ se define a la “formalidad como requisito que es preciso observar”. “formalización como acción y efecto de formalizarse”. Y “formalizar como revestir de los requisitos legales.”

Sin embargo para el especialista Guillermo Cabanellas² la formalidad es “Requisito exigido en un acto o contrato. Trámite o procedimiento en un acto público o en una causa o expediente. En la principal de las acepciones jurídicas, formalidad coincide casi plenamente con el más interesante de los significados que para el Derecho posee la palabra forma; se trata de las prescripciones de la ley que se refieren tanto a las condiciones como a los términos y expresiones que deben observarse al tiempo de la formación de un acto jurídico.” Y formalizar es “Atenerse a las solemnidades legales, revistiendo el acto o contrato de los requisitos pertinentes.”

Por otro lado en el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, aprobado por Decreto Supremo N° 009-2006-TR, el 08 de mayo del 2006, para referirse a la MYPE formal indica “Entendemos como MYPE formal a la empresa que responde a las exigencias y cumplimiento de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc.).”³

¹ Diccionario Karten Ilustrado, p. 694.

² CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 405.

³ Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009.

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

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

1.1.2. INFORMALIDAD

Habiendo definido a la formalidad, se puede decir que la informalidad es el hecho de no ser formal, y en este sentido Guillermo Cabanellas⁴ define como informal, “Aquello que no observa las formalidades o reglas establecidas” e informalidad como el “Desentendimiento de las formas. Rebeldía frente a la formalidad.”

Por otro lado la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en un estudio realizado en Kenya a fines de los años sesenta respecto a las estrategias de empleo fuera del trabajo asalariado, concluye que la informalidad constituye un medio eficaz para aumentar ingresos en aquellos pobladores excluidos del mercado laboral, tomando como base el fácil acceso a mercados competitivos no regulados.⁵

Asimismo, el Banco Mundial ha postulado que existe una intrínseca relación entre pobreza e informalidad debido a los múltiples perjuicios que ocasiona a los sectores económicos. Bajo esta perspectiva, Paredez Neyra nos dice que la informalidad se circunscribe a la economía de pobreza y al proceso de exclusión social, es decir, a actividades que representan un medio de supervivencia frente a los constantes cambios de la realidad peruana.⁶

⁴ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 719.

⁵ LOPEZ TRIGOSO, Edwin / VASQUEZ QUISPE, Elaine, revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.

⁶ PAREDEZ NEYRA, Magno Ivan, La Informalidad en la relaciones laborales: limitaciones al empleo formal”, citado por LOPEZ TRIGOSO, Edwin / VASQUEZ QUISPE, Elaine, Revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.

En la misma línea, considerando la rápida evolución de la informalidad, Hernando de Soto, nos dice “La informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quién no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficientes”⁷. Por lo que frente al desamparo los sujetos se ven obligados a utilizar herramientas extralegales.

Mientras la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa⁸ indica que “en la literatura sobre desarrollo existe una amplia discusión en torno a como definir economía formal y economía informal, ingreso formal e ingreso informal; actividad formal y actividad informal; trabajador formal y trabajador informal, etc”, continua diciendo que “en general el término informalidad ha sido asociado con pobreza, empleo de mala calidad y economía sumergida (Moser (1978); OIT (2002); y con ilegalidad (De Soto 1989). Puede darse el caso de que una empresa produzca bienes reconocidos como lícitos pero que incumpla los requisitos de contratación formal de sus trabajadores, o que los trabajadores formales reciban ingresos extras no declarados, lo cual ilustra la complejidad del problema”. Asimismo indica que, “de acuerdo a Lagos (1995), en los ochenta y en Americana Latina en particular, informalidad e ilegalidad fueron tomados como sinónimos. Informalidad se utilizó para referirse al grupo de actividades que eran ilegales en el sentido de que no cumplían con las regulaciones económicas, tales como aquellas referidas a los aspectos fiscales, de condiciones de empleo, salubridad, etc. Desde ese punto de vista, la emergencia del sector informal fue vista como causada por trabas en la ley, la regulación y el sistema tributario”⁹.

En este sentido, sobre la base de lo analizado se puede concluir que si la formalidad es el apego a la ley, entonces contrario sensu la informalidad es el no apego a la ley, basada en diversos factores influyentes que

⁷ DE SOTO, Hernando, El Otro Sendero, p. 12.

⁸ DIRECCION NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA-MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO, Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, p. 5 y 6.

⁹ Por ello la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, en su trabajo sobre “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa”, indica “en este documento usamos el término formalidad dando énfasis al aspecto legal y tributario, lo cual implica asumir que la empresa formal tiene una actividad económica legal y cumple con su obligación fiscal; aunque ello no significa necesariamente que cumpla con brindar las condiciones adecuadas de trabajo e ingresos a los trabajadores ocupados en su empresa. Por consiguiente, la base de contribuyentes inscrita ante la SUNAT constituye el universo de personas naturales y jurídicas que cumplen el requisito legal y tributario” Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa-Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, p. 5 y 6.

determinan que un sujeto realice actividades económicas clandestinamente, extralegalmente y por lo tanto su actividad será considerada como informal, trayendo consecuencias que influirán en sus resultados.

1.2. FACTORES QUE DETERMINAN LA INFORMALIDAD

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

a) La Falta de Información

Si entendemos como información el conocimiento o la noticia de algo, podemos decir que para el caso de nuestro tema de investigación, es la falta de conocimiento que tiene el micro y pequeño empresario para poder ser formal, pudiendo señalar como las causas más generales, que:

- Desconoce la ley de constitución de las diversas modalidades de empresas y de la ley MYPE.
- No conoce los requisitos y tramites para ser formal.
- Ignora los incentivos y facilidades para la formalización.
- Imagina que el tiempo y costos a invertirse son demasiado.
- Ignora los beneficios, ventajas y oportunidades que se concede al formal.
- Tiene temor de reducir o cancelar sus ingresos. Tiene temor a la SUNAT

Y todo ello se debería a:

- La falta de un sistema de información adecuado por parte de Estado.
- Grado de estudios que poseen aquellas personas que inician un negocio.
- Desinterés por informarse, pues el interés esta solo en obtener ganancias.
- Preterintencionalidad de eludir los tributos, como medio de obtener ganancias.

b) Trámites Burocráticos

Trámite es el paso de una a otra parte. Administrativamente, cada uno de los estados, diligencias y resoluciones de un asunto hasta su terminación. El trámite determina la intervención de los interesados, la consulta de quién corresponda, la resolución o despacho para su curso y el traslado de una a otra persona o de una

oficina a dependencia distinta, para completar datos, informaciones y otros elementos de juicios o formales. Las nimiedades administrativas, los traslados o registros superfluos influyen en que trámite se entienda casi como sinónimo de dilación burocrática.¹⁰

Estos trámites significan gastos, entendidos como el “conjunto de desembolsos pecuniarios, o de valores y bienes equivalentes”¹¹ a los que podemos agregar inversión de tiempo, que en la mayoría de veces su costo es muy alto. Por ello, el cumplimiento de las regulaciones es visto como un costo directo e inmediato.

Al respecto el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, indica que “el emprendimiento requiere además de un clima de negocios adecuado, uno basado en normativas que lo apoyen. De acuerdo con diversos estudios, los elevados costos de transacción causados por las trabas administrativas y burocráticas, pueden tener consecuencias sumamente negativas sobre la inversión y el entorno de negocios”, y recurriendo a información de una institución financiera expresa que “para el Banco Mundial (BM)¹², la menor regulación empresarial, por lo general, fomenta la fortaleza económica; mientras que las barreras administrativas y burocráticas pueden convertirse en uno de los principales obstáculos a la inversión.” Y termina diciendo que, “América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de trabas para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos. Las principales consecuencias de ello son la informalidad y el desincentivo a la inversión en el país”. Y que “según el informe del Foreign Investment Advisory Service (FIAS), los procesos administrativos para crear una empresa en el Perú son burocráticos, complejos y algunos innecesarios y poco predecibles”.

En este sentido puede señalarse como las causas más generales, que ven en la formalidad:

- Inversión de tiempo y dinero, sin retribución inmediata y directa.

¹⁰ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo VI, p. 488.

¹¹ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 465.

¹² Según reportes del BM, empezar un negocio en el Perú toma el doble del tiempo que hacerlo en otros países de la región. Además de acuerdo con datos proporcionados por el Instituto Nacional de Defensa del Consumidor y Propiedad Intelectual (INDECOPI), un 74% de las denuncias por barreras burocráticas presentadas a la comisión de Acceso al Mercado son contra autoridades municipales

- Trámites engorrosos y fastidiosos que ocupan mucho tiempo y significan gastos, los cuales son muy altos para los intereses del empresario.
- Diversos trámites ante diversos organismos, los cuales resultan a veces innecesarios y demandan un costo.
- Excesivos costos de transacción que provocan un desperdicio injustificado de recursos que el empresario no estará dispuesto a perder.
- La constitución del negocio es temporal mientras el conductor de la empresa encuentra un trabajo, y por lo tanto no es necesario cumplir con tantos requisitos, gastar dinero e invertir tiempo que no se tiene.

c) Temor de perder los pocos ingresos

Los ingresos son el total de sueldos, rentas y productos de toda clase que se obtiene mensual o anualmente¹³. En este sentido las micro y pequeñas empresas ven en la formalidad:

- Temor a no realizar correctamente el procedimiento de formalización y que esto traiga consecuencias negativas en lugar de traer ganancias.
- Temor a la fiscalización.
- La magnitud del negocio a funcionar no da ingresos suficientes para pagar tributos, pues tan solo cubre las necesidades básicas del conductor del negocio y su familia y muchas ni siquiera logra hacerlo.

Y por ello prefieren permanecer en el campo informal. Siendo que esta causa guarda especial correlación con la primera, esto es la falta de información sobre el tema de la formalización y las ventajas que pueden obtener al ser formales.

d) Bajo Nivel de Inversión

Se entiende como inversión la colocación de dinero, para hacerlo productivo o precaverse de su desvalorización. Aplicación u ocupación del tiempo¹⁴. Concepto al que debemos de adicionar inversión intangible, como es el tiempo que se va a dedicar a la empresa.

Se puede señalar como indicadores generales de esta causa de informalidad los siguientes:

¹³ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 724.

¹⁴ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 801.

- El capital con el que se cuenta es insuficiente, solo alcanza para comprar algunos insumos y enseres para empezar el negocio, resultando imposible gastar en tramites de formalización.
- Debido a la insuficiencia o inexistencia capital y nula posibilidad crediticia, las MYPE inician el negocio con maquinaria y equipo de diseño propio o de segunda mano, normalmente sin ningún manteniendo de forma programada, con lo cual tendrán bajos niveles de ventas y tendrán bajo o nulos niveles de acumulación y reinversión siendo su equipamiento obsoleto. Por lo que es casi imposible poder realizar los tramites de formalización.

e) Factor Cultural

El factor cultural esta correlacionado con la conducta que muestra determinado sector, entendida ésta como el “modo de proceder de una persona, manera de regir su vida y acciones. Comportamiento del individuo en relación con su medio social, la moral imperante, el ordenamiento jurídico de un país y las buenas costumbres de la época y del ambiente.”¹⁵

El concepto de cultura es muy amplio, y su significado está sujeto a cambios. Para la presente investigación la cultura la podemos definir como las costumbres y civilización de un pueblo o grupo particular, el resultado de un comportamiento aprendido. La gente aprende a comer sólo ciertos alimentos, a vestirse de cierta manera, a hablar en ciertas lenguas y dialectos, a asignar diverso papel, etc. La cultura afecta las características demográficas, influye en la estructura de producción y consumo, fomenta o dificulta el progreso económico y forma opiniones acerca de otros países del mundo. Es decir, esta referido a la idiosincrasia de un pueblo, lo cual esta relacionado con:

- El nivel social y económico del conductor de la MYPE, estos niveles harán que se inicie un negocio con mayor seriedad con la perspectiva de hacerlo prosperar en el tiempo, o solo intención de crear un negocio, pero sin convicción de que crezca y prospere, entonces no es necesario la formalización.
- La viveza, característica no solo en nuestra región sino en nuestro país de querer siempre sacar la vuelta a la ley, el pensamiento interiorizado de nuestra gente referido a que si se permanece al margen de la ley se es mas

¹⁵ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo II, p. 275.

hábil en los negocios y se obtienen mayores ganancias, y ello se debe a que ven en el negocio un medio de subsistencia temporal.

- La no fidelidad a la ley, pues mientras el Estado no fiscalice, se puede no tributar y entonces creer que se obtienen mayores beneficios económicos e inmediatos.

1.3. CONSECUENCIAS NEGATIVAS DE LA INFORMALIDAD

Si bien los empresarios muchas veces prefieren optar por la informalidad, ya que eluden impuestos y gastos administrativos, además de que no pierden tiempo en iniciar el negocio, sin embargo este escenario no será el ideal, debido a que tendrán que afrontar también consecuencias negativas ante su decisión de permanecer ante la informalidad¹⁶, tales como:

- a) Los informales tendrán que invertir gran cantidad de esfuerzo para evitar ser descubiertos y ser sancionados por operar al margen de la ley. En este sentido el costo ahorrado en cumplir con los requerimientos legales será empleado en desarrollar estrategias para no ser descubiertos y sancionados.
- b) La clandestinidad, los conlleva a operar en espacio reducidos, que les impide alcanzar producciones a gran escala, impidiendo con ello la generación de mayores utilidades. Además, significa mayor esfuerzo y costo en los insumos.
- c) Asimismo, la informalidad resta confiabilidad frente a instituciones financieras, lo que significa imposibilidad de obtener créditos a largo plazo o asumir tasas de interés elevado, provocando la sub-capitalización de la empresa.
- d) Tampoco les será posible tener acceso a un canal publicitario para promocionar sus productos o actividades, a fin de expandir sus servicios y generar mayor cantidad de clientela que consuma sus productos. Pues prefieren mantenerse al margen de los mercados legalmente establecidos, de esta manera el consumidor tendrá que invertir mayor tiempo si desea contratar con ellos.
- e) La informalidad les impedirá contratar con el Estado.

¹⁶ Extraído y ampliado de LOPEZ TRIGOSO, Edwin / VASQUEZ QUISPE, Elaine, Revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.

- f) La informalidad lo reducirá a un mercado local, sin posibilidades de asociarse, y participar en un mercado internacional, a pesar de que sus productos puedan ser de buena calidad y novedosos.

1.4. LA INFORMALIDAD EN EL PERU

En los últimos cincuenta años, la estructura económica peruana ha experimentado constantes transformaciones debido a la evolución paulatina del orden económico en el que se desarrollan sus agentes. De esta forma, factores como la migración indígena¹⁷, el crecimiento demográfico, el ensanchamiento de las ciudades ha forzado a la reorganización de antiguos esquemas dando paso al surgimiento de nuevas actividades económicas.

En la economía peruana, Hernando de Soto¹⁸ nos dice, la excesiva institucionalidad legal instaurada en la sociedad urbana no ofrecía a los nuevos agentes económicos las condiciones adecuadas para su desarrollo, sino que representó el mayor obstáculo para su desenvolvimiento pues los mantenía al margen de toda posibilidad de progreso. De esta forma, ante las barreras burocráticas establecidas, los migrantes optaron por recurrir a economías informales como forma de autoempleo a través de mecanismos ilegales que permitieron su subsistencia en un nuevo escenario, la ciudad. Es importante recordar, tal como nos precisa el citado autor, que el uso de estos mecanismos se encuentra orientado a la satisfacción de intereses legítimos y que busca cubrir sus expectativas.

La evolución económica ha revelado la fuerte preponderancia de estos grupos nacientes en el mercado peruano, impulsando al Estado a la creación de regímenes alternativos que ofrezcan mayores facilidades y beneficios acordes con su realidad económica; y por ende, les permita acceder al marco jurídico vigente. Por ello, la necesidad de elaborar una normatividad alternativa que brinde oportunidades de desarrollo a sectores excluidos, encuentra su justificación en el grado de influencia que ha desempeñado sobre la economía peruana la MYPE en

¹⁷ Hasta mediados de la década de los ochenta, nuestra sociedad estuvo conformada, en gran parte por población rural organizada en comunidades autosuficientes las que subsistían sobre la base del trabajo agrícola; sin embargo diversos fenómenos sociales generaron una modificación considerable en la conformación de los centros poblados urbanos incrementando su número.

¹⁸ Extraído de HERNANDO DE SOTO, El Otro Sendero.

tanto representa más del 60% de la población económicamente activa¹⁹ constituyendo la principal fuente de ingreso y de empleo a nuestro país, aunque en la mayoría de casos se trata de empleo informal; representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Además las MYPE aportan aproximadamente el 47% del PBI del país²⁰.

Por lo tanto se podría afirmar que la MYPE surge como respuesta a la inoperancia del Estado y a las economías de subsistencia de pequeños grupos económicos que se desarrollan en la informalidad, siendo que muy pocas de ellas logran ser parte de estructuras organizativas legales debido a diversos factores, los cuales, deben ser analizados desde el punto de vista de todos los actores para poder comprender las razones o causas de la informalidad²¹. Así tenemos:

a) La Informalidad y el Estado

El Estado requiere de fondos económicos para realizar sus funciones propias y brindar servicios a la ciudadanía, lo cual se regirá conforme a la Ley de Presupuesto que elabora cada año. En donde se puede distinguir los ingresos fiscales corrientes (*tributos por concepto de renta, IGV, ISC, importaciones, impuesto municipal y los ingresos no tributarios por concepto de contribuciones, donaciones y recursos propios*), los ingresos de capital (*regalías o rentabilidad de inversión en activos financieros*) y el endeudamiento.

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

Los datos de nuestra economía revelan que la constitución informal de los negocios obedece a los excesivos costos de transacción que provocan un desperdicio injustificado de recursos que el empresario no estará dispuesto a

¹⁹ Datos recogidos de la Exposición de Motivos elaborada para la promulgación del Decreto Legislativo N° 1086.

²⁰ MATEWS, Juan Carlos, Competitividad: El significado de la competitividad y oportunidades de internalización para las mypes, p. 17.

²¹ Seguiré a Edwin López Trigos y Elaine Vasques Quispe, en su artículo "Aspectos Económicos en la Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas", publicado en la Revista JUS Doctrina & Practica, noviembre 2008.

perder, salvo que el Estado conceda beneficios que le permitan desenvolverse en mejores condiciones en el ámbito formal que en el informal. Por ello si el Estado busca incluir el sector informal en el marco legal, deberá estructurar un sistema atractivo que incentive a los grupos económicos a realizar una inversión mayor que, a largo plazo, genere retribuciones que le permitan una compensación económica equitativa apreciable en el estado de ganancias y pérdidas. Dicho análisis responde a una evaluación lógico – económica de los intereses de los sujetos en tanto buscan obtener mayores ventajas basándose en una razonable inversión de recursos.

b) La Informalidad y el Empresario

Las teorías económicas clásicas²² distinguen dos elementos que caracterizan a la sociedad capitalista: el valor agregado y la inversión con expectativas de retorno en el mercado que permite la acumulación de riqueza. En este sentido, los agentes económicos inspirados por la ley económica advierten que resultan más productivo evadir los impuestos antes que contribuir con el sistema tributario pues además de ahorrarse costos fijos, el escaso control institucional los alienta a permanecer en condiciones de informalidad.

Al empresario no le interesa contribuir con el sistema tributario, pues su pago, además de significar un costo, no le significa la prestación de un servicio individualizado, ya que es distribuido de manera casi imperceptible entre todos los ciudadanos para la satisfacción de intereses colectivos o para cubrir gastos generales del Estado. Estos costos han sido denominados por Hernando de Soto como costos de acceso y de permanencia en el mercado; de los que se puede decir: i) Los costos tributarios como parte de la política fiscal constituyen una de las principales afectaciones al ingreso y permanencia de las empresas. ii) Los trámites burocráticos ante instituciones del Estado, consumen tiempo y dinero afectando la productividad del capital que los inversionistas no están dispuestos a sacrificar, optando por la informalidad.

c) La Informalidad y el Trabajador

Resulta innegable la importancia del capital humano reconocida por las teorías más actuales de la economía neocapitalista²³ que han puesto al descubierto su

²² Entre los autores más representativos de la teoría económica del capital se distingue a Carlos Marx.

trascendencia en el desarrollo de las empresas, en cuanto se traduce en beneficios objetivos, entendido como réditos monetarios²⁴.

El Estado peruano ha asumido un rol proteccionista respecto al capital humano de las empresas (trabajadores), estructurando marcos jurídicos que salvaguarden los derechos laborales, no obstante, habría que considerar en su regulación las expectativas del empresario.

La rigidez en la estabilidad y los costos ocasionados a los empleadores influyen en la eficacia real de este esquema de protección, en tanto surgen dos posibilidades: i) El empresario podrá aprovechar esquemas legales siempre y cuando le permitan abaratar costos, o, ii) Podrá optar por permanecer en la informalidad sometiendo a sus trabajadores al subempleo²⁵. Por eso resulta necesaria la intervención del Estado a través de políticas que generen incentivos a la formalización, teniendo en cuenta que la rigidez laboral incrementa la informalidad.

En resumen: Para el análisis de la informalidad, se debe tener en cuenta que la estructura económica reconoce a tres agentes: Estado, Empresario y Trabajador y hay que considerar los intereses de cada uno de ellos:

- **El Estado:** Busca la formalización a fin de recaudar impuestos que permitan financiar su subsistencia.
- **El empresario:** Pretende la maximización de sus recursos traducibles en mayor obtención de utilidades.
- **El Trabajador:** Busca obtener todos los beneficios sociales ofrecidos en condiciones de formalidad y legalidad.

Frente a esta confluencia de intereses diversos se hace imprescindible la búsqueda de una solución armoniosa, orientada a alcanzar el máximo beneficio de

²³ También se le conoce como economía mixta. A pesar que no hay una definición estricta de lo que una **economía mixta** es ya sea en inglés o en castellano (las definiciones varían de acuerdo al aspecto que diferentes autores consideran central) hay un acuerdo general que es un sistema económico que incorpora elementos de más que un solo modelo o propuesta general acerca de la economía. Esto, en la práctica político-económica, significa un sistema que presenta elementos tanto del capitalismo como del socialismo, por ejemplo, tanto propiedad privada como propiedad comunitaria o social (generalmente estatal) o busca combinar elementos del mercado libre con elementos de control estatal sobre la economía, que bien pueden incluir intervención por razones de bienestar social o asuntos del medio ambiente, etc. http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_mixta

²⁴ ALIAGA LINARES, Sumas y Restas: el capital social como recurso en la informalidad, p. 57. Citado por LOPEZ TRIGOSO, Edwin / VASQUEZ QUISPE, Elaine, Revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.

²⁵ El subempleo constituye una forma de afectación de los derechos del trabajador, en tanto las condiciones laborales son menores a las legalmente establecidas; por ejemplo, el pago de prestaciones menores a la remuneración mínima vital o el no acceso a beneficios sociales.

los agentes económicos. Por ello es adecuado un análisis de igualdad tanto de las expectativas del empresario como del trabajador, pues desde un enfoque económico se consideran validos y equivalentes los intereses de maximización de utilidades de ambas partes; por lo que no es suficiente el establecimiento de políticas estatales orientadas a otorgar derechos a los trabajadores, sino también, el incentivo de los inversionistas a través del incremento de su productividad y de sus beneficios.

1.5. INDICES DE FORMALIDAD E INFORMALIDAD EN EL PERU

La Dirección Nacional de Micro y Pequeña Empresa ha realizado dos estudios, sobre las estadísticas de la micro y pequeña empresa, las cuales hemos analizado con fines de la presente investigación.

Cuadro N° 01

Perú, 2001, 2004, 2006: Empresas Formales según rango de tamaño

Tipo de Empresas	Numero de Empresas			Porcentajes	
	Año 2001	Año 2004	Año 2006	Año 2004	Año 2006
Microempresa 1/	467,001	622,209	846,517	94.41%	94.83%
Pequeña Empresa 2/	35,075	25,938	34,446	3.94%	3.86%
Mediana y Gran Empresa 3/	7,348	10,899	11,718	1.65%	1.31%
TOTAL MYPE	502,076	648,147	880,938	98.35%	98.69%
TOTAL EMPRESAS	509,424	659,046	892,701	100%	100%

Elaboración Propia, en base a los datos de las Estadísticas de DNMYPE, del año 2005 y 2007.

1/ Ventas anuales brutas menores o iguales a 150 UIT

2/ Aproximación. Ventas brutas anuales menores o iguales a 850 UIT

3/ Aproximación. Ventas brutas anuales mayores a 850 UIT.

En el presente cuadro se ve las estadísticas de tres periodos, y la variación del número de MYPE, calculadas en base al tamaño de ventas brutas declaradas ante la SUNAT, para determinar el crecimiento de la misma.

Como es de verse las MYPE formales a nivel nacional para el año 2001 ascendían a 502,076 empresas, para el año 2004 ascendían a 648,147 empresas y

representaban el 98.35% del universo empresarial formal nacional, para el año 2006 ascienden a 880,938 empresas y representan el 98.69%; conformando así el estrato empresarial formal más importante del país.

Según el cuadro antes detallado el número de MYPE ha crecido aproximadamente 28% entre el 2001 y el 2006. Según la DNMYPE en la Actualización de Estadísticas de la MYPE publicada en diciembre del 2007, indica que el crecimiento de la MYPE se deduce de comparar la estimación obtenida para el 2006 por el método de los conductores con la información estimada para el 2002 utilizando el mismo método, de la cual se estima que el número de MYPE ha crecido aproximadamente 27% entre el 2002 y el 2006.

Cuadro N° 02
Perú 2004, 2006: Estimación de MYPE Formales e Informales a
Nivel Nacional

	Año 2004			Año 2006		
	Total 1/	Formal 2/	Informal 3/	Total 4/	Formal 5/	Informal 6/
Micro Empresa	2,477,284	622,209	1,855,075	3,167,751	846,517	2,321,234
Pequeña Empresa	41,333	25,938	15,395	49,728	34,466	15,262
MYPES	2,518,617	648,147	1,870,470	3,217,479	880,983	2,336,496

Elaboración Propia, en base a los datos de las Estadísticas de DNMYPE, del año 2005 y 2007.

1/ Estimado por el método de los conductores – ENAHO INEI 2002 (Anual)

2/ Estimado por el rango de ventas – SUNAT 2005

3/ Calculado como la diferencia

4/ Estimado por el método de los conductores – ENAHO INEI 2006 (Anual)

5/ Estimado por el rango de ventas – SUNAT 2006

6/ Calculado como la diferencia

Para la estimación del número de MYPE informales a nivel nacional, la DNMYPE utiliza datos sobre el número de conductores de la MYPE totales calculado por la ENAHO INE 2002 y ENAHO INE 2006 y le resta el número de MYPE formales ante la SUNAT. Es decir la estimación la realiza por residuo.

Del presente cuadro se puede observar que el número de MYPE informales siempre supera en gran número al de las formales, lo que nos revela los altos índices de informalidad en el sector. Así también vemos que con el crecimiento del sector se da mayores índices de informalidad.

Cuadro N° 03
Perú 2004, 2006: Estimación de MYPE Formales e Informales

	Año 2004		Año 2006	
	Formal	Informal	Formal	Informal
Microempresa	25.1%	74.9%	26.7%	73.3%
Pequeña Empresa	62.8%	37.2%	69.3%	30.7%
MYPES	25.7%	74.3%	27.4	72.6%

Elaboración Propia, en base a los datos de las Estadísticas de DNMYPE, del año 2005 y 2007.

El presente cuadro es una continuación del anterior, donde se puede ver el crecimiento de la MYPE, formal e informal, representada en porcentajes, a efectos de evidenciar los altos índices de informalidad del sector.

Según la DNMYPE la distribución departamental de las MYPE formales en el 2004 es muy desigual. El 52.4% se concentran en el departamento de Lima (Lima y Callao), mientras que el 47.6% restantes se distribuye en los otros 23 departamentos. Un resultado similar fue encontrado por Prompyme para 2001, con un 47.60% de las MYPE formales concentradas en Lima. En ambos casos, los departamentos de Ayacucho, Tumbes, Moquegua, Amazonas, Pasco, Apurímac, Madre de Dios y Huancavelica tienen menos del 1% de las microempresas formales nacionales.

Asimismo según la DNMYPE en la estadísticas del 2006, la MYPE sigue concentrándose mayormente en el departamento de Lima, a igual que los independientes, sumando ambos 1,313, 843 (trabajadores independientes: 872,534 y MYPE: 441,290), que representan el 24 % aproximadamente. Mientras en Arequipa, ambos sectores suman 209,192 (trabajadores independientes: 123.990 y MYPE: 85,201), que representan el 4. 18% aproximadamente. De lo cual se puede decir, que en estos años el número de MYPE en Arequipa ha aumentado respecto del 2004, representando un 3.62 % aproximadamente a nivel nacional²⁶.

²⁶ Datos extraídos y calculados en base a la información proporcionada por la DNMYPE en la Elaboración de Estadística de la MYPE del 2005 y Actualización de Estadísticas de la MYPE 2007.

2. ANÁLISIS SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

2.1. DEFINICION

El termino competitividad es usado con diferentes significados y niveles de agregación, aplicándose tanto a las economías de países, regiones como a las empresas.

Como precedente es bueno indicar que el bum del tema sobre competitividad se centra a finales de los años ochenta y principios de los noventa debido al análisis del débil desempeño de las empresas estadounidenses en relación con las de otros países en sectores tradicionalmente dominados por las primeras, como es Japón. Pues no hay problema de competitividad cuando no hay competidores, de ahí que la diferenciación constituya una estrategia clave para la consecución de la competitividad. En tal sentido, a continuación se expondrá una serie de definiciones desde diferentes aspectos para tratar de comprender dicho término.

Desde el aspecto gramatical, según el Diccionario de la Lengua Española²⁷ define la competitividad como la “Capacidad de competir. Rivalidad para la consecución de un fin.” Y define competitivo(va) como “Perteneciente o relativo a la competición. Capaz de competir. *Precios competitivos.*”

Asimismo para Guillermo Cabanellas; competitivo esta relacionado con bienes competitivos²⁸, definiendo a estos como “Los que en comercio determinan competencia entre los productores de un mismo ramo, sin otra diferencia que las distintas marcas, sus cualidades, sus precios.”²⁹

David Romo Murillo en su artículo sobre “El Concepto de Competitividad”³⁰, indica que el Diccionario Oxford de Economía define la competitividad como “La capacidad para competir en los mercados de bienes o servicios”. Al fijar su concepto, expresa, “Respecto al tema de la competitividad, instituciones y expertos por igual han sido muy prolíficos al proporcionar definiciones de aquélla, sin olvidar las advertencias de Krugman relativas a seguir un enfoque puramente

²⁷ http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=competitividad y competitivo.

²⁸ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo II, p. 231.

²⁹ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo I, p. 479.

³⁰ Datos extraídos de página web: Artículo “Sobre el Concepto de Competitividad”.
http://www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosBolivia/Documentosypresentaciones/3.6.7Comercio_EXterior_Competitividad.pdf

mercantilista para definir el término, la mayoría de las definiciones contemporáneas describen la competitividad como la capacidad de crear un entorno que favorezca el crecimiento sostenido de la productividad y que se refleje en niveles de vida más elevados de la población.”

Desde el aspecto económico político he tomado dos definiciones del cúmulo que existen, las cuales me parecen las más precisas de acuerdo al sistema seguido, estas son:

- “La competitividad implica elementos de productividad, eficiencia y rentabilidad, pero no constituye un fin ni un objetivo en sí misma. Es un medio poderoso para alcanzar mejores niveles de vida y un mayor bienestar social —una herramienta para el logro de objetivos. Al aumentar la productividad y la eficiencia en el contexto de la especialización internacional, la competitividad brinda a nivel mundial la base para incrementar los ingresos de las personas sin generar inflación. Debe considerarse la competitividad como un medio básico de mejorar el nivel de vida, crear empleos para los desempleados y erradicar la pobreza.”³¹
- “Una empresa es competitiva cuando puede producir productos y servicios de calidad superior y a costos inferiores que sus competidores nacionales e internacionales. La competitividad es sinónimo del desempeño de rentabilidad de una empresa en el largo plazo y de su capacidad para remunerar a sus empleados y generar un mayor rendimiento para sus propietarios.”³²

Desde el aspecto doctrinario, integrantes del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia en España, expresan que “no es fácil acometer el concepto de competitividad. Sin embargo puede afirmarse que ser competitivo es un resultado, que se obtienen cuando el precio al que se ofrece el producto o servicio al cliente coincide con la voluntad de pago para adquirirlo, y esto sucede en forma rentable y duradera para quién lo ofrece. De ahí que pueda afirmarse que la empresa que tenga las habilidades suficientes y sea capaz de gestionarlas de manera adecuada para la colocación de sus productos o servicios en el mercado será una empresa competitiva” agregan “la esencia de la competitividad no se encuentra en visionar el futuro sino en tener una posición activa y creadora en el

³¹ Grupo Consultivo sobre la Competitividad (grupo Ciampi), “La mejora de la competitividad europea”, Primer informe al Presidente de la Comisión Europea, los Primeros Ministros y los Jefes de Estado, junio de 1995.

³² Informe de la Comisión Especial de la Cámara de los Lores sobre Comercio Internacional, 1985.

presente, de manera que la empresa aprende y evoluciona a la vez que su entorno cambia.”³³

El concepto de competitividad es un concepto que no ha dejado de tener controversia respecto al nivel de análisis, los métodos para medirla y las políticas para promoverla. Desde su introducción por Michael Porter (1986, 1990) en su libro de competitividad de las naciones, la acepción se ha usado de acuerdo a la dimensión que se elija sea esta de país, regional y de la empresa. No solo en el ámbito que se aplique puede significar una definición distinta sino en los objetivos que esta persigue. Porter le dio una dimensión micro económica diciendo que los determinantes sostienen que la competitividad de las naciones radica en el incremento de la productividad de la economía y no en los factores de producción como el capital y la mano de obra y menos aún la dotación de los recursos naturales.

En este sentido los conceptos tradicionales de competitividad espúrea estaban basados en ventajas de muy corto plazo; como pueden ser salarios bajos, sobreexplotación de recursos naturales y aprovechamiento de subsidios por parte del Estado. Por eso la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) ha definido como competitividad autentica las ventajas adquiridas (ventaja competitiva y no comparativa), la incorporación del progreso técnico y el aumento de la productividad.

La economía clásica desde David Ricardo (principios del siglo XIX) residía en un concepto como el de la ventaja comparativa. La ventaja comparativa se refiere a las diferencias entre costos de los insumos en bienes y servicios para obtener la máxima utilidad. En tanto que la nueva teoría de la competitividad reconoce que la competitividad reside en la obtención de la ventaja competitividad, que se refiere a la capacidad administrativa y de tecnologías de transformar los insumos y la creación de productos con características que los hacen únicos a ojos de los consumidores. Entonces Porter se preguntaba porque ciertas empresas radicadas en ciertas naciones y/o regiones tienen esa capacidad de competir. La razón radica en cuatro áreas que se resumen en lo que Porter denominó un diamante dinámico: los factores de producción, las condiciones de la demanda, las estructuras y rivalidad entre las empresas y las industrias relacionadas y de apoyo.

³³ ESTEBAN GARCIA, J., COLL SERRANO, V., BLASCO BLASCO, O.M., Estudios de Economía Aplicada, p. 569.

Estos cuatro determinantes actúan de manera conjunta afectando la competitividad de una nación o región. Adicionalmente Porter añadió dos elementos sumamente importantes que influyen en la competitividad de los clústeres: la acción del gobierno y las oportunidades o riesgos del entorno³⁴.

Gráfica N° 01
Diamante de Competitividad según M. Porter



Fuente: David Medianero Burga / Antonio Lama More, Productividad y Competitividad: Los Verdaderos Retos de la Nación. Pagina Web: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>

De esa manera, tal como lo señala Porter, las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos. Esto significa dejar de depender en forma excesiva de la mano de obra barata y relativamente poco calificada como fuente de competitividad en favor de la capacitación de los trabajadores y de un mayor esfuerzo en la introducción y la difusión de innovaciones tecnológicas con el fin de incrementar la productividad en el uso de los factores de producción.

Por otro lado, también se debe hacer mención que hoy en día existen diversos organismos especializados en medir la competitividad de diversos países, siendo los mas conocidos el Foro Económico Mundial (FEM o WEF por sus siglas en

³⁴ HUARACHI CHAVEZ, Jorge, La Competitividad un concepto multidimensional: Nación, Industria, la Región y Empresa. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Datos extraídos de la Pagina Web: www.usat.edu.pe

ingles) y el Institute for Management Development (IMD localizado en Lausanne, Suiza).

Para el WEF la competitividad son altos grados de crecimiento sostenido del PBI per cápita de un país³⁵.

La competitividad es quizá el término más usado y abusado en la economía moderna, estando obligatoriamente en las agendas de empresas y planes de gobierno. Aunque no existe una única definición acerca de ella, siguiendo al IMD's World Competitiveness Center Institute of Management, podemos afirmar que la competitividad es la forma como una empresa o nación maneja la totalidad de sus recursos y capacidades para aumentar la prosperidad de su gente³⁶.

Ahora desde la perspectiva nacional, el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, indica "la competitividad de las empresas radica en su capacidad para ganar posiciones sostenibles y espacios crecientes en los mercados, a partir de sus ventajas diferenciales." Así mismo indica "la intensificación de la competencia en los mercados lleva a la necesidad de una elevación continua de la productividad a través de las innovaciones constantes de procesos, productos y gestiones. Los rápidos cambios en las tendencias del mercado y las exigencias de segmentos de clientes cada vez más específicos, obliga a las empresas a personificar y diferenciar los productos, así como a flexibilizar sus organizaciones y estructura."

Por lo que podemos concluir diciendo que hay una infinidad de definiciones sobre competitividad, surgiendo controversias respecto de su significado en los diversos ámbitos de análisis, los métodos disponibles para medirla, las políticas para mejorarla, entre otras, lo cierto es que la competitividad es aquello que determina el éxito de una empresa a largo plazo e implica una serie de factores de acuerdo a cada situación en el manejo de la empresa, tanto internos como externos. Por lo tanto, la competitividad no es incurrir en mayores gastos que los rivales en I+D (investigación, desarrollo), hacer más inversiones o tener mayor tamaño, es algo más complejo, que tiene relación con las capacidades de los directivos, los niveles de integración y formación del personal, y la creación de una cultura dentro de la

³⁵ HERNANDEZ GARNICA, Clotilde, Que significa la competitividad en los negocios internacionales. Artículo en Página Web: [www. Alafec. Unam.mx](http://www.Alafec.Unam.mx).

³⁶ CENTRUM Católica, Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

empresa, y con la configuración, dentro de ella, de un entorno sociopolítico que favorezca el desarrollo de la empresa y un marco regulador que haga posible el desarrollo propio de las habilidades de cada uno. En tal sentido se debe apostar por un concepto sistemático de competitividad³⁷ y por una visión de competitividad genuina, que toma distancia de aquella competitividad espuria caracterizada por salarios bajos, jornadas largas de trabajo, no declarar impuestos y precariedad en las condiciones de trabajo.

Mi opinión: Conforme se aprecia la competitividad es un concepto complejo, que depende de muchos factores que tienen que ver no sólo con costes y precios, sino también con los comportamientos estratégicos de las empresas y las decisiones de sus representantes. Por lo tanto y después de revisar los distintos conceptos se define como competitividad aquel proceso mediante el cual la empresa genera valor agregado a través de aumentos en la productividad, y ese crecimiento en el valor agregado es sostenido, es decir se mantiene en el mediano y largo plazo. En tal sentido lo que tendríamos que definir es el término productividad, entendida como el resultado que se obtiene al lograr altos niveles de eficiencia en el uso del capital humano y económico.

2.2. FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPETITIVIDAD

En un artículo de la Revistas de la CEPAL³⁸, indican que “las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; y, segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones. Ambos requisitos están condicionados a su vez por factores situados en el nivel macro (contexto macroeconómico y político-administrativo) y en el nivel meso.”

Sin embargo, para saber los factores que determinan la competitividad, como bien

³⁷ Messner en 1994 introdujo el concepto de competitividad sistemática, indicando que con el término de sistemática se quiere puntualizar varios factores como son: i) Una empresa no lograr ser competitiva por si misma requiere de proveedores, servicios y de contendores locales; ii) Organización de la sociedad; iii) Rol del Estado; iv) Interrelaciones en cuatro niveles, meta, macro, meso y micro. Datos extraídos de la Pagina Web: www.usat.edu.pe

³⁸ Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política. Klaus Esser / Wolfgang Hillebrand / Dirk Messner / Jörg Meyer-Stamer. Revista de la CEPAL, Santiago 1996, No. 59, pág. 39 – 52. Pagina Web: <http://www.meyer-stamer.de/1996/cepal.htm>

dice Michael Porter³⁹, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor agregado y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo. Pues las medidas a instaurar son aquellos factores que conduzcan al logro del objetivo “ser competitivos”, son diferente, y entran en ámbitos decisionales distintos según sea aquel en el que se realice el análisis de la competitividad.

Para los Integrantes del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia en España⁴⁰, en su investigación sobre Competitividad e Innovación en la Micro y Pequeña Empresa en las Comarcas de l'Horta de la provincia de Valencia señalan que a partir de su definición elaborada sobre competitividad se puede comprender que ésta ha estado vinculada, según épocas, a diferentes aspectos. La calidad ha constituido durante largo tiempo el paradigma de la competitividad y, al igual que ella, el foco de atención para obtener la competitividad se ha desplazado desde la gestión de producción, al marketing, la dirección estratégica, la gestión de los recursos humanos, la gestión del conocimiento, la gestión de nuevas tecnologías, etc. Todas y cada una de las parcelas mencionadas han ido ocupando su espacio como las claves, en diferentes épocas, para llegar a ser competitivos. En esa evolución, al igual que con la calidad, los que no han sido capaces de alcanzar un estándar han sido sucumbiendo, y siempre para los que sobrevivieron surgió un reto nuevo. Reto, superación, y nuevamente, otro reto.

De la diversidad de información que se encuentra sobre competitividad, sobre todo en la web, de las múltiples maneras de enfocar el tema de acuerdo a cada situación, sector, nivel y ante la ausencia de una enumeración concreta en los diversos autores, se pone de manifiesto que son muchos los factores que inciden en el éxito competitivo de las micro y pequeñas empresas, pero se podría señalar las siguientes, como las más importantes:

a)Capacidades Directivas

La competitividad más que cualquier otra cosa depende de las personas; de sus actitudes ante los retos, de sus habilidades, de sus capacidades de innovar, de su

³⁹ Su principal teoría es la de Gerencia Estratégica, que estudia cómo una empresa o una región pueden construir una ventaja competitiva y sobre ella desarrollar una estrategia competitiva.

⁴⁰ ESTEBAN GARCIA, J., COLL SERRANO, V., BLASCO BLASCO, O.M., Estudios de Economía Aplicada, p. 569 y 570.

intuición y creatividad, de saber escuchar y comunicarse con otros, de hallar y usar información, de planear y resolver problemas, de trabajar individualmente y en equipo, de aprender a aprender, responsabilidad y tenacidad, valores y sensibilidad social.

En las empresas se debe cambiar de patrones, de pensamiento y de comportamiento, es decir, emplear lo que afirma Thomas Samuel Kuhn⁴¹: el cambio de paradigmas. Cambiar nuestras formas de liderizar grupos de individuos y negocios, de gerenciar procesos, de pensar-sentir-actuar, cambiar las cosas por medio de la creatividad, cambiar puntos de vistas, de encontrar nuevos enfoques para ver las cosas con otros ojos. Así las empresas podrán adaptarse rápidamente a los cambios de la sociedad. La actitud no basta, la acción es esencial, el aprendizaje no se da hasta que el comportamiento no haya cambiado.

Los directivos desempeñan un papel crucial en las empresas, y sobre ellos recae la responsabilidad de elegir entre las distintas opciones estratégicas y además en la mayoría de los casos son las que las implementan, por tanto se hace necesario un amplio conocimiento de los recursos y capacidades de sus empresas y de su entorno competitivo. El nivel de educación se relaciona de forma positiva con la capacidad del directivo para realizar elecciones estratégicas de acuerdo con las exigencias del entorno, con su propensión a generar e implantar soluciones creativas a los problemas de la empresa e, incluso, con su nivel de productividad. Las empresas que cuenten con directivos con un mayor grado de formación alcanzarán mayores niveles de éxito.

b) Calidad en la Producción o Prestación de Servicios - Diferenciación

El ser competitivo hoy en día significa tener características especiales que nos hacen ser escogidos dentro de un grupo de empresas que se encuentran en un mismo mercado buscando ser seleccionados. Es diferenciarnos por nuestra calidad, habilidades, cualidades, capacidad de cautivar, de seducir, de atender y asombrar a los clientes, con nuestros bienes y servicios, lo cual se traduce en un generador de riquezas.

⁴¹ En su obra "La estructura de las revoluciones científicas" introduce el tema de paradigma. Kuhn, fue un destacado epistemólogo, por su condición de historiador de la ciencia se ha interesado profundamente en el problema del cambio científico. Según Kuhn, éste es de carácter revolucionario, la ciencia no progresa por simple acumulación de conocimientos; las revoluciones científicas son momentos de desarrollo no acumulativo en los que un viejo paradigma es sustituido por otro distinto e incompatible con él. Pagina Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Thomas_Kuhn

Lograr la conformidad del conjunto de características y atributos de un producto con las necesidades y expectativas del comprador representa otro de los factores necesarios para competir, el cual también determina decisivamente la reputación o imagen de la empresa en el mercado. Aunque a corto plazo pueden suponer fuertes inversiones, a medio y largo plazo reducen costos, atraen clientes y empleados satisfechos y mejoran la productividad y los resultados de la empresa.

c) Ventajas Competitivas (costo-calidad)

No basta competir, es necesario lograr ventajas competitivas. Pues las empresas competitivas serán aquellas capaces de ofrecer continuamente productos y servicios con tributos apreciados por sus clientes. A este conjunto de características que distinguen al producto de una empresa de sus competidores se denominan ventajas competitivas. Lo único seguro acerca de éstas es su dinamismo, los mercados pueden cambiar sus exigencias o la tecnología de la empresa puede verse desplazada por las de la competencia. Sin una empresa no invierte en mantenerlas, remozarlas, tarde o temprano estará condenada a perderlas.

Existen dos categorías de ventajas competitivas: de costos y de valor. Las ventajas de costos están asociadas con la capacidad de ofrecer a los clientes un producto al mínimo costo. Las ventajas competitivas de valor; por su parte, están basadas en la oferta de un producto o servicio con atributos únicos, discernibles por los clientes, que distinguen a un competidor de los demás.

d) Recurso Tecnológicos

Dentro de los recursos tecnológicos se incluye el stock de tecnologías, la experiencia en su aplicación (know-how) y los medios humanos, científicos y técnicos para su desarrollo.

Para afrontar los abundantes desafíos del entorno y poder adaptarse a las exigencias de los clientes, las empresas deben examinar cuidadosamente las mejoras que pueden introducir tanto en sus productos o servicios como en sus procesos. Para ello deberán incorporar o desarrollar activos tecnológicos que les permitan posicionarse por delante de su competencia. Aquellas empresas que sólo realicen nuevas inversiones cuando comprueben que los competidores obtienen buenos resultados –o bien no posean información fiable de la posición tecnológica de las empresas rivales– estarán abocadas al fracaso.

El desarrollo de activos tecnológicos, requiere tiempo y dinero. Por lo que los directivos deben planificar cuidadosamente las inversiones en nuevas maquinarias y procesos, y asegurar en sus recursos humanos las competencias necesarias para su manejo.

e) Innovación

No se puede implantar patrones competitivos o cualquier otro que se detecte como factor crítico de éxito del negocio⁴², debido a que el mercado es cambiante. Por eso muy unido a los recursos tecnológicos aparece el de innovación. El éxito de las empresas también se asocia al desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos que permitan responder a las necesidades de los clientes, adaptarse a los cambios en el entorno o mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos de la empresa. Tres son los pilares sobre los que se asienta la innovación: el directivo⁴³, los trabajadores⁴⁴ y la cooperación con otras empresas⁴⁵.

Tiende a emplearse como sinónimo de innovación el término invención; y no es lo mismo inventar que innovar. Puede existir uno independientemente del otro. Schumpeter ideó la teoría de la innovación como el medio capaz de explicar el desarrollo económico y al analizar el cambio tecnológico diferenció invención e innovación (En el Diccionario de la Real Academia puede leerse: Inventar es descubrir algo nuevo o no conocido. Innovar es alterar algo, introduciendo novedades). Para Schumpeter la invención se refiere al descubrimiento realizado en el terreno científico-técnico, pudiendo permanecer durante un largo tiempo o para siempre en esta esfera sin trascender a la esfera económica; en tanto que la innovación se produce cuando una invención es introducida a la esfera económica. El primero se refiere a la creación de nuevos inventos, en tanto que el segundo supone la aplicación de la invención a nuevos productos o procesos de producción

⁴² El reto de las empresas está dado por un cambio de actitud de las personas involucradas en los procesos productivos, administrativos, de gestión estratégica, a fin de enfrentar los continuos cambios imperantes en el ambiente y en las condiciones del mercado, lo cual conllevaría a la búsqueda de una calidad total en toda su gestión, ya que las dos vías principales para llegar al éxito, la actitud abierta decidida y congruente con el aprendizaje y la innovación.

⁴³ El directivo debe favorecer la generación y el desarrollo de nuevas ideas. Estas nuevas ideas pueden mejorar la forma en que hasta el momento se están haciendo las cosas en la empresa, o bien cambiar radicalmente los procedimientos establecidos.

⁴⁴ El mayor compromiso que se establece entre trabajador y empresa facilitan la participación de éstos en el desarrollo de innovaciones.

⁴⁵ Del mismo modo que ocurría con la inversión en tecnología, la limitación de recursos en las empresas hace que sea muchas veces imposible la creación de departamentos de I+D+i (investigación, desarrollo e innovación), por lo que la cooperación se convierte en un arma estratégica al generar redes colectivas de conocimiento que sirven de base al desarrollo de las mejoras en productos, servicios o procesos.

y su aplicación a usos comerciales o industriales.⁴⁶

f) Recurso Comerciales

Los procesos comerciales, orientados al mejor conocimiento del mercado y de los clientes, son un medio muy importante de mejora del rendimiento económico, de la fidelización de clientes y, de la diferenciación de la competencia.⁴⁷ Para ello se necesita contar con profesionales de marketing adecuados a las necesidades; realizar campañas destinadas a fortalecer la marca; poder acceder a todos los canales de distribución.

g) Recursos Humanos-Capacitación Laboral

Para lograr el éxito competitivo, las empresas deben establecer los mecanismos que permitan atraer candidatos cualificados, retener y motivar a los actuales empleados y establecer fórmulas que los ayuden a crecer y desarrollarse dentro de la empresa.

La escasa capacidad para atraer y retener personal cualificado, se debe fundamentalmente a la menor posibilidad de ofrecer incentivos salariales. Para paliar este problema, los bajos salarios pueden complementarse con fórmulas alternativas de retribución adaptadas a cada individuo, por medio de la flexibilidad horaria, los planes de formación o la participación en la gestión, entre otros. El limitado acceso a procesos formativos de capital humano, obstaculiza el aumento de la productividad. Esta situación se traduce en un bajo nivel de competitividad del sector y repercute en una limitada capacidad sectorial para generar empleo productivo de mayor remuneración e ingresos para una alta proporción de la población.⁴⁸

h) Recursos Financieros

El mantenimiento de buenos estándares financieros es uno de los aspectos relevantes para alcanzar el éxito competitivo en las empresas de menor tamaño. La debilidad de los balances en este tipo de empresas hace necesaria una correcta y minuciosa planificación financiera a corto plazo que evite una la falta de

⁴⁶ ESTEBAN GARCIA, J., COLL SERRANO, V., BLASCO BLASCO, O.M., Estudios de Economía Aplicada, p. 564.

⁴⁷ Es satisfacer las necesidades y deseos de los clientes a través del conocimiento previo de las necesidades y deseos del mercado.

⁴⁸ De acuerdo con la definición adoptada por los Ministerios de Trabajo y Promoción del Empleo y de Educación; la formación profesional es el conjunto de actividades que proporcionan conocimientos, habilidades y destrezas, las cuales permiten desarrollar capacidades y valores, para ejercer una ocupación o diversas funciones con competencia y eficacia profesional. Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009.

liquidez. Asimismo, que habitualmente el poder de negociación con entidades de crédito sea inversamente proporcional al tamaño de la empresa hace necesario primero, un alto conocimiento de la oferta financiera y una especial atención a los fondos propios. Además, resulta vital constituir reservas o fondos que permitan la disminución de los costes financieros. Por último, también es necesario que se aprovechen las ayudas oficiales existentes (subvenciones a la explotación, subvenciones de capital, bonificaciones fiscales, subvenciones de puntos de interés, etc.), las cuales tratan de paliar este peor acceso a las fuentes de financiación ajenas.

i) Cultura

Con este término se hace referencia al conjunto de hábitos, creencias, expectativas y valores compartidos por todos los miembros de la organización. La cultura guía el comportamiento de las personas que forman parte de la empresa; sienta las bases de los procedimientos; y ayuda a mantener la cohesión interna. Las empresas que posean fuertes valores culturales lograrán que sus trabajadores tengan claro cuál es su misión, qué deben hacer y qué se espera de ellos, a quién delegar en caso necesario y, lo que es más importante, cómo actuar ante situaciones imprevisibles.

Del mismo modo, en este punto sobre los factores determinantes de la competitividad resulta también de suma importante mencionar a Carlos Slim Helu, el segundo hombre más millonario en todo el mundo, de raíces libanes, nacido en México, próspero empresario mexicano que ha resumido en un decálogo la fórmula para lograr el éxito empresarial a través de la competitividad de sus empresas, en el cual podemos ver los factores antes desarrollados, el cual es como sigue:

1. Estructuras simples, Organizaciones con mínimos niveles jerárquicos. Desarrollo Humano y formación interna de los funcionarios, flexibilidad y rapidez en las decisiones. Operar con las ventajas de la empresa pequeña que son las que hacen grandes a las grandes empresas.
2. Mantener la austeridad en tiempos de vacas gordas fortalece, capitaliza y acelera el desarrollo de la empresa así mismo evita los amargos ajustes drásticos en las épocas de crisis

3. Siempre estar activo en la modernización crecimiento, capacitación, calidad, simplificación y mejora incansable de los procesos productivos. Incrementar la Competitividad y Productividad. Reducir gastos y costos guiados siempre por las más altas referencias Mundiales. Compararse con los mejores siempre como si fuéramos atletas.
4. La empresa nunca debe limitarse a la medida del propietario ni del administrador. No sentirnos grandes en nuestros pequeños corralitos y hacer la mínima inversión en activos no productivos.
5. No hay reto que no podamos alcanzar trabajando unidos, con claridad de objetivos y reconociendo los instrumentos.
6. El dinero que sale de la empresa se evapora por eso hay que reinvertir las utilidades.
7. La creatividad empresarial no solo es aplicable a los negocios si no también la solución a muchos de los problemas de nuestros países.
8. El optimismo firme y paciente siempre rinde sus frutos, no euforia ni un optimismo fantasioso.
9. Todos los tiempos son buenos para quienes saben trabajar y tienen con que hacerlo.
10. Nuestra premisa es siempre el tener presente que nos vamos sin nada que sólo podemos hacer las cosas en vida y que el empresario es un creador de riqueza que la administra temporalmente.

Sin embargo, para medir la competitividad también podemos recurrir a los factores utilizados para medir la competitividad de países, pues siguiendo a Porter, si el sistema de las empresas puede ser utilizado en el sistema de los gobiernos de los países, entonces los factores de medición de competitividad de éstos puede ser adaptado a las empresas, más aún si consideramos que la competitividad se gesta en las empresas y no en los países donde éstas se ubican, pues no son los países sino las empresas las que compiten entre sí, y el éxito de los países se sustentan en el éxito de sus respectivas empresas y determina que un país sea mas

competitivo que otro.

Hay diferentes modelos explicativos de la ventaja competitividad de la naciones, sin embargo las mediciones más conocidas a nivel de países de la competitividad incluyen las reportadas por el Foro Económico Mundial (FEM) que utiliza el Índice de Competitividad Global⁴⁹ y el Internacional Institute for Managemet Development (IMD)⁵⁰. Los indicadores que utilizan se basan en datos duros y en encuestas de opinión que miden una serie de variables asociadas con la capacidad de los países de generar valor.

El anuario de competitividad del IMD tiene una gran reputación, sirve como herramienta de consulta en sectores importantes y es considerado por muchos como el informe más serio y completo sobre competitividad a nivel internacional. El índice de competitividad desarrollado por el IMD es de fuente obligatoria de referencia a nivel mundial y por eso para esta investigación tomare al IMD como referencia para medir la competitividad de la MYPE. Los factores de competitividad en el análisis del IMD son:

- a) Desempeño Económico**, incluye: Economía Doméstica, Comercio Internacional, Inversión Internacional, Empleo, Precios.
- b) Eficiencia del Gobierno**, incluye: Finanzas Públicas, Política Fiscal, Marco Institucional, Legislación para los Negocios, Marco Societario.
- c) Eficiencia de los Negocios (Sector Privado)**, incluye: Productividad Gerencial, Mercado Laboral, Finanzas, Practicas Gerenciales, Actitudes y Valores, Impacto de la Globalización.
- d) Infraestructura**, incluye: Infraestructura Básica, Infraestructura Tecnología, Infraestructura Científica, Infraestructura Salud y Medio Ambiente, Educación.

⁴⁹ Este índice fue concebido en 1999 y se construyó con base en un conjunto de indicadores que permiten analizar el grado de competitividad de una nación estableciéndolo en ocho categorías (Apertura Comercial, Gobierno y Política Fiscal, Indicadores Financieros, Infraestructura, Indicadores Tecnológicos, Indicadores de Dirección, Indicadores del Mercado Laboral e Instituciones). Un año después, en el 2002, emplea dos enfoques complementarios para el análisis de la competitividad: El Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Index o GCI) y el Índice de Competitividad para los Negocios (Business Competitiveness Index o BCI). Comentado y ampliado de HERNANDEZ GARNICA, Clotilde, Que significa la Competitividad en los Negocios Internacionales. Página Web: www.lafec.unam.mx

⁵⁰ La escuela de negocios IMD en Lausanne, Suiza, publica anualmente un ranking de competitividad, en función a diversos criterios, haciendo uso de datos cuantitativos y cualitativos.

Gráfica N° 02
Factores de Competitividad según el IMD



Fuente: IMD 2008

Adaptando estos factores de competitividad de las naciones a la empresa, podemos decir que la competitividad de la empresa podríamos medirla conforme a los siguientes factores y sub-factores:

a) Actividad o Desempeño Económico de la Empresa

Que comprende a los siguientes sub -factores:

- Costos
- Precios relativos
- Empleo

b) Eficiencia en la Administración de la Empresa

Que comprende a los siguientes sub -factores:

- Planificación
- Marketing
- Tipo de Organización

c) Eficiencia de los Negocios de la Empresa

Que comprende a los siguientes sub -factores:

- Estructura del Mercado
- Conocimiento de Competidores
- Relación con los clientes

d) Infraestructura de la Empresa

Que comprende a los siguientes sub -factores:

- Inversión Inicial
- Reinversión
- Innovación Tecnológica

2.3. LA COMPETITIVIDAD EN EL PERU

En el primer punto se señalo diversas definiciones sobre competitividad, llegando como a la conclusión expresada en mi opinión, que el término más apropiado que competitividad era el de productividad. En este sentido también el BIB en el informe del 2001 señalo “En sentido estricto, el término competitividad no es adecuado para referirse a todas las áreas que supuestamente abarca. Pero el uso lo ha impuesto como sinónimo de productividad, término más preciso que se refiere a la capacidad de generar valor, sea nivel micro o agregado”.

David Medianero Burga y Antonio Lama More⁵¹ indican que el Perú presenta niveles bajo de productividad, debido a los siguientes factores:

a) Tamaño del Mercado: El tamaño de la población es un factor limitante, sin embargo la mayor limitación es la capacidad adquisitiva de la población, ya que más del 50% de la población es pobre y la distribución del ingreso es desigual, pues el 20% más rico recibe el 48% del ingreso nacional y el 20% más pobre solamente el 6%. Un mercado tan estrecho y de tan poca capacidad adquisitiva limita la posibilidad de desarrollar economías de escala.

b) Tamaño de las Empresas: Debido a que la MYPE predominan numéricamente, la economía del país no puede ser una economía de alta productividad.

c) Fragmentación de la Cadenas de Producción: Las cadenas de producción tienen un carácter trunco principalmente porque, partiendo de los sectores primarios no se han desarrollado los encadenamientos hacia mayores niveles de valor agregado que caracterizan las experiencias exitosas de otros países.

d) La Cultura Empresarial: Existen algunas características de la cultura empresarial peruana que frenan el desarrollo de la productividad, tales como la

⁵¹ Ampliado y Comentado de MEDIANERO BURGA, Dvid y LAMA MORE, Antonio, La Productividad y Competitividad, los Verdaderos Retos de la Nación, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM N° 25, p. 197 a 199.

prevalencia de la informalidad, la escasa preocupación en torno a la calidad de los productos, el carácter familiar y cerrado de la mayoría de las empresas y la escasa o casi nula puesta en práctica de las concepciones más avanzadas acerca de cómo relacionarse con el cliente final.

El paradigma contra el cual hay que evaluar la cultura empresarial de cualquier país en el mundo contemporáneo es la cultura empresarial del sector de vanguardia de la economía mundial, el cual presenta como características: Innovación sistemática, diferenciación de productos, acceso al consumidor final, desarrollo de marcas propias. No hay estudios empíricos sobre la cultura empresarial peruana, sin embargo hay evidencia de empresarios que pertenecen más a la cultura de la búsqueda de la protección de subsidios y rentas que a la cultura caracterizada por la disposición al riesgo, a la innovación y a la competencia basada en aumentos de la productividad.

Asimismo dichos autores establecen que el índice de competitividad macroeconómica es el primer intento por analizar en forma sistemática los fundamentos de competitividad y el desarrollo económico. Y su análisis se centra en dos áreas:

a) La Operación y Estrategia de las Empresas: Esta referido a la capacidad empresarial para añadir valor considerando la empresa como una cadena de valor agregado otorgar valor. El Valor – dice Michael Porter en su Libro ventaja Competitiva- es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que les proporciona la empresa. Las actividades de creación de valor son las actividades materiales y tecnológicas, que ejecuta una empresa, y se pueden dividir en dos tipos generales:

- **Actividades Primarias:** Son las que requieren la creación material del producto o servicio, su transferencia al comprador y cualquier servicios posterior a las ventas. Se divide en las siguientes categorías: Aprovisionamiento de insumos, Operaciones de transformación de los insumos, Distribución, Marketing y Servicio post venta.
- **Actividades de Apoyo:** Estas se pueden dividir en cuatro categorías: Infraestructura, Adquisición, Tecnología y Personal.

Asimismo dichos autores indican que para diseñar una estrategia competitiva eficaz es absolutamente fundamental realizar un análisis del negocio en sus diferentes actividades. Pues el aporte medular de Michael Porter radica, precisamente, en haber puntualizado que las ventajas competitivas no pueden ser comprendidas viendo la empresa y el sector en su totalidad, sino más bien descomponiéndolas en sus muchas actividades discretas que se realizan en sus diferentes áreas operativas, todas y cada una de las actividades de la cadenas de valor puedan dar origen a imperfecciones en el sector, en las que podría sustentarse una ventaja competitiva.

b) El Clima de los Negocios

En este aspecto los referidos autores recurren el diamante de Porter, indicando que según este enfoque, el que una nación cuente con empresas capaces de afrontar la competencia internacional depende en gran medida del contexto que rodea a las empresas que forman cada sector, pues éstas no son entes aislados, sino que trabajan en forma conjunta, aunque no todas pueden lograr el éxito debido a que no todas tienen las mismas habilidades para aprovechar el entorno favorable.

2.3.1. DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EN EL PERU

Siguiendo a David Medianero Burga y Antonio Lama More⁵², el Perú tiene una baja competitividad, la cual se puede apreciar en los siguientes ámbitos:

a) Ámbito de la Empresa

- Productividad de los Factores, que comprende: mano de obra poco calificada y acceso imperfecto al capital.
- Productividad Total, que comprende: bajo base tecnológica y prácticas empresariales obsoletas.

b) Fuera del ámbito de la Empresa

- Brecha de Infraestructura
- Sobre costos laborales
- Servicios logísticos deficientes
- Seguridad Jurídica
- Reglas de juegos estables

⁵² Ampliado y Comentado de MEDIANERO BURGA, David y LAMA MORE, Antonio, La Productividad y Competitividad, los Verdaderos Retos de la Nación, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM N° 25, p. 197 a 199.

- Regulación imperfecta
- Costos de Transacción elevados (tramites y procedimientos)

2.3.2 INFLUENCIA DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización influye de manera decisiva y determinante en la competitividad de las MYPEs debido a que va a determinar los diversos cambios en la producción tanto de insumos como de costos a fin de que el consumidor elija la producción nacional frente a los atractivos que ingresan del mercado exterior.

Los avances de la tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas. De un lado, la apertura comercial, ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones y ser uno de los pilares del crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las MYPEs muestran su dinamismo en la economía, constituyéndose en la base empresarial más importante del país. Sin embargo a pesar que la economía ha venido creciendo sostenidamente desde 1993 (a excepción de 1998 y 1999), sin embargo la MYPE no solo no ha crecido a ese mismo ritmo sino que incluso ha retrocedido, en ventas, ganancias, patrimonios, lo cual se debería a los efectos de la globalización, ya que:

- a) Los productos importados, se han dirigido inicialmente hacia los sectores de más altos ingresos y poco a poco han ido bajando hacia los sectores de ingresos medios y bajos que son los principales mercados de la MYPE.
- b) La generalización de la venta a plazos y la difusión del crédito por parte de las empresas comerciales. La MYPE por lo general no tienen acceso a este tipo de crédito, y pierden clientes frente a estas nuevas modalidades de ventas.
- c) Las elevadas tasas de interés de los créditos bancarios ha limitado la capacidad de inversión y crecimiento de las empresas del sector, presentándose como un factor adicional de incremento de los costos y debilitamiento de la competitividad.
- d) El cambio en los hábitos de consumo a consecuencia de los cambios en los precios (importaciones vs productos nacionales) y de la publicidad (TV, cable, Internet). Se consume más productos importados que los nacionales, pues la importación trae novedad que los consumidores prefieren, aunque la calidad de lo nuevo no se tan buena.

3. CONCEPTOS GENERALES EN RELACION A LA EMPRESA

3.1. DEFINICION

De la diferente bibliografía revisada, se tiene que, “Se usa el término empresa sin tener una noción acabada de su contenido y se toma sin la preocupación previa de encontrar su definición jurídica, de tal manera que la encontramos en la legislación positiva hispanoamericana tanto en el derecho impositivo, mercantil, de trabajo, industrial, etc.”⁵³

Hay algunos tratadistas y estudiosos como en el caso de Manuel Osorio autor del Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales⁵⁴, que coinciden en que todavía no existe una definición precisa desde el punto de vista general, ni jurídico, mientras otros concuerdan en que las definiciones deben ser más bien desde el punto de vista económico, ya que se acercan más a la realidad.

Así tenemos que, el término empresa está enfocado desde varios puntos de vista y por diferentes autores, especialistas o estudiosos de la materia, de los cuales tomamos algunos conceptos a fin de determinar el término empresa, como parte del marco teórico de nuestra investigación:

a) En un sentido general, podemos decir que, empresa es la constante actividad organizada por el ser humano, la cual involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado.

b) Desde el punto de vista semántico:

Según el Diccionario Larousse, señala: “Empresa es la sociedad mercantil o industrial que realiza negocios, obras, proyectos, etc. de cierta y diversa envergadura...”⁵⁵

Del Diccionario de la Lengua Española se lee: “Empresa es una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”⁵⁶.

⁵³ Enciclopedia Jurídica Ameba, Tomo X, p. 55 a 56.

⁵⁴ Si bien el concepto de empresa se encuentra aún en plena elaboración, tanto en el campo jurídico como en el económico, podemos adelantar una definición, un tanto vaga, que abarca lo que comúnmente se entiende por tal, diciendo que es la organización de los elementos de la producción – naturaleza, capital y trabajo- con miras aun fin determinado.

⁵⁵ AUGE, Claude, Pequeño Diccionario Larousse Ilustrado, p. 124.

La Enciclopedia Jurídica Omeba⁵⁷ nos dice, fijando un concepto determinado, ha sido por Wieland definida la empresa como: "La organización de los factores de la producción – capital y trabajo – para la obtención de una ganancia ilimitada con riesgo". En esa definición concisa, se agrega: "Toda empresa requiere una organización, esto es, la combinación e integración de los factores de la producción según un plan que establece el empresario. El fin que se persigue es la obtención de una ganancia, que en principio no tiene límite, puede hacerse cada vez mayor y reiterada durante mucho tiempo. Como contrapartida de esta posibilidad de ganancia se presenta el riesgo: el empresario, igual que puede ganar mucho, puede perderlo todo en el azar económico".

El Diccionario Jurídico Cabanellas define a la empresa como: "Organización de personal, capital y trabajo, con una finalidad lucrativa; ya sea de carácter privado, en que persigue la obtención de un lucro para los socios o los accionistas; o de carácter oficial, en que se propone realizar un servicio público o cumplir con otra finalidad beneficiosa para el interés general"⁵⁸.

c) Desde el punto de vista contable-financiero y económico:

Podemos decir que una empresa es en esencia un cierto número de uso de fondos (activos); estos usos de fondos son financiados por recursos financieros de diversos orígenes: los propietarios o accionistas y los prestamistas o terceros (pasivo y patrimonio). Con los activos vamos a realizar determinadas operaciones que clasificaremos como ingresos y gastos, cuando nuestros ingresos superan a nuestros gastos obtendremos una ganancia, en caso contrario se determina una pérdida⁵⁹.

Para Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía", la empresa es "aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios." ⁶⁰

⁵⁶ Diccionario de la Lengua Española, Pagina web: www.rae.es/empresa

⁵⁷ Enciclopedia Jurídica Ameba, Tomo X, p. 56.

⁵⁸ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 78.

⁵⁹ www.monografias.com/trabajos16/micro-empresa.html

⁶⁰ ANDRADE, Simón, Diccionario de Economía, p. 257.

En su concepto económico, la empresa es el organismo que une y coordina los varios elementos de la producción y los dirige a realizarlos, efectuando la fabricación de determinados bienes o la prestación de ciertos servicios, requeridos por la sociedad, a través de la adecuada combinación de los medios de producción – capital - y de los agentes de producción – trabajo -, siendo el eje de todo el mecanismo económico, convergiendo allí todos los factores de la producción.⁶¹

Asimismo Ulises Montoya nos dice que, en el aspecto económico, la empresa es la organización de los factores de la producción, capital y trabajo, con el fin de obtener una utilidad. Destacan dentro de este concepto el elemento subjetivo, o sea la actividad humana, que confiere unidad al trabajo de determinadas personas, y a bienes de variada índole dirigidos hacia un común destino económico.⁶²

d) Desde el punto de vista de la doctrina jurídica y legal:

Ulises Montoya Manfredi nos dice que para el ordenamiento jurídico empresa es “Un conjunto heterogéneo de diversos elementos, sujetos cada uno a las normas que a su naturaleza corresponde como bienes muebles o inmuebles, derechos o acciones, elementos incorpóreos, contratos, suministros, clientela, etc...”. Y que “empresa es cualquier clase de actividad humana que de un modo deliberado, persigue la obtención de determinadas facilidades, dado que la palabra en sí deriva de emprender es decir, comenzar alguna cosa.”⁶³

El Código Civil de 1984 no define a la empresa y menos le reconoce personería jurídica a ésta⁶⁴, a pesar que el profesor Carlos Fernández Sessarego ya en 1960 planteaba esta tesis presentando un trabajo sobre la materia ante las “Primeras Jornadas Latinoamericanas de Derecho Privado” realizadas en Buenos Aires, que luego en 1964 lo resumiría para publicarlo en el “Mercurio Peruano” bajo al título de “Consideraciones Sistemáticas Preliminares para la Revisión del Libro Primero del Código Civil Peruano” con motivos de iniciarse los trabajos reformativos que dieron origen al Código Civil. Sin embargo el tema de empresa y su personería

⁶¹ Enciclopedia Jurídica Ameba, Tomo X, p. 57.

⁶² MONTOYA MANFREDI, Ulises, Derecho Comercial, Tomo I, p. 88.

⁶³ MONTOYA MANFREDI, Ulises, Derecho Comercial, p. 87 y 91.

⁶⁴ El concepto de empresa ha penetrado en el Código Civil en dos artículos: en el 302 y en el 846. En el régimen de familia y en régimen sucesorio. En ambos artículos la empresa ya no es concebida como simple actividad, tal como lo fue tradicionalmente antes de la Constitución de 1979, sino ambos casos como sujeto – objeto, es decir, en la forma de transición hacia su personificación o subjetivización total. Otros artículos que aluden a la empresa, pero sin mayor trascendencia conceptual son el 1913, 2024, 2026 y 2027. TORRES Y TORRES LARA, Carlos, Derecho de la Empresa, p. 79.

jurídica adquiere significativo reconocimiento con la Constitución de 1979 donde se destina un Capítulo especial para regular a la empresa dentro del título correspondiente al Régimen Económico.⁶⁵

En este sentido el artículo 130 de la Constitución de 1979 precisa que: “Empresa sea cual sea su modalidad es una unidad de producción cuya eficiencia y contribución al bien común son exigibles por el Estado de acuerdo con la ley”.⁶⁶

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

e) Desde nuestro punto de vista:

Como ya se dijo al empezar este tema, no existe uniformidad de criterio. Pero de las diversas definiciones podemos extraer la concurrencia de elementos en común como son: organización económica, confluencia de factores de producción, capital y trabajo para generar los bienes y servicios, con un fin determinado, que puede ser lucrativo u de otro índole.

Además de todas estas definiciones se puede decir que la empresa es una entidad⁶⁷ conformada por personas con aspiraciones⁶⁸ y realizaciones⁶⁹, por bienes materiales⁷⁰ y capacidades técnicas⁷¹ y financieras⁷²; todo lo cual, le

⁶⁵ Ver mayor detalle en TORRES Y TORRES LARA, Carlos, Derecho de la Empresa, p. 63 a 65.

⁶⁶ Empresas como unidades de producción, pudiendo ser éstas de bienes o servicios. Por unidad de producción se debe entender semánticamente algo que no es divisible y que está dedicado a un destino específico que es producir algo. TORRES Y TORRES LARA, Carlos, Derecho de la Empresa, p. 46.

⁶⁷ Debe entenderse como una unidad económica sea colectividad (por ejemplo, una corporación, compañía, institución, etc.) o un ente individual conformado por una sola persona (por lo general, el propietario).

⁶⁸ Son las pretensiones o deseos por lograr algo.

⁶⁹ Se entiende como las satisfacciones que sienten los miembros de la empresa cuando logran cumplir aquello que aspiraban.

⁷⁰ Son todas las cosas materiales que posee la empresa, como; instalaciones, oficinas, mobiliario, etc.

⁷¹ Es el conjunto de conocimientos y habilidades que poseen los miembros de la empresa para realizar o ejecutar algo.

permite dedicarse a la producción y transformación de productos, y/o la prestación de servicios⁷³ para satisfacer necesidades y deseos⁷⁴ existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad, beneficio o satisfacción.

Y por lo tanto podemos conceptualizar a la empresa como una unidad económica conformada por elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) e intangibles (aspiraciones, realizaciones y capacidad técnica); cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad, beneficio o satisfacción.

3.2. ASPECTOS GENERALES

Siendo que no es el tema de investigación determinar los aspectos de la empresa, veremos estos muy brevemente, para tener referencia de los mismos, así tenemos:

3.2.1. Objeto

El objeto de la empresa lo podemos señalar en tres puntos:

- a) Producción y/o transformación de bienes
- b) Prestación de servicios
- c) Comercialización de bienes en general

3.2.2. Elementos

Podemos encontrar tres elementos que constituyen la empresa:

- a) Sujetos : Se refiere a que la empresa puede estar integrada por:
 - Persona natural (individual)⁷⁵
 - Persona Jurídica⁷⁶

⁷² Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).

⁷³ Se refiere a que la empresa puede realizar una o más de las siguientes actividades: 1) Fabricar, elaborar o crear cosas o servicios con valor económico, 2) transformar o cambiar, por ejemplo, una materia prima en un producto terminado y 3) prestar servicios, dentro de los que podemos incluir la comercialización de bienes en general.

⁷⁴ La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas (por ejemplo, una hamburguesa Mc Donalds para satisfacer la necesidad de alimento).

⁷⁵ Comerciante Individual: Es la persona natural que hace de su actividad comercial una profesión, dirigiendo un establecimiento comercial, debiendo actuar para si y no para otro, adquiriendo los derechos ya sumiendo las obligaciones que de ella se deriva.

b) Económico

- Aporte del conductor-titular o aporte de los socios
- Aporte de los trabajadores

c) Finalidad

- Lucro
- Satisfacción

3.2.3. Formas de Empresas

Las formas de la empresa, puede ser:

a) Unipersonales

- Empresa Unipersonal
- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

b) Sociedades

- Sociedad Anónima: Puede ser Sociedad Anónima Abierta o Cerrada
- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Colectiva
- Sociedad en Comandita: Puede ser Simple o por Acciones

3.2.4. Clasificación⁷⁷

Pueden clasificarse en:

a) Micro empresa

b) Pequeña empresa

c) Mediana y Gran empresa

3.3. EL EMPRESARIO

Para la enciclopedia Omeba, "Empresario es el titular de la empresa; es quién organiza el trabajo ajeno; quién ejerce una actividad coordinadora, continuada y sistemática con habitualidad, con carácter de profesionalidad encaminada hacia un objeto de ganancias o beneficios."⁷⁸

⁷⁶ Ley General de Sociedades, Ley 26887, "Artículo 4: La sociedad se constituye cuando menos por dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas...."

⁷⁷ La clasificación puede constituirse bajo cualquiera de las formas de empresas señaladas.

⁷⁸ MONTOYA MANFREDI, Ulises, Derecho Comercial, Tomo I, p. 92.

Asimismo según Guillermo Cabanellas, “Empresario es quién organiza, dirige o explota alguna empresa”⁷⁹ y “no hay actuación empresarial sin el hombre y sin el hombre asociado con otros.”⁸⁰

En tanto, Ulises Montoya nos dice “En el derecho tradicional el empresario y la empresa no eran conceptos jurídicos sino únicamente económicos. Sólo se conocía el concepto de comerciante, vinculado a la actividad mercantil, que más tarde iría expandiéndose a otras actividades económicas. El moderno derecho económico adecua el concepto de comerciante a la realidad económica. El comerciante es sólo un parte del empresariado, al igual que los sectores industrial, técnico o profesional. En el centro del derecho económico como sujeto está el empresario o la empresa. Hay una aproximación entre las figuras del comerciante y empresario, pero mientras que el primero actúa en el campo comercial, el segundo puede intervenir en otros campos económicos”⁸¹. También nos dice que no es fácil establecer claramente la distinción entre comerciante y empresario. La figura de este último ha tenido su origen en el primero. Es el concepto de empresa lo que contribuye a establecer la distinción entre ambos. Agrega que mientras que el comerciante es quién realiza profesionalmente actos de comercio⁸², el empresario es el titular de una empresa.

⁷⁹ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 84.

⁸⁰ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, p. 79.

⁸¹ MONTOYA MANFREDI, Ulises, Derecho Comercial, Tomo I, p. 91 y 92.

⁸² El concepto de acto de comercio ha sido muy discutido por la doctrina jurídica, si bien puede decirse que las soluciones legales que suelen adoptarse están siempre en torno a dos posibilidades: el *sistema objetivo* y el *subjetivo*.

- La definición objetiva pretende establecer los requisitos de hecho que un acto de comercio debe tener para que sea tal. Por ejemplo, la constitución de una sociedad anónima es un acto de comercio, con independencia de quién sea el que la constituye; o una compraventa puede definirse como mercantil si se hace con la intención de revender lo comprado, teniendo ánimo de lucro en ello.
- La definición subjetiva pretende condicionar el acto de comercio a que una o más de las personas que lo realizan sean comerciantes o empresarios.

La distinción entre los actos de comercio, de aquéllos que no poseen dicho carácter, puede ser relevante por los siguientes motivos:

- La normativa de fondo aplicable: si según la legislación una y otra tienen distinto tratamiento.
- La prueba de los actos o negocios jurídicos: los medios de prueba exigidos o admitidos para cada tipo de acto pueden variar en función de su carácter.
- La determinación de la profesión o actividad: para establecer la calidad de comerciante.
- La capacidad de quienes son parte o ejecutan los actos.
- La aplicación de la costumbre: que es admisible como fuente del Derecho en materia mercantil, en ciertos países.
- La aplicación de tributos por la celebración de dichos actos.
- La competencia judicial: puede ser necesaria para determinar el tribunal competente y, en su caso, el procedimiento correspondiente.

En base a lo antes indicado se puede concluir que, empresario y comerciante son sinónimos, más aún para el tema de investigación que nos atañe, pues es el comerciante a través de sus diversos actos de comercio que constituye una empresa, para producir o transformar bienes o para prestar servicios dentro de los cuales se puede incluir los actos de comercio de bienes.

4. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REALIDAD PERUANA

4.1. DETERMINACION DE TERMINOLOGÍA

Para referirnos a las micro y pequeñas empresas, a veces utilizamos indistintamente los términos MYPE, MYPEs, PYME o PYMEs, MIPyME, sin saber si estos significan lo mismo, o es que en realidad se hace un uso indebido de ellos.

Dichas terminologías las encontramos en los diversos estudios sobre las micro y pequeñas empresas, sin que en los mismos nos aclaren o precisen el porque del uso de esa terminología, por lo tanto, un acápite del marco teórico de la presente investigación resulta determinar esta terminología.

En tal sentido tenemos que la ONUDI (Organismo de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) utiliza el término PYME e indica que PYME es: pequeña, micro y mediana empresa.

De otro lado tenemos que, en setiembre de 1998 se llevó a cabo el Primer Foro Internacional de Sociedades de Caución Mutua y Sistemas de Garantías para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España⁸³. En este evento se trataron temas relacionados a la convivencia de crear y/o profundizar una corriente de opinión sobre ¿Qué se entiende por MYPE?. Se llegó al consenso de que se trata de una abreviatura que tiene una aplicación indistinta de acuerdo con la utilización que cada Estado adopte o aquel que los interlocutores tengan a bien considerar.

Asimismo según la Recomendación N° 189 adoptada por la Organización Trabajo en 1998, nos dice que el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo a las condiciones prevalecientes en cada país, lo cual sucede en la práctica.⁸⁴

⁸³ Participaron países como España, Portugal. Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México y república Dominicana.

⁸⁴ DIRECCION NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA-MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO, Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, p. 3.

Todo esto nos lleva a concluir que cada país utiliza el término de acuerdo al enfoque de su legislación, al que se le señala características distintivas con dimensiones de ciertos límites ocupacionales y financieros fijados por el Estado. Por lo general el término mas usado es PYME. Sin embargo nuestra legislación utiliza el termino MYPE y es la que utilizaremos en nuestra investigación. Por lo que, el termino PYME será incluido solo cuando se tenga que hacer transcripción de doctrina o comentarios que utilicen dicho termino a efectos de no variar el texto original de los mismos.

4.2. CONCEPTUALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Establecer un concepto universal de micro y pequeña empresa no es posible, pues no hay unidad de criterio con respecto a la definición de micro y pequeña empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la micro y pequeña empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la pequeña empresa.⁸⁵

La CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales. La OIT, en su Informe sobre Fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas,

⁸⁵ Datos extraídos de página web: <http://marketpymes.galeon.com/productos561369.html>

presentado en la 72° Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales)⁸⁶.

A nivel nacional, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa en su trabajo "Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña" da a conocer que "la revisión de metodologías para estimar el número de microempresas y el número de trabajadores ocupados en el sector, revelo que existe un problema en la interpretación de los artículos dos y tres de la Ley 28015, ya que entidades como PROMPYME, CONSUCODE y el INEI consideran a la población de trabajadores independientes dentro del universo MYPE, es decir como microempresarios. Mientras que el Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL)⁸⁷ y la Dirección de Desarrollo Empresarial del MTPE consideran a los independientes como un rubro separado y distinto al de micro y pequeña empresa."⁸⁸

Por su parte el especialista de la pequeña empresa, Fernando Villarán en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima durante el mes de Julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de 1 a 4 personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y

⁸⁶ Datos extraídos de página web: <http://marketpymes.galeon.com/productos561369.html>

⁸⁷ El PEEL define a la micro empresa como la unidad económica que ocupa entre 2 y 9 trabajadores, y pequeña empresa a aquella unidad que ocupa entre 10 y 49 trabajadores. Es decir, la unidad económica no es unipersonal, sino, se asume la existencia de un conductor y de por lo menos un trabajador". Citado por la Dirección Nacional De La Micro y Pequeña Empresa-Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, "Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa", p. 4.

⁸⁸ DIRECCION NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA-MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO, Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, p. 4.

crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Por lo que podemos decir que definitivamente diversos criterios para caracterizar a la micro y pequeña empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites. Y considerando una textual interpretación de acuerdo a ley, la micro y pequeña empresa incluye el autoempleo o trabajadores independientes.

4.3. DEFINICION DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

La Ley 28015⁸⁹, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, dictada el 02 de Julio del 2003, en su artículo segundo define a la micro y pequeña empresa “como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción o comercialización de bienes o prestación de servicios”.

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

La ley describe la forma de segmentar las empresas por el número de trabajadores y los niveles de ventas anuales, así tenemos:

MICROEMPRESA⁹⁰: Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 10 personas. Con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT. Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de

⁸⁹ Cuando la Ley hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a la Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

⁹⁰ A diferencia de la Ley 27268 y la Ley 705 donde si bien el número de trabajadores máximos también era equivalente a 10 trabajadores pero el monto de ventas anuales era de 132 UIT en la primera y de 12 UIT en la segunda.

propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores.

PEQUEÑA EMPRESA⁹¹: Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 100 personas. O un total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas).

Según mi criterio, las MYPE son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros.

4.4. ANTECEDENTES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

A continuación esbozaremos los antecedentes de la MYPE en el Perú, en el transcurso del tiempo, donde los diversos actos de la población y el Estado han determinado su surgimiento y reconocimiento como uno de los factores de vital trascendencia para la economía peruana.⁹²

En el transcurso de su historia la sociedad peruana ha experimentando diversos cambios y modificaciones en todos sus sectores⁹³ quizás, en estos últimos años hayan sido con mayor fuerza, pero esto no se debe al azar del tiempo, sino a diversos actos de la misma población y del Estado.

En el período que media entre la Segunda Guerra Mundial y nuestros días, el Perú ha experimentado el cambio más profundo de su historia republicana. Ese cambio no se ha producido como un hecho único ni deliberado, sino como la sucesión de millones de actos que iban transmutando paulatinamente un orden que parecía

⁹¹ La Ley N° 28015 consideraba que el número de trabajadores se encontraba en el intervalo de 1 y menor igual de 50 personas. O un total de ventas al año que oscilaba entre 150 hasta 850 UIT. A diferencia de la Ley 27268 donde el número de trabajadores se encontraba en el intervalo de mayor de 10 y menor igual a 50 personas o un total de ventas al año de 831 UIT. Y a diferencia de la Ley 705 donde el número máximo de trabajadores era de 20 y el monto de venta promedio al año era de 25 UIT.

⁹² Extraído y Ampliado de DE SOTO, Hernando, *El Otro Sendero*, p. 3, 5, 6.

⁹³ Desde el consumo de productos y comidas, recreación y hasta la fe.

inconmovible. La ciudad peruana ha dejado de ser el pequeño lugar familiar para transformarse en una populosa metrópoli impersonal, de barrios nuevos y desconocidos, ello debido a las migraciones del campo a la ciudad y al rápido incremento de la población.⁹⁴

En los últimos cuarenta años, la migración indígena ha hecho que la población urbana se quintuplique y que necesariamente la ciudad se reorganice. Han aparecido, así, nuevas actividades que poco a poco vienen reemplazando a las tradicionales. Viviendas modestas apiñadas en torno a la ciudad, una multitud de talleres instalados en éstas, ejércitos de ambulantes vendiendo en las calles e incontables líneas de microbuses surcándolas parecen haber brotado de la nada, ensanchando y densificando el espacio urbano.

En este ensanchamiento de la población, predominaron el esfuerzo personal sobre el colectivo, surgiendo así nuevas empresas, pero de origen popular. Ha variado los patrones y niveles de consumo, los gustos y hasta la fe de la población, dando lugar a nuevas oportunidades de comercio menos tradicionales y adaptables a los nuevos requerimientos de la abundante población. Asimismo la gente busca estudiar y prepararse, surgiendo con ello el negocio rentable de las academias e institutos. La migración ha traído consigo la variación de niveles y valores sociales. “En la ciudad, la familia ampliada ha venido a convertirse en una red de relaciones comerciales o productivas: actividades económicas desarrolladas entre primos y tíos son ahora cosa corriente.”

Estos nuevos negocios han sabido organizarse y desarrollar una política de orden y desarrollo a través de sus organizaciones y gremios, generando ellos mismos sus recursos y sus servicios en busca de un reconocimiento legal. Todo ello ha originado intervención del Estado, aunque haya significado en muchas ocasiones entorpecimiento y obstáculos en su desarrollo, sin embargo esta intervención les garantiza seguridad, pues donde hay espacios libres viene la delincuencia e inseguridad. Increíblemente este factor negativo da también lugar a una oportunidad de negocio, pues frente a la ausencia del orden público surge la seguridad privada a través de guardaespaldas, guachimanes, etc.

⁹⁴ Existe una alta tasa de natalidad debido a que las mujeres del campo tienen una fecundidad mayor y sus hijos en la ciudad tienen una tasa de mortalidad menor que en el campo.

De esta forma, una completa alteración de los medios y los fines ha trastocado la vida social, a tal punto que hay actos que formalmente son delitos, pero que la conciencia colectiva ya no reprueba. Un ejemplo particularmente ilustrativo es el del contrabando.

Muchas cosas han cambiado, ha surgido la violencia, el delito, la miseria (indigentes, locos mentales, mujeres y niños populan por las calles) como asunto común de todos los días. Temas que eran reservados para ciertos sectores, ahora son de común opinión y debate de todos, tales como la política, la deuda externa, entre otros. Así mismo el Estado busca justificar sus acciones, pues de ellos depende su estabilidad y aceptación de la población. Surgiendo así la desconfianza en la burocracia y la corrupción en todos los niveles. El centralismo y la ineficacia de los poderes ha propiciado una pérdida de confianza en la ley y el derecho y por lo tanto en el Estado.

Así la población ha optado por negociar con el Estado la concepción de ciertos privilegios que les permita sobrellevar sus dificultades, perjudicando a los demás, es la ley de la selva, el más fuerte sobrevive. A la vez esto ha sido aprovechado por el Estado quién subasta privilegios, destruyendo así la seguridad del derecho. Los medios de comunicación no denuncian estos hechos, pues ellos también ellos dependen de los privilegios y prerrogativas que el Estado pueda brindarles.

Así, se han producido los muchos cambios que la sociedad peruana ha experimentado, que si nos ponemos a desarrollarlos constituirían varias hojas, lo cual no lo hacemos pues no es tema de este trabajo, pero si nos sirve hacer referencia a los mismos a modo de detalle y antecedentes, para poder comprender como los nuevos paradigmas sociales y culturales traídos del campo a la ciudad han ocasionado la variación de los gustos y actividades tradiciones de la pequeña sociedad urbana noble, dando lugar al nacimiento e incremento del comercio de productos y servicios para satisfacer los nuevos requerimientos de la nueva población que se ha mezclado en la población tradicional y han ensanchado la sociedad, variando todos los parámetros en todas las esferas, siendo inicialmente reprimido por el Estado, sin embargo el transcurso del tiempo ha hecho comprender a éste que la solución no es luchar contra esta nueva población y los nuevos cambios, ni negar los mismos, sino fortalecer y promover su crecimiento, ya que ello alivia la pobreza y trae consigo ingresos al fisco.

Además que esta nueva población desde el inicio se ha encaminado con una normatividad que si bien ha sido considerada extralegal por ser diferente a la establecida por el Estado, sin embargo esta ha sido dada para buscar la normatividad legal, es decir el reconocimiento del Estado.

4.5. FACTORES DE SURGIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Siguiendo a Hernando de Soto⁹⁵ y en colación a lo anteriormente dicho, como factores de surgimientos de la MYPE, podemos mencionar las siguientes:

a) Las Migraciones:

La migración es el factor predominante de los diversos cambios que nuestra sociedad ha sufrido, pues como dice Hernando de Soto, todo esto empezó cuando la gente que vivía en comunidades autosuficientes en el agro comenzó a trasladarse hacia las ciudades⁹⁶. Se ha invertido el histórico predominio rural de la población a favor de los centros poblados, se ha modificado las condiciones del habitat de los peruanos y se ha pasado de una civilización agrícola a la civilización urbana.⁹⁷ Pero porque ocurrieron estas migraciones? El referido autor nos dice que como en la mayor parte de fenómenos sociales, existen muchas causas concurrentes.

- Nos indica que la más visible es la construcción de carreteras, lo cual constituyó la base material y despertó el anhelo de los campesinos por la ciudad. El desarrollo posterior de otros medios de comunicación ha sido un aliciente adicional, en especial la radio, a través de la cual se daba a conocer las características y comodidades de la ciudad, y las expectativas de lograr un mayor consumo e ingreso.
- Otro factor fue la importancia de la crisis que afectó al agro entre los años 1940 a 1945. El esfuerzo de modernización y la poca seguridad de la venta del azúcar y el algodón, como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, provocaron el despido masivo de los peones en las haciendas tradicionales de la sierra y en las grandes explotaciones agroindustriales de la costa⁹⁸.

⁹⁵ DE SOTO, Hernando, El Otro Sendero, p. 3 a 16.

⁹⁶ Indica que entre 1940 y 1981 la población urbana casi se quintuplica (de 2.4 millones pasa a 11.6) en tanto que la rural apenas aumenta en un tercio (de 4.7 a 6.2 millones). Así mientras que en 1940 la rural constituía el 65% de la población total y la urbana el 35% en 1981 estos porcentajes se invierten.

⁹⁷ DE SOTO, Hernando, El Otro Sendero, pag. 7.

⁹⁸ DE SOTO, Hernando, El Otro Sendero, pag. 9.

- Como también otro factor fue el problema de los derechos de propiedad en el campo, pues muchas personas no tenían ni podían acceder a una propiedad. Sumándose en los años 50 la reforma agraria, concebido como un proceso largo e inestable.
- La menor mortalidad infantil en la ciudad fue otro de los factores de incidencia de la migración.
- Los mayores ingresos remunerativos que se pagaban en la ciudad, fue otro estímulo importante.
- La administración pública⁹⁹ y la posibilidad de acceder a niveles educativos más altos han sido también importantes alicientes para venir a la ciudad.

Todos estos factores determinan que la migración del campo a la ciudad no fue un acto casual ni irracional si producto de la valoración racional de las nuevas posibilidades respecto con lo que había tenido hasta ese entonces la gente del campo, además de sus aspiraciones de cambiar su vida y la de sus hijos, buscando mejoras en todos los aspectos.

b) La Recepción Hostil de los Migrantes

Los migrantes encontraron en la ciudad un mundo hostil, una élite de personas cerrada en un mundo tradicional, que se negaban a recibirlos y aceptarlos, eran rechazados por su condición de campesinos y porque de cierta manera significaba incremento de competencia. Los programas de asistencia y desarrollo estaban dirigidos a que los campesinos progresaran en el campo y no en la ciudad. De Soto nos dice que la mayor hostilidad que encontraron los migrantes fue la institucionalidad legal vigente, que nos les daba la posibilidad de incorporarse a las actividades sociales y económicas establecidas legalmente y les era sumamente difícil acceder formalmente a la vivienda, la educación y, sobre todo, a la empresa y al trabajo. Los migrantes se dieron cuenta que no debían competir con las personas sino también con el sistema. Por eso la ley comenzó a ser desafiada y a perder vigencia social.

c) De Migrantes a Informales

Debido a la recepción hostil, no les quedo más opción a los migrantes que volverse informales, pues para cualquier acción que cubriera sus necesidades tenían que

⁹⁹ La efectiva centralización del poder redistributivo, la cercanía con las decisiones políticas, la ubicación en las ciudades de la mayor parte de las oficinas competentes para absolver consultas, contestar peticiones o expedir permisos y la posibilidad de encontrar una fuente de trabajo. DE SOTO, Hernando, El Otro Sendero, p. 10.

recurrir a la ilegalidad (desobediencia a la ley y desafía a las instituciones), pero no con fines antisociales sino utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales, como construir una casa, prestar un servicio o desarrollar una industria. Para lo cual han ganado espacio en la ciudad, se adueñan de los mercados, se apropian de terrenos para vivir y producir, se instalan en las calles como ambulantes para trabajar, invaden las vías de la ciudad para prestar servicio de transporte y crean puestos de trabajo.

Los migrantes no se han entregado a la anarquía sino más bien han desarrollado su propio derecho e instituciones, a los que Hernando de Soto llama “normatividad extralegal”, para suplir al derecho oficial, allí donde éste no funciona, propiciando un malestar al Estado, que se traduce en enfrentamientos o alianzas, logrando finalmente la derrota de la formalidad, la integración de los informales a la ciudad y la aceptación de un nuevo sistema de derechos. Surgiendo de esta manera una serie de negocios extralegales.

4.6. REVALORIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Por muchos años se ha considerado a la micro y pequeña empresa como algo marginal e ilegal, que vulneraba la paz y tranquilidad social, además de perjudicar al ornato y la tranquilidad de la sociedad noble, ya que como hemos visto la micro y pequeña empresa surgen en su mayor parte en la capital, a iniciativa de los provincianos-campesinos que vinieron a la misma en busca de mejores condiciones de vida. Sin embargo, hoy en día todos los sectores sociales aceptan que la suerte del país y el bienestar de la población dependen mucho de ellas y reconocen su verdadera importancia y su rol vital en el desarrollo económico y social. Fernando Villaran¹⁰⁰ nos dice que son muchas las razones que explican este cambio de opinión, las cuales son:

- a)** Los cambios estructurales que se producen a partir de la década del 70: El crecimiento explosivo de los servicios que desplazan a las actividades manufactureras y primarias como creadores de valor agregado y fuentes de empleo; así como la revolución de la microelectrónica, de la información y las comunicaciones, que incluye por supuesto a la Internet que abren un amplio abanico de posibilidades para lo pequeño y lo diverso.

¹⁰⁰ Las PYMEs en la estructura empresarial peruana. Página Web: <http://decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>

Se acelera el crecimiento de la micro y pequeña empresa con la caída de las 500 grandes empresas en EE.UU. en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70, donde los EE.UU. decide adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo¹⁰¹ que le había salvado la vida en la depresión de los 30. En este periodo debido a la gran envergadura de las empresas norteamericanas en cuanto a su tamaño y su estructura de personal; ocasiona que estas empresas y la misma economía norteamericana perdieran espacio en un mercado internacional cada vez más competitivo.

- b) Es así se produce el agotamiento del modelo de organización empresarial de tipo Fordista¹⁰² y Taylorista¹⁰³ de gran escala, administración vertical y producción en masa, que nace con la revolución industrial inglesa del siglo XVIII y que dura hasta la década de los 50. Esta forma de producción tradicional es reemplazada, con mayor o menor velocidad, por el modelo de “especialización flexible”, basado en empresas de menor tamaño y densas redes empresariales; y

¹⁰¹ Economía keynesiana, o Keynesianismo, teoría económica basada en las ideas de John Maynard Keynes, tal y como plasmó en su libro *Teoría general sobre el empleo el interés y el dinero*, publicado en 1936 como respuesta a la Gran Depresión en los años 1930. La economía keynesiana se centró en el análisis de las causas y consecuencias de las variaciones de la demanda agregada y sus relaciones con el nivel de empleo y de ingresos (*el análisis de la demanda efectiva y su incidencia en las variaciones del nivel de producción y empleo, en contra de lo sostenido hasta entonces por la doctrina oficial y la denominada ley de los mercados o ley de Say, según la cual es la oferta la que crea su propia demanda*). El interés final de Keynes fue poder dotar a unas instituciones nacionales o internacionales de poder para controlar la economía en las épocas de recesión o crisis. Este control se ejercía mediante el gasto presupuestario del Estado, política que se llamó política fiscal. <http://es.wikipedia.org/wiki/Keynesianismo>

¹⁰² El término **fordismo** se refiere al modo de producción en cadena que llevó a la práctica Henry Ford; fabricante de automóviles de Estados Unidos. Este sistema comenzó con la producción del Ford Modelo T, -a partir de 1908- con una combinación y organización general del trabajo altamente especializada y reglamentada a través de cadenas de montaje, maquinaria especializada, salarios más elevados y un número elevado de trabajadores en plantilla y fue utilizado posteriormente en forma extensiva en la industria de numerosos países, hasta la década de los 70 del siglo XX (cuando fue reemplazada por el Toyotismo).

El **toyotismo** corresponde a una revolución en la producción industrial que fue pilar esencial en el sistema de procedimiento industrial japonés y que después de la crisis del petróleo de 1973 comenzó a desplazar al fordismo como modelo referencial en la producción en cadena. Se destaca de su antecesor básicamente por: la flexibilidad laboral y alta rotación en los puestos de trabajo/rol, aumento de la productividad a través de la gestión y organización (sistema just in time, que revaloriza la relación entre el tiempo de producción y la circulación de la mercancía a través de la lógica de menor control del obrero en la cadena productiva y un aceleramiento de la demanda que acerca al "stock 0" y permite prescindir de la bodega y sus altos costos por concepto de almacenaje), estímulos sociales a través del fomento del trabajo en equipo y la identificación transclase entre jefe-subalterno, y por la reducción de costos de planta permite traspasar esa baja al consumidor y aumentar progresivamente el consumo en las distintas clases sociales.

¹⁰³ El Taylorismo es el modelo de producción industrial concebido por el ingeniero norteamericano Frederick Winslow Taylor (1856-1915), autor del libro "the principles of scientific management" (1911) y por el cual se le reconoce como el padre de la administración científica. Taylor busca mejorar la producción e incrementar la productividad, basado en un método organizativo fundamentado en el estudio científico y el control del trabajo, este sistema de organización racional del trabajo se basa en la aplicación de métodos científicos de orientación positivista y mecanicista al estudio de la relación entre el obrero y las técnicas modernas de producción industrial, con el fin de maximizar la eficiencia de la mano de obra y de las máquinas y herramientas, mediante la división sistemática de las tareas, la organización racional del trabajo en sus secuencias y procesos, y el cronometraje de las operaciones, más un sistema de motivación mediante el pago de primas al rendimiento, suprimiendo toda improvisación en la actividad industrial. Taylor intentó eliminar por completo los movimientos innecesarios de los obreros con el deseo de aprovechar al máximo el potencial productivo de la industria. Hizo un estudio con el objetivo de eliminar los movimientos inútiles y establecer por medio de cronómetros el tiempo necesario para realizar cada tarea específica. <http://es.wikipedia.org/wiki/Taylorismo>

Japón bajo una nueva filosofía de Juran y Deming de la Calidad Total¹⁰⁴ y el Kaizen¹⁰⁵ comienza a tener un papel protagónico dentro del espacio económico dominando nuevos mercados entre ellos el norteamericano, con productos de alta tecnología, tamaño usuario y sobre todo al alcance de la mayoría de los consumidores. Japón rompe los paradigmas de la empresa y domina al mundo nuevamente de la mano de su producción y de la estrategia de terciarizar su producción de una ETN (Empresa Transnacional) a un conjunto de PYMES subcontratistas.

- c) Quizás la razón más poderosa, sean las crecientes dificultades de las economías desarrolladas y subdesarrolladas por brindar empleo adecuado a su población. Siendo la pequeña empresa el principal generador de empleo, ya que las políticas de subsidios son formas de solucionar temporalmente el problema, en país en desarrollo el Estado Empresario fracasa y trajo consigo un proceso hiperinflacionario de orden continental, la pobreza en estos bloques aumenta y la migración de la población de ciudades y países pobres hacia ciudades y países desarrollados crece, convirtiéndose esta población migrante en una mayor carga para estas sociedades, es por tanto que la idea de que cada cual construya su fuente de trabajo es aceptada con mucha algarabía ya que le quedaba tan solo al Estado dotar de un mejor y mayor marco de promoción para que aparezca este nuevo sector de empresas familiares de pequeña escala o las denominadas

¹⁰⁴ Joseph M. Juran, el Patriarca de la Calidad. Juran viajó hace 50 años a Japón, invitado por el Sindicato de Científicos e Ingenieros (JUSE en inglés). Sus visitas a ese país ayudaron a los japoneses a implantar la calidad total y a deslastrarse de su fama de fabricantes de productos baratos. Juran llevó su mensaje a 34 países antes de su retiro oficial en 1994. Adicionalmente a su trabajo como consultor y orador, Juran escribió 12 libros, entre los que se incluye el éxito de ventas: *Quality Control Handbook*.

Juran y W. Edwards Deming, los dos pensadores más influyentes del movimiento de calidad total, casi se desarrollaron en paralelo; pero lo más curioso es que los japoneses aprendieron sus lecciones antes que los gerentes estadounidenses. El JUSE organizó en 1950 la primera de varias giras de Deming. Sus conferencias sobre la aplicación de control de calidad estadístico a los procesos de fabricación, en lugar de sólo inspeccionar los productos al acabarlos, fueron una revelación para los japoneses, que se aferraron al nuevo concepto con un fervor religioso. La organización estableció un año más tarde el Premio Deming. Estados Unidos también hizo lo propio una década después al establecer el Malcolm Baldrige National Quality Award.

En 1969, JUSE le pidió permiso a Juran para usar su nombre en un premio superior para empresas que hubieran mantenido los estándares de calidad por un mínimo de cinco años. Así, la institución reconocía como superior la visión de Juran sobre la gerencia de calidad. El experto se negó entonces (aunque se arrepintió después). Lo que podría haber sido la Medalla Juran es llamada hoy en día la Medalla del Control de Calidad de Japón. No obstante, existe la Medalla Joseph M. Juran, otorgada por la Sociedad Americana de la Calidad. Juran otorgó personalmente a Robert W. Galvin (para entonces presidente del comité ejecutivo de Motorola Inc.) la primera en el 2001.
<http://www.derevistas.com/contenido/articulo.php?art=2117>

¹⁰⁵ Kaizen; el uso común de su traducción al castellano es "mejora continua" o "mejoramiento continuo", surgió en el Japón como resultado de sus imperiosas necesidades de superarse a sí misma de forma tal de poder alcanzar a las potencias industriales de occidente y así ganar el sustento para una gran población que vive en un país de escaso tamaño y recursos. Kaizen es una estrategia o metodología de calidad en la empresa y en el trabajo, tanto individual como colectivo. Kaizen es hoy una palabra muy relevante en varios idiomas, ya que se trata de la filosofía asociada al Sistema de Producción Toyota. "¡Hoy mejor que ayer, mañana mejor que hoy!" es la base de la milenaria filosofía Kaizen, y su significado es que siempre es posible hacer mejor las cosas. En la cultura japonesa está implantado el concepto de que ningún día debe pasar sin una cierta mejora.

PYMES.

- d)** A nivel de los países en desarrollo, como el nuestro, se hacen cada vez más evidentes las limitaciones de los programas tradicionales de alivio a la pobreza, con claro corte asistencialista y basados en obras de infraestructura económica y social que crean sólo empleo temporal. A pesar de las grandes cantidades de dinero que invierten los gobiernos y organismos multilaterales en tales programas los efectos son pasajeros, regresando la pobreza cuando se terminan los recursos. La propia población en condiciones de pobreza es consciente que la solución de fondo a sus problemas está en la generación de ingresos estables y crecientes que sólo da el empleo productivo permanente. Es así que el gobierno y organismos internacionales buscan alternativas que superen este asistencialismo paralizante, y que permitan generar empleo y riqueza, al mismo tiempo que eliminan la pobreza con dignidad.
- e)** También ha jugado un papel en este proceso lo que se podría llamar la desideologización de la visión empresarial. Hasta hace muy poco se aceptaba como paradigma de la empresa moderna a la gran corporación con decenas de miles de obreros, miles de empleados, cientos de profesionales y decenas de gerentes bajo el mando del gerente general y el directorio, formando una verdadera pirámide de poder. Esta visión de la empresa grande, vertical y rígida como representante de todas las empresas se basaba en el dogmatismo de la economía clásica y neoclásica que se congelaron en el siglo pasado.¹⁰⁶
- f)** La expansión y consolidación de opciones ideológico-políticas que enfatizan la igualdad de oportunidades como uno de los principios rectores de la economía de mercado. Este sector permite a cualquiera, sin distingos de raza, religión, nivel económico o clase social, incursionar en la actividad empresarial y proveerse de un ingreso adecuado o convertirse en millonario, según sus opciones y capacidades.

Algunos investigadores en el Perú como Fernando Villarán y Hernando de Soto durante la década de los ochenta en diversos espacios difunden la idea de las

¹⁰⁶ Las grandes empresas son indispensables; ellas lideran toda la estructura productiva, literalmente jalan al conjunto de las empresas y a la economía por su capacidad de desarrollo tecnológico, niveles de productividad y capacidad de articulación; por ello su importancia y papel no puede ser escatimado no se puede prescindir de ninguno de los sectores. Tanto la pequeña empresa como la gran empresa son parte de un mismo sector privado, y el éxito de la economía depende de las relaciones virtuosas entre ambos.

ventajas que ofrece este nuevo sector, consultores como Sebastián Mendoca y gurus de la talla de Peter Senge y Peter Drucker consideran que todos podemos ser empresarios tan solo identificando una oportunidad de negocio que nos permita en el largo plazo crecer sobre estas ganancias consolidando una empresa sobre la base de un negocio. La concepción de que para ser empresario se necesitaba de grandes capitales y de espacios físicos de gran envergadura cambia dentro de los nuevos esquemas en las escuelas de negocios, así como cambia el esquema del prototipo de empresario; que del hombre cosmopolita con estudios en el extranjero, que vive en una zona residencial, que maneja buenos carros, viste de terno y corbata y es de test blanca; los nuevos paradigmas del empresario consideran un nuevo prototipo del hombre común que lucha día a día para ganar nuevos clientes.¹⁰⁷

- g)** Muchos gobiernos y políticos, cuando deciden promover el desarrollo de la pequeña empresa, guardan en su más profundo inconsciente el deseo de repetir en su país o región la revolución microelectrónica de Silicon Valley¹⁰⁸ (California) en 1975; responsabilidad exclusiva de pequeñas empresas innovadoras y visionarias. Ellos sueñan secretamente con inducir o promover una explosión de creatividad similar, que abra nuevas ramas de producción, nuevas actividades, y nuevas oportunidades para sus ciudadanos.

4.7. ACTUACION DEL ESTADO

La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa – Ley 28015-, establece en el artículo cuarto la política estatal, como aquella en la que el Estado promueve un entorno favorable para creación, formalización, desarrollo y competitividad de la micro y pequeña empresa y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regionales y Locales; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de la micro y pequeña empresa, estableciendo políticas que permitan la

¹⁰⁷ CENTY VILLAFUERTE, Deymor B., Informe PYME – Región de Arequipa 2002.

¹⁰⁸ **Silicon Valley** (en español Valle del silicio) es el nombre de la zona sur del área de la Bahía de San Francisco, en el norte de California, (Estados Unidos). Comprende el Valle de Santa Clara y la mitad sur de la Península de San Francisco, abarca aproximadamente desde Menlo Park hasta San José y cuyo centro se situaría en Sunnyvale. El término *Silicon Valley* fue acuñado por el periodista Don C. Hoefler en 1971. *Silicon* (Silicio), alude a la alta concentración de industrias en la zona, relacionadas con los semiconductores y las computadoras; *Valley* se refiere al Valle de Santa Clara, aunque se podría también aplicar a los alrededores, a ambos lados de la bahía, hacia los que muchas de estas industrias se han expandido. Durante muchos años de la década de los 70 y 80 se le llamó incorrectamente *Silicone* americana. Extraído de http://es.wikipedia.org/wiki/Silicon_Valley.

organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

Asimismo la Ley¹⁰⁹ establece los instrumentos con los cuales el Estado deberá de intervenir:

- **Instrumento de Promoción¹¹⁰:** Es decir brindar servicios para la competitividad tales como: servicios de capacitación asistencia técnica, investigación e innovación, tecnología y financiamiento.
- **Instrumento de Formalización:** Acceso con respecto al marco legal: aspectos Tributarios, contables, seguridad social, licencia municipal y acceso al mercado.

4.7.1. INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN

Para el desarrollo de este punto seguiré a Fernando Villarán¹¹¹, quién a mi entender a desarrollado de manera esquemática las diversas políticas que el Estado ha realizado en la formalización y promoción de la micro y pequeña empresa a efectos de incluirla en el sector formal.

Es interesante constatar que a pesar de que el discurso oficial postula la no intervención del Estado en la economía, paradójicamente se ha producido una importante actividad estatal para lograr la estabilización e implementar las

¹⁰⁹ En la reglamentación de la Ley 28015, D.S. 009-2003-TR en su artículo primero referido al objeto, establece que contiene las disposiciones aplicables a la promoción y formalización de las MYPE en concordancia con la Ley (Ley 28015) y de acuerdo con el Artículo 59 de la Constitución Política del Estado.

De conformidad con el artículo 59° de la Constitución Política del Perú, el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo, la libertad de empresa, comercio e industria y promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

En el artículo 6° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa, instituyó al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, como el órgano rector que define las políticas nacionales de promoción de las micro y pequeñas empresas (MYPE), y coordina con las entidades del sector público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

El artículo 7° de la Ley N° 28015, como parte del proceso de promoción y desarrollo de la institucionalidad de las MYPE, creó el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE), como el espacio de concertación público privado que formula y propone el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPE, incorporando las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes.

De conformidad al inciso a) del artículo 8° de la Ley N° 28015, el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE), en su sesión ordinaria de fecha 28 de junio del 2005, aprobó el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPE 2005-2009, el mismo que ha sido elevado al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de conformidad al artículo 7° del Decreto Supremo N° 009-2003-TR.

¹¹⁰ Decreto Supremo N° 009-2003-TR, Artículo 3, Acápito b): Instrumentos de Promoción: mecanismos que promueve el Estado para facilitar el acceso de las MYPE a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de dichos estratos empresariales.

¹¹¹ La Promoción Estatal a las PYMEs en el Perú, 1998

reformas. Se trata de una intervención diferente a la tradicional, pues intenta respetar las reglas del mercado, pero es una intervención al fin.

4.7.1.1. LOS ENFOQUES EN LA PROMOCIÓN ESTATAL

Desde los años finales de la década del 70 se vienen ejecutando programas de promoción y apoyo al sector PYME, principalmente de tipo financiero. El Perú empieza algo tarde a implementar estos programas, que ya tenían 10 a 15 años de aplicación en otros países de América Latina. Es decir, mientras que en la mayoría de países de América Latina, el apoyo a las PYMEs se inicia a finales de la década del 60 e inicios de los 70, en el Perú recién se inician a mediados de los 80.

Para el Estado Peruano, durante mucho tiempo, no existía oficialmente la pequeña empresa, sólo existía la artesanía, que tenía una evidente connotación de atraso y tradicionalismo. En la Ley General de Industrias, promulgadas por el gobierno de Velasco Alvarado en 1970, no se menciona en ningún lado a este sector. Recién en 1976 se reconoce oficialmente la existencia de la pequeña empresa, pero nuevamente con una connotación negativa al ser la verdadera intención de la ley exonerar a las empresas industriales de la comunidad industrial promulgada en el gobierno de Velasco. Los aspectos promocionales de la ley tuvieron escasa aplicación práctica; sin embargo fue una señal de parte del gobierno que fue recogido por instituciones como el Banco Industrial, COFIDE e ITINTEC, las que incursionaron en el apoyo al sector a partir de la década del 80.

A decir de Fernando Villarán¹¹², durante sus primeros años, estos programas de apoyo (tanto los financieros como los no financieros) tuvieron un enfoque y metodología de intervención que podemos caracterizar como Programas de Primera Generación y muestran los siguientes rasgos:

- a) La atención al grupo meta está por encima de cualquier otra consideración. A los integrantes se les denomina “beneficiarios”.
- b) La promoción y la transferencia de recursos se organiza alrededor de la satisfacción de las necesidades del grupo meta.

¹¹² FERNANDO VILLARAN, Samuel, La Promoción Estatal a las PYMEs en el Perú, p. 18.

- c) El objetivo central era lograr el mayor impacto en el grupo meta en el menor plazo y al menor costo posible. Todos los fondos debían llegar al grupo meta y no dejar nada en el camino.
- d) Los canales, instrumentos y las instituciones con las que se llegaba al grupo meta no eran importantes en sí mismas, sino en la medida que colaboraban en alcanzar al grupo meta y transferir los recursos hacia él.
- e) Se buscaba el fortalecimiento de las organizaciones del grupo meta, para tener interlocutores en las actividades de apoyo.
- f) Se apelaba al compromiso y la solidaridad, tanto de los donantes de los países desarrollados, como de los funcionarios de las instituciones de intermediación (sueldos y calificaciones estaban por debajo a las del mercado).
- g) Tenían una lógica y dinámica asistencialista, con entrega gratuita o subsidiada de bienes y servicios, como en el caso de la salud, educación y apoyo alimentario.
- h) En el caso de los programas crediticios¹¹³, se utilizaban tasas de interés subsidiadas que resultaban negativas en términos reales; bajo el supuesto que los sectores de menores ingresos debían pagar tasas menores a las de los mercados financieros privados (Créditos Dirigidos). Con ello, los intermediarios no se interesaron en canalizar estos recursos, interviniendo sólo los bancos estatales de fomento u ONGs con apoyo externo.

En casi todos los países de América Latina, esta primera generación de programas duró entre 15 a 20 años, y coincidió con cierta abundancia de recursos, tanto de los países desarrollados como de los organismos multilaterales. Logró resultados importantes en cobertura y atención a grupos excluidos y marginados por las fuerzas del mercado; para muchos de ellos fue la primera vez que entraban en contacto con el crédito, la capacitación u otros servicios necesarios para su desarrollo. En el Perú, estos programas de primera generación para el apoyo a la microempresa fueron implementados principalmente por el Banco Industrial, el Banco Agrario, los programas de crédito de las ONGs, en lo que respecta a los servicios financieros; y por el Parque Industrial de Villa El Salvador, la División de Promoción del Banco

¹¹³ En el terreno financiero, esta primera generación de programas de apoyo a las PYMEs se les llamo El paradigma del Crédito Dirigido (Direct Credit Paradigm, acuñado por Dale Adams de la Ohio State university). Se caracterizó por estar focalizado hacia un grupo meta en forma excluyente, ofrecer tasas de interés bajas o negativas en términos reales, la debilidad en la contabilidad y aplicación de los principios financieros, poca firmeza en las cobranzas, empleo de personal de bajo costo (ya sea por baja calificación o alta motivación), escaso control sobre funcionarios y directivos de las instituciones.

Industrial (BIP), la Dirección General de Promoción del MICTI, Artesanías del Perú (ARTESA) y los programas de capacitación de las ONGs, en lo que respecta a los servicios no financieros.

Desde muy temprano fue evidente que el talón de Aquiles de estos programas era su sostenibilidad, pues cuando se terminaban los recursos, estatales o externos, el programa se paralizaba. Es decir, los Programas de Primera Generación necesitaban un flujo constante de recursos externos para poder mantenerse y ampliarse.

Frente a las limitaciones y carencias de los Programas de Primera Generación, se empiezan a desarrollar programas diferentes, los que en pocos años llegan a conformar una nueva generación. En contraposición con los de la primera, los Programas de Segunda Generación enfatizan el desarrollo de los mercados de servicios, financieros y no financieros, y se concentran en el fortalecimiento de las instituciones intermediarias. Para el caso del sector financiero el nuevo paradigma, opuesto al del Crédito Dirigido, se le llamó Desarrollo de Mercados Financieros (también acuñado por la Ohio State University).

Los elementos centrales de esta Segunda Generación de Programas son los siguientes:

- a)** El concepto clave es la sostenibilidad de los programas; es decir, deben lograr que las instituciones y empresas intermediarias puedan seguir ofreciendo sus servicios indefinida y crecientemente al grupo meta. Los recursos externos que se utilizan en muchos casos deben ser temporales y complementarios a la generación de ingresos propios de las instituciones y empresas.
- b)** Para definir al grupo meta se utiliza el concepto de clientes y no de beneficiarios; midiendo su capacidad y voluntad de pago y no sus necesidades (estas son infinitas y cambiantes). Los intermediarios eligen libremente a sus clientes, los que no pueden ser impuestos o limitados por influencia externa.
- c)** Los precios de los servicios (en el caso financiero los intereses) se determinan libremente por los agentes, debiendo cubrir costos (y riesgos) y permitir una utilidad razonable.
- d)** Las instituciones y empresas intermediarias deben ser lo más eficientes posibles para reducir los costos de entrega de los servicios; esto significa

utilizar la más reciente y apropiada tecnología en cada servicio (en el caso del financiamiento se utilizan el hardware y software más moderno), así como personal altamente calificado y motivado.

- e) Los programas buscan la competencia entre instituciones y agentes, tratando de acercarse a las condiciones del mercado. En el caso de la asignación de recursos externos, se trata de utilizar los mecanismos más transparentes y cercanos a las reglas del mercado.
- f) Cuando no existen (o no surgen espontáneamente) las instituciones o empresas que atiendan a determinados grupos meta, se justifica la inversión en la creación de instituciones ad-hoc o en el fortalecimiento de las existentes. La actuación de promoción del Estado se realiza generalmente a nivel de segundo piso, es decir, sin atender directamente a las empresas del sector.
- g) Por lo general, se crean las leyes y reglamentos, así como los mecanismos e instituciones de control, que permitan la automática regulación de los mercados, con la mínima intervención externa.
- h) A nivel de los recursos humanos que trabajan en las instituciones intermediarias, se pagan los salarios del mercado y se utilizan extensamente los incentivos por rendimiento y productividad, al mismo tiempo que se trabaja la sensibilidad y conocimiento del grupo meta.

Este nuevo paradigma en la promoción de la micro y pequeña empresa, se fue expandiendo en toda América Latina y fue dominante a lo largo de la década de los 90. En el Perú, el mayor ejemplo de aplicación de estos nuevos enfoques los tenemos en la creación del sistema de Cajas Municipales y sus programas de crédito a las PYMEs, con recursos de la GTZ de Alemania¹¹⁴. Otro ejemplo es el Programa de Pequeños Proyectos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los Programas de Segunda Generación encuentran su aplicación plena y armoniosa en las instituciones privadas, como es el caso de las empresas consultoras, centros de servicios privados, bancos, EDPYMEs, ONGs, pues

¹¹⁴ El caso de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), sirve para ilustrar la acción del Estado en la promoción del sector dentro de esta nueva generación de programas. A pesar de ser formalmente propiedad de los Municipios (parte del Estado peruano), ellas se han gestionado de una manera privada aprovechando las formas de organización autónomas y flexibles que se diseñaron desde un inicio en el sistema. La independencia lograda por las CMACs frente a las municipalidades es notable, pues los alcaldes y regidores no han podido direccionar los créditos hacia amigos o correligionarios, ni introducir personal excedentario, ni remover directivos a su gusto, como ocurre normalmente en las entidades bajo control directo de los municipios. La presencia de la Federación de Cajas Municipales (FEPCMAC), la asesoría de la GTZ y la participación de la SBS en la supervisión aseguraron un clima de autonomía en las decisiones, propio de empresas privadas. De otra manera no se podría explicar su reconocido éxito en su actividad financiera.

ellas actúan en los mercados de servicios con las reglas de juego de cualquier empresa privada.

4.7.1.2. LA POLITICA ECONOMICA ANTES DE 1990

Antes de 1990, el Estado Peruano intervenía de manera decisiva en la economía, fundamentalmente a través de la protección del mercado interno, el uso extensivo de subsidios y exoneraciones tributarias (muchas veces en forma indiscriminada), la oferta de crédito promocional (generalmente con tasas de interés reales negativas), leyes que protegían sólo a los trabajadores formales, y el uso del gasto público (generalmente financiado con déficit fiscal). Si bien un parte reducida de su intervención se orientaba de manera directa a la promoción de las PYMEs, la protección al mercado y la dinamización del mercado interno vía ingresos de los trabajadores beneficiaron también a las empresas del sector.

Las principales actividades del Estado en apoyo a las PYMEs antes de 1990 se pueden agrupar en tres áreas:

a) Crédito, en el que intervienen el BIP (Banco Industrial del Perú), COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo), FOGAPI (Fundación Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria), FOPEI (Fondo de Promoción para la Pequeña Empresa Industrial creado por la Ley N° 24062 de 1985), Programa del BCR a través de IDESI (Instituto de Desarrollo del Sector Informal), el PRODESE (Programa de Desarrollo Social y Económico - convenio entre el Ministerio de Trabajo y la OEA en 1984). *Fernando Villarán no incluye al Banco Agrario (BAP), porque es la institución que ha recibido mayores recursos y ha asignado los mayores subsidios, además los recursos se destinaban al BAP con el objetivo de apoyar el desarrollo agrario y no el desarrollo de la pequeña agricultura o la pequeña empresa agrícola.*

b) Parques Industriales para la pequeña empresa, cuya expresión más importante fue la de Villa El Salvador (PIVES), en el que intervinieron la Municipalidad de VES, el MICTI, el INP (Inversiones y Negocios Paruro S.A.), COFIDE, CUAVES (organismo comunal), APEMIVES (Asociación Gremial del distrito) y la cooperación técnica internacional.

c) **Servicios no Financieros**, a través del ITINTEC (información y transferencia de tecnología), Artesanías del Perú (comercialización), Dirección General de Artesanía del MICTI (ferias), Dirección General de Promoción de la Pequeña Empresa del MICTI (ferias, registro), División de Promoción del BIP (divulgación, capacitación ya señoría), el IDAMPEI del SENATI (capacitación).

Casi la totalidad de estos programas e instituciones pertenecían a lo que se ha llamado la “**Primera Generación de Programas de Promoción**”, pues su objetivo era llegar directamente al grupo meta, tener la máxima cobertura y lograr el mayor impacto posible. Desde este punto de vista muchos de ellos tuvieron éxito ya que alcanzaron a cantidades importantes de PYMEs en todo el país, brindándoles diversos servicios que afectaron positivamente su desarrollo. Sin embargo, no se propusieron en ningún momento lograr la sostenibilidad, fortalecer las instituciones intermediarias para alcanzar una mayor eficiencia y la rentabilidad, ni desarrollar los mercados donde actuaban. Por ello, la mayoría de programas requerían de un flujo permanente de recursos provenientes del tesoro público o de fuentes de cooperación externas; cuando estas fuentes se agotaban o se reducían los programas colapsaban.

Por el contrario estos programas eliminaban o le hacían la vida difícil a las empresas e instituciones privadas que eran incapaces de competir contra las entidades del Estado. En las zonas o servicios donde no estaban presentes la actividad privada el Estado tampoco promovía y fortalecía instituciones privadas (como ONGs o empresas consultoras) que podían contribuir y eventualmente reemplazar la actividad de promoción del Estado.

La mayor parte de estos programas y las instituciones que los llevaron a cabo ya no existen, este es el caso del Banco Industrial del Perú (que fue liquidado en 1991), el ITINTEC (Instituto de Tecnología Industrial y de Normas Técnicas), el PRODESE (Programa de Desarrollo Social y Económico) del MTPS (Ministerio de Trabajo y Promoción Social), el FOPEI (Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial, administrado por el BIP-Boletines Informativos de Proyectos), el PIVES (Parque Industrial de Villa El Salvador), las Direcciones Generales del MICTI (Ministerio de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración) y el IDAMPEI del SENATI (Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial). Algunas instituciones han sido

desactivadas por el propio gobierno, como los bancos de fomento e ITINTEC; y otras han desaparecido por falta de fondos, como es el caso de PRODESE e IDAMPEI. Si bien algunas de las actividades de estas instituciones se han transferido a otras, como el INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual) y CONCYTEC (Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica) para el caso de ITINTEC, y CentroPYME (Unidad de Servicios del SENATI) para el caso de IDAMPEI-SENATI, la orientación de los programas ha variado sustancialmente.

Es difícil cuantificar los recursos totales que se destinaron a la promoción de las PYMEs en las décadas pasadas; sin embargo, a nivel financiero es posible realizar algunas estimaciones. El principal canalizador de recursos para las PYMEs fue sin duda el Banco Industrial, que colocaba aproximadamente 25 millones de dólares anuales en las empresas del sector, COFIDE colocaba unos 10 millones a las PYMEs a través de bancos privados y el IDESI canalizó una línea de crédito del BCR de 10 millones de dólares a lo largo de tres años (1986-1989). Los recursos financieros totales representaban aproximadamente unos 38 a 40 millones anuales destinados a las PYMEs. Si a este monto se le suma los recursos de todos los servicios no financieros de las instituciones del Estado, principalmente invertidos en el Parque Industrial de Villa El Salvador, tendremos unos 5 millones de dólares adicionales. En total considerando servicios financieros y no financieros, tenemos que el Estado ha canalizado durante la década de los 80, aproximadamente 45 millones de dólares anuales a las PYMEs.

7.1.1.3. LA POLÍTICA ECONÓMICA A PARTIR DE 1990

El nuevo modelo económico aplicado en el Perú a partir de 1990 tiene dos escenarios de intervención del Estado.

- a) El primero de ellos se da en el plano de la política macro-económica y en las medidas de ajuste estructural. En él se ha producido las medidas que estabilizaron la economía, controlando la inflación, sanearon el presupuesto público e incrementaron las reservas internacionales. A nivel estructural se abrió la economía al exterior, eliminando las barreras al libre comercio y flujo de capitales; así como se privatizaron las principales empresas estatales.

El escenario tiene sus protagonistas: una institución que lidera el proceso, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), otras que se han reformado, como la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), la Superintendencia Nacional de Administración de Aduanas (SUNAD) y el Banco Central de Reserva (BCR); y también instituciones que se han creado como la Comisión de Privatización (COPRI), la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Instituto de Defensa de la Competencia y la Propiedad Intelectual (INDECOP), la Comisión para la Promoción de la Inversión (PROMPERU) y la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI); conformando todas ellas lo que se ha llamado “**islas de modernidad**” dentro del Estado Peruano. Ha recibido este calificativo no sólo porque estas instituciones son funcionales al proceso de reformas económicas sino porque además están integradas por profesionales bien calificados, motivados, con buenos equipos, infraestructura y cercanos a los espacios de decisión.

El grueso de los recursos que financian el ajuste y las reformas se canalizan a través del MEF y de la PCM (32.9% para el año 1997).

- b) El segundo escenario de la intervención del Estado es el del alivio a la pobreza. Luego de haber encaminado la economía por la senda de la estabilidad, y frente a la evidencia que más del 50% de la población peruana se encontraba en situación de pobreza (no puede satisfacer todas sus necesidades básicas) y más del 20 % en situación de extrema pobreza (no puede satisfacer sus necesidades alimentarias), el gobierno decide intervenir en forma directa, con el apoyo de los organismos internacionales, y siguiendo el ejemplo de la experiencia boliviana, crea el Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES) que canaliza un importante flujo de recursos del tesoro y del exterior para el alivio de la pobreza.

Con el tiempo se fue ampliando el número de instituciones involucradas en la lucha contra la pobreza; se crearon el Ministerio de la Presidencia (MIPRE), el Ministerio para la Promoción de la Mujer y el Desarrollo Humano (PROMUDEH), y se fortalecieron instancias como el Programa Nacional de Apoyo Alimentario (PRONAA) y Cooperación Popular

(COOPOP). Todos ellos tienen programas y proyectos que trabajan en forma directa con la población de menores ingresos en todas las regiones del país¹¹⁵.

El monto de los recursos destinados (36.5% del presupuesto nacional para el año 1997) y la gran variedad de sectores involucrados revela no sólo la prioridad otorgada por el gobierno a este tema, sino también una racionalidad pensada y aceptada por el conjunto del Estado y una coordinación institucional compleja. Lo que al principio fue una institución y un fondo (FONCODES), que luego se centralizan en un Ministerio (el de la Presidencia) se ha convertido con el tiempo en un compromiso y una actividad de buena parte del Estado peruano.

Quedan dos actividades, que si bien no se encuentran exactamente dentro de estos dos escenarios trazados, su responsabilidad por parte del Estado esta también fuera de discusión: Infraestructura y Seguridad, donde se canaliza buen porcentaje del presupuesto anual (24.7% en el año 1997).

Este análisis de los escenarios de intervención muestra con claridad las reales prioridades que han actuado a partir de 1990, y también hace explícito la falta de apoyo a las actividades productivas de los diversos ministerios productivos¹¹⁶ (agricultura, vivienda, etc.) de manera directa por parte del Estado.

7.1.1.4. ANALISIS DE LA PROMOCION ESTATAL DESDE LOS DIVERSOS ENFOQUES

Como punto primero del presente título hemos desarrollado los dos enfoques de la promoción del Estado a la MYPE, los Programas de Primera Generación y los Programas de Segunda Generación. En el caso del

¹¹⁵ La política general de estas instituciones es de tipo asistencial; es decir, entregan alimentos, insumos, capacitación y asesoría, así como obras de infraestructura económica y social (creando empleo temporal), a la población necesitada en forma gratuita. Esta política encuentra su justificación en la medida en que se está trabajando con personas que sufren agudas carencias que tienen que ser satisfechas externamente, y que además no tienen capacidad de retribuir los bienes o servicios prestados. Sin embargo se cuida que estos fondos no terminen subsidiando alimentos, insumos y combustibles de los sectores de altos ingresos.

¹¹⁶ Los ministerios productivos están formalmente encargados de la normatividad legal y de los mecanismos regulatorios, de tal forma de asegurar un adecuado marco para el libre funcionamiento de los mercados y de la iniciativa privada, eliminando obstáculos y trabas para su desarrollo. Sin embargo, cuando el sector (ya sea agricultura, industria, comercio y servicios) está conformado mayoritariamente por propietarios de micro y pequeñas empresas de baja productividad, muchas debajo de la línea de pobreza, se presenta el dilema de actuar sobre ellas desde la producción (con un enfoque de competitividad y de mercado) o actuar sobre ellas desde el alivio a la pobreza (con un enfoque paternalista).

primero la promoción que el Estado brindaba a la MYPE no tenía como objetivo crear sostenibilidad en los programas aplicados sino únicamente aliviar las necesidades del momento de la MYPE tratando de soslayar la pobreza del país. Mientras los Programas de Segunda Generación estaban dirigidos a crear sistemas de subsistencia de los programas a largo plazo a través de ellos mismos.

Así, estos programas obligan al Estado a nuevo enfoque y aun reajuste importante. Como hemos visto, en el pasado el Estado estaba acostumbrado a actuar como primer piso, brindando servicios financieros y no financieros de manera directa; ello obligaba a tener una dotación numerosa de personal involucrado en la prestación de los mismos. Como no existían criterios de sostenibilidad, no se controlaban los costos, no se determinaban los precios adecuados, el resultado final era una eficiencia muy baja. Las normas legales de la administración pública y los reglamentos internos imponían rígideces insalvables a las instituciones del Estado que les impedían reaccionar con prontitud a los cambios del mercado.

El nuevo modelo económico y las definiciones de política macroeconómica obligan al Estado a un tipo de intervención compatible con ellas. El objetivo final no puede ser otro que el de apoyar a las PYMEs a través del fortalecimiento del sector privado que actúan en los mercados de servicios financieros y no financieros. Se trata de diseñar mecanismos y programas que permitan a las instituciones y empresas privadas que actúan en dichos mercados, generar ingresos suficientes para garantizar su sostenibilidad y así asegurar la prestación del servicio en forma indefinida. En el caso, que no existieran instituciones privadas en determinados sectores, se justificaría la intervención del Estado para crearlas o fortalecer a las existentes; pero de ninguna manera reemplazarlas de manera permanente como era el enfoque de los Programas de Primera Generación.

Es decir, el Estado puede cumplir un rol activo en la promoción de las PYMEs actuando dentro de los marcos del actual programa económico y respetando las leyes del mercado; tanto a nivel local como a nivel regional y nacional. Es sólo cuestión de diseñar adecuadamente cada programa, de darle coherencia interna, de intervenir en recursos humanos, de sostener la

iniciativa hasta que despegue, de hacerla compatible y complementaria con otras iniciativas públicas y privadas.

7.1.2. INSTRUMENTOS DE FORMALIZACIÓN

El Estado ha empleado diversas estrategias que buscan incorporar a los agentes informales al marco de legalidad. Sin embargo, el régimen general inicial que propiciaba un trato igualitario a todas las empresas, escondía una profunda discriminación y falta de conocimiento de la realidad socioeconómica de los sectores emergentes que no compartían el mismo nivel de producción que las inversiones de capitales de gran escala. Es así que el tratamiento homogéneo generaba desincentivos a las micro y pequeñas empresas que impedían su incorporación al sector formal; por lo que surgió la necesidad de generar regímenes especiales que se adecuaron a la naturaleza de la realidad, tal como determina nuestra constitución.¹¹⁷

A pesar de la existencia de estos diversos regímenes flexibles aplicables a las microempresas, no ha sido posible la reducción de informalidad en la economía peruana; por lo que se ha hecho necesaria la formulación de nuevos esquemas legales, como el mostrado en Decreto Legislativo N° 1086.

De seguro que este no será el último dispositivo legal que el Estado dicte para regular la situación de las micro y pequeñas empresas, pues habrá muchos más de acuerdo a lo que la realidad del sector exija y a las políticas que el gobierno de turno pretenda implantar para las mismas.

5. CONDICIONES DE NUESTRA REGION AREQUIPA

Es necesario dar un alcance general del lugar donde se va a desarrollar la misma, esto es, nuestra región de Arequipa, así se desarrollará algunos de los aspectos más resaltantes de la misma.

5.1. UBICACIÓN

El departamento de Arequipa es una de las 25 circunscripciones regionales del Perú. Está ubicado al suroeste del país y limita con los departamentos de Ica, Ayacucho, Apurímac, Cusco, Puno y Moquegua, además del Océano Pacífico.

¹¹⁷ Constitución Política del Perú de 1993, Artículo 103: "Pueden expedirse leyes especiales porque así lo exige la naturaleza de las cosas, pero no por razón de la diferencia de las personas."

5.2. ASPECTOS GENERALES DE NUESTRA REGION

Nuestra región de Arequipa cuenta con 1,152 303 millones de habitantes¹¹⁸. La población de Arequipa tiene un nivel educativo superior a la media nacional, lo que la convierte en una de las regiones con más cuantificación laboral en el país, no obstante la mayoría de la población solo alcanza la secundaria completa. Tiene una tasa de analfabetismo del 4,9%, inferior a la nacional media (8.13%) y el 10% de la población tiene estudios superiores¹¹⁹, ya que cuenta con varias universidades¹²⁰ además de centros tecnológicos.

Tiene 8 provincias y 109 distritos¹²¹. Las provincias más desarrolladas por el volumen de sus contribuciones económicas son Arequipa, Caylloma e Islay.

Presenta seis de los ocho pisos ecológicos que el país tiene y puede decirse que su suelo es fértil para producir lo que estos pisos ecológicos permitan. Además, cuenta con el mayor litoral en el país con 528 kilómetros, equivalente al 17% de la costa peruana. El territorio de Arequipa esta formado por una serie de terrazas desérticas escalonadas al pie de la cordillera marítima occidental de los andes del sur, hasta alcanzar el nivel de meseta, donde se levantan algunas cimas, el Ampato a 6310 m.s.n.m., el Misti a 5825 m.s.n.m. Influenciado por grandes ríos el Ocoña, el Majes, el Vitor y el Tambo, el Ocoña es el que tiene el mayor caudal y no rinde a su verdadera capacidad por recorrer en lo profundo del cañón.

En nuestra región el 16,6% de la red de carreteras en la región es asfaltada, siendo Arequipa, Caravelí, Camaná y Caylloma las provincias con el porcentaje más alto de este tipo de superficie, además del ambicioso proyecto de la carretera

¹¹⁸ Según el XI Censo Nacional de Población de 2007, el número de habitantes en el departamento es de 1 152 303, conformando el 4,1 por ciento de la población nacional. En el periodo intercensal 1993-2007 (14 años), la población del departamento se incremento en 235 mil 497 habitantes, equivalente a 16 mil 821 habitantes por año; es decir, tuvo un incremento de 25,7 por ciento respecto a la población de 1993, que fue de 916 mil 806 habitantes.

¹¹⁹ Datos extraídos de pagina web: http://es.wikipedia.org/wiki/Departamento_de_Arequipa

¹²⁰ Las universidades son: Universidad Católica Santa María. (UCSM). Universidad Tecnológica del Perú (UTP). Universidad Católica San Pablo. (UCSP). Universidad Alas Peruanas (UAP). Universidad Nacional de San Agustín. (UNSA). Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez (UANCV).

¹²¹ Provincia: Arequipa. Capital: Arequipa. Distritos: 29
Provincia: Camaná . Capital: Camana. Distritos: 8
Provincia: Caravelí. Capital: Caravelí. Distritos: 13
Provincia: Castilla. Capital: Aplao. Distritos: 14
Provincia: Caylloma. Capital: Chivay. Distritos: 20
Provincia: Condesuyos. Capital: Chuquibamba. Distritos: 8
Provincia: Islay. Capital: Mollendo. Distritos: 6
Provincia: La Unión. Capital: Cotahuasi. Distritos: 11

interoceánica. La región cuenta con un aeropuerto, el puerto de Matarani y otros puertos menores.

Esta es la segunda región más interconectada en términos de telecomunicaciones, después de Lima, ya que tiene 111.196 líneas de telefonía fija, con una teledensidad de 9 líneas por cada 100 habitantes y una densidad de 31,84 líneas móviles por cada 100 habitantes¹²². En cuanto al abastecimiento de agua, la región tiene la represa Aguada Blanca y la represa Pillones. Para fuente de alimentación de energía, la región cuenta con la central hidroeléctrica de Charcani, que aprovecha las aguas del río Chili.

La región Arequipa aporta el 5,4% del Producto Bruto Interno Nacional, siendo las actividades más importantes Manufactura (20,1%), Otros Servicios (15,6%), Comercio (14,1%) y Agricultura, Caza y Silvicultura¹²³ (13,5%).¹²⁴ Arequipa es la segunda región con el mayor Producto Bruto Interno (PBI) a nivel nacional. Sus productos (como los camarones y machas) son apreciados. Las tierras dan estupendas frutos y también permiten buenos sembríos de alfalfa, arroz, cebolla, olivos y frutales. Por otra parte, el reducido espacio que puede destinarse a la agricultura como consecuencia del carácter desértico o semidesértico de los suelos se ve compensado por la gran riqueza minera de nuestro departamento, son importantes las minas de cobre de Cerro Verde, las de plata de Caylloma y las de hierro de Acarí, pero existen también yacimientos de plata, plomo y cinc. Es significativo el ganado ovino y vacuno y los criaderos de alpacas. Las industrias de cerveza y cemento son prósperas y crecen a diario las de cuero, leche, textiles y metal mecánica. Se desarrollan bien las pequeñas empresas de chocolates, dulces y licor de anís.

Su cocina es una de las más variada y sabrosas, lo que ha dado lugar al surgimiento de varias picanterías y restaurants, además de ser reconocida, no solo a nivel nacional sino internacional.

Debido a su ubicación, es el centro comercial de la zona sur del país, que incluye los departamentos de Apurímac, Cusco, Madre de Dios, Moquegua, Puno y Tacna; y, es parte del corredor turístico del sur peruano, por sus diversos atractivos, como

¹²² Datos extraídos de pagina web: http://es.wikipedia.org/wiki/Departamento_de_Arequipa

¹²³ Silvicultura es la ciencia destinada a la formación y cultivo de bosques.

¹²⁴ Datos extraídos de pagina web: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/Arequipa-Characterizacion.pdf>

el uso del sillar en la construcción de templos, conventos y casonas que dan la ciudad un aspecto peculiar, el volcán Misti, los molinos de Sabandía, los baños termales de Yura y Socosani, el Valle del Colca y su cañón, los petroglifos de toro muerto, el Valle y Cañon de Cotahusasi, las lagunas de Mejía, entre otros.

Como se ve, nuestra región tiene muchos aspectos por explotar y en los que se puede crear empresa, como así los han venido haciendo nuestros pobladores a lo largo del tiempo, quienes ávidos de generarse ingresos han generado actividades dando lugar a empresas de pequeña envergadura debido a diversos factores que serán materia de estudio en la presente investigación.

5.3. DEMARCACION TERRITORIAL DE NUESTRA REGION



CAPITULO II

LA INFORMALIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REGIÓN DE AREQUIPA

1. ASPECTOS METODOLOGICOS RESPECTO A LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

1.1. DETERMINACIÓN DEL OBJETIVO DE ESTUDIO

1.1.1. LA DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Desde tiempo atrás en que la población rural empezó a migrar a las ciudades en busca de mejores condiciones de vida y mejores oportunidades para sus hijos, las ciudades se ensancharon y con ello se dio el surgimiento de nuevos puestos de trabajos creados por los propios migrantes, debido a que no fueron aceptados por la población rural de ese entonces, ya que se consideraba que los nuevos habitantes lejos de contribuir a la ciudad, afectaban la tranquilidad y el ornato de la misma.

El surgimiento de estos nuevos puestos de trabajo se dio en los diversos sectores comerciales, sea transporte, comercio, servicios, etc. Desde entonces vemos que día a día aparecen nuevos negocios, sin embargo por su no aceptación inicial, estos se constituyen en el ámbito informal, es decir sin autorización y sin cumplir con el pago de los respectivos impuestos. Pero, en su entorno de informalidad supieron establecer aspectos formales exigidos por ellos mismos, tales como el respeto entre ellos, la formación de agrupaciones para negociar con el gobierno de turno, etc.

Es así que, nace la informalidad frente a la cual el Estado mantuvo una lucha constante, no solo contra ella misma sino especialmente contra los nuevos pobladores, sin embargo finalmente tuvo que asumirla y empezar a crear regímenes especiales que pueda normar la realidad existente, es decir el Estado tuvo que finalmente adaptarse a la realidad de los micro y pequeños empresarios y no éstos a las reglas del Estado. La lucha del Estado en la actualidad es reducir los índices de informalidad, normando las micro y

pequeñas empresas conforme ellas avanzan y se desarrollan, pues éstas lejos de afectar al Estado aportan casi el 50% de PBI nacional.

Sin embargo este aporte sería mas significativo, si las micro y pequeñas empresas, lograran en su totalidad ser formales, si la conciencia social sería generar un negocio con todos los aspectos legales, pero esto no se da, debido a diversos aspectos, tales como que, se inicia un negocio no pensando en hacerlo prosperar, sino en ser temporal mientras se consigue un empleo, es decir de forma supletoria frente a la escasez de empleo, por lo tanto no se tiene los medios económicos suficientes para gastar en tramites burocráticos y menos para pagar impuestos, ya que muchas veces se inicia con herramientas y/o equipos rudimentarios y hasta reciclados. Mientras otros que inician el negocio apostando a la suerte, creen que la formalidad es perjudicial, pues además de lo fastidioso que resulta realizar tramites, hay que invertir tiempo y dinero, lo que no están dispuestos a hacer, ya que ese tiempo y dinero lo necesitan para el negocio, además creen que los pocos ingresos que puedan obtener serían para los impuestos en beneficio del Estado. Entonces prefieren mantenerse en la informalidad, escondidos literalmente, a efectos de no ser detectados por la autoridad, se trasladan de un lugar a otro y trabajan a puertas cerradas, asimismo tampoco puedan vender sus productos al precio real sino al que el comprador le impone debido a su informalidad, además de no poder contratar con grandes empresas nacionales, internacionales, menos aun con el propio Estado.

Ello constituye un aspecto enormemente perjudicial para las micro y pequeñas empresas, pues dicha situación muy por el contrario a lo que ellos creían al ser informales, les significa menos ingresos y nulo crecimiento. Muchas de ellos culpan al gobierno de su situación, pues indican que su informalidad se debe a que éste no presta las condiciones necesarias para ser formales, pues consideran que el gobierno exige demasiado, siendo éstas nada más que excusas frente a su actitud errónea, pues si bien es cierto la legislación sobre el sector no es la ideal y la soñada, pero con ella se puede lograr por lo menos mayores oportunidades y por lo tanto crecimiento.

Siendo esto así, se puede deducir que la informalidad esta estrechamente relacionada a la competitividad de la micro y pequeña empresa, pues solo logran ser competitivas en el marco formal, siendo ésta la base para su

crecimiento y desarrollo, luego dependerá de la actitud del empresario para administrar su empresa.

En este sentido, nuestra región de Arequipa, es una de las zonas que también creció y sigue creciendo con las migraciones, y con ello se da lugar también al crecimiento de los sectores comerciales, pues no para todos existe un puesto de trabajo, a pesar de que en nuestra región la tasa de analfabetismo es inferior a la nacional media y buen porcentaje de la población tienen estudios superiores debido a los diversos centros de estudios existente en la región. Es así que en nuestra región vemos como algo común que día a día surjan nuevos negocios, constituyendo las micro y pequeñas empresas, y muchos de ellos por su propio aspecto situacional se puede fácilmente determinar que están en el sector informal, tal vez las razones se deban a las antes explicadas. Asimismo se ve que, muy pocas de ellas logren permanecer en el tiempo, y más aún logren crecer y desarrollarse, sino por el contrario se ve en su mayoría el surgimiento y desaparición fácil de las mismas, sin dejar de mencionar que también en nuestra región existen empresas que han logrado estabilizarse y mantenerse a largo plazo.

La aparición y desaparición de las micro y pequeñas empresas, se debe no solo al aspecto informal, sino al nivel de competitividad que puedan tener y desarrollar, entendida la competitividad como la forma de administrar, dejando de lado el jefe autoritario y pasar a ser parte de la empresa al igual que los trabajadores donde todos aporten desde su puesto trabajo en beneficio de la empresa; a la forma de planificar la empresa, a realizar un estudio de mercado para la producción, a invertir en tecnología, a implantar recursos innovativos, entre otros. Ante dicha afirmación, de seguro se tendría la protesta de que para esto se necesita mucho capital, lo cual las MYPEs no lo tienen. A esto se puede responder que lo que se necesita es ganas de iniciar un negocio, una empresa, no como medida alternativa de la falta de empleo, sino como causa principal de generar más bien empleo. Además de esas ganas, esta debe estar relacionada con la formalidad, pues esa falta de capital para invertir en tecnología e innovación, la podemos suplir a través de los programas que el Estado dispone para tal fin, pero para esto hay que invertir tiempo y empeño.

Ante esto vemos que la informalidad de las micro y pequeñas empresas van de la mano con la competitividad, pues frente a la existencia de una, la otra desaparece, o por lo menos existe en su mínimo extremo. Y lo que se quiere es que sea todo lo contrario. Por ello en el presente trabajo se determinará la informalidad y competitividad en las micro y pequeñas empresas de la región de Arequipa, determinando su relación intrínseca, una respecto de la otra.

1.1.2. EXPLICACIÓN

El crecimiento de nuestros sectores comerciales, es un aspecto importante a tener en cuenta, ya que nuestra economía y crecimiento como región depende en su mayor parte de los mismos. Siendo la principal preocupación que éstos sectores comerciales se generen y desarrollen dentro del aspecto legal, para beneficio propio y de la colectividad, pues su crecimiento reflejará el crecimiento de la colectividad, es decir de nuestra región.

Estos sectores comerciales están conformados en su mayor parte por las micro y pequeñas empresas, que muy aparte de tener en cuenta la causa por la que se generan, debe ser aspecto primordial brindar información respecto a su situación de informalidad como un aspecto desfavorable para que las mismas lleguen a ser competitivas en el mercado, es decir que a través de una adecuada administración con ítems actuales e implementación de recursos innovativos logren desarrollar a mediana o gran escala, así como a permanecer en el mercado a mediano o largo plazo, no siendo simple medidas alternativas de la falta de empleo.

En nuestra región si bien es cierto vemos que cada día surgen nuevos negocios, también hemos de observar que hay negocios que han logrado desarrollarse y permanecer en el tiempo, los cuales apostamos son formales, aunque muchos de ellos no están acogidos a los beneficios de la ley de la micro y pequeña empresa. Lo cual suceda tal vez por falta de información o impere la terquedad arequipeña en la que la gente ya mayor piensa que como el negocio estuvo anteriormente esta bien y no se niega a aceptar los nuevos cambios.

Sin embargo, a pesar de estos aspectos, nuestra región es una región en la que la micro y pequeña empresa sea ha llegado a desarrollar en un margen

considerable respecto a las demás regiones, así se reconoce en las últimas estadísticas elaboradas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Y siendo la informalidad lo que caracteriza generalmente a las micro y pequeñas empresas, es que se justifica su explicación, junto al de la competitividad como aspecto importante a analizar respecto a su plazo de vida de las mismas.

1.2. NIVEL Y TIPO DE INVESTIGACION

La presente investigación es de nivel III, es decir se trata de una investigación sobre la informalidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas, se encuentra dentro del área científica de las ciencias jurídicas-sociales, específicamente del derecho económico.

Con respecto al tipo de investigación, según la clasificación de DANKHE (1986)¹²⁵, este estudio se suscribe al tipo correlacional, porque busca una relación entre dos variables para explicar un determinado problema, que es ver cual es la situación de la informalidad y competitividad de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa.

1.3. DISEÑO METODOLOGICO

1.3.1. ÁMBITO DE ESTUDIO

El estudio se suscribe a la región de Arequipa, ubicada al suroeste del país y limita con los departamentos de Ica, Ayacucho, Apurímac, Cusco, Puno y Moquegua, además del Océano Pacífico.

Nuestra región presenta seis de los ocho pisos ecológicos que el país tiene y puede decirse que su suelo es fértil para producir lo que estos pisos ecológicos permitan. Además, cuenta con el mayor litoral en el país con 528 km, equivalente al 17% de la costa peruana. Su población asciende a 1,152 303 millones de habitantes¹²⁶, los cuales se dedican a diversas actividades

¹²⁵ CENTTY VILLAFUERTE, Deymor, Manual Metodológico para el Investigador Científico, p. 55.

¹²⁶ Según el XI Censo Nacional de Población de 2007, el número de habitantes en el departamento es de 1 152 303, conformando el 4,1 por ciento de la población nacional. En el periodo intercensal 1993-2007 (14 años), la población del departamento se incremento en 235 mil 497 habitantes, equivalente a 16 mil 821 habitantes por año; es decir, tuvo un incremento de 25,7 por ciento respecto a la población de 1993, que fue de 916 mil 806 habitantes.

económicas, como el comercio, servicios, industria, etc., de los que surgen las micro y pequeñas empresas.

1.3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

Población:

La población del estudio esta compuesta por las micro y pequeñas empresas de la región Arequipa. La presente investigación ha tomado como referencia el total de empresas registradas, así como la composición del sector elaborada por el MITINCI – Arequipa para el año 1999, pues se considera que esta es la información con mayor grado de confianza que se puede tomar como fuente de información, ya que las estadísticas elaboradas en lo posterior han sido de carácter nacional. Esta información y composición es la que sigue:

Cuadro Nº 04
Composición del Sector Empresarial

Sectores	Microempresa	Pequeña Empresa	Total	%
Industria	6139	88	6227	9.8
Artesanía	452	1	453	0.7
Comercio	50213	478	50691	80
Turismos	3126	34	3160	5
Transporte	1271	31	1302	2.1
Salud	1514	1	1515	2.4
Total	62715	633	63348	100
	99%	1.00%	100%	

Elaboración propia, en base a la información de MITINCI 1999.

Habiendo proyectado los datos obtenidos en el año 1999 para el año 2010, considerando una tasa de crecimiento del 4.8% determinada en el estudio de Informe Pyme Región Arequipa 2002, de Deymor Centty Villafuerte, el número de micro y pequeñas empresas en la región de Arequipa ascenderían a 106 098 para el año 2010. Las mismas que estarían distribuidas de la siguiente manera:

Cuadro Nº 05
Composición del Sector Empresarial para el año 2010

Sectores	Microempresa	Pequeña Empresa	Total	%
Industria	10294	104	10398	9.8
Artesanía	735	7	742	0.7
Comercio	84029	849	84878	80
Turismos	5252	53	5305	5
Transporte	2206	22	2228	2.1
Salud	2521	26	2547	2.4
Total	105037	1061	106098	100
	99%	1.00%	100%	

Elaboración propia, en la que se determina el número de MYPE para el año 2010.

En función a ello se ha determinado el tamaño de la muestra bajo criterios estadísticos que a continuación se detallan y se elaboro el cuestionario que se adjunta al presente estudio como anexo, el cual fue aplicado a las micro y pequeñas empresas que forman parte de la muestra seleccionada en los meses de agosto y setiembre del año 2010.

Muestra:

Para estimar la muestra se toma el Muestreo Aleatorio para poblaciones finitas, distribuidos por extractos, considerando los siguientes criterios estadísticos:

Z = 95% (1.96) Nivel de Confianza

E = 5% (0.05) Margen de Error

P = 0.5 Probabilidad de Éxito

Q = 0.5 Probabilidad de Fracaso

Siendo nuestra formula la siguiente:

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

Donde:

N: Tamaño de la Población

n: Tamaño de la Muestra

Z = Nivel de Confianza

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de Fracaso

E = Margen de Error

Quedando nuestra muestra de la siguiente manera:

$$n = \frac{1.96^2 * (106098) * (0.5) * (0.5)}{(0.05)^2 * (106098 - 1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

n = 383.455 redondeando es 384, el cual será el tamaño de nuestra muestra.

Lo que da un total de 384 encuestas que serán distribuidas por sector económicos, de acuerdo a la clasificación del MITINCI, esto es Comercio, Industria, Turismo, Salud, Transporte y Artesanía, conforme al siguiente cuadro:

Cuadro Nº 06
Distribución por Sectores

Sectores	MYPE %	Muestra
Industria	9.8	38
Artesanía	0.7	3
Comercio	80	307
Turismos	5	19
Transporte	2.1	8
Salud	2.4	9
Total	100%	384

Elaboración propia en base al cuadro Nº 5 y la muestra determinada.

De la siguiente distribución, se tiene que 380 corresponden a la micro empresa y 4 corresponden a la pequeña empresa, considerando la distribución del Cuadro N° 4 y Cuadro N° 5, donde las micro empresas representan el 99% del total de MYPEs y las pequeñas empresas representan el 1% del total de MYPEs.

Bajo esta distribución se aplicarán las encuestas, en las micro y pequeñas empresas de la región Arequipa para el año 2010, para la realización de la presente investigación.

1.4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS

Las Micro y Pequeñas Empresas que se encuentran en los sectores antes mencionados distribuidos por zonas, que serán abordados en el horario de 8:00 a.m. a 18:00 p.m., con el fin de poder encontrar al azar micro y pequeñas empresas con diversas características que son nuestro objeto de estudio, siendo la unidad de análisis el propietario o en su defecto la persona que administra la empresa.

1.4.4. TIEMPO SOCIAL

La presente investigación ha tenido un tiempo de ocho meses iniciándose en el mes de abril del 2010 y culminando en el mes de noviembre del 2010.

2. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS SOBRE LA INFORMALIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REGION AREQUIPA

2.1. DATOS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

En el desarrollo de esta parte no se tomará las dos primeras preguntas del cuestionario debido a que responde al nombre de las micro y pequeñas empresas y su dirección, la cual ha sido tomada como referencia para el investigador, más no para dar a conocer que micro y pequeñas empresas han sido entrevistadas. Por lo que se empezará a desarrollar esta parte únicamente la pregunta tercera y cuarta.

PREGUNTA 3:

P.3. CON RESPECTO AL SECTOR EN EL QUE TRABAJA

Cuadro Nº 07
Sector en el que trabaja

Sectores	F.Ab.	F.R.
COMERCIO	154	40.10%
SERVICIOS	153	39.84%
INDUSTRIA	38	9.90%
TURISMO	19	4.95%
SALUD	9	2.34%
TRANSPORTE	8	2.08%
ARTESANIA	3	0.78%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

El cuadro Nº 1 nos presenta la distribución de las MYPEs por sectores económicos. Con respecto al sector en que trabajan las MYPEs, el presente estudio ha asumido la distribución o sectorización que realiza MITINCI-Arequipa para el año 1999. Siendo que en la presente investigación se ha sub-dividido el sector Comercio en Comercio y Servicios, debido que se ha considerado que existe diversas empresas que prestan servicios y que no forman parte del sector comercio y no están incluidas en los demás sectores señalados, como son servicios educativos, cabinas de internet, peluquerías, etc.

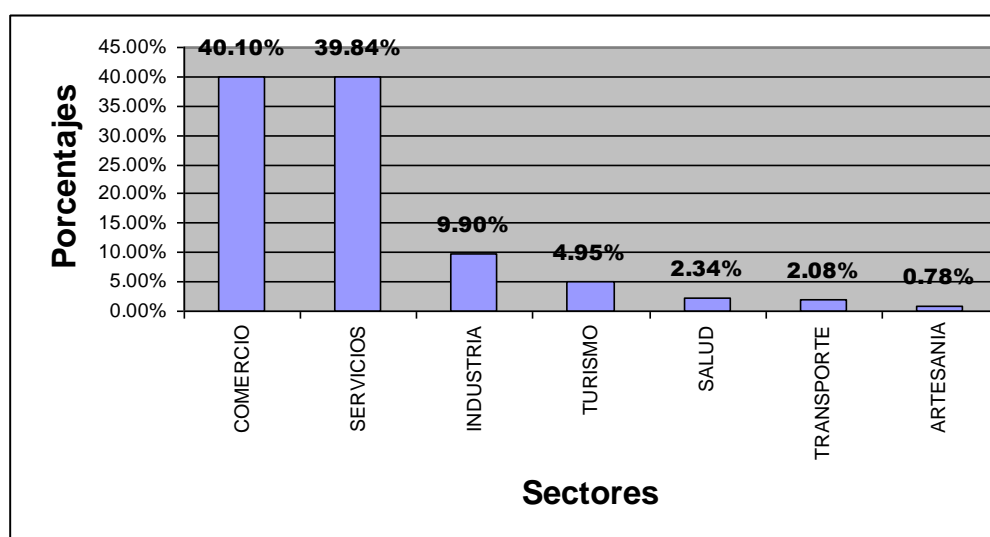
En el cuadro N° 1 se observa los sectores en los que se desarrolla las micro y pequeñas empresas en la región de Arequipa, los cuales son Comercio y Servicios, Industria, Turismo, Salud, Transporte y Artesanía.

De la muestra tomada de 384 micro y pequeñas empresas de la región de Arequipa, el sector Comercio y Servicios lo constituyen el 79.94%. Mientras el sector Industria lo conforman el 9.90%. Por su parte el sector Turismo esta constituido por el 4.95%. En tanto el sector Salud esta conformado por un 2.34%. El sector Transporte por un 2.08%. Y finalmente el sector Artesanía esta conformado por el 0.78% del total de MYPEs.

En el sector Servicios, debe adicionarse el sector Turismo, Salud y Transporte, ya que si bien han sido divididos en sectores separados, estos no dejan de constituir también una forma de prestación de servicios, de lo que se puede decir que el sector servicios estaría constituido por un 49.21%.

Es decir casi el 50% de MYPE en la región de Arequipa se dedicarían a la prestación de servicios. Mientras el otro 50% se dedicaría al comercio, industria y artesanía, abarcando el primero más del 40%, quedando el resto para los otros dos sectores, lo cual demuestra que el sector industria representa casi el 10%, mientras el sector Artesanía representaría menos del 1%, es decir es casi inexistente, o el sector que menos se ha desarrollado.

Gráfica N° 03
Sector en el que trabaja



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 7.

PREGUNTA 4:**P.4. CON RESPECTO A SI ESTA REGISTRADO E INSCRITO EN EL REMYPE**

Cuadro Nº 08
¿Esta registrado e inscrito en el REMYPE?

Opciones	F.Ab.	F.R.
SI	71	18%
NO	313	82%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Del cuadro Nº 2 se puede observar que tan solo el 18% de las MYPEs de nuestra región se encuentran inscritas en el registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) y gozan de los beneficios de la ley para la MYPE, en tanto que el 82% no tendría dichos beneficios al no estar inscritas en el REMYPE.

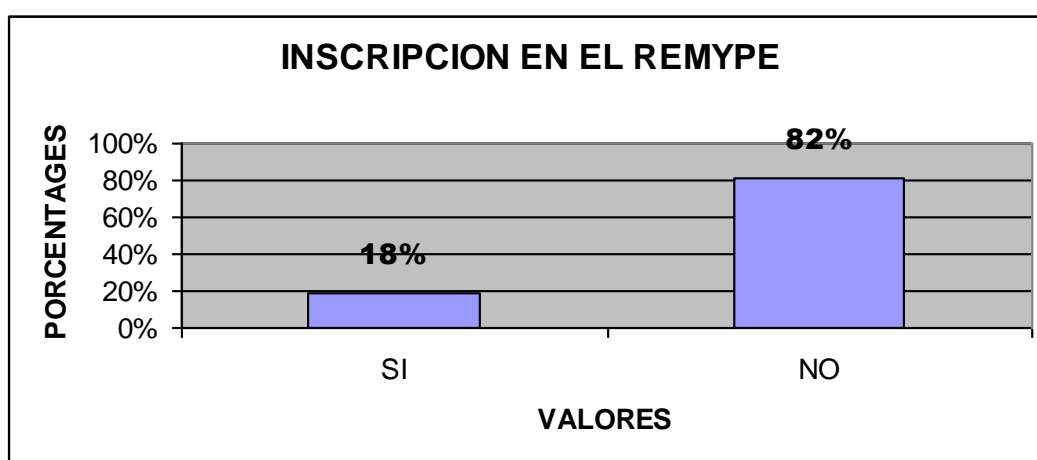
Si la inscripción en el REMYPE es una forma de demostrar la formalidad de las MYPE, se puede decir que el 82% de la MYPE esta en el campo de la informalidad y no se sujetaría a los parámetros que el Estado brinda para efectos de su formalización y crecimiento. Vemos que existe este alto porcentaje a pesar de que un 67.45% de la MYPE esta inscrita en la SUNAT, sin embargo este último aspecto no determina su formalidad, pues existen otros factores como la omisión del pago de impuestos y derechos laborales, que tornan a la MYPE en informal y que no le permite inscribirse en el REMYPE y gozar de los beneficios de la ley MYPE.

Se puede decir que la falta de inscripción en el REMYPE, no solo se deba a la falta de información y/o motivación en el sector por parte del Estado, sino a que en el sector la mayor parte de MYPE son de índole familiar, no teniendo cada miembro de la familia un ingreso propio con derechos laborales que implica en su condición de trabajador, sino lo que el negocio pueda dar para el sustento de la familia. Además, por otro lado existe también los trabajadores informales a los cuales

se les reconoce menores derechos de los ya dados por la ley del sector en relación al sector laboral ordinario. Además la MYPE, tampoco quiere entramparse en más trámites ante instituciones, considerando que esto también significa más inversión de tiempo y dinero del ya destinado para que la empresa por lo menos este inscrita ante la SUNAT.

Ante esto el Estado a través de sus diversas instituciones debe brindar exhaustivamente mayor información y ser más explícita y amplia respecto a los beneficios que la Ley MYPE trae para efectos de que el sector se acoja a la misma y hacer que ese 18% se torne en el 82% del sector que no esta inscrito en el REMYPE. Pues al realizarse la presente investigación se ha podido comprobar y constatar personalmente el carácter hermético de las instituciones relacionadas con el sector en brindar información sobre la misma. Y los usuarios que van en busca de información y asesoramiento no reciben la información adecuada y completa, sino tan solo una mera expresión general de pasos a seguir para la formalización en términos muy técnicos que el común de ellos no puede entender o les ocasionan confusión, que les produce la impresión que el tramite de la formalización es demasiado burocrático y engorroso, por lo que prefieren quedarse tal como están, es decir en el ámbito de la informalidad.

Gráfica Nº 04
¿Esta registrado e inscrito en el REMYPE?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro Nº 8.

2.2. ANTECEDENTES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

PREGUNTA 1:

P.1. CON RESPECTO A CUANTOS AÑOS TIENE FUNCIONANDO LA EMPRESA

Cuadro N° 09
Años de la Empresa

Años	F. Ab.	F. R
De 0 a 2 años	57	15%
De 2 a 5 años	85	22%
De 5 a 10 años	122	32%
De 10 a más	120	31%
TOTAL	384	100%

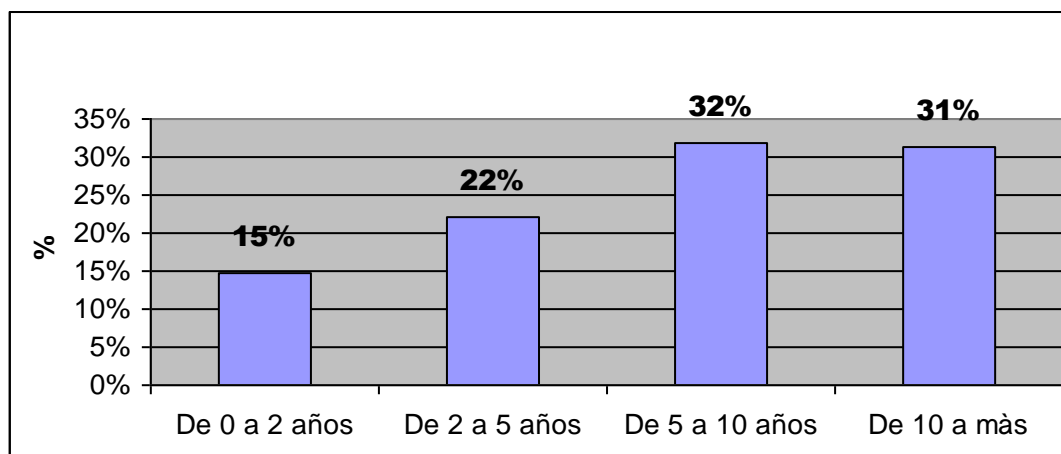
Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Del presente cuadro se puede observar que del total de MYPEs encuestadas solo el 31% tienen de 10 a más años en funcionamiento. Mientras el 32% tienen de 5 a 10 años. Sumados estos dos porcentajes tenemos que solo el 63 % de la MYPEs tendrían un período de vida algo estable, es decir que por lo menos no se han disuelto en corto plazo. Por lo que se podría decir que son empresas se encuentran en la etapa de desarrollo y crecimiento, que recién van conociendo el mercado donde trabajan, acumulando experiencia y conocimiento. Esto se da como consecuencias de las políticas del gobierno y de entidades de internacionales que promueven la constitución y desarrollo de las MYPEs, sin embargo aún hace falta mayor incidencia en el sector a fin de que dichas empresas se mantengan a largo plazo.

Mientras el 22% tendrían un período de funcionamiento de 2 a 5 años, es decir estas MYPEs estarían en el trecho de subsistir o desaparecer, debido a su corta edad. En tanto que el 15% tendrían recién hasta 2 años de vida, lo que significa que existe un buen porcentaje de surgimiento de MYPEs cada año. Que no sabemos si lleguen a conformar el 22% que están en período de subsistencia o desaparición o el 63% esto es que alcancen algún tipo de estabilidad a media o largo plazo.

Del análisis de los datos presentados se puede afirmar que el sector es relativamente joven, se identifican extremos que van desde que recién una empresa a iniciado hasta empresas que tienen más de 10 años en el mercado. Extrayendo un promedio ponderado de dichos porcentajes se tiene que el promedio de vida en el sector es de 6 años.

Gráfica Nº 05
Años de la Empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro Nº 9.

PREGUNTA 2:

P.2. CON RESPECTO HA, SI SIEMPRE SE HA MANTENIDO EN ESTE RUBRO O HA CAMBIADO DE ACTIVIDAD

Cuadro Nº 10
¿Se ha mantenido en este rubro o ha cambiado de actividad?

Años	F. Ab.	F. R
Siempre he trabajado en este rubro	289	75.26%
He cambiado por temporada	10	2.60%
He cambiado cada 5 años a más	10	2.60%
He cambiado una sola vez	75	19.53%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

En el presente cuadro se determina el tiempo de estabilidad y permanencia de las empresas del sector MYPE en el mercado como consecuencia de factores externos e internos a la institución. De donde se observa que el 75.26% de MYPEs siempre han trabajado en un solo sector, mientras el 19.53% de MYPEs han cambiado una sola vez. Lo que determina la estabilidad del sector en la actividad empresarial desarrollada, quizás se explique este hecho a dos posibilidades contradictorias entre las cuales tenemos: el conocimiento del sector y la inversión realizada en el mismo o en su defecto a la falta de conocimiento y falta de capital para cambiar de rubro.

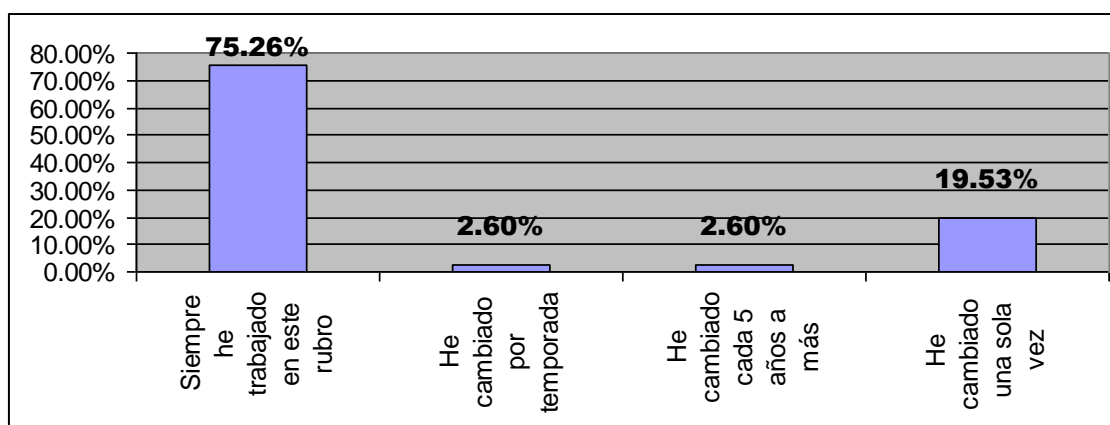
En tanto solo el 5.20% ha estado cambiando de actividad económica constantemente, ya que ha cambiado por temporada o lo ha hecho cada cinco años a más.

Conforme a estos datos se puede decir que la actividad económica de las MYPEs en la región de Arequipa en su mayor parte es estable al igual que su período de vida, lo cual determinaría un asentamiento y consolidación de la MYPEs en la región de Arequipa. Aunque se tendrá que decir que esta consolidación recién esta empezando a cuajarse, pues no olvidemos que el promedio de la MYPE es de 6 años.

Asimismo analizando positivamente los datos expuestos se puede decir que el porcentaje de la estabilidad de la micro y pequeña empresa respecto a la realización de la actividad económica es bastante mayor respecto a la inestabilidad de la misma, lo que determinaría que el micro y pequeño empresario esta apostando por un iniciar un negocio y mantenerlo por lo menos a mediano plazo. Lo cual permitiría decir que, nuestras micro y pequeñas empresas están fomentando su crecimiento al estabilizarse y especializarse un solo rubro en lugar de estar cambiando constantemente de actividad como medio de probar en el cual obtiene mayores ganancias o en cual se puede eludir con mayor facilidad los impuestos que puedan generar la empresa.

Se cree que el micro y pequeño empresario debe mantenerse en un solo rubro, pues así el tiempo le dará mayor experiencia y conocimiento en el manejo no solo de sus costos fijos y variables, sino en el conocimiento del mercado y en las expectativas de inversión para que la empresa pueda crecer competitivamente respecto de las demás.

Gráfica N° 06
¿Se ha mantenido en este rubro o ha cambiado de actividad?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 10.

PREGUNTA 3:

P.3. RESPECTO A, CUAL FUE LA CAUSA POR LA QUE INICIO LA EMPRESA

Cuadro N° 11
Causa por la que se inicio su empresa

Opciones	F. Ab.	F. R.
Por que tenia capital que invertir y no sabia donde invertirlo	36	9.38%
Por falta de empleo	65	16.93%
Para generar su propio empleo, es decir ser independiente	275	71.61%
Por lobby	5	1.30%
Capital + Generar propio empleo	3	0.78%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Del presente cuadro se puede observar que, de las empresas investigadas el 71.61% dieron origen a su empresa por generar su propio empleo y ser independientes, es decir conseguir sus propios ingresos, no depender de un jefe, de horarios rigurosos, ni de un sueldo fijo. Generalmente estas empresas son

aquellas que cuentan con algún capital razonable para emprender la empresa con una planificación adecuada y que han sabido incursionar en el rubro exacto no solo por la demanda del mercado, sino por el conocimiento del empresario, ya sea adquirido mediante la profesión o mediante herencia de los antepasados en el negocio, es decir mediante experiencia. Asimismo hay quienes también heredan la empresa y continúan y mejoran en su rendimiento, lo que es visto en gran escala en esta región.

Siendo este porcentaje alentador para los empresarios en la región de Arequipa, pues con ello se esta demostrando que hay espíritu emprendedor en nuestra región y este debería seguir creciendo, con el apoyo de las autoridades, pues así la economía de la región también mejorará.

Asimismo, cabe hacer mención que el 9.38% ha iniciado un negocio porque tenia capital que invertir, y éstos son los que teniendo ya un negocio o profesión desean invertir su dinero en algo más que les rinda mayor utilidad que los simples intereses de las entidades financieras e inician una empresa aparte. Dicho porcentaje es considerable, y lo es, debido a que en últimos años en la región de Arequipa, el ingreso de algunos se ha incrementado, debido a muchos factores, como la minería, turismo, etc.

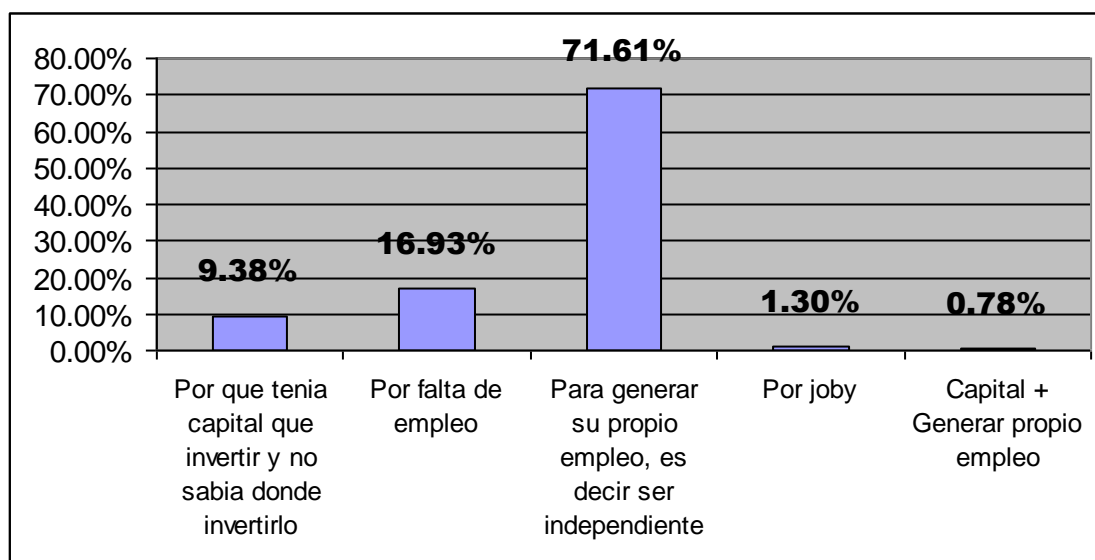
Así como también existe un 0.78% que combina estas dos opciones, capital mas generación del empleo propio.

Sin embargo también hay el 16.93% de empresas que se originaron debido a la falta de empleo, es decir por no poder conseguir un trabajo, es que se arriesgan y apuestan en iniciar una empresa a veces con poco capital o con instrumentos rudimentarios, para así poder obtener por lo menos ingresos mínimos para cubrir las necesidades básicas propias y de la familia. Hay quienes lograr mantenerse, muchas veces por una especie de suerte en la venta de sus productos, pero hay otros que rápidamente fracasan y nuevamente se aventuran por iniciar otro negocio pensando en este si funcionará. Felizmente este porcentaje es mínimo conforme a lo expuesto en el cuadro anterior.

Asimismo tenemos que el 1.30% de las empresas se iniciaron por jobby, esto llama la atención, pues estas empresas están referidas a aquellas amas de casa que se interesaron en alguna manualidad o repostería, al ver que sus productos

eran buenos y son solicitados, es que se preguntan porque no venderlos?, este es el caso de las tejidos, chocotejas, etc. Y así surge una nueva MYPE, que dependerá del ingenio y esfuerzo del empresario que prospere o simplemente sea un jobby.

Gráfica N° 07
Causa por la que se inicio su empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 11.

PREGUNTA 4:

P.4. RESPECTO AL NÚMERO DE TRABAJADORES QUE INICIO LA EMPRESA

Cuadro N° 12
Numero de trabajadores con que inicio la empresa

Opciones	F. Ab.	F. R .
0	114	29.69%
1	121	31.51%
2	89	23.18%
3	43	11.20%
4	10	2.60%
5	4	1.04%
8 a más	3	0.78%
TOTAL	384	100%

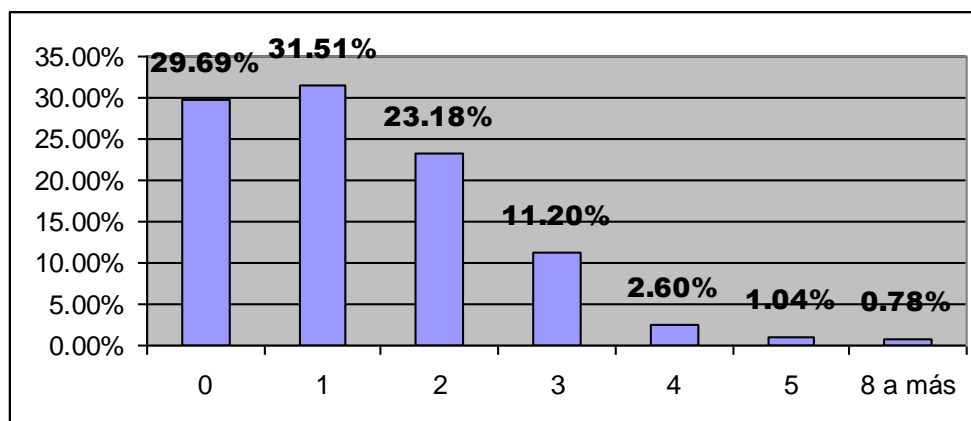
Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Para un promedio de vida de 6 años del sector el nivel comparativo de absorción del empleo es muy bajo puesto que el promedio de trabajadores de las MYPEs es 3 trabajadores. De las empresas investigadas el 31.51% iniciaron con 1 trabajador, que generalmente era el cónyuge o un hijo; mientras las que iniciaron con 2 trabajadores constituyen el 29.69%, en estas últimas estos dos trabajadores lo constituían el cónyuge, hijo, algún otro familiar y un ayudante, pero que no gozaban de los derechos de un trabajador propiamente dicho. Lo mismo habrá ocurrido de seguro con el que inicio con 3, 4 y 5 trabajadores, claro esta con algunas excepciones.

Si el promedio de vida de las empresas esta en 6 años, y si retrocedemos hace seis años, es decir en el 2004, se tiene que a dicha fecha estaba vigente la Ley 28015 en la que indicaba que la micro empresa era aquella que no excedía de 10 trabajadores y la pequeña empresa era aquella cuyo numero estaban en el intervalo de 1 a 50 trabajadores. Bajo estas premisas y conforme a los datos que parecen en el cuadro, el 99.99% eran micro empresas, siendo la pequeña empresa casi inexistente, por no decir nula. Volviendo nuevamente a la actualidad y de las empresas tomadas como muestran también se puede decir que el sector que prima es la micro empresa respecto de la pequeña empresa. Asimismo del cuadro se puede observar que un 29.69%, son empresarios que iniciaron por si solos la empresa, poniendo su mayor esfuerzo para que prospere la misma, y hay muchas de ellas que si lo han logrado y que hoy en día han podido estabilizarse y aumentar sus puestos de trabajo.

Gráfica N° 08

Numero de trabajadores con que inicio la empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 12.

PREGUNTA 5:**P.5. EN RELACIÓN AL GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL PROPIETARIO**

Cuadro Nº 13
Grado de instrucción del propietario

Opciones	F. Ab.	F. R.
Sin estudios	0	0.00%
Superior incompleta	64	16.67%
Superior completa	135	35.16%
Secundaria Incompleta	26	6.77%
Secundaria Completa	147	38.28%
Primaria Incompleta	6	1.56%
Primaria Completa	6	1.56%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Muchos de los estudios sobre MYPE indican que el nivel de instrucción del micro y pequeño empresario es bajo, con apenas primaria incompleta y en muchos casos sin estudios, sin embargo de la investigación realizada se demuestra que ello no es así, por lo menos en nuestra región de Arequipa. Ya que el 38.28% de los empresarios investigados tienen secundaria completa. Asimismo el 35.16% tienen estudios superiores completos y el 16.67% tienen estudios superiores incompletos.

Datos que reafirma los resultados del XI Censo Nacional de Población del 2007, en la que se indica que la población de Arequipa tiene un nivel educativo superior a la media nacional, convirtiéndola en una de las regiones con más cuantificación laboral en el país, no obstante la mayoría de la población solo alcanza la secundaria completa. Siendo su tasa de analfabetismo el 4,9%, inferior a la nacional media que es el 8.13%.

Estos porcentajes serían resultados de que en nuestra región existen diversas universidades e institutos superiores y que el ingreso de cada hogar ha aumentado o es estable, pudiendo acceder a la educación.

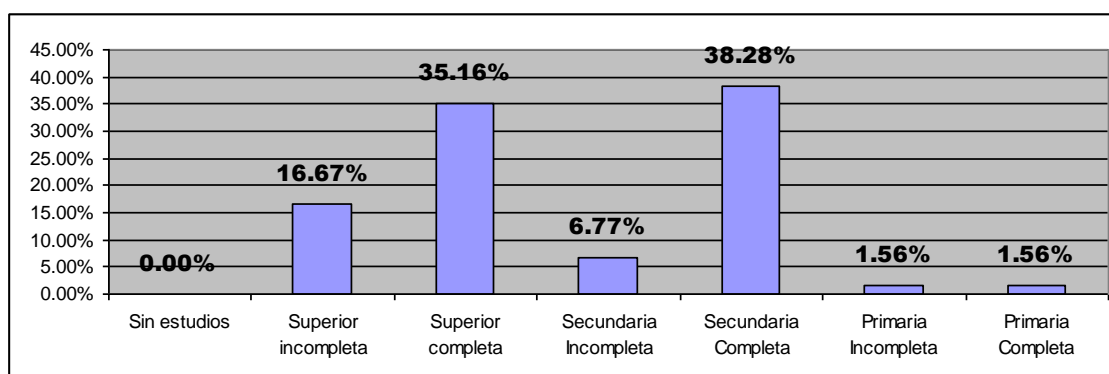
Es decir, los micro y pequeños empresarios de nuestra región están preparados para poder planificar el inicio de una empresa y establecer estrategias que los ayuden a mantenerse, pues según se puede advertir del cuadro no existe ningún

micro y pequeño empresario que no tenga estudios, es decir no existe ningún analfabeto. Siendo el porcentaje de aquellos que tienen primaria completa o incompleta muy bajo, pues en ambos casos solo alcanza el 1.56%. Es decir en nuestra región hay mano de obra calificada.

Este hecho es alentador desde el punto de vista que existe mayor apertura dentro del sector, que existen bases sobre las cuales se puede trazar estrategias de desarrollo y que existiendo capital humano se puede desarrollar programas para potencializar el desarrollo del sector.

Desde la perspectiva de una planificación estratégica de desarrollo, el sector brinda, debido al capital humano con que cuenta, las condiciones previas con las cuales se puede diseñar programas de largo plazo que tengan impactos significativos; necesitando para ello la puesta en marcha de proyectos innovadores que rompan paradigmas y que empleen en su desarrollo una óptica empresarial de la mano con el capital humano existente dentro del mismo sector que lidere el cambio empresarial partiendo de un trabajo conjunto entre las fuerza productivas, políticas y sociales, potencializando un capital humano que pueda convertir al sector MYPE en el motor del desarrollo de la economía regional, reorientando u producción, mercado, estrategias, políticas internas, idiosincrasia y la forma de intervenir de las instituciones estatales y de apoyo internacional.

Gráfica Nº 09
Grado de instrucción del propietario



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro Nº 13.

PREGUNTA 6:**P.6. EN RELACIÓN A LA EDAD DEL CONDUCTOR DE LA MYPE**

Cuadro Nº 14
Edad del conductor o dueño de la empresa

Opciones	F. Ab.	F. R.
De 18 a 30 años	31	8.07%
De 31 a 50 años	244	63.54%
De 51 a 65 años	96	25.00%
De 66 a más	13	3.39%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

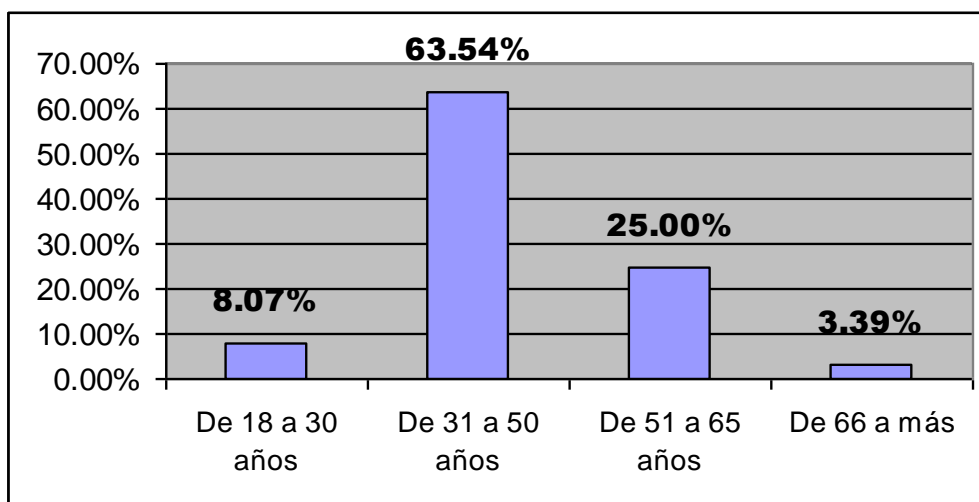
Del cuadro podemos observar que el 63.54% de los micro y pequeños empresarios investigados, tienen entre 31 y 50 años de edad. Mientras el 25% de micro y pequeños empresarios oscilan entre 51 a 65 años de edad.

Es decir el sector mayoritario es el que se encuentra entre los 31 y 50 años de edad. Lo cual se deba a que es el sector que más necesita de mayores ingresos pues es la edad en la que comúnmente se tiene una familia que mantener. Pero también es la edad en la que hay mayor vitalidad y emprendimiento para apostar por un negocio.

Mientras que el sector que tiene entre 51 a 65 años de edad, podemos decir que es el sector que ya no esta presionado por conseguir los ingresos para mantener la familia y por lo tanto puede planificar mejor la inversión de su capital para iniciar un negocio. Aunque ya no haya muchas perspectivas como en el anterior sector. Como también el sector de más de 66 años de edad, que esta representado por el 3.39%, que podían ser los que han mantenido un negocio como herencia de sus antepasados.

Asimismo es de resaltar el 8.07% que tiene entre 18 a 30 años, que esta referido al joven emprendedor, que luego de haber cursado sus estudios, no puede conseguir un empleo y las condiciones de los que le ofrecen no le favorezcan o convenza, por lo que deciden iniciar su negocio propio, que es lo que se ve hoy en día.

Gráfica N° 10
Edad del conductor o dueño de la empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 14.

PREGUNTA 7:

P.7. CON RELACIÓN A LOS INGRESOS BRUTOS PROMEDIO A LA SEMANA

Cuadro N° 15
Ingresos brutos promedio a la semana

Opciones	F. Ab.	F. R.
De S/. 0 a S/. 500	133	34.64%
Más de S/.500 a S/.1000	103	26.82%
Más de S/.1000 a S/.3000	103	26.82%
Más de S/.3000 a S/.5000	21	5.47%
Más de S/.5000 a S/.10000	15	3.91%
Más de S/.10000	9	2.34%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Debido a la gran heterogeneidad que prima en el sector podemos encontrar empresas cuyos ingresos a simple vista reflejan insolvencia o mantenimiento, como en otras en cuyos casos podemos ver un buen margen de maniobra. Sin embargo debe también tenerse en cuenta el factor que, las empresas encuestadas debido al temor ante una represalia e intervención de la SUNAT, a veces ocultan la verdad respecto a sus verdaderos ingresos.

Así tenemos que un 34.64% respondió a la pregunta que sus ingresos a la semana son de S/. 0 a S/. 500.00 nuevos soles. Esto es que al mes tendrían como máximo ingresos S/. 2,000.00 nuevos soles. De cuales hay que pagar al o a los trabajadores de la empresa, los servicios e impuestos de ser caso. Estas empresas son generalmente cabinas de Internet, bodegas y puestos de comida. Es decir tendrían una economía de subsistencia.

Mientras un 26.82% tiene como ganancias de S/. 500.00 nuevos soles a S/. 1,000.00 nuevos soles a la semana. Y el mismo porcentaje se repitió en los que tienen un ingreso de S/. 1,000.00 hasta S/. 3,000.00 nuevos. En estos podemos decir que su margen de desarrollo les permite tener una buena maniobra de la empresa.

Mientras solo el 5.47% tienen ingresos de S/. 3,000.00 a S/. 5,000.00 nuevos soles a la semana. Y el 3.91% tienen ingresos de S/. 5,000.00 a S/. 10,000.00 nuevos soles a la semana. De los cuales se puede decir que están empresas podrían estar manejando ya un margen de ganancias.

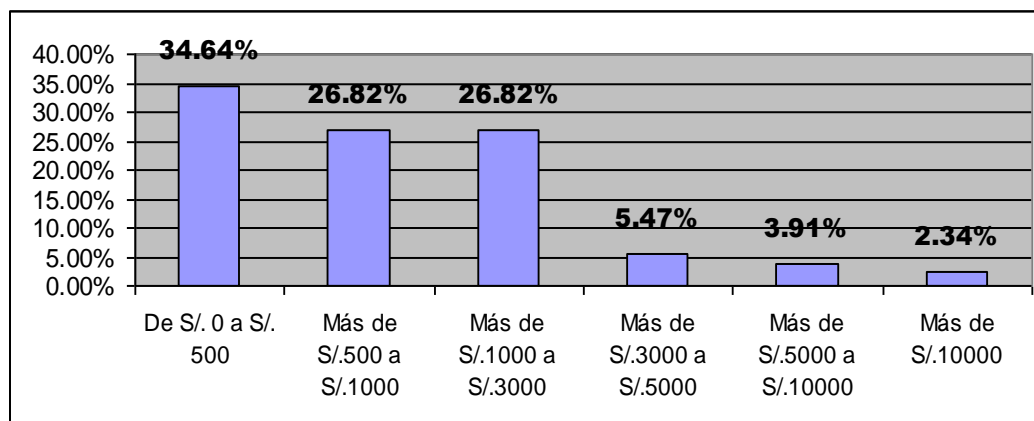
En tanto el 2.34% tienen ingresos de mas de S/. 10000 nuevos soles a la semana, estas son empresas que se han llegado a establecer en el mercado y que su margen de ganancias es bueno y estable y generalmente son las empresas que tienen estabilidad en el mercado.

Asimismo del análisis estadístico de la muestra obtenida multiplicada por doce el promedio máximo de ganancias, podemos afirmar que el promedio de ingreso bruto máximo al año es de, S/. 24,000.00 nuevos soles para el 34.64% de las empresas encuestadas que gana como máximo S/. 500.00 nuevos soles semanales, de S/. 48,000.00 nuevos soles para el 26.82% de empresas que gana como máximo S/. 1,000.00 nuevos soles semanales, de S/. 144,000.00 nuevos soles para el otro 34.64% que gana como máximo S/. 3,000.00 nuevos soles semanales, de S/. 240,000.00 para el 5.47% de empresas que ganan como máximo S/. 5,000.00 nuevos soles semanales, de S/. 480,000.00 nuevos soles para el 3.91% de empresas que gana como máximo S/. 10,000.00 nuevos soles semanales y más de S/. 480,000.00 nuevos soles para el 2.34% de empresas que gana más de S/. 10,000.00 nuevos soles semanales.

Para el primer caso que representa el sector mayoritario con un 34.64%, si consideramos que el promedio de trabajadores por MYPE es de 3 trabajadores y su ingreso anual neto es de S/. 24,000.00 nuevos soles, obtenemos que el ingreso bruto mensual por trabajador incluyendo al dueño de la empresa es de S/. 500.00 nuevos soles aproximadamente, en el caso que este ultimo entre también un trabajador más. Si estimamos que cada empresa tiene un 30% de utilidades descontando costos e impuestos se estimaría que el ingreso real por trabajador es las MYPEs es inferior a S/. 350.00 nuevos soles por mes.

De este análisis y considerando que las MYPEs son empresas de orden familiar se diría que el ingreso familiar promedio de las personas que laboran en las MYPEs sería de S/. 300.00 nuevos soles aproximadamente, que esta por debajo de los S/. 550.00 nuevos soles de sueldo básico y muy por debajo del promedio que se estima la canasta familiar básica, por lo tanto se esta hablando que en promedio las personas que laboran en el sector se encuentran en condiciones de subsistencia.

Gráfica N° 11
Ingresos brutos promedio a la semana



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 15.

2.3. REFERENTES A LA INFORMALIDAD DE LA MYPE

PREGUNTA 1:

P.1. RESPECTO, ASI LA EMPRESA SE ENCUENTRA INSCRITA EN LA SUNAT

Cuadro N° 16
Inscripción de la Empresa en la SUNAT

Opciones	F. Ab.	F. R.
SI	259	67.45%
NO	125	32.55%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

En los datos del presente cuadro, respecto a si la empresa se encuentra inscrita en la SUNAT, debe tenerse como factor presente que las respuestas obtenidas no son al 100% verdaderas, ya que de seguro muchos de los empresarios han ocultado la verdad respecto a su inscripción ante la SUNAT ante el temor de ser fiscalizados por la misma.

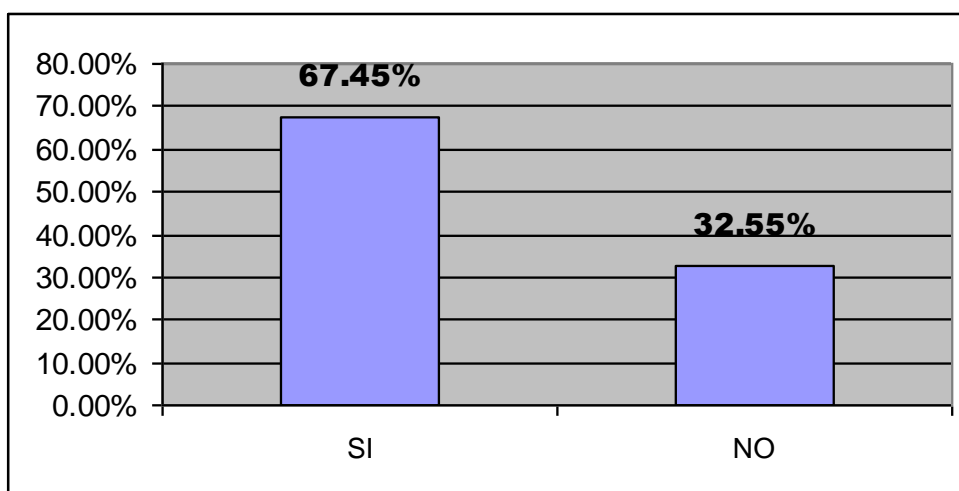
Sin embargo, estando a los datos obtenidos en la encuesta se tiene que, a la pregunta de si la empresa esta inscrita en la SUNAT, el 67.45 % respondieron que SI, en tanto solo el 32.55% respondieron que NO. Es decir, el mayor porcentaje de empresas encuestadas se encontrarían inscritas en la SUNAT y tendrían la voluntad de ser formales y pagar los respectivos tributos por la actividad que realizan. Y esto quizá se explique porque en el sector existe capital humano calificado, conforme lo hemos visto al desarrollar el cuadro N° 12, que los impulse a su inscripción en la SUNAT pero aún les falta información y conocimiento respecto a que la sola inscripción no da la calidad de ser formal. Asimismo se explique porque también la SUNAT ha establecidos diversos regimenes en los que ofrece facilidades en el aspecto contable y pago de impuestos que facilita la inscripción, aunque el sistema de tributar aún siga siendo complicado, pues no se confunda el hecho de obtener el RUC con el hecho mismo de la tributación y de llevar una contabilidad adecuada. Además aún falta que la SUNAT diseñe un

régimen específico para las MYPEs que le permita mayor flexibilidad y capacidad de trabajo con grandes y medianas empresas, falta un programa de capacitación al empresario, siendo bueno recordar aquí lo que Hernando de Soto mencionara en su obra *El Misterio del Capital*: “Las leyes y los procesos en un país deben de adaptarse a las necesidades de la empresa, no la empresa a las leyes y procedimientos diseñados en escritorios”, y este ya se ha demostrado a lo largo de la historia, especialmente respecto a las MYPEs desde que surgieron a raíz de las migraciones del campo hacia la ciudad, como el citado autor también lo dice en dicha obra y en su obra titulada *El Otro Sendero*.

El 32.55% que respondió que no, se considera que están las empresas que creen que la SUNAT absorbe sus ingresos, pues estar en la SUNAT implica pagar impuestos y realizar gastos innecesarios, pues además de lo complicado que resulta tributar y a la falta de información y asesoramiento que se pueda obtener fácilmente, está el hecho de que para subsistir en el mercado se necesite estar en un régimen que permita el uso de facturas a fin de poder trabajar con otras empresas que requieren de las mismas para deducir sus impuestos, el problema radica no en inscribirse en dicho régimen y en imprimir las facturas, sino en el hecho de llevar una contabilidad completa que muchas veces no se entiende o resulta complicada o tediosa, contratar por lo tanto un contador, lo cual constituye un costo innecesario para una economía de subsistencia, como las MYPEs.

Sin embargo es rescatable el porcentaje obtenido en la presente encuesta respecto a que la mayor parte de los micro y pequeños empresarios están inscritos en la SUNAT, lo cual demuestra su voluntad de tributar y contribuir al desarrollo económico de la región. Pues debe buscarse que ese 67.45% llegue a ser el 100% para obtener una buena economía regional y que, no solo se tenga la voluntad sino que se concrete el hecho de ser formal en todos los aspectos que implica. Por lo que hay que alentar y asesor al resto para lograr dicha finalidad. Pues conforme hemos visto al desarrollar la pregunta N° 4 de los datos generales de las MYPEs, el 82% no está inscrito en el REMYPE, lo cual quiere decir que a pesar de su inscripción en la SUNAT aún mantienen aspectos de informalidad que les permite inscribirse en dicho registro y gozar de los beneficios de la ley para el sector. Teniendo en cuenta además lo que se dijo en el primer párrafo de este comentario que este dato de la inscripción en la SUNAT quizá no sea certero debido al temor de los entrevistados de ser fiscalizados.

Gráfica N° 12
Inscripción de la Empresa en la SUNAT



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 16.

PREGUNTA 1.1.

P.1.1. EN RELACIÓN, AL REGIMEN EN QUE SE ENCUENTRA INSCRITA LA EMPRESA

Cuadro N° 17
Régimen Tributario en que se encuentra Inscrito

Opciones	F. Ab.	F. R.
RGR	148	38.54%
RER	24	6.25%
RUS	87	22.66%
NINGÚN REGIMEN	125	32.55%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Esta pregunta esta dada como complemento de la pregunta anterior respecto a la inscripción ante la SUNAT. Del análisis realizado en la clasificación de las empresas del sector MYPE según el rendimiento tributario en que se encuentra se tiene que, el 38.54% se encuentra inscrito en el Régimen General, lo que significa empresas que tienen relación con empresas de mayor envergadura o entre

pequeñas empresas con buenos niveles de venta. Esto a la vez indica que hay MYPEs en la región de Arequipa que se han establecido y tiene un buen margen de ganancias que les ha permitido mantenerse por lo menos a mediano plazo, conforme se ha indicado en el cuadro N° 08, ya el 31% tiene más de 10 años de vida. Teniendo quizás este régimen más adeptos ya que ofrece que los contribuyentes del RUS puedan incorporarse al mismo, así como el beneficio la deprecación acelerada para las pequeñas empresas, que serían las MYPEs más antiguas.

Mientras el 22.66% de las MYPEs se encuentra en el Régimen Único Simplificado, constituyendo este un buen sector, lo cual se debe a que un buen porcentaje de las MYPEs en la región de Arequipa son personas naturales con negocio que obtienen rentas por realizar actividades empresariales. Ejemplo el pequeño comerciante con su bodega.

Sin embargo este régimen resulta perjudicial para el empresario ya que rompe la estrategia del mismo sector que es la terciarización de la producción de la mediana y gran empresa a empresas de pequeña escala para la reducción de sus costos de producción y para promover la especialización, debido a que las MYPEs que se encuentran en este régimen no emiten facturas por lo que ello limita el trabajo entre empresas del sector MYPE y las medianas y grandes empresas. Y a pesar de que no existe obligación de llevar contabilidad, su trámite resulta complicado debido a sus limitaciones, como la imposibilidad de poder abrir otro establecimiento, etc.

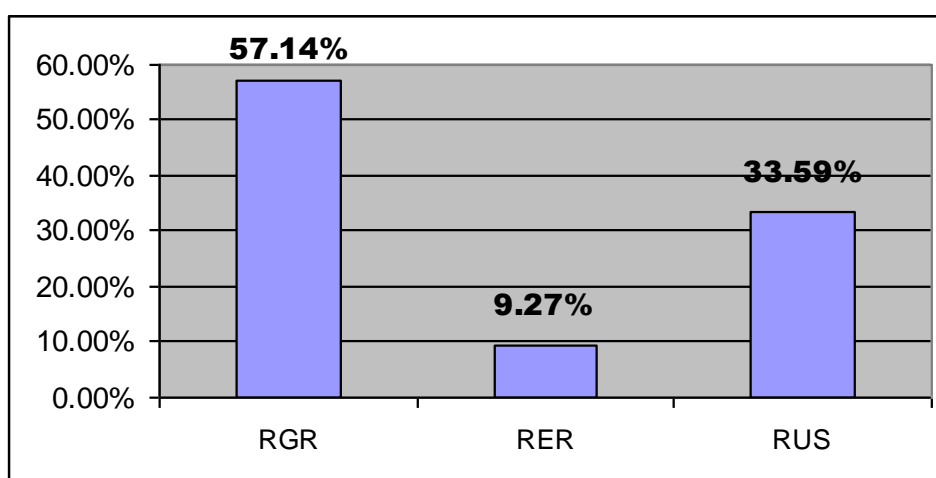
Tan solo el 6.25% están inscritos en el Régimen Especial, siendo el régimen menos escogido por las MYPEs, el cual esta dirigido para personas naturales y jurídicas. Por lo que las primeras prefieren el RUS mientras las segunda el RG. Y debido a ello es que se deba su mínimo porcentaje. A pesar que este régimen ofrece la posibilidad de enlazar lazos de trabajo con las medianas y grandes empresas, debido a que se puede emitir facturas.

Finalmente un 32.55% de los encuestados señalan no encontrarse en ningún régimen, lo cual nos habla de empresas no registradas en la SUNAT o de empresas de corte informal, es decir que un 32.55% de las empresas del sector es totalmente informal, porcentaje que coincide con el que indica no encontrarse inscrito en la SUNAT.

Sin embargo este porcentaje se podría decir que se ha reducido en el tiempo, ya que el mismo siempre incidía mayoritariamente sobre la inscripción en la SUNAT, situación que estaría invirtiéndose hoy en día debido a factores como el nivel de educación de los conductores, pero como ya se ha dicho aún falta concretar al 100% el mismo, siendo esta reducción dada favorable no solo para las propias MYPEs sino para la economía regional en general, pues significa empresas formales, cumpliendo con tributar y con emprendimiento de desarrollo a fin de seguir creciendo no solo en el ámbito regional sino más allá del mismo, que es lo que se está buscando y donde deberían apuntar mayores propuestas de capacitación y orientación del Estado.

Si las MYPEs en función a su serie histórica se estima en 106, 098 para el año 2010, considerando formales e informales; se tendría que, conforme al porcentaje de informalidad determinado en el presente cuadro, considerando solo inscripción ante la SUNAT, las MYPEs informales serían 34,259 y las MYPEs formales serían 71,839. Ahora en el hipotético caso si consideramos que 106,098 constituirían solo las MYPEs formales, adicionando el porcentaje informal se tendría un resultado aproximado de 156,695 MYPEs en la región de Arequipa, esto es haciendo una proyección hipotética, pues no se olvide los estándares de trabajo de la presente investigación. Sin embargo el mismo se realiza para ver el crecimiento veloz del MYPE, dado no solo en nuestra región sino en todo el país, como lo ha indicado el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo en su trabajo de Estadísticas.

Gráfica N° 13
Régimen Tributario en que se encuentra Inscrito



Fuente: Elaboración Propia solo MYPEs registradas, tomando las mismas al 100%.

PREGUNTA 2:**P.2. RESPECTO A LA ADQUISICIÓN DE LOS INSUMOS PARA LA EMPRESA**

Cuadro Nº 18
Adquisición de los insumos para la empresa

Opciones	F. Ab.	F. R.
Compra directa a importadores	62	16.15%
Compra a Intermediarios	240	62.50%
Compra al productor directamente	82	21.35%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

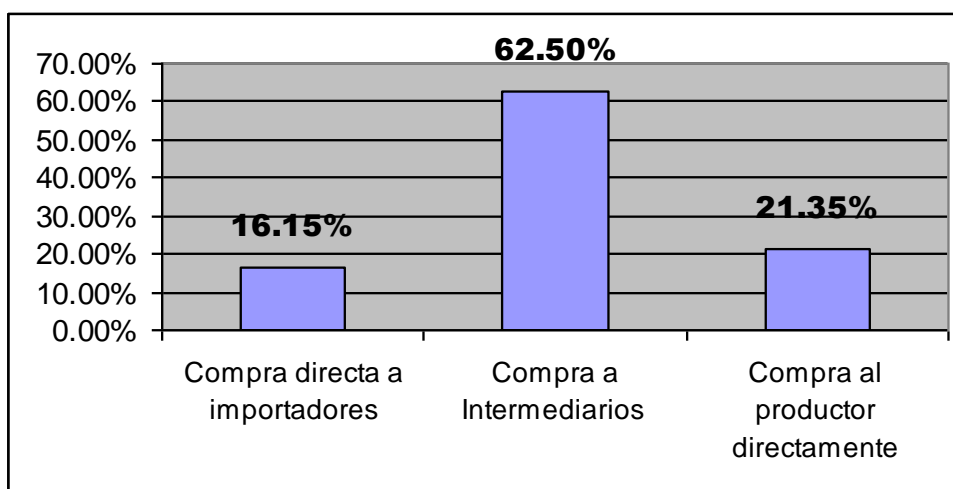
Del presente cuadro se advierte que la adquisición de los insumos de las MYPEs en su mayoría se realizan por medio de intermediarios, representando el 62.50% del total de encuestadas. Lo cual se debe a que las MYPEs adquieren sus insumos de otras MYPEs, es decir el mercado esta funcionando de manera circular, donde unos venden y otros compran, demostrándose así la terciarización del sector.

En tanto que el 21.35% prefiere comprar directamente al productor, y estas MYPEs de seguro que son las registradas en el régimen general y su sistema les permite entablar lazos de trabajo con las empresas productoras de mediana y gran empegadura, obteniendo así a la vez el IGV a su favor.

Asimismo el 16.15% adquiere sus insumos a importados. Es decir solo el 16.15% de los insumos que se comercializan dentro del sector tienen como origen países del exterior y resto son nacionales, lo cual es beneficioso, pues así no esta destruyendo la industria peruana y la regional por consiguiente, se incrementa el empleo y se flexibiliza la terciarización de la economía en nuestra región convirtiendo en una economía orientada a los servicios y comercio de productos de origen y corte nacional.

En este sentido el Estado debe seguir fomentando la creación de empresa, pues esta terciarización de la economía puede fomentar la formalidad del sector.

Gráfica N° 14
Adquisición de los insumos para la empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 18.

PREGUNTA 2:

P. 2.A. EN RELACIÓN AL MODO DE ADQUISICIÓN DE LOS INSUMOS

Cuadro N° 19
¿Las compras se realizan?

Opciones	F. Ab.	F. R
Sin comprobante de pago	270	70.31%
Con comprobante de pago	97	25.26%
Ambas	17	4.43%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

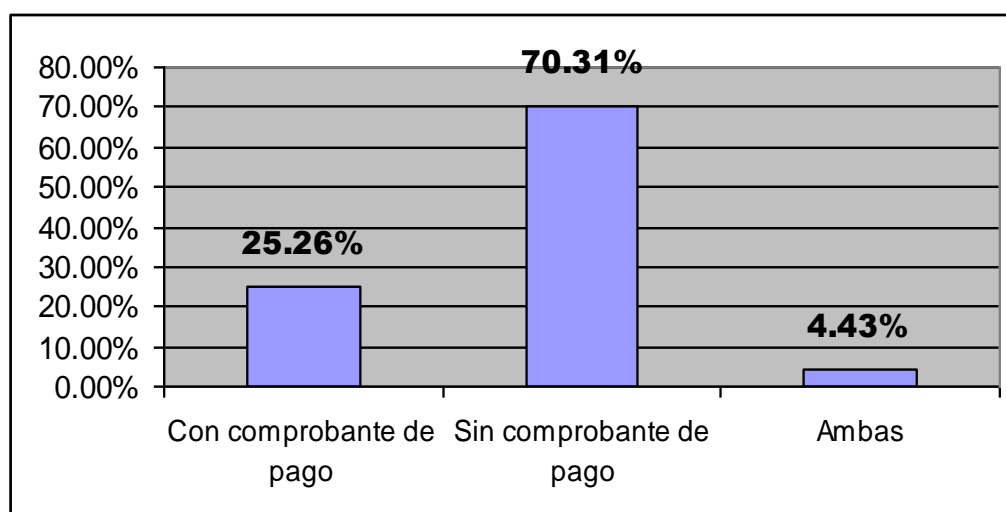
En el presente cuadro se observa que el 70.31% de los encuestados adquiere sus insumos sin comprobante de pago. Es decir, a pesar que el 67.45% del sector esta inscrito en la SUNAT, el 70.31% adquiere sus insumos sin el comprobante de pago respectivo, lo que se debería a que de esa manera se adquiere los insumos a un menor precio, se puede evadir impuestos, además significa no llevar una contabilidad pesada, más aún si no se tiene un profesional encargado de la misma. Por lo tanto la venta de su producción también se hará en su mayoría bajo la misma modalidad, de tal manera que de uno y otro lado se evaden los impuestos.

Situación que el Estado no ha sabido hasta ahora como controlar, estableciendo únicamente regímenes especiales a efectos de poder brindar mayores facilidades de acogimiento a la ley, sin embargo la misma aún no es suficiente, mientras tanto la compra y venta de las MYPEs se realiza sin expedir el comprobante respectivo que registre la operación comercial, lo cual no solo resulta perjudicial para el Estado sino para el propio empresario, pues su actuar impide aprovechar beneficios como el aprovechamiento del IGV, el poder tener una contabilidad accesible a un crédito considerable para efectos de implementar tecnología en la empresa, entre otros. Este porcentaje también nos puede indicar que los entrevistados haya falseado la información respecto a que realmente estén inscritos en la SUNAT, como se indico al analizar el cuadro 15, por el temor de ser fiscalizados, pero que en esta preguntaría revelarían su verdadera situación.

Mientras solo el 25.26% de empresas si exigen comprobante, estas probablemente sean las MYPEs de mayor envergadura y que están más tiempo en el mercado y por lo tanto el comprobante les es necesario e importante.

Así mismo existe el sector que adquiere con y sin comprobante de pago, el cual esta representado por un mínimo de 4.43%, y estos son los que estando o no inscritos en la SUNAT, adquieren ciertos productos de aquellas empresas informales, o a un menor precio.

Gráfica Nº 15
¿Las compras se realizan?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro Nº 19.

PREGUNTA 3:**P. 3. EN RELACIÓN A SI SE CUMPLEN CON EL PAGO DE IMPUESTOS**

Cuadro N° 20
Pago de Impuestos

Opciones	F. Ab.	F. R.
NO	235	61.20%
SI	79	20.57%
SOLO ALGUNOS	70	18.23%
TOTAL	384	100%

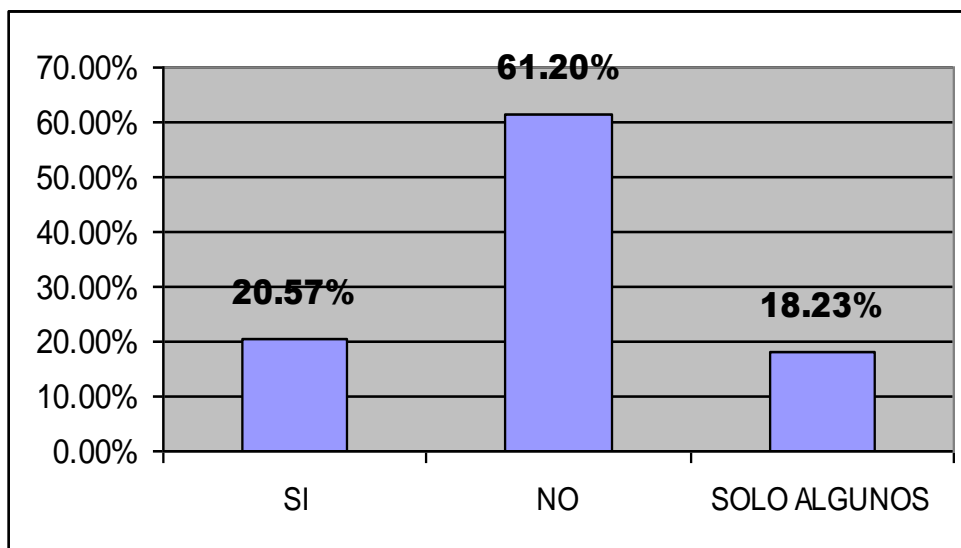
Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Los empresarios al responder esta pregunta al igual, que en la pregunta 1 de esta parte, respecto a si estaban inscritos en la SUNAT, demostraron desconfianza debido al miedo de ser fiscalizados por la SUNAT, a pesar de que se les explicó que la encuesta se realizaba con fines de estudio y que no revelaría los datos de los entrevistados.

De los datos recogidos, tenemos que el 61% de los encuestados respondió que no cumplía con pagar impuestos respecto al negocio que tenían. Es decir si bien estaban inscritos en la SUNAT sin embargo muchas veces no cumplir con pagar todos los impuestos, pues una manera de eludir los mismos era la omisión en el comprobante de pago que no permite determinar los egresos e ingresos verdaderos de la empresa, lo que les permite tener mayores utilidades. Asimismo al realizarse la encuesta siempre se escucho decir al empresario que siempre hay una manera de eludir los impuestos y que haya que hacerlo debido a que el negocio no da para tanto.

En tanto que solo el 20.57% cumple con pagar impuestos. Y un 18.23 % solo paga algunos. Los primeros están referidos certeramente a los que si están inscritos ante la SUNAT y son formales en todos sus aspectos. Mientras que los segundo son aquellos no inscritos en la SUNAT pero que cumplen con pagar ciertos impuestos, como son los tributos municipales y consideran a los mismo como impuestos de negocio; y los que estando inscritos eluden o evaden impuestos.

Gráfica N° 16
Pago de Impuestos



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 20.

PREGUNTA 4:

P. 4. CON RESPECTO AL PORCENTAJE DE LOS EQUIPOS, MAQUINARIAS Y EDIFICACIONES QUE CUENTAN CON ALGÚN DOCUMENTO QUE RESPALDE SU PROPIEDAD

Cuadro N° 21
Porcentaje de los Equipos, Maquinarias y Edificaciones que cuentan con algún documento que respalde su propiedad

Opciones	F. Ab.	F. R.
De 0% a 20%	31	8.07%
Más de 20% a 40%	51	13.28%
Más de 40% a 60%	94	24.48%
Más de 60% a 80%	117	30.47%
Más de 80% a 100%	91	23.70%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

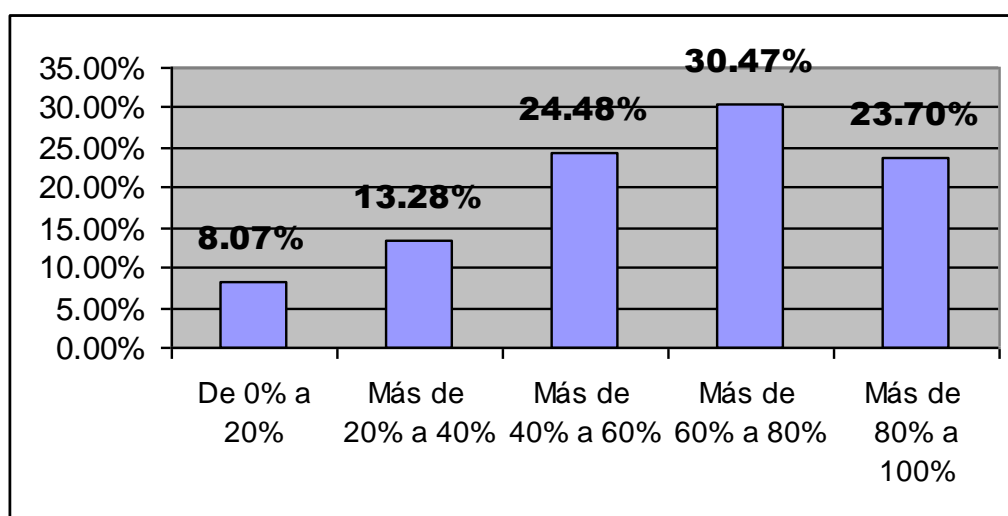
Ante la pregunta referida a si cuentan con documento que respalda la propiedad de su equipos, maquinarias y edificaciones, se separo en 5 ítems las repuesta,

estableciendo un porcentaje de cada 20% en cada una. Así el 8.07% respondió que el respaldo documentario de su propiedad esta de 0 a 20%. El 13.28% respondió que el respaldo documentario esta entre el 20% al 40%. El 24.48% respondió que cuenta con respaldo documentario de suS bienes entre el 40% al 60%. El 30.47% respondió entre el 60% y 80%. Y finalmente el 23.70% respondió que el 80% a 100% de su propiedad cuenta con documento que acredite su propiedad.

De este detalle se puede concluir que 78.65% de las MYPEs pueden acreditar su propiedad en un 50%, que generalmente esta referida al inmueble donde funciona la empresa, pues no se olvide que el origen de la MYPE es índole familiar, por lo tanto la empresa se genera en el propio hogar.

Sin embargo, lejos de ser esto un obstáculo, el que la mayoría del sector pueda acreditar su propiedad en por lo menos un 50%, aunque se refiere mayormente a la propiedad del inmueble, ello debe constituir un medio de obtener ventajas, tales como el ahorro de costos fijos y la obtención con mayor facilidad de financiamientos reales con los que se pueda desarrollar la MYPE, por parte de las instituciones financieras y de organismos de apoyo al sector.

Gráfica N° 17
Porcentaje de los Equipos, Maquinarias y Edificaciones que cuentan con algún documento que respalde su propiedad



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 21.

PREGUNTA 5:**P. 5. EN RELACIÓN A LA MODALIDAD CON LA QUE SE CONTRATA AL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA**

Cuadro N° 22
Modalidad en la que se contrata al personal que labora en la empresa

Opciones	F. Ab.	F. R.
Contrato a plazo indeterminado	27	7.03%
Contrato sujeto a modalidades	99	25.78%
Sin contrato	254	66.15%
Con plazo indeterminado y modalidad	1	0.26%
Con modalidad y sin contrato	3	0.78%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Del análisis del cuadro se puede observar que el 66.15% de las MYPEs tienen trabajadores sin contrato, este dato es alarmante, pues si un 67.45% esta inscrito en la SUNAT lo dable es que sus trabajadores también tengan un contrato y gocen de los respectivos derechos. Sin embargo, a pesar que la mayoría de las MYPEs se encuentran inscritas ante la SUNAT, todavía conservar aspectos que los mantienen en la informalidad, pues el no pago de los derechos a sus trabajadores es un factor de informalidad. Y justamente por que este 66.15% labora sin contrato, es que se explica que el 82% tampoco este inscrito en el REMYPE.

Esta situación se da debido a que mayoría de las MYPEs es de índole familiar y por lo tanto sus trabajadores son familiares a los que no se les reconoce la condición de trabajadores propiamente dichos, ni sus derechos laborales. Y los que no siendo familiares, son trabajadores de requieren de trabajo y aceptan dichas condiciones de trabajo por necesidad ante la falta de empleo, evitando así el empresario otorgar beneficios y estabilidad laboral a los mismos.

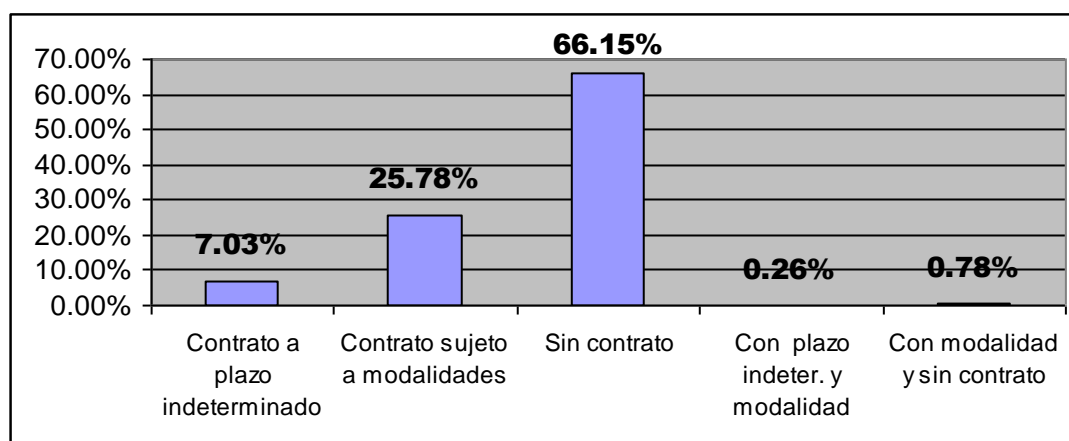
Mientras el 25.78% tiene un contrato sujeto a modalidades, entendido este como sujeto a plazo, siendo solo unos cuantos quines gozan de todos los derechos y otros si bien cuentan con contrato son por seguridad del empresario y no del

trabajador, pero no gozan de todos los derechos que les corresponde. Asimismo este porcentaje se explica en que empresas son manejadas por el propietario con la ayuda de algún familiar, que generalmente es el cónyuge, y que ocasionalmente debido a la temporada es que requieren de personal de apoyo, por eso es que los contratos son por plazos pequeños.

Solo el 7.03% tiene contrato a plazo indeterminado, es decir son trabajadores que iniciaron y se mantienen con la empresa, constituyendo parte de la misma, por lo que son considerados parte de la familia debido al corte familiar de las mismas. Y si bien es cierto no reciben todos sus derechos laborales se sienten satisfechos en tener un empleo y en haber sido parte del avance y consolidación de la empresa de la que hoy en día son parte, además de la confianza depositadas en ellos por el dueño de la empresa, siendo estas motivaciones suficientes para seguir adelante.

En tanto en 0.26% de las MYPEs tienen trabajadores de manera mixta esta es con contrato indeterminado y determinado. Y el 0.78% con contrato determinado y sin contrato. Lo cual son porcentaje mínimos, referidos a empresas que tratan de combinar ambas modalidades debido a que la empresa así como se tiene personal de confianza, existen los trabajadores provisionales de apoyo, que muchas veces permanecen mientras la necesidad de la empresa la requiere, que es muy corta, con un fin de ayudar y colaborar en algún segmento. Y otros trabajadores que ingresan a la empresa pero debido a baja calidad de trabajo y a que no cumplen con eficiencia sus tareas, son rápidamente expulsados de la misma.

Gráfica N° 18
Contrato con el labora el personal de la empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 22.

PREGUNTA 6:**P. 6. EN RELACIÓN A SI ALGÚN TRABAJADOR TIENE ALGÚN GRADO FAMILIARIDAD CON EL EMPRESARIO**

Cuadro Nº 23
¿Algún trabajador de la empresa tiene algún grado de familiaridad con el empresario?

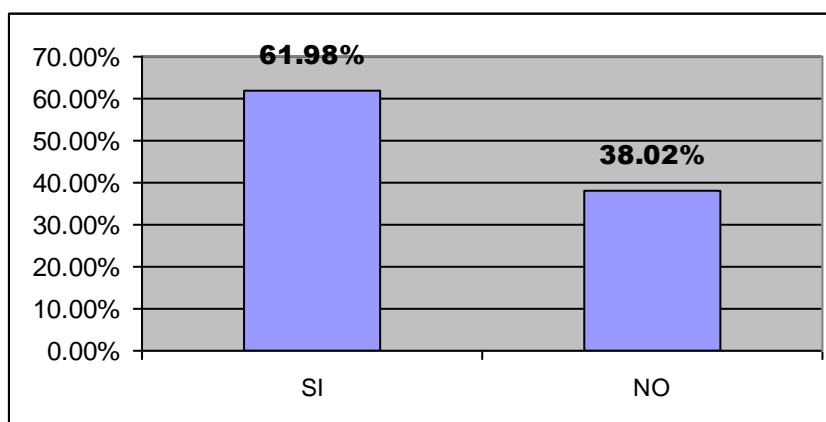
Opciones	F. Ab.	F. R
SI	238	61.98%
NO	146	38.02%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Del cuadro se puede apreciar que el 61.98 % de las empresas afirma que existe un vínculo familiar dentro de la organización empresarial, es decir que mas del 50% de las empresas son de corte familiar, que nacen para dar solución a la carencia de empleo. Estas empresas funcionan en base a valores y principios de solidaridad y vínculos familiares que les da una ventaja competitiva al momento de evaluar el grado de identificación de los miembros de la organización. Sin embargo también es un factor para que la empresa no sea formal, pues los miembros de la familia no van a denunciar ni reclamar la falta de reconocimientos de sus derechos y, para empresario entre menos beneficios e impuestos se paguen resulta mejor, además que la idea es que se esta trabajando para el beneficio del núcleo familiar y allí no pueden reclamarse derechos labores.

Otro aspecto importante que se nota como consecuencia del análisis del estudio es la atomización del sector empresarial, donde cada familia tiende también a ser una unidad productiva, lo que antropológicamente se vería como un aspecto en reversa, es decir volver a las formas de producción y de evolución comercial de la comunidad primitiva o las primeras civilizaciones, donde se necesita tener mas hijos para trabajar la tierra, en este caso para el desarrollo de la actividad empresarial. Pues en la mayoría de casos el negocio se inicio con el cónyuge o con los hijos o éstos conforme han crecido se han incorporado en el negocio.

Gráfica N° 19
¿Algún trabajador de la empresa tiene algún grado de familiaridad con el empresario?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 23.

PREGUNTA 6.A

P. 6.A. EN RELACIÓN A CUANTOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA TIENEN ALGÚN GRADO FAMILIARIDAD CON EL EMPRESARIO

Cuadro N° 24
Si la respuesta es SI, ¿Cuántos?

Opciones	F. Ab.	F. R
1	157	65.97%
2	60	25.21%
3	13	5.46%
4	6	2.52%
Mas de 4	2	0.84%
TOTAL	238	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

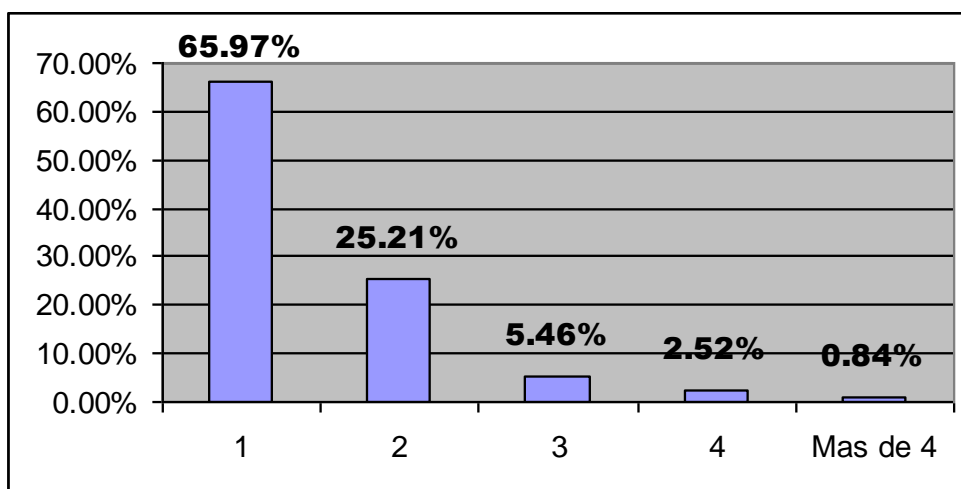
En el cuadro anterior se vio que el 61.98 % de los trabajadores tenían grado de familiaridad con el empresario, lo que determinaba el carácter familiar de la empresa.

Respecto a cuántos trabajadores mantienen ese grado de familiaridad, el 65.97% respondió que por lo menos un trabajador era su familiar y un 25.21% respondió que dos de los trabajadores son familiar. Ratificando de esta manera el carácter familiar de la empresa.

Si retornamos al cuadro N° 11 podemos ver mayoritariamente que el 31.51% de las empresas encuestadas inicio sus labores con un trabajador y el 23.18% inicio con dos, que generalmente son el cónyuge y el o los hijos, y, que constituyen el promedio de 3 trabajadores en las MYPEs. Lo que determina que las MYPEs se constituyen en un rasgo netamente familiar y así continúan, pudiendo concluir que, solo si llegan a establecerse o a mantenerse a mediano o largo plazo es que aceptan trabajadores ajenos a la familia, es decir a terceros, además solo si la actividad de la empresa lo requiere, los cuales son contratados por un corto plazo y a veces no reconociéndoles todos su derechos.

Lo que lleva a decir que las MYPEs de nuestra región de Arequipa, tienen un rasgo netamente familiar y que las mismas se constituyen como medios de solvencia y subsistencia de la familia, frente a la falta de empleo que existe en la misma, buscando así constituir la MYPE, la que puede consolidarse a largo plazo o desaparecer rápidamente, lo cual depende únicamente del actuar del dueño de la empresa.

Gráfica N° 20
Si la respuesta es SI, ¿Cuántos?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 24.

2.4. REFERENTES A LA COMPETITIVIDAD DE LA MYPE

PREGUNTA 1:

P.1. EN RELACIÓN AL COSTO DE PRODUCIR EL PRODUCTO ESTRELLA DE LA EMPRESA

Cuadro Nº 25
Costo de producir el producto estrella de la empresa

Opciones	F. Ab.	F. R.
Aumentado	175	45.57%
Mantenido	203	52.86%
Disminuido	6	1.56%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Esta pregunta esta referida al costo de producir, en tal sentido nos da como resultado que el 45.57% de empresas en nuestra región a aumentado el precio de producir su producto estrella.

Ante este aumento en el costo de producción, el empresario puede tener dos posibilidades, que: a) El precio del producto al público suba, o b) La calidad del producto disminuya. Y ante estas dos posibilidades hay que considerar además dos condiciones: a) la estructura de costos fijos, y b) la estructura de costos variables. Adicionando es el mercado, muchas veces ya saturado, quién determina el precio por el libre juego de la oferta y la demanda.

Esta situación es complicada por que al vender bajo el costo de producción, la reacción inmediata del empresario es comenzar a reducir costos primero en los costos fijos, lo cual explica salarios de subsistencia de sector, la falta de incentivos, la falta de capacitación a los trabajadores, el estancamiento del sector, el bajo nivel de ventas, entre otros, y por el lado de los costos variables la calidad del producto disminuye porque tiene que disminuir el costo de los insumos.

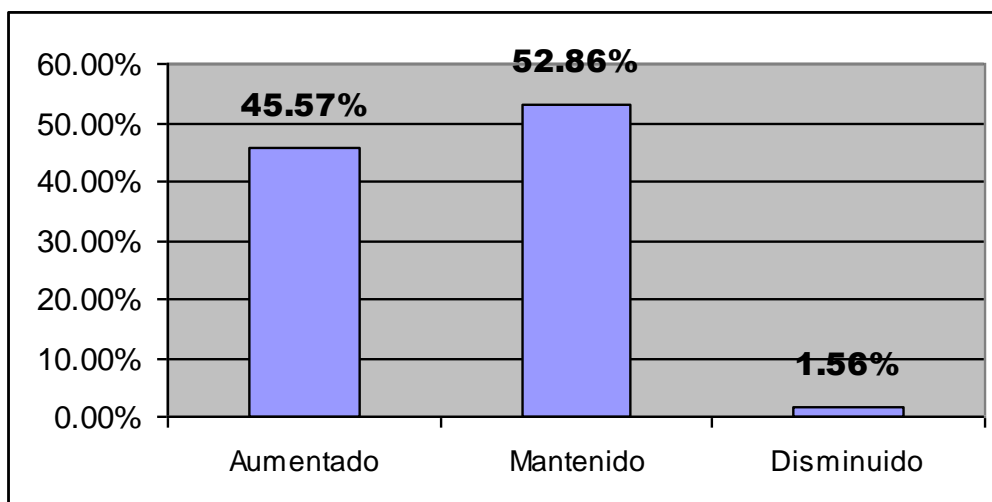
Asimismo, el empresario tendrá la posibilidad de aumentar el precio de sus productos por el aumento en el costo de producción, si es que el juego del mercado se lo permite. De lo contrario tendrá que reducir costos fijos o costos variables o ambos a la vez. Lo cual ocasiona, además de las consecuencias nefastas mencionadas en el párrafo anterior, la desestabilización de la empresa y pronta desaparición, si es que no sabe manejar dichas estructura de costos y manejar el mercado de acuerdo a sus necesidades.

Por otro lado, se tiene que el 52.86% de empresas nos informan que su costo de producción se ha mantenido, lo cual es favorable para el sector, pues eso quiere decir que el sector ha sabido mantenerse tanto en la producción como en la comercialización de su producción en nuestra región, siendo la economía estable, pues no ha sido afectada por la recesión del exterior, lo que se ha notado en general en la economía a nivel nacional. Mas aún si hay un 1.56 % que alega que su costo de producción ha disminuido.

De este análisis se puede decir que en su mayoría el sector ha sabido manejar sus costos para efectos de no perjudicar ni variar la calidad final de su producto, a fin de no perder los clientes asiduos que confían en la calidad del producto que consumen. Siendo esta la meta que debe buscar el sector a fin de ganar mayor confianza de los consumidores, a efectos de que prefieran consumir lo nacional antes de lo importado, pues esta demostrado que nuestra mano de obra puede ser tan o mas sostificada que la internacional. Con ello se estancará el bum de la globalización que tanto daño a hecho a nuestra empresas para efectos de invertir los efectos y que sean nuestras empresas las que empiecen a exportar.

La competitividad se determinará en saber manejar dichos costos, en reducir al máximo los mismos pero sin variar la calidad del producto o servicio final, de tal suerte que el precio de los mismos se conserve dentro del mercado y este lo sigan prefiriendo, así evitaremos las consecuencias nefastas antes mencionadas. En ello radica el desempeño económico de la empresa, mediante la cual se puede medir la competitividad del sector. En este sentido se considera que el Estado debe brindar la asesoría técnica necesaria y hacer funcionar los programas de apoyo al sector para efectos de implementar políticas y mecanismos de caminen hacia dicha finalidad y dichos fondos no sean desperdiciados en cargos burocráticos y programas de primera generación, es de decir de subsistencia temporal.

Gráfica N° 21
En relación al costo de producir el producto estrella de la empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 25.

PREGUNTA 2:

P.2. CON RESPECTO AL PRECIO DE SU PRODUCTO ESTRELLA, EN RELACIÓN A SUS COMPETIDORES

Cuadro N° 26
El precio del producto estrella, en relación a los competidores

Opciones	F. Ab.	F. R
Más elevado	29	7.55%
Igual	302	78.65%
Más económico	53	13.80%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

La presente pregunta complementa la anterior, pues si el costo de producción varía para más, el precio del producto también variará en el mismo sentido, salvo que el empresario opte por disminuir los costos fijos y/o variables y no solo por decisión propia, sino porque el propio mercado así se lo va a exigir. Ahora

dependerá de las políticas que el empresario implante a fin de que dicha reducción no afecte en la calidad del producto o servicio y su venta en el mercado. Así tenemos que el 78.65% de las empresas han respondido que el precio de su producto es igual al de sus competidores. Ante esto y teniendo en cuenta que los insumos han subido de precio, entonces estamos ante la posibilidad de que el sector esta reduciendo costos fijos y/o costos variables, para poder mantener el precio igual que sus competidores, pues si lo sube, el mercado simplemente lo expulsa y desaparece la empresa.

Por estas causas es que se debe que las MYPEs tengan la insignia de ser economías de subsistencia, pues al mantener el precio de venta igual, frente a la alza en el costo de producción, trae como ineludible consecuencia que los sueldos disminuyan, que no exista capacitación en su trabajadores, que no haya inversión en tecnología, etc. Y esto a la vez traerá como consecuencia que la calidad del producto sea deficiente, no pudiendo competir con los productos que vienen del exterior, por el propio impacto de la globalización, los cuales siendo de mejor calidad son de menor precio, entonces el consumidor prefiere adquirir los mismos.

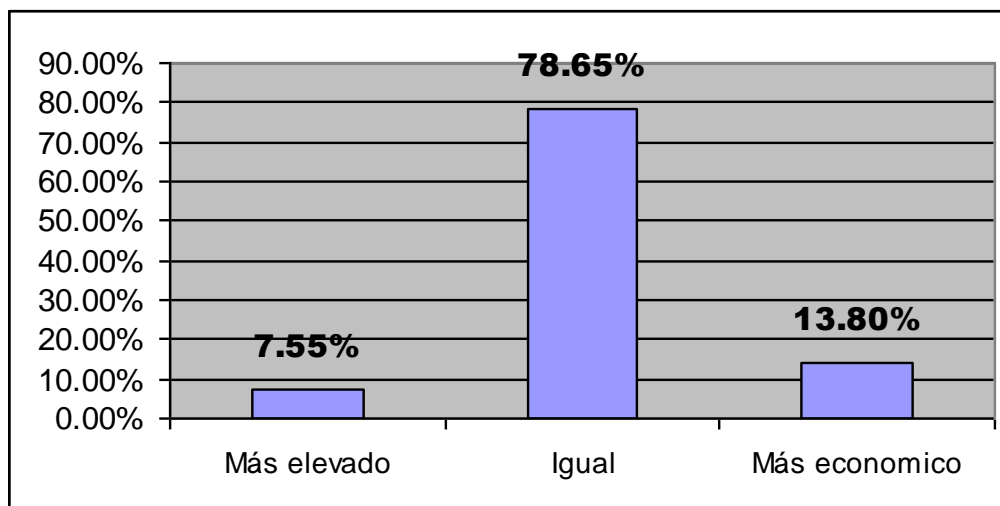
Todo esto, ocasiona que el sector no sea nada competitivo, pues no solo se disminuye la calidad del producto y se pierde clientes, sino la administración de la empresa se vuelve invalida, incapaz de implementar cambios innovativos en todos los aspectos debido a que su preocupación final es reducir costos en la producción para permanecer en el mercado, aunque el producto ya no sea el mismo o se tenga que sacrificar costos fijos, sin saber que es esto lo que finalmente lleva al fracaso. Ante dicha situación, es necesario un cambio de paradigmas, visión y actuación de los empresarios de saber manejar y controlar el costo de producción sin descuidar los costos fijos y variables, para finalmente obtener un producto o servicio de calidad, reconocido y preferido por el mercado, aunque sea a un precio mayor, pero de calidad, reconocida y preferida por los clientes.

En tanto, el 7.55% ha indicado que el precio de su producto es mas elevado que sus competidores, y dentro de estos se encuentran los competitivos, que han sabido manejar costos con un producto de buena calidad, y aun precio razonable. Pues el que tenga precios mayores no significa que sean invendibles, sino solo reflejan la calidad del producto final. Mientras el 13.80% ha respondido que su precio es mas bajo a su competidores, en estos hay que estudiar las estructuras de costos fijos y variables y la calidad final de producto. Pues por obtener mayores

ganancias se puede estar descuidando la calidad del producto o prestación de servicio que la MYPE ofrece.

Gráfica N° 22

Con respecto al precio del producto estrella, en relación a los competidores



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 26.

PREGUNTA 3:

P. 3. EN CUANTO A LOS TRABAJADORES, A AUMENTADO, MANTENIDO O DISMINUIDO RESPECTO A LOS TRABAJADORES INICIALES

Cuadro N° 27

Con relación a los trabajadores de su empresa, comparados con los trabajadores iniciales, ¿han?

Opciones	F. Ab.	F. R.
Aumentado	206	53.65%
Mantenido	172	44.79%
Disminuido	6	1.56%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

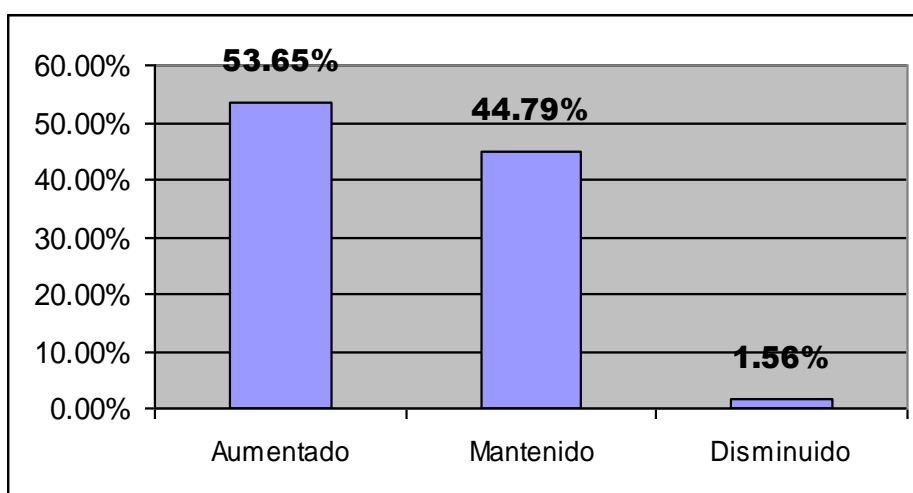
Esta pregunta esta referida a ver si los trabajadores de la empresa a aumentado, disminuido o mantenido respecto a sus trabajadores iniciales.

En la parte correspondiente de teórica sobre MYPE se ha indicado que el número de trabajadores mínimo de una MYPE es de 1 y máximo de 100, predominando dentro del sector el referido a las microempresas cuyos márgenes se encuentran entre 1 a 10 trabajadores. Y entre 1 a 100 trabajadores para las pequeñas empresa.

De la encuesta realizada, el 53.65% ha respondido que su personal ha aumentado. El 44.79% que se ha mantenido. Y el 1.56% disminuido. Es decir, más del 50% del sector a crecido y por lo tanto ha requerido de mas personal respecto a sus inicios.

Si bien la empresa en su mayoría inicio con un trabajador, y generalmente éste el cónyuge o hijo, lo que hacia suponer predominio de un bajo número de trabajadores promedio por empresa, esta situación habría variado. Al analizar la siguiente pregunta podremos ver en cuanto a aumentando o disminuido y si los promedios califican dentro de los parámetros de la micro o pequeña empresa.

Gráfica N° 23
Con relación al número de trabajadores de su empresa, éstos comparados con los trabajadores iniciales, ¿han?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 27.

PREGUNTA 3.A:**P.3.A. RESPECTO EN CUANTOS A AUMENTADO, MANTENIDO O DISMINUIDO
LOS TRABAJADORES**

Cuadro Nº 28
Si ha aumentado, mantenido o disminuido, ¿En cuánto?

Aumentado	F. Ab.	F. R
1	100	48.54%
2	65	31.55%
3	20	9.71%
4 A MAS	21	10.19%
TOTAL	206	100.00%

Mantenido	F. Ab.	F. R
1	172	100.00%
TOTAL	172	100.00%

Disminuido	F. Ab.	F. R
1	4	66.67%
2	1	16.67%
3	0	0.00%
4 A MAS	1	16.67%
TOTAL	6	100.00%

Opciones	F. Ab.	F. R
Aumentado	206	53.65%
Mantenido	172	44.79%
Disminuido	6	1.56%
TOTAL	384	100.00%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

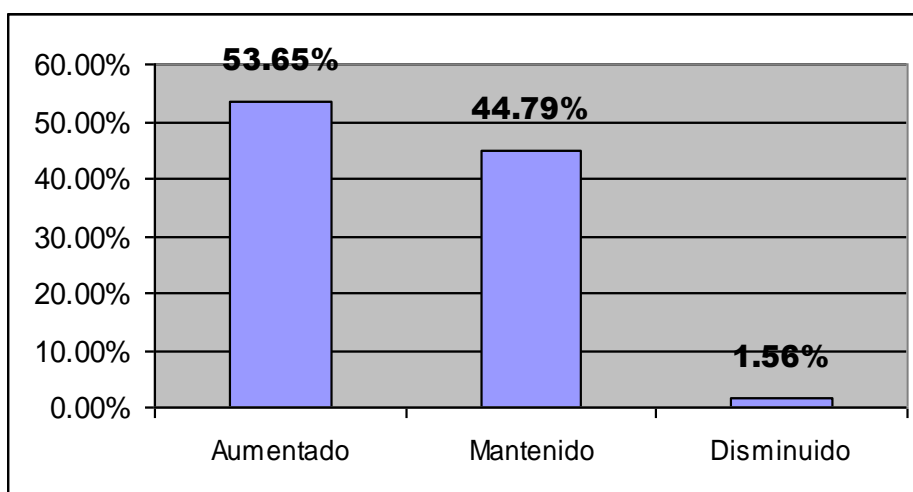
En el presente se ha consignado cuatro sub-cuadros para fines de explicar en cuanto ha aumentado, mantenido o disminuido el número de trabajadores del sector en relación a sus trabajadores iniciales. En el primero, veremos respecto a aquellas que empresas que han aumentado, en el segundo respecto de aquellas que han mantenido sus trabajadores, en el tercero respecto de aquellas que han disminuido sus trabajadores, para finalmente en el último cuadro hacer un resumen de los tres anteriores para ver cuanto significa los mismos en el sector.

Así se observa del primer y cuarto sub-cuadro que el 53.65% del sector ha aumentado sus trabajadores respecto de los trabajadores iniciales. Porcentaje que si lo convertimos en 100% de las MYPES que han aumentado de trabajadores tenemos que el 48.54% de las MYPES a aumentado el numero de sus trabajadores en 1. En tanto el 31.55% lo ha hecho en 2 trabajadores. Mientras el 9.71% a aumentado en 3 trabajadores. Y finalmente solo el 10.19% a aumentado sus trabajadores en mas de 4. De lo que se puede decir que el sector es una fuente de empleo para la población arequipeña, aunque las condiciones laborales no sean muchas respetadas. Y es donde debe capacitarse a los micro y pequeños empresarios a efectos de que pueden entender que su personal laboral es parte de la empresa que coadyuvará que la misma sea competitiva.

Asimismo, del segundo y cuarto sub-cuadro se observa que el 44.79% del sector ha mantenido el número de sus trabajadores respecto del inicio de sus labores.

Como también del tercer y cuarto sub-cuadro, podemos apreciar que solo el 1.56% del sector ha disminuido el número de sus trabajadores respecto de los que inicio sus actividades. Al igual que en el primer caso si lo convertimos en el 100% de las MYPES que han disminuido tenemos que el 66.67% han disminuido en 1 sus trabajadores respecto de los que inicio sus actividades. En 16.67% en 2 y en ese mismo porcentaje en más de 4 trabajadores. Lo que demuestra que la disminución de los trabajadores en el sector, es mínimo, lo cual es alentador para el sector de la PEA ocupada en las mismas. De seguro que esta disminución se da en empresas cuyos dueños no han tomado en serio y con ganas el hecho de ser micro y pequeños empresarios, es decir son aquellos que están apostando en ver si resulta el negocio pero no tienen un plan ni estudio de mercado que los hará competitivos y por lo tanto los hará crecer, por lo tanto se puede decir que son las empresas que estarán destinadas a su pronta desaparición.

Gráfica N° 24
Si ha aumentado, mantenido o disminuido, ¿En cuánto?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 28.

PREGUNTA 4:

P.4. EN RELACIÓN A SI LA EMPRESA CUENTA CON UN PLAN ESTRATÉGICO

Cuadro N° 29
Si la empresa cuenta con un plan estratégico

Opciones	F. Ab.	F. R.
SI	92	23.96%
NO	177	46.09%
EN PARTE	115	29.95%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Estando ante un mundo lleno de cambios y cada vez más globalizado, la consolidación de una posición estratégica en el mercado depende de la capacidad del empresario de planificar, de observar el presente y visionar el futuro, bajo este contexto el planeamiento estratégico es la herramienta de gestión empresarial necesaria para lograr que la empresa sea competitiva, porque nos permite conocer quines somos y a donde queremos llegar, conocimiento de nuestro

ambiente interno y los factores externos que nos rodea. Una empresa que apunta al éxito debe construir con todos sus miembros un plan estratégico del que se desprender sus actividades, pues el éxito de la empresa depende no solo de su dueño sino de todos los que la conforman.

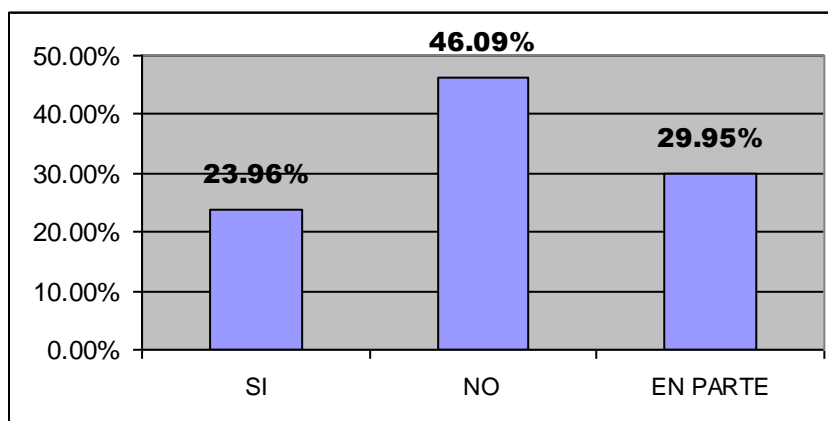
En el sector sin embargo tan solo el 23.96% de las empresas investigadas ha realizado el plan estratégico de su empresa. Ese es el sector que esta estudiando su presente y visionando su futuro, a efectos de planificar estratégicamente su mantenimiento en el presente y crecimiento en el futuro, siendo de seguro este sector el que ha logrado ya estabilizarse en el mercado y se proyecta hacia delante con objetivos claros y bien definidos a fin de lograr un desarrollo sostenible y real. Lo cual nos permite afirmar que aproximadamente un $\frac{1}{4}$ de la empresas planifica su trabajo.

En tanto el 46.09% no ha realizado un plan estratégico, es decir que este porcentaje de empresas no conocen su presente ni visionan el futuro, pues caminan a ciegas en el mercado a ver si la suerte los ayuda. Una empresa que quiere conseguir el éxito y quiera llegar a ser competitiva de ninguna manera actuado de ese modo. Seria bueno y de seguro nos gustaría afirmar que capacitando todos van a lograr salir adelante, la verdad es que muchas de esas empresas están destinadas a desaparecer en el largo y hasta mediano plazo, porque muchos del sector no quisieron ser microempresarios y estar inmersos en el mundo empresarial y preferían estar trabajado bajo un empleador que les garantice por lo menos estabilidad, sin embargo ante la falta de empleo es que se vieron obligados a incursionar en el campo empresarial.

Asimismo tenemos un 29.59% que indica que en parte ha realizado un plan estratégico, siendo éstas las empresas las que aún están en duda en ser empresarios e intentan que la empresa siga adelante aplicando reducidos esfuerzos en que la misma se mantenga y crezca, quizá con ellos se pueda trabajar y capacitarlos y darles las herramientas necesarias de gestión y desarrollo empresarial para que establezcan un plan estratégico para su empresa.

Las tendencias de la economía moderna hoy en día apuntan que la empresa tenga un plan estratégico que les permite trazar sus objetivos y definirlos certeramente a efectos de emprender hacia el futuro sin tener consecuencias imprevistas que tengan que lamentar y pero aún que ocasione que la empresa se derrumbe.

Gráfica N° 25
Si la empresa cuenta con un plan estratégico



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 29.

PREGUNTA 5:

P.5. RESPECTO A LA PLANIFICACIÓN, ESTO ES SI LA EMPRESA HA REALIZADO UN ESTUDIO DE MERCADO.

Cuadro N° 30
Si la empresa ha realizado un estudio de mercado

Opciones	F. Ab.	F. R.
SI	57	14.84%
NO	247	64.32%
EN PARTE	80	20.83%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

En la producción, sea esta de bien o servicio, constituye requisito indispensable que previamente se realice un estudio de mercado, para saber cuales son las necesidades y requerimiento de los consumidores, ya que la producción de un producto sea este un bien o servicios depende de la existencia de un mercado insatisfecho que debe ser oportunamente cubierto. De esta manera la empresa

producirá lo que pueda vender exitosamente, evitando la acumulación de stock de producción, marcando el éxito o fracaso de la empresa.

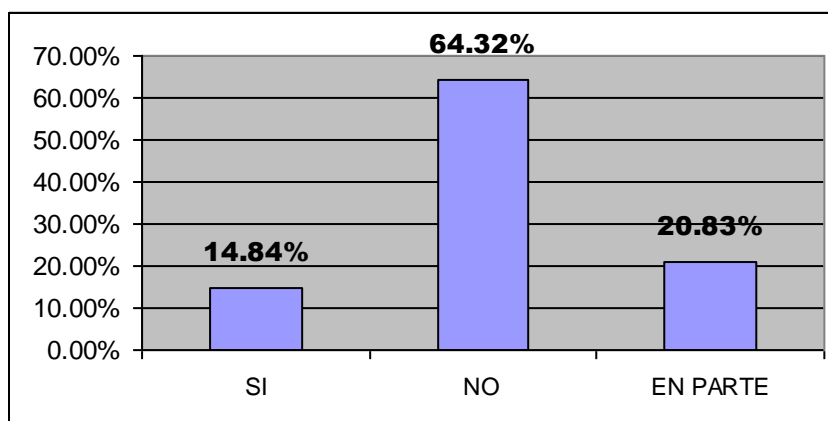
Si bien es cierto que el costo de realizar este tipo de estudio escapa al presupuesto de las MYPEs, una forma de suplir esta necesidad indispensable es que el empresario y a la vez los trabajadores por lo menos conozcan y manejen información de las necesidades y requerimientos de los clientes, que puedan obtener de análisis de mercado, estudio o identificación de oportunidades de negocio que puedan encontrar de empresas similares o instituciones encargadas de realizar estudios de este tipo. Pues aquí funciona el círculo de la competitividad y solidaridad empresarial del sector empresarial que va desde un estrato empresarial hasta nacional, donde las experiencias del otro nos pueda ayudar a los demás. Esto no significa imitar al otro, sino saber aprovechar la información existente para poder emplearla en beneficio propio con características y diseños propios.

Sin embargo, del presente cuadro se ve que el 64.32% no cuenta con un estudio de mercado. Haciendo la relación con el cuadro anterior, este dato no sería el que correspondería al 23.96% que si tiene una planificación estratégica y el 29.95% que en la parte la tiene. La lógica nos dice que si ese 53.91% (sumados los porcentajes anteriores) tiene por lo menos una planificación estratégica, también debe tener un estudio de mercado, pues este es parte de aquella, sin embargo ello no es así, pues de los datos puestos vemos que hay contradicción entre uno y otro factor. Es debido a este porcentaje que no cuenta con un estudio de mercado, a que se explica la saturación del mercado, la caída o estancamiento de precios, el desvanecimiento del buen negocio.

Por lo tanto, los datos nos revelan que en realidad más del 60% de nuestras PYMEs en realidad no contarían con una planificación y eso de seguro que no se debe a la falta de capacidad del empresario, pues conforme al cuadro N° 12 el nivel educativo es bueno, es decir no existe el analfabetismo, sino que lo que sucede es que muchas veces no se cuenta con un presupuesto para realizar esa planificación ni estudio de mercado, sin embargo se debe buscar formas alternativas de suplir la deficiencia económica mediante la capacidad de administrar del empresario

El 14.84% de las empresas que afirman contar con un estudio de mercado, de seguro que planifican mejor su trabajo y por lo tanto lideran los diferentes mercados de los distintos sectores productivos del mundo de las MYPEs en nuestra región de Arequipa.

Gráfica N° 26
Si la empresa ha realizado un estudio de mercado



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 30.

PREGUNTA 6:

P.6. EN RELACIÓN AL TIPO DE ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA: VER SI EL EMPRESARIO PERMITE QUE LOS TRABAJADORES INTERVENGAN EN LAS DECISIONES EN RELACIÓN A LA EMPRESA

Cuadro N° 31

En relación al tipo de organización de la empresa: ¿permite que los trabajadores intervengan en las decisiones de la empresa?

Opciones	F. Ab.	F. R.
SI	59	15.36%
NO	200	52.08%
EN ALGUNAS DECISIONES	125	32.55%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

En el aspecto de la competitividad, conforme se ha visto en la parte teórica, el manejo de la empresa no es solo del empresario, sino de todos cuantos intervengan en la misma, de tal manera que se cree un ambiente de familiaridad laboral y por lo tanto de impulso mutuo de la empresa, bajo la convicción de que se trabaja para sacar adelante la empresa y no para ganar un sueldo. Esa es el nuevo contexto de la empresa y a sí funcionan las grandes empresas, dejando de lado el jefe autoritario. Esto no quiere decir que el trabajador vaya a manejar la empresa sino que hay saber escuchar hasta la mínima opinión del empleado de categoría mas baja, pues allí puede estar la solución que los demás no la ven.

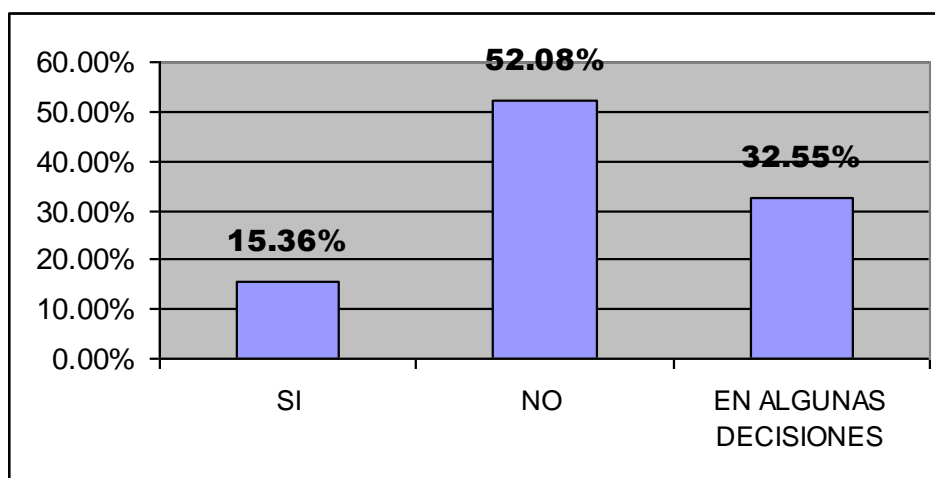
Es por ello que se realiza esta pregunta, para poder ver el nivel de avance en nuestros empresarios, respecto a esta nueva visión de empresa. Así tenemos lamentablemente solo un reducido 15.36% permite que sus trabajadores formen parte realmente de la empresa, es decir que se sientan parte de ella y quieran impulsarla y hacerla crecer y no solamente trabajar por conseguir un ingreso económico, no importándoles si mañana la empresa quiebra. Estas empresas generalmente están referidas aquellas donde no las constituyen íntegramente miembros de la familia, sino que se encuentran estructuras y cuentan con un personal calificado y profesional que aportan desde sus diferentes áreas de trabajo.

Asimismo se tiene que el 32.55% permite que sus trabajadores intervengan en algunas de las decisiones, es decir este porcentaje del sector comprende que es necesario el trabajo en equipo para lograr la competitividad de la empresa y que los trabajadores de la mismas necesitan contribuir al trabajo de la empresa para lograr una sola finalidad, sin embargo en ellas existen aún factores que no les permite asumir dicho reto a cabalidad. Lo cual afecta que las mismas sean competitivas, pues el empresario no es lo suficiente fuerte y poderoso para sacar adelante la empresa si es que no se cuenta con el apoyo y colaboración de todo su personal.

Por otro lado se tiene que el 52.08% responde que no permite que sus trabajadores puedan intervenir en las decisiones de la empresa. Estas empresas son generalmente las de rasgo familiar donde aun predomina el machismo, pues se cree que es el hombre el que toma las decisiones, no solo en el hogar sino en el negocio que la familia ha constituido.

Gráfica N° 27

En relación al tipo de organización de la empresa: ¿permite que los trabajadores intervengan en las decisiones de la empresa?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 31.

PREGUNTA 7:

P.7. EN RELACIÓN AL NEGOCIO, SI CONOCE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DONDE TRABAJA

Cuadro N° 32

En relación al negocio, ¿conoce la estructura del mercado donde trabaja?

Opciones	F. Ab.	F. R.
SI	195	50.78%
NO	21	5.47%
EN PARTE	168	43.75%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

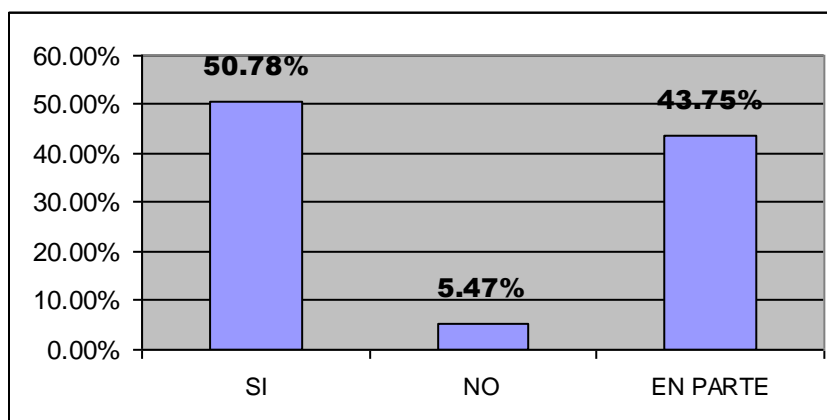
La actitud y aptitud que el empresario asuma respecto al manejo de la empresa es trascendental para que esta pueda desarrollarse competitivamente. En este sentido, es esencial el conocimiento que el empresario tenga de la estructura del mercado, también conocida como forma de mercado, la cual describe el estado de un mercado con respecto a la competencia.

En este sentido, frente a las diversas formas del mercado, la conformación de cluster, donde se integren todos sectores de la economía, es el camino preciso y más seguro para consolidar el desarrollo de nuestra región, el conocimiento de las relaciones y formas de integración vertical hacia delante o atrás, conjuntamente con el análisis de las cadenas productivas es importante para lograr lo que todos los entendidos del sector afirman es la solución para las MYPEs, es decir la conformación de consorcios productivos cuya orientación primaria de los mercados cope primero el regional y luego salte al mercado nacional, para finalmente brindarle la experiencia suficiente para poder exportar.

En este sentido según la información obtenida tenemos que el 50.78% del sector conoce la estructura del mercado donde se desarrollan sus actividades empresariales, el 5.47% no lo conoce y un 43.75% lo conoce en parte, sobre estos dos últimos es donde se debe incidir, capacitar y dotar de habilidades para un posible trabajo de integración de las MYPEs y con ello generar consorcios en cada uno de los sectores económicos claramente integrados.

Pues, las MYPEs, debido a su reducido número de trabajadores y de inversión, no le permiten competir con las grandes empresas, por lo que lo óptimo es que éstas se unan y trabajen en común.

Gráfica N° 28
En relación al negocio, ¿conoce la estructura del mercado donde trabaja?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 32.

PREGUNTA 8:**P.8. RESPECTO A SI CONOCE A LOS PRINCIPALES COMPETIDORES**

Cuadro Nº 33
¿Conoce a sus principales competidores?

Opciones	F. Ab.	F. R.
SI	162	42.19%
NO	42	10.94%
ALGUNOS	180	46.88%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Debido a que en la región, el sector se ha localizada en su mayoría en zonas mas pobladas y desarrolladas como son las ciudades en cada provincia, resulta fácil que un empresario conozca a su competencia y trate con la misma, es más la analice y trate de copiar su forma de trabajar, pero con la particularidad de que cada uno logra desarrollar un estilo de producción y venta que permite su propia fidelización, que se refleja desde el trato al cliente hasta las ofertas que ofrecen para captar a los mismos.

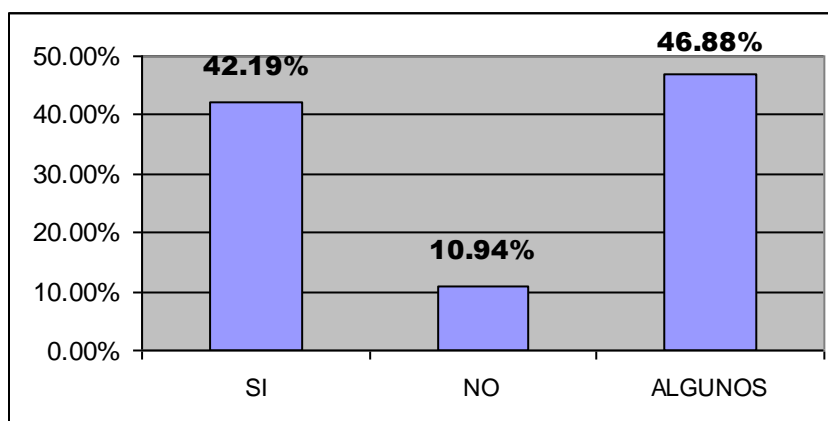
Por dicha razón es que la encuesta arroja que un 42.19% de los encuestados conoce a sus competidores, lo cual es saludable debido a que también permite la cooperación como arma estratégica en la generación de redes colectivas de conocimiento.

En tanto el 46.88% conoce a algunos, y este sector es el que aún no admite que la éxito no esta en encerrarse en su empresa, sino en que manteniendo su fidelización, se abra hacia al mercado no solo de clientes si no de cooperación empresarial, para poder desarrollarse en mayor magnitud y pensar no solo vender sus productos al mercado local sino nacional, hasta llegar a la exportación.

Mientras solo el 10.94% no conoce a sus principales competidores, siendo quizá el sector que no desea ser empresario, sino que las circunstancias lo han puesto en

el medio, por lo que no tiene afán en saber con quienes compite. O son aquellos que creen que su concentración en su empresa les dará mejor beneficio que mirar al otro.

Gráfica N° 29
¿Conoce a sus principales competidores?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 33.

PREGUNTA 9:

P.9. RESPECTO A SI HA ESTABLECIDO CANALES DE RELACIÓN A LARGO PLAZO CON LOS PRINCIPALES CLIENTES

Cuadro N° 34

¿Ha establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes?

Opciones	F. Ab.	F. R
SI	115	29.95%
NO	68	17.71%
CON ALGUNOS	201	52.34%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Esta pregunta busca establecer el grado de CUSTOMER MANAGEMENT o la fidelización del cliente, ante la ausencia de una campaña agresiva de publicidad

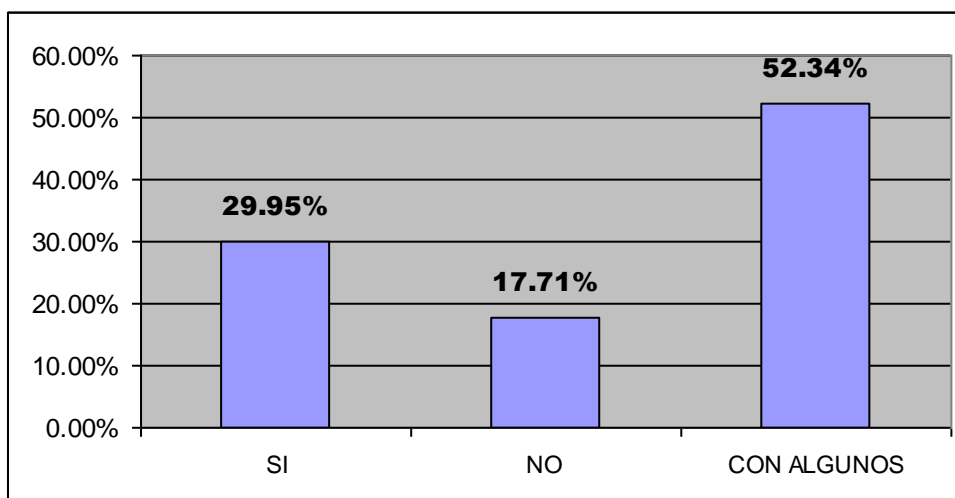
acompañada de un adecuado plan de mercadeo, la necesidad de fidelizar la mayor cantidad de clientes de la empresa depende de los canales de relación que establezca el conductor de la empresa, sea este el propietario o el administrador.

En este caso el 29.95% responde afirmativamente ante la interrogante, es decir que creen que han establecido un canal de relación con sus clientes. Sin embargo habrá que ver en que consiste realmente ese establecimiento y si realmente esta funcionando.

Un mayoritario 52.34% responde que solo con algunos de sus clientes ha establecido canales de relación, es decir serían muy poco los clientes fijos y los demás son clientes que en el día se pueda conseguir. Esto va a suceder mientras el empresario planifica o conoce el giro de su empresa para consolidar sus clientes ganando una posición en el mercado.

Mientras el 17.71% restante de seguro recién esta planificando o conociendo el giro de su empresa ganando clientes nuevos y buscando una posición en el mercado, pero también es cierto que en este grupo están escondido aquellos cuyas vocaciones no giran en el mundo de la empresa y que preferirían tener un buen trabajo.

Gráfica N° 30
¿Ha establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 34.

PREGUNTA 10:**P.10. EN RELACIÓN A EL CAPITAL CON EL QUE INICIO LA EMPRESA**

Cuadro N° 35
Capital con que inicio la empresa

Opciones	F. Ab.	F. R.
De S/.0 a S/. 500	31	8.07%
De S/.500 a S/. 1000	64	16.67%
De S/.1000 a S/. 5000	142	36.98%
De S/.5000 a más	147	38.28%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Del presente cuadro se observa que el 38.28% inicio su empresa con un capital de mas S/. 5000.00 nuevos soles, y el 36.98% inicio su empresa con un capital de entre S/. 1000.00 nuevos soles y S/. 5000.00 nuevos soles, siendo estas las empresas de mediana envergadura en su estructura, frente al 8.07% y 16.67% que inicio su negocio hasta con S/. 1000.00 nuevos soles.

En las primeras se puede encontrar a las empresas cuya causa de inicio fue porque tenían capital que invertir y aquellos que quisieron generar su propio empleo, por lo que con un capital razonable, se podría decir iniciaron la empresa y de seguro son los que más empeño han puesto en su empresa funcione a fin de que dicho capital no se pierda.

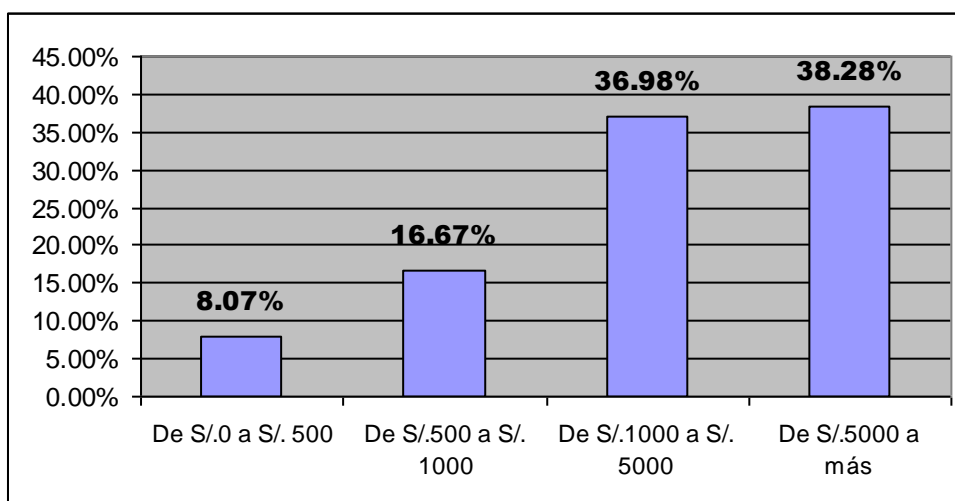
Mientras en los segundos podrían estar los que iniciaron empresa debido a la falta de empleo y aquellos que iniciaron por jobby, pues con muy poca capital que incluían instrumentos rudimentarios emprendieron el negocio, muchos de ellos han prosperado, pero otros no, debido a que solo intentaban hacer empresa por el factor necesidad de un lado, o a forma de probar la suerte, por otro lado.

La heterogeneidad de la población con respecto al monto de inversión para constituir una empresa es muy alta y esto se explica porque el rango de los datos

va desde una inversión inicial de menos de S/. 500.00 nuevos soles hasta mas de S/. 10,000.00 nuevos soles.

El promedio de inversión en el sector para constituir una MYPE es de S/. 5,000.00 nuevos soles, lo cual nos indica el bajo monto de inversión que se necesita para la puesta en marcha de una MYPE en nuestra región, explicado por el bajo nivel tecnológico, mínimo capital de trabajo, es decir bajo nivel de competitividad. Manteniendo el promedio de tres (3) trabajadores por empresa se diría que para crear un puesto de trabajo en las MYPEs se invierte S/. 500.00 nuevos soles comparados a los \$10,000.00 dólares americanos que se estima cuesta un puesto de trabajo en la agroindustria o en la mediana y gran empresa o los \$100,000.000 dólares que se requiere invertir en la minería formal por puesto de trabajo, es decir mas de 100 veces que en el sector MYPE, se comprende entonces la intencionalidad del Estado por promover el crecimiento de este sector, debido al bajo nivel de inversión, esfuerzo y creatividad para desarrollar el potencial económico de país.

Gráfica N° 31
Capital con que inicio la empresa



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 35.

PREGUNTA 11:**P.11. EN RELACIÓN A QUE PORCENTAJE DE LAS GANANCIAS GENERADAS POR LA EMPRESA SE REINVIERTEN**

Cuadro Nº 36
¿Qué porcentaje de las ganancias generadas por su empresa reinvierte?

Opciones	F. Ab.	F. R
De 0% a 20%	88	22.92%
Más de 20% a 40%	107	27.86%
Más de 40% a 60%	87	22.66%
Más de 60% a 80%	76	19.79%
Más de 80% a 100%	26	6.77%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

La reinversión de las ganancias constituye un factor de éxito de las empresas, pues les permite generar mejores condiciones de trabajo y mejores condiciones para producir el producto, a la vez con ello crece la empresa en sus activos fijos.

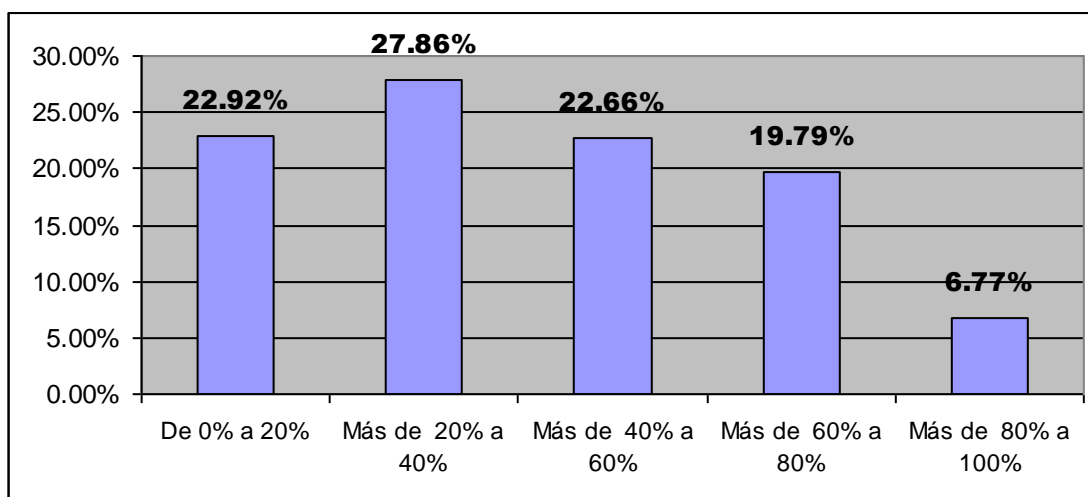
En este sentido, tenemos que solo el 6.77% reinvierte sus utilidades en un 80 a 100%. En tanto que el 19.79 reinvierte entre el 60% al 80%. Asimismo el 22.66% reinvierte entre el 40% al 60%. Siendo estos en su mayoría el sector comercio, pues lo que ganan lo vuelven a reinvertir en el mismo casi en su totalidad.

Frente a un 27.86% que reinvierte entre el 20% al 40%, el cual esta referido al sector servicios y las empresas que manejan un estudio de mercado y planificación de su empresa en la que están concientes que la empresa necesita de mayores activos fijos y mejores condiciones de sus trabajadores para salir adelante, para lo cual necesitan que las ganancias se reinviertan en la empresa.

Mientras el 22.92% reinvierte solo entre el 0% al 20%, siendo estos las MYPEs mas pequeñas del sector, pues la ganancia que obtienen les sirva para satisfacer sus necesidades no siendo posible reinvertir en la empresa, ya que el sentido del

crear la empresa fue obtener ganancias para poder vivir, no para hacer crecer un negocio.

Gráfica N° 32
¿Qué porcentaje de las ganancias generadas por su empresa reinvierte?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 36.

PREGUNTA 12:

P.12. EN CUANTO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, CADA CUANDO TIEMPO INVIERTE EN TECNOLOGÍA

Cuadro N° 37
En cuanto a la innovación tecnológica, ¿invierte Usted en tecnología, cada cuánto tiempo?

Opciones	F. Ab.	F. R
SI, cada año	27	7.03%
SI, cada 5 años a más	7	1.82%
SI, cuando la empresa lo requiere	242	63.02%
NO	108	28.13%
TOTAL	384	100%

Fuente: Elaboración Propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Debido a que el mercado es cambiante, no se puede implantar patrones competitivos u otros que se detecte como factor de éxito, por eso se habla de los recursos tecnológicos y la innovación a la vez. El éxito de las empresas también se asocia al desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos que permitan responder a las necesidades de los clientes, adaptarse a los cambios en el entorno o mejorar las oportunidades para alcanzar los objetivos de la empresa. Por ello es importante que la empresa innove en tecnología cada cierto tiempo.

No se trabaja con un estudio de implementación de la empresa cada cierto tiempo de acuerdo a los requerimientos del mercado, quién exige y prefiere productos cada vez más sofisticados. Se debe dejar de lado las herramientas manuales o artesanales, ya que será la única manera de combatir con los productos que la globalización nos impone. Ante una falta de implementación tecnológica las empresas fracasan y no llegan a ser competitivas respecto de los productos exportados o de los productos de las grandes empresas.

Así tenemos que el 63.02% invierte en tecnología solo cuando la empresa lo requiere, es decir cuando algún instrumento en la empresa se malogra, entonces ocurre que bien lo hacen reparar o compran uno nuevo entre comillas, porque muchas veces es de segunda mano (la cosa es que sirva), pues en estos casos no se piensa en obtener mejores ventajas con un nuevo instrumento que se adquiera, solamente se busca suplir al malogrado sin que signifique gasto y que la empresa siga funcionando como siempre, pues lo que se trata es obtener mayores ganancias, lo cual no se daría si es que se compra un nuevo equipo o maquinaria o peor aún si es que se adquiere equipos maquinarias mas sofisticadas.

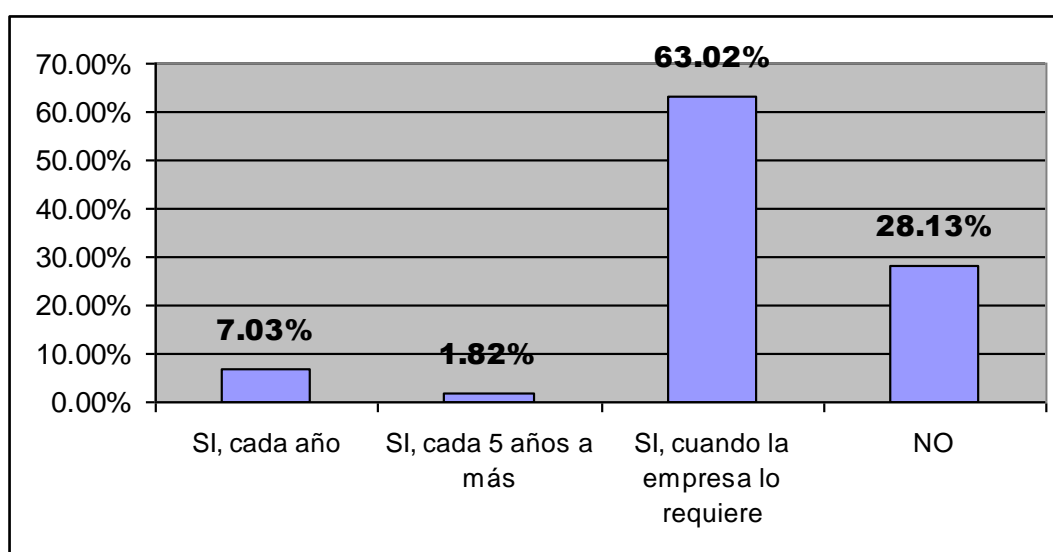
Solo el 7.03% indica que invierte una vez al año, y estos son los que también dan mantenimiento a sus equipos una vez al año, pero no tienen planeado implementar equipos y maquinarias de acuerdo a los avances de la tecnología y de los nuevos productos que están en el mercado en merced a las mismas en relación a otras empresas que innovan los mismos para sofisticar y mejorar sus productos día a día de acuerdo a las exigencias de mercado y de la propia competencia.

Mientras un paupérrimo 1.82% invierte en tecnología cada 5 años a más. Este es el sector que apuesta por la empresa a la suerte, y al igual que en el anterior caso solo innovará, por así llamarlo, cuando algún equipo se malogre por el uso y el

tiempo, sin pensar en mejorar sus estructura productiva.

Y un preocupante 28.13% no invierte en tecnología, este es el sector generado por la sobrevivencia y la falta de empleo que busca conseguir algún ingreso únicamente para mantener a la familia.

Gráfica N° 33
En cuanto a la innovación tecnológica, ¿invierte Usted en tecnología, cada cuánto tiempo?



Fuente: Elaboración Propia en base al Cuadro N° 37.

3. VERIFICACION DE LA RELACION CAUSAL PLATEADA: INFLUENCIA DE LA INFORMALIDAD EN LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1. GENERALIDADES

La investigación realizada a través de la presente tesis, se basa principalmente en la recolección de datos relacionados directamente a la hipótesis de trabajo, tratando de comprobar ésta de manera real, a través de una muestra de los individuos inmersos en las Micro y Pequeñas Empresas de la Región Arequipa, para el año 2010.

Exactamente, para la contrastación de la hipótesis, es que esta investigación se basa en referencias documentales y principalmente en técnicas estadísticas. En éstas técnicas estadísticas, se realizó lo siguiente:

- Se determinó la muestra necesaria.
- Presentamos y procesamos la información.
- Se midió las variables y aplicó las pruebas correspondientes, considerando que en esta investigación las variables son cualitativas, por lo que la escala de medición es nominal.

La técnica de recolección de datos generales que se encuentran en el primer capítulo se ha realizado a través de análisis documental de fuentes secundarias.

Los datos se han analizado a través de un proceso de abstracción y generalización de los resultados, tratando de reducir las relaciones entre las variables estudiadas a fin de demostrar la hipótesis formulada, arribando a conclusiones válidas sobre el objeto de investigación.

3.2. RECOLECCIÓN DE INFORMACION

La técnica de recolección de datos para la presente investigación se ha realizado a través del análisis de fuentes secundarias y de la aplicación de la encuesta.

La encuesta ha sido elaborada de manera objetiva contando de cuatro partes: Datos Generales (4 preguntas), Antecedentes (7 preguntas), Referentes a la Informalidad (6 preguntas) y Referentes a la Competitividad (12 preguntas). La encuesta tiene interrogantes relacionadas con las variables de las hipótesis formuladas, la que finalmente pudo ser aplicada a una muestra de Micro y

Pequeñas Empresas de la región Arequipa, en donde se realizó a los mismos propietarios, gerentes o representantes legales.

3.3. HIPOTESIS PLANTEADA

A continuación se detalla la hipótesis plantada en la presente investigación, para posteriormente realizar su comprobación a través de las variables y sus respectivos indicadores y sub-indicadores que en la continuación se detallaran. La hipótesis es como sigue:

1.- Principios o Supuestos de Experiencia

Teniendo en cuenta que:

- a) La informalidad es una característica de la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa, lo cual se debería a varios factores que incentivan al micro y pequeño empresario a trabajar en la informalidad, siendo estos, la falta de información, el temor de perder los pocos ingresos que generan, los excesivos tramites burocráticos a los que se enfrentan y el bajo nivel de inversión característico del sector;
- b) Por otro lado existe un factor cultural que hace que este tipo de empresario desarrolle sus actividades al margen del marco jurídico peruano, es decir trabajan de manera informal;
- c) Finalmente, existen evidencias empíricas que demuestran que la informalidad esta asociada a la baja competitividad de las empresas en el Perú y en la región Arequipa.

2.- Hipótesis

Es probable que:

El nivel de competitividad de la micro y pequeña empresa de la región Arequipa sea bajo, lo que se manifiesta en la existencia de pocos factores competitivos al interior de las misma, esta baja competitividad de la micro y pequeña empresa se explicaría debido a la influencia del alto nivel de informalidad existente en el sector en la región Arequipa.

3.4. ANALISIS DE VARIABLES PROPUESTAS

A continuación se detallará y se realizará el análisis de la variable independiente y de la variable dependiente, que han sido identificadas en la presente investigación, las cuales son como siguen:

3.4.1. Variable Independiente

La Informalidad en la Micro y Pequeña Empresa

Se ha definido a la informalidad como el no apego a la ley, basada en diversos factores influyentes que determinan que un sujeto realice actividades económicas fuera del parámetro que estable la ley, pues no esta registrada legalmente, no adquiere sus productos con comprobantes de pago, no paga sus impuestos y sus trabajadores no gozan de los derechos respectivos; por lo que la actividad que realizan es considerada como informal, lo cual trae consecuencias que influirán en sus resultados financieros.

Los indicadores y sub-indicadores de esta variable independiente son los que a continuación se detallan:

• Indicador y Sub-Indicadores

a) Índice de Informalidad

1. Registro Legal
2. Adquisición de Insumos
3. Pago de Impuestos
4. Situación de los Trabajadores

3.4.2. Variable Dependiente

La Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa

La competitividad es un concepto complejo, que depende de muchos factores que tienen que ver no sólo con costes y precios, sino también con los

comportamientos estratégicos de las empresas y las decisiones de sus representantes. Por lo tanto y después de revisar los distintos conceptos se define como competitividad aquel proceso mediante el cual la empresa genera valor agregado a través de aumentos en la productividad, y ese crecimiento en el valor agregado es sostenido, es decir se mantiene en el mediano y largo plazo. En tal sentido lo que tendríamos que definir es el término productividad, entendida como el resultado que se obtiene al lograr altos niveles de eficiencia en el uso del capital humano y económico.

Los indicadores y sub-indicadores de esta variable dependiente son los que a continuación se detallan:

- **Indicador y Sub-Indicadores**

- a) **Nivel de Competitividad**

- 1. Desempeño Económico de la Empresa

- Costos
 - Precios relativos
 - Empleo

- 2. Eficiencia de la Administración de la Empresa

- Planificación
 - Marketing
 - Tipo de Organización

- 3. Eficiencia de los Negocios de la Empresa

- Estructura del Mercado
 - Conocimiento de Competidores
 - Relación con los clientes

- 4. Infraestructura de la Empresa

- Inversión Inicial
 - Reinversión
 - Innovación Tecnológica

3.5. ANALISIS DE LA RELACION CAUSAL PLANTEADA: INFLUENCIA DE LA INFORMALIDAD EN LA COMPETITIVIDAD

3.5.1. INDICE DE INFORMALIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Debido a que los sub - indicadores del indicador de la variable independiente no han merecido varias preguntas en la encuesta realizada, es que se realizara la ponderación global directamente en un solo cuadro.

Cuadro Nº 38
Índice de Informalidad

Sub-Indicadores	Porcentaje	Condición	Medición
Registro Legal	67.45%	Inscrita en la SUNAT	+
Adquisición de Insumos	70.31%	Sin comprobante de pago	-
Pago de Impuestos	61.20%	No pagan impuestos	-
Situación Legal de Trabajadores	66.15%	Sin contrato	-
RESULTADO			1

Elaboración propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Ponderación Global

La ponderación para saber el índice de informalidad será la siguiente:

- 0 – Informal
- 1 – Baja Formalidad
- 2 – Regular Formalidad
- 3 – Buena Formalidad
- 4 – Formal

En el presente cuadro se ha consignado los porcentajes mayores obtenidos en la encuesta respecto de cada uno de los sub-indicadores detallados en el cuadro.

Lo óptimo de cada sub-indicador para alcanzar la formalidad es que, el porcentaje mayor de MYPEs encuestadas se encuentren inscritas en la SUNAT, adquieran sus insumos con comprobante de pago, paguen sus impuestos y los trabajadores tengan contrato. Lo contrario significará la informalidad

En el cuadro, al costado derecho se ha consignado un signo positivo y uno negativo respecto de cada sub-indicador, el signo positivo refleja lo óptimo para alcanzar la formalidad, mientras el negativo refleja la informalidad. Cada signo positivo sumará un punto para efectos de encontrar el índice de informalidad de la MYPE en la región de Arequipa, de acuerdo a la ponderación establecida por el autor de la presente investigación.

Así, del cuadro se observa que únicamente una de los sub-indicadores tiene signo positivo, por lo que, de acuerdo a la ponderación establecida, la micro y pequeña empresa en la región de Arequipa para el año 2010 tiene una baja formalidad.

Debe hacerse mención que estos datos recogidos coincide con los estudios realizados por la Direccional Nacional de la Micro y Pequeña Empresa en la Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa año 2005 y en la Actualización de la misma año 2007, las cuales sirven de sustento a la presente investigación respecto de la verificación del índice de informalidad de las micro y pequeñas empresas en la nuestra región Arequipa. Con lo que se puede decir que la MYPE en la región Arequipa tiene una baja formalidad como el resto de la MYPE a nivel nacional, siendo este un problema aún latente y preocupante para el Estado, quién seguirá regulando la misma a fin de promover su formalización total.

3.5.2. NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Para medir el nivel de Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la región Arequipa, se procederá a medir cada sub -indicador con sus respectivos elementos sub-constitutivos, ya que cada uno de éstos últimos ha merecido tres preguntas en la encuesta realizada.

Es necesario la medición de cada sub- indicador para luego determinar el indicador de nivel de competitividad. Luego de esta medición se extraerá la ponderación global del indicador de la variable dependiente. Así se tiene:

3.5.2.1. DESEMPEÑO ECONOMICO DE LA EMPRESA

Cuadro Nº 39
Desempeño Económico de la Empresa

Elementos del sub-indicador Desempeño Económico de la Empresa	Porcentaje	Condición
Costos	52.86%	Mantenido el costo de producir
Precios Relativos	78.65%	Igual precio que competidores
Empleo	53.65%	Aumentado trabajadores
RESULTADO	1	BAJO

Elaboración propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Ponderación:

La ponderación para saber el nivel alcanzado en el desempeño económico de la empresa, será la siguiente:

- 0 - Nulo
- 1 - Bajo
- 2 - Medio
- 3 - Competitivo

En el cuadro se ha consignado los mayores porcentajes de cada elemento del sub-indicador “desempeño económico de la empresa”, obtenidos en la encuesta realizada.

Lo óptimo para alcanzar el desempeño económico de la empresa es que el costo de producir haya disminuido, el precio del producto sea mas económico respecto de los competidores y que el número de trabajadores hayan aumentado.

Del presente cuadro se observa que únicamente el número de trabajadores ha aumentado, es decir un elemento es positivo y es el resto arroja resultado negativo, por lo que de acuerdo a la ponderación establecida, el desempeño económico de la empresa alcanza a 1, es decir es bajo.

Por lo tanto, se tiene que el sub-indicador “desempeño económico de la empresa” es bajo en las Micro y Pequeñas Empresas en la Región Arequipa en el año 2010.

3.5.2.2. EFICIENCIA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA

Cuadro N° 40
Eficiencia de la Administración de la Empresa

Elementos del sub-indicador Eficiencia de la Administración de la Empresa	Porcentaje	Condición
Planificación	46.09%	No cuenta con plan estratégico
Marketing	64.32%	No cuenta con estudio de mercado
Tipo de Organización	52.08%	No permite intervención de trabajadores
RESULTADO	0	NULO

Fuente: Elaboración propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto-setiembre del 2010.

Ponderación:

La ponderación para saber el nivel alcanzado en la eficiencia de la administración de la empresa, será la siguiente:

- 0 - Nulo
- 1 - Bajo
- 2 - Medio
- 3 - Competitivo

En el cuadro se ha consignado los mayores porcentajes de cada elemento del sub-indicador “eficiencia de la administración de la empresa”, obtenidos en la encuesta realizada.

Lo óptimo para alcanzar la eficiencia de la administración de la empresa es que se cuente con un plan estratégico, con un estudio de mercado y se permita la intervención de los trabajadores en las decisiones de la empresa.

Del presente cuadro se observa que, todas las opciones son negativas, por lo que de acuerdo a la ponderación establecida, la eficiencia de la administración de la empresa alcanza a 0, es decir es nula.

Por lo tanto, se tiene que el sub-indicador “eficiencia de la administración de la empresa” es nulo en las Micro y Pequeñas Empresas en la Región Arequipa en el año 2010.

3.5.2.3. EFICIENCIA DE LOS NEGOCIOS

Cuadro Nº 41
Eficiencia de los Negocios

Elementos del sub-indicador Eficiencia de los Negocios de la Empresa	Porcentaje	Condición
Estructura de Mercado	50.78%	Si conoce
Conocimiento de Competidores	46.88%	Conoce algunos
Relación con Clientes	52.34%	Con algunos clientes
RESULTADO	1	BAJO

Fuente: Elaboración propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto-setiembre del 2010.

Ponderación:

La ponderación para saber el nivel alcanzado en la eficiencia de los negocios de la empresa, será la siguiente:

0 - Nulo

- 1 - Bajo
- 2 - Medio
- 3 - Competitivo

En el cuadro se ha consignado los mayores porcentajes de cada elemento del sub-indicador “eficiencia de los negocios de la empresa”, obtenidos en la encuesta realizada.

Lo óptimo para alcanzar la eficiencia de los negocios de la empresa es que se conozca la estructura del mercado, que se conozca a los principales competidores y que se haya establecido canales de relación a largo plazo con los principales clientes.

Del presente cuadro se observa que únicamente el primer elemento es positivo, mientras el resto es negativo, por lo que de acuerdo a la ponderación establecida, la eficiencia de los negocios de la empresa alcanza a 1, es decir es baja.

Por lo tanto, se tiene que el sub-indicador “eficiencia de los negocios de la empresa” es baja en las Micro y Pequeñas Empresas en la Región Arequipa en el año 2010.

3.5.2.4. INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Cuadro N° 42
Infraestructura de la Empresa

Elementos del sub-indicador Infraestructura de la Empresa	Porcentaje	Condición
Inversión Inicial	38.28%	De S/. 5000 a más
Reinversión	27.86%	20 % a 40% de utilidades
Innovación Tecnológica	63.02%	Cuando la empresa lo requiere
RESULTADO	1	BAJO

Elaboración propia en base al análisis de las encuestas realizadas en el mes de agosto y setiembre del 2010.

Ponderación:

La ponderación para saber el nivel alcanzado en la infraestructura de la empresa, será la siguiente:

- 0 - Nulo
- 1 - Bajo
- 2 - Medio
- 3 - Competitivo

En el cuadro se ha consignado los mayores porcentajes de cada elemento del sub-indicador “infraestructura de la empresa”, obtenidos en la encuesta realizada.

Lo óptimo para tener una buena infraestructura de la empresa es que, la inversión de la empresa inicial sea mayor a S/. 5000.00 soles, que la reinversión de las utilidades sea más del 40% y que exista innovación tecnológica se realice cada año o cada 5 años a más.

Del presente cuadro se observa que únicamente el primer elemento es positivo, por lo que de acuerdo a la ponderación establecida, la infraestructura de la empresa alcanza a 1, es decir es baja.

Por lo tanto, se tiene que el sub-indicador “infraestructura de la empresa” es baja en las Micro y Pequeñas Empresas en la Región Arequipa en el año 2010.

3.5.2.5. PONDERACION GLOBAL – NIVEL DE COMPETITIVIDAD

Luego de haberse realizado el análisis de cada sub-indicador del indicador de la variable dependiente y haberse obtenido resultados generales de los mismos, se procede a realizar el análisis de estos resultados a través de una ponderación global a fin de determinar el nivel de competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la región Arequipa para el año 2010.

Es así que con los resultados obtenidos en cada sub-indicador, se pasará al análisis y ponderación de los mismos, la cual es como sigue:

Cuadro N° 43
Nivel de Competitividad

SUB-INDICADORES	Desempeño Económico de la Empresa	Eficiencia de la Administración de la Empresa	Eficiencia de los Negocios	Infraestructura de la Empresa
CONDICION				
Competitivo	-	-	-	-
Medio	-	-	-	-
Bajo	+	-	+	+
Nulo	-	+	-	-

Elaboración propio en base a los cuadros N° 39, N° 40, N° 41 y N° 42.

Ponderación Global:

La ponderación para saber el nivel de competitividad será la siguiente:

- 4 – Competitivo
- 3 – Mediano Competitividad
- 2 – Regular Competitividad
- 1 – Baja Competitividad
- 0 – Nula Competitividad

El cuadro contiene el resultado del nivel de ponderación alcanzado por cada uno de los sub-indicadores del indicador de la variable dependiente. Los cuales han sido desarrollados en el Cuadro N° 39, en el Cuadro N° 40, en el Cuadro N° 41 y en el Cuadro N° 42.

Lo óptimo de cada sub-indicador para alcanzar un nivel competitivo es que, cada sub-indicador hubiese alcanzado el máximo nivel de ponderación establecido en cada uno de dichos cuadros, es decir el nivel 3-Competitivo.

En el cuadro bajo análisis se tiene que en el casillero de cada sub-indicador se ha consignado un signo positivo y un signo negativo, el signo positivo señala el nivel alcanzado por cada sub-indicador, mientras el negativo son los niveles no alcanzados.

Así se tiene que los sub-indicadores: Desempeño Económico de la Empresa, Eficiencia de los Negocios e Infraestructura de la Empresa, tienen nivel bajo. Mientras el sub-indicador Eficiencia de la Administración de la Empresa tiene un nivel nulo, es decir inexistente. Es decir, de los cuatro sub-indicadores, tres de ellos tendrían un nivel por encima del nulo. Entonces se puede decir que el nivel de competitividad de la MYPE en la región Arequipa para el año 2010 es baja, de acuerdo a la ponderación global establecida.

Lo que determina que la competitividad esta seriamente afectada en la MYPE de la región Arequipa, pues su bajo nivel es alertante para la nueva visión de mercado globalizado de las empresas, ya que no se quiere solo empresas temporales y que produzcan para el área local, sino empresas duraderas y que sean capaces de abastecer el mercado tanto local, nacional y hasta internacional, pues permitir que la globalización siga inmiscuyéndose en nuestra economía empresarial es preocupante para la generación y existencia de empresas en nuestro país y en especial de nuestra región.

5.3. CONSIDERACIONES FINALES SOBRE LA INFLUENCIA DE LA INFORMALIDAD EN LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA REGION AREQUIPA

Del análisis de los indicadores de nuestras variables, se puede concluir que ha quedado demostrada nuestra hipótesis, pues diversos factores determinan en las micro y pequeñas empresas en la región de Arequipa un alto índice de informalidad, lo que ocasiona que las mismas presenten a la vez un bajo nivel de competitividad, que ocasiona en las mismas consecuencias negativas en sus resultados finales.

La informalidad en la que esta inmersa la micro y pequeña empresa en la región Arequipa, originada por el rechazo al registro legal, a la adquisición de insumos sin comprobantes de pago, al no pago de impuestos y a la situación ilegal de los trabajadores, ocasiona que los micro y pequeños empresarios no se concentren en los factores mediante los cuales pueden hacer que sus empresas sean competitivas, pues no están pendiente del desempeño económico de la empresa, de la eficiencia en la administración de la misma, de la eficiencia de los negocios y de la infraestructura de la empresa.

Esto se debe a la conducta de huir que mantienen los empresarios frente al órgano estatal a fin de no ser atrapados y sancionados por no cumplir con factores de formalidad que se exige, creyéndose erróneamente que tratando de huir del aspecto legal se podrían obtener mayores ventajas y beneficios económicos a través de la empresa, sin embargo esta concepción esta totalmente errada, pues en la presente investigación se esta demostrando que la informalidad influye en el aspecto competitivo de la MYPE y siendo esta baja las ventajas y beneficios consecuentemente también son bajos, lo que tare consecuencias nefastas como la existencia temporal de empresas sin posibilidad de afinanciamiento en el mercado. Si el índice de formalidad de la MYPE en nuestra región Arequipa sería alto, el nivel de competitividad también sería alto. Conforme a esto se puede afirmar como verdadero que una alta informalidad genera una baja competitividad en el sector.

Asimismo, respecto a nuestra investigación general podemos indicar como consideraciones finales lo siguiente:

1. El fenómeno de la micro y pequeña empresa se da a nivel mundial a partir de los años 70 gracias a la caída de las 500 grandes empresas de los EE.UU., por el crecimiento de la informática, los servicios y finalmente por la necesidad de los países de dar una solución coherente a los problemas de absorción de la mano de obra. En el Perú este fenómeno tiene sus orígenes en la década de los 80 impulsado por Fernando Villarán y Hernando de Soto.
2. El estado peruano antes de los 90 impulsa este sector a través de tres canales: crédito, parques para la pequeña industria y servicios no financieros, destinando un gasto promedio por año de 45 millones de dólares. A partir del gobierno de Fujimori aparece un espacio definido de promoción al sector MYPE destinando 250 millones de dólares en promedio por año y creando 22 programas de promoción al sector hasta 1998, a los que se les ha llamado Programas de Primera Generación, cuya característica era subsidiar a la MYPE a corto plazo sin preocuparse por su posterior desarrollo. Los gobiernos posteriores no han dejado de fomentar y promover la MYPE, pero desde un enfoque totalmente distinto al anterior, a través de los Programas de Segunda Generación, cuya característica es promover la MYPE fomentando mecanismos para su desarrollo a largo plazo, como es el auto financiamiento.

3. Las MYPEs de nuestra región se dedican más a la prestación de servicios, con un 49.21%. Mientras al sector comercio se dedican 40.10%. Siendo el sector más abandonado el sector artesanía con un 0.78%. A pesar que el sector industria ha disminuido en nuestra región, tenemos todavía un 9.90%. Lo que determina que el sector esta terciarizado y por lo tanto nuestra economía regional. Asimismo el 62.50% del sector compra sus insumos a intermediarios, lo que demuestra una vez más la terciarización de la economía regional.
4. En la región Arequipa, la MYPE es relativamente joven con un promedio de vida de 6 años, siendo que un 75.26% se mantiene trabajando en el mismo rubro. Las causas principales de surgimiento del sector se debe a que la población busca ser independiente y a la falta de empleo en la región. El 84.38% del sector inicio la empresa máximo con dos trabajadores, que generalmente eran familiares directos como el cónyuge y/o hijos, por lo que se determino que el sector esta compuesto por empresas de corte familiar. El nivel de instrucción de los empresarios es bueno pues el 38.28% cuenta con secundaria completa y el 51.83% con estudios superiores, lo que les permite visionar el desarrollo de la empresa desde otras perspectivas, teniendo en cuenta además que el 63.54% de los empresarios se encuentran entre los 31 y 50 años edad. El ingreso de las MYPEs en nuestra región no es igual para todas, hay empresas que tienen ingresos semanales máximo S/. 500.00, como otras que tienen ingresos desde S/. 500.00 soles hasta S/.3,000.00 soles semanales, siendo este el sector mayoritario, lo que demuestra que el sector en su mayoría tiene un promedio de ingreso muy bueno, sin embargo estos no se reflejan en hacer crecer a la empresa.
5. A pesar que el 67.45% del sector se encuentra inscrito en la SUNAT, sin embargo el 61.20% no cumple con pagar impuestos, el 70.31% compra sus insumos sin comprobante y el 66.15% no define la situación de sus trabajadores, situación esta última que se debería a que el 61.98% son familiares del empresario. El régimen que prefieren el sector es el RG y el RUS debido a los beneficios que ambos ofrecen, pues el primero permite al sector el enlace con las grandes empresas y el beneficio de la depredación acerada, consiguiendo así la terciarización en la economía regional. Mientras el segundo esta dirigido a las personas naturales que inician un negocio sin

aun constituirse en una empresa, pero que son considerados micro empresarios, permitiéndoles llevar una contabilidad relativamente fácil.

6. A pesar que el sector intenta ser formal, aún no concibe la idea que son un sector especial, por así decirlo, y por ello tienen una reglamentación de especial que les ofrece una serie de beneficios a efectos de que eliminen los factores de informalidad como es el pago de impuestos y desconocimiento de los derechos de los trabajadores, sin embargo no se someten a esta reglamentación quizá por temor o por desconocimiento. Por lo que hace falta una promoción y difusión a mayor capacidad sobre la ley MYPE.
7. Para efectos de determinar la competitividad de la MYPE en base a los indicadores analizados se tiene que el desempeño económico, no es muy favorable debido a que el sector es de corte familiar, donde no hay exigencia de rendimiento ni capacitación alguna a los trabajadores, y siendo familiares no son considerados trabajadores en su esencia, por lo tanto no tienen derechos. Asimismo teniendo en cuenta que el 45.57% indica que el costo de producción a aumentado y el 78.65% sigue vendiendo al mismo precio, se tendría que el sector estaría reduciendo costos fijos y variables en su producción, lo cual es desfavorable para el desarrollo de la MYPE en tanto la calidad del producto se esta reduciendo, trayendo como consecuencia la pérdida de clientes.

En cuanto a la eficiencia de gobierno de la empresa el 46.09% no cuenta con una plan estratégico de su empresa y el 64.32% no ha realizado un estudio de mercado. Lo que determina que el sector esta trabajando a ciegas, a la suerte y a la piedad del mercado. Siendo aún imperante la falsa idea del jefe autoritario, siendo él quién solo puede tomar las decisiones de la empresa, lo cual se deba quizá al corte familiar de la empresa donde el machismo aún prima en nuestra región, es decir la organización del sector en nuestra región en su mayor parte es vertical, pues un 52.08% ha respondido que sus trabajadores no intervienen en las decisiones de la empresa.

Respecto a la Eficiencia de los Negocios, se tiene el sector en su mayor parte conoce el mercado donde trabaja y a sus principales competidores, lo cual se debe a que las MYPEs se han desarrollado en sectores de mayor población, esto es la ciudades de cada provincia de la región, las cuales no

son tan extensas. El 42.19% del sector ha establecido canales de relación con sus clientes y el 46.88% lo ha hecho en parte, siendo estos porcentajes alentadores debido a que con ello se determina la estabilidad de la MYPE.

En tanto en la infraestructura, la inversión promedio de la MYPE es de S/. 5,000.00 soles, lo cual nos indica el bajo monto de inversión que se necesita para la puesta en marcha de una MYPE en nuestra región, explicado por el bajo nivel tecnológico, mínimo capital de trabajo, es decir bajo nivel de competitividad. Manteniendo el promedio de 3 trabajadores por empresa se diría que para crear un puesto de trabajo en las MYPEs se invierte S/. 500.00 soles comparados a los 10,000.00 dólares americanos que se estima cuesta un puesto de trabajo en la agroindustria o en la mediana y gran empresa o los 100,000.000 dólares que se requiere invertir en la minería formal por puesto de trabajo, es decir mas de 100 veces que en el sector MYPE.

El sector invierte las utilidades en la empresa, pero no lo hace con una perspectiva de desarrollo debido a que no cuenta con un plan estratégico ni estudio de mercado, sino más bien solo con intención de volver a reponer lo vendido o gastado. Siendo el nivel de innovación tecnológico bajo, pues el 63.02 % solo invierte cuando la empresa lo requiere, es decir cuando algún instrumento o máquina se ha malogrado y necesitan reemplazarla con otra, aunque sea de segundo uso.

8. Finalmente y concluyendo se puede decir que, si bien buen porcentaje del sector en nuestra región esta inscrita en la SUNAT, sin embargo aun mantiene aspectos de informalidad por el no pago de impuestos, la adquisición de insumos de manera informal y la situación irregular de sus trabajadores, lo cual tampoco les permitiría acogerse a la ley MYPE y las hace permanecer en una situación de informalidad.

Asimismo el sector a pesar de tener un buen nivel de preparación, sin embargo aún no toma conciencia sobre los indicadores de competitividad que necesita para que la empresa se desarrolle y mantenga a largo plazo, lo cual se debería al alto grado de informalidad en la que se mantienen.

CONCLUSIONES

De la presente investigación se puede extraer las siguientes conclusiones, teniendo como visión nuestra hipótesis y objetivos tanto el general como los específicos, así se tiene:

Primera:

Los datos recogidos en la presente investigación revelan y demuestran que la informalidad hallada en el sector, la cual ha sido determinada por cuatro factores (registro legal, adquisición de insumos, pago de impuesto y situación de los trabajadores); influyen de manera decisiva en el nivel de competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la región de Arequipa, ya que la relación entre ambas es baja, pues debido a la primera es que, el sector no se preocupa por el desempeño económico de la empresa, por la eficiencia en la administración de la empresa, por la eficiencia en los sus negocios y por la infraestructura de la empresa.

Segunda:

Asimismo en la presente investigación se ha comprobado que la informalidad influye en la competitividad de la MYPE, debido a que los factores que determinan la primera ocasionan que los micro y pequeños empresarios no se preocupen por los factores que pueden determinar la competitividad de la empresa. Esto es, debido a que el sector está preocupado más en evadir e eludir impuestos, no pagando los mismos y comprando sin comprobante de pago, así como de mantener en una situación irregular a sus trabajadores, es que, no se preocupan porque la eficiencia en la administración y en los negocios de la empresa sea buena, ya que su afán es reducir al máximo los costos fijos y variables, pero sin preocuparse por la calidad del producto o servicio final que pueda mantener a la empresa en el mercado y pueda competir con los demás de su sector, pues no se cuenta con una planificación ni estudio de mercado, además aun se mantiene la errada idea de que el empresario es el único capaz de tomar una decisión en torno al negocio, no permitiendo una integración del equipo de trabajo para mayores beneficios, lo cual tendría su causa en que la mayoría de las empresas son de corte familiar. Asimismo la empresa, no tiene un buen nivel de infraestructura adecuada a las exigencias del mercado, pues la mayoría trabaja con instrumentos rudimentarios debido a su escaso nivel de inversión inicial y solo son reparados o reemplazados en casos extremos, a pesar que la mayoría del sector reinvierte sus utilidades, sin embargo estas son únicamente para reemplazar a los insumos consumidos.

Tercera:

En la presente investigación el grado de informalidad de la Micro y Pequeña Empresa en la región Arequipa, se ha determinado por cuatro sub-indicadores, los cuales: son registro legal, adquisición de insumos, pago de impuestos y la situación de los trabajadores. Estos sub-indicadores han sido tomados como los más generales utilizados en la medición de la misma, determinados en nuestro marco teórico y que han sido tomados para medir el índice de informalidad.

Cuarta:

En la presente investigación se ha llegado a demostrar que el índice formalidad del sector de la Micro y Pequeña Empresa en la región Arequipa es bajo, pues si bien el sector tiene la intención de ser formal mediante la inscripción en la SUNAT, sin embargo mantiene aspectos y realiza actos que los mantienen en la informalidad, como es la adquisición de insumos sin comprobante de pago, el no pago de impuestos y la situación irregular de sus trabajadores, que no le permiten acogerse a los beneficios de la Ley MYPE, creyendo erróneamente muchos de ellos que su no acogimiento trae mayores beneficios económicos, cuando lo que ocasiona son consecuencias nefastas como la pronta desaparición de empresa y la nula posibilidad de desarrollar y mejorar es su aspecto económico y de infraestructura total.

Quinta:

Asimismo en la presente investigación el nivel de competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la región Arequipa se ha determinado por cuatro sub-indicadores: el desempeño económico de la empresa, la eficiencia en la administración, la eficiencia en los negocios y la infraestructura de la empresa; los cuales han sido medidos a través de diferentes elementos. Esta determinación de los sub-indicadores se ha realizado tomando como referencia los factores de competitividad utilizados por el Internacional Institute for Managemet Developmet (IMD), para medir la competitividad de países a nivel mundial, habiéndose realizado la adaptación siguiendo a Michael Porter quién indica que si el sistema de las empresas puede ser utilizado en el sistema de los gobiernos de los países, entonces los factores de medición de la competitividad de éstos pueden ser adaptados a las empresas.

Sexta:

Asimismo en la presente investigación se ha llegado a demostrar que el nivel de competitividad del sector de la Micro y Pequeña Empresa en la región de Arequipa también es bajo, pues solo tres de los sub-indicadores han dado como resulta un nivel

por encima de la nula competitividad, de acuerdo a la ponderación que se ha establecido en la presente investigación. Esta baja competitividad esta directamente relación con el alto nivel de informalidad, pues esta última hace que el empresario descuide la competitividad de la empresa, resultando finalmente que la relación entre formalidad y competitividad sea baja.

Séptima:

Se hace urgente mayor intervención del aparato estatal a efectos de revertir este alto grado de informalidad y bajo nivel de competitividad en las Micro y Pequeñas Empresas en nuestra región Arequipa, que deberá estar expresado en los planes de desarrollo y políticas de estado no solo nacional sino regional, pues ha quedado demostrado que la solo legislación no basta para promover la formalidad y competitividad del sector, sino que es necesario el trabajo directo y mas continuo con los empresarios, para que estos manejan mayor información no solo de su situación sino de las formas y maneras de revertir la misma a fin de llegar a ser competitivas, lo que implica ser formales.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se puede señalar en la presente investigación son las siguientes:

Primera:

La presente investigación tiene un carácter explorativo, explicativo y de análisis, ya que es un primer acercamiento respecto a la situación de la MYPE en la región de Arequipa en cuanto explica y analiza su aspecto formal y competitivo. Siendo necesario que se siga investigando sobre el tema ya que solo así se ayudará a formar políticas y planes de desarrollo para el sector, que sean eficaces, pues las políticas y planes burocráticos implantados hasta el día de hoy no han tenido un resultado nada positivo para rebatir el alto índice de informalidad y el bajo nivel de competitividad del sector.

Segunda:

Asimismo se recomienda a las instituciones implicadas con el sector brinden mayor información y colaboración en estas investigaciones, pues una de las grandes limitaciones que se ha tenido en el presente trabajo es la negativa de instituciones como la SUNAT, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y el Ministerio de de la Producción en nuestra región Arequipa, de proporcionar y/o brindar información sobre la MYPE, alegando uno al otro que no tiene ingerencia para proporcionar dicha información, o en su defecto simplemente no emitir pronunciamiento alguno.

Tercera:

A dichas instituciones públicas se recomendaría trabajar en forma conjunta con las instituciones privadas de MYPEs en la región Arequipa, como es el Consejo Regional de Integración y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa de la Macro Región Sur Transoceánica (CRIDEMYPEMASUR-TRANSOCEANICA), pues la misma maneja información mas cercana sobre las MYPEs en nuestra región, además de tener llegada y acercamiento a cada una de ella, sean formales o informales, siendo esta un muy buen ruta para implementar los planes y programas para el sector.

Cuarta:

La presente investigación ha tomado dos aspectos problemáticos de la MYPE, como son la formalidad y la competitividad, pues se considera que estos dos aspectos son muy relevantes para sacar adelante al sector. Sin embargo se consideran que también

existen otros aspectos por investigar en el sector que coadyuven a dicha finalidad, que si bien han sido tomados de manera superficial en la presente investigación es necesario un mayor estudio de los mismos. Uno de estos es el factor cultural de nuestra población, a fin de implantar y completar las políticas y planes de desarrollo del sector que realmente se acepten y desarrollen, ya que muchas veces nuestra idiosincrasia repele las mismas.

Quinta:

Finalmente se quiere hacer dos recomendaciones, una dirigida al empresario que, constituyen la MYPE en la región Arequipa y la otra al órgano estatal.

En cuanto a la primera se recomienda al empresario realizar un mayor esfuerzo en buscar información sobre el sector, no solo sobre la forma de obtener el registro ante la SUNAT, sino sobre los beneficios que la ley MYPE otorga al sector, además de realizar sus actividades dentro de los parámetros legales, no tratando de sacar la vuelta a la ley, sino acogiéndose a ella, así se obtendrá mayores beneficios, no solo para empresa sino también para los miembros constitutivos de la misma, lo que traerá finalmente consecuencias positivas para la empresa. En la presente investigación se ha establecido los factores mediante los cuales una empresa puede ser formal y ser competitiva, espero ayude a los empresarios, quienes deberán analizar dichos factores y ver en cual de ellos esta el error para tratar de corregirlo y hacer que la empresa crezca exitosamente con un largo plazo de vida, llegando así ser formales y competitivas.

Respecto al órgano estatal, se sugiere a los encargados de las políticas y planes de desarrollo, no solo nacional sino regional, tomar en cuenta la presente investigación para poder determinar los factores en los que hay que apoyar a la MYPE a fin de promover y efectivizar la formalidad y competitividad de la misma.

4. FUENTES DE INFORMACION

4.1. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- 1.- Diccionario Karten Ilustrado, Karten Editora S.A., Buenos Aires, 1981.
- 2.- AUGÉ, Claude, "Pequeño Diccionario Larousse Ilustrado", Librería Larousse, París, 1984.
- 3.- Enciclopedia Jurídica Omeba, Tomo X, Editorial Driskill S.A., Buenos Aires, 1982.
- 4.- CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo I, Doceava Edición revisada, actualizada y ampliada por Luís Alcalá-Zamora y Castillo, Editorial Heliasta SRL, Buenos Aires 1979.
- 5.- CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo II, Catorceava Edición revisada, actualizada y ampliada por Luís Alcalá-Zamora y Castillo, Editorial Heliasta SRL, Buenos Aires 1979.
- 6.- CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo III, Catorceava Edición revisada, actualizada y ampliada por Luís Alcalá-Zamora y Castillo, Editorial Heliasta SRL, Buenos Aires 1979.
- 7.- CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo VI, Doceava Edición revisada, actualizada y ampliada por Luís Alcalá-Zamora y Castillo, Editorial Heliasta SRL, Buenos Aires 1979.
- 8.- MENA RAMÍREZ, Miguel, La Empresa en el Perú, Editorial Cultural Cuzco S.A., Lima 1986.
- 9.- MONTOYA MANFREDI, Ulises, Derecho Comercial, Tomo I, Novena Edición, Editora Jurídica Grijley E.I.R.L., Lima, 1998.
- 10.- TORRES Y TORRES LARA, Carlos, Derecho de la Empresa, Editorial Asesorandina SRL, Lima, 1987.

- 11.- DE SOTO, Hernando, El Otro Sendero, Séptima Edición, Editorial Printer Colombiana Ltda., Bogota 1987.
- 12.- VILLARAN DE LA PUENTE, Fernando y CHINCARO, Samuel, La Promoción Estatal a la PYMES en el Perú, Programa DESIDE, Lima 1998.
- 13.- VILLARAN DE LA PUENTE, Fernando, Las PYMEs en la Estructura Empresarial Peruana, SASE, Lima 2000.
- 14.- VILLARAN DE LA PUENTE, Fernando, Innovaciones Tecnológicas en la Pequeña Industria, casos del sector metal mecánico, Primera Edición, Fundación Friedrich Ebert, Lima 1989.
- 15.- CENTTY VILLAFUERTE, Deymor B., Informe PYME- Región de Arequipa 2002, Arequipa 2003.
- 16.- ESTEBAN GARCIA, J., COLL SERRANO, V., BLASCO BLASCO, O.M., “¿Competitividad e Innovación en la Micro y Pequeña Empresa? Retos previos a superar”, Estudios de Economía Aplica, Volumen 23-3, Valencia, Octubre 2005.
- 17.- ESTEBAN GARCIA, J., COLL SERRANO, V., “Competitividad y Eficiencia”, Estudios de Economía Aplica, Volumen 4, Valencia, Diciembre 2003.
- 18.- PORTER, Michael E., Ventaja Competitiva, Décima Segunda Reimpresión, Compañía Editorial Continental S.A., México, 1996.
- 19.- PORTER, Michael E., Estrategia Competitiva, Vigésima Primera Reimpresión, Compañía Editorial Continental S.A., México, 1996.
- 20.- PORTER, Michael E., Construyendo las Ventajas Competitivas del Perú. Estudio Monitor Company, Lima, 1996.
- 21.- DRUCKER, Peter F., Los Desafíos de la Administración, Editora Norma, Bogota, 2000.

- 22.- VARELA VILLEGAS, Rodrigo, Innovación Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación de Empresas, Segunda Edición, Pearson Educación de Colombia Ltda., Bogota, 2001
- 23.- JACOBS David- HOMBURGER Alfred, Como hacer que su empresa sea competitiva, Ediciones Díaz de Santo S.A., Madrid, 1992.
- 24.- DIRECCION NACIONAL de la Micro y Pequeña Empresa-Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, Lima 2005.
- 25.- DIRECCION NACIONAL de la Micro y Pequeña Empresa-Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Actualización de Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, Lima 2007.
- 26.- MITINCI, Programa de Pequeña y Micro Empresa (PPME), Lineamientos Básicos de Política para la Promoción de la Pequeña y Micro Empresa, Lima, Diciembre 1996.
- 27.- PROMpyme, La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú, Lima, Setiembre 2005.
- 28.- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO, Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, Decreto Supremo N° 009-2006-TR (08-05-2006).
- 29.- Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Lima 03 de julio del 2003.
- 30.- Decreto Supremo N° 009-2003-TR, Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y pequeña Empresa. Lima 09 de Septiembre 2003.
31. Exposición de Motivos elaborada para la promulgación del Decreto Legislativo N° 1086.

- 32.- Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Publicado en el Diario Oficial El Peruano, Lima, 28 de junio del 2008.
- 33.- Decreto Supremo N° 007-2008-TR, 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. Publicado en el Diario Oficial El Peruano, Lima, 30 de Setiembre del 2008.
- 34.- Decreto Supremo N° 008-2008-TR, Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE. Publicado en el Diario Oficial El Peruano, Lima, 30 de Setiembre del 2008.
- 35.- Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE, Modifica el reglamento del Texto Único ordenado de la Ley de la Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – reglamento de la Ley MYPE. Lima 29 de Julio del 2009.
- 36.- Ley General de Sociedades N° 26887. Lima 09 de Diciembre de 1997.
- 37.- Constitución Política del Estado Peruano, Lima, 1993.
- 38.- Código Civil Peruano, Juristas Editores EIRL, Lima, 2009.

4.2 HEMEROGRAFÍA

- 1.- LOPEZ TRIGOSO, Edwin / VASQUEZ QUISPE, Elaine, Revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.
- 2.- PAREDEZ NEYRA, Magno Ivan, La Informalidad en la relaciones laborales: limitaciones al empleo formal”, citado por LOPEZ TRIGOSO, Edwin / VASQUEZ QUISPE, Elaine, Revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.

- 3.- ALIAGA LINARES, Sumas y Restas: el capital social como recurso en la informalidad, p. 57. Citado por LOPEZ TRIGOSO, Edwin / VASQUEZ QUISPE, Elaine, Revista JUS Doctrina & Practica, 11/2008.
- 4.- Artículo Periodístico: Perú es el Tercer país mejor ubicado en el Índice Mundial de Competitividad 2010. Diario El Pueblo, Arequipa, domingo 23 de mayo del 2010.
- 5.- Cambios en la Ley de la Micro y la Pequeña Empresa (Ley MYPE), artículo publicado en "Contadores & Empresas" N° 88, Junio 2008. Gaceta Jurídica.
- 6.- MEDIANERO BURGA, Dvid y LAMA MORE, Antonio, La Productividad y Competitividad, los Verdaderos Retos de la Nación, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM N° 25, Marzo 2005.
- 7.- ROMO MURILLO, David, Sobre el Concepto de Competitividad, Comercio Exterior, Volumen 55, N° 3, Marzo 2005.

4.3 INFORMATOGRAFÍA:

- 1.- Diccionario de la Real Academia Española, 12 Edición Lengua Española.
Pagina Web: www.rae.es/empresa
- 2.- Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo.
Pagina Web: www.mintra.gob.pe
- 3.- Artículo sobre Pymes en el Perú.
Pagina Web: www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml
- 4.- Artículo sobre Micro y Pequeña Empresa. Enfoque Integral-Legal-Contable-Tributario-laboral.
Pagina Web: www.monografias.com/trabajos16/micro-empresa.shtml
- 5.- Artículo sobre Competitividad. Brauslio Rojas.
Pagina Web: www.monografias.com/trabajos16/competitividad.shtml

6.- Concepto sobre Economía Neocapitalista o Economía Mixta.

Pagina Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_mixta

7.- Artículo sobre Thomas Kuhn.

Pagina Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Thomas_Kuhn

8.- Artículo sobre Actos de Comercio.

Pagina Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Acto_de_comercio

9.- Las PYMEs en la estructura empresarial peruana.

Página Web: <http://decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>

10.- Conceptualización de la MYPE.

Página Web: <http://marketpymes.galeon.com/productos561369.html>

11.- La OIT, Informe sobre Fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986.

Página Web: <http://marketpymes.galeon.com/productos561369.html>

12.- Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, Elaboración de Estadística de la MYPE del 2005 y Actualización de Estadísticas de la MYPE 2007.

Pagina Web:

[http://buscon.rae.es/drael/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=competitividad y competitivo.](http://buscon.rae.es/drael/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=competitividad_y_competitivo)

13.- Artículo “Sobre el Concepto de Competitividad”.

Pagina Web:

http://www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosBolivia/Documentosypresentaciones/3.6.7Comercio_EXterior_Competitividad.pdf

14.- HUARACHI CHAVEZ, Jorge, La Competitividad un concepto multidimensional: Nación, Industria, la Región y Empresa. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Artículo en Pagina Web: www.usat.edu.pe

- 15.- HERNANDEZ GARNICA, Clotilde, Que significa la Competitividad en los Negocios Internacionales.
Artículo en Página Web: www.alafec.unam.mx

- 16.- HERNANDEZ GARNICA, Clotilde, El Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Index o GCI) y el Índice de Competitividad para los Negocios (Business Competitiveness Index o BCI). Que significa la Competitividad en los Negocios Internacionales.
Página Web: www.lafec.unam.mx

- 17.- VERDE, Claudia, La Competitividad en América Latina, Reporte Mundial de Competitividad IMD 2008.
Pagina Web: <http://pac.caf.com/upload/pdfs/IMD2008.pdf>

- 18.- Artículo: Competitividad en las Mypes (Parte 4), Jueves 17 de Septiembre del 2009.
Pagina Web. <http://merrycilla.blogspot.com/2009/09/competitividad-en-las-mypes-parte-4.html>

- 19.- Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. CENTRUM, Competitividad.
Pagina Web: <http://www.webfinanciera.com/files/centrum/competitividad.pdf>

- 20.- Klaus Esser / Wolfgang Hillebrand / Dirk Messner / Jörg Meyer-Stamer. Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las Empresas y a la Política. Revista de la CEPAL, Santiago 1996, No. 59, pág. 39 – 52.
Pagina Web: <http://www.meyer-stamer.de/1996/cepal.htm>

- 21.- OTIS Port, “Personajes de Negocios”, Revista Business Week, Agosto 2004.
Pagina Web: <http://www.derevistas.com/contenido/articulo.php?art=2117>

- 22.- HUARICHI CHAVEZ, Jorge A., La Competitividad un Concepto Multidimensional: Nación, Industria, La Región y Empresa.
Pagina Web: www.usat.edu.pe/im/enlaces/boletin/0108/art-4.pdf

- 23.- Economía Keynesiana, o Keynesianismo.
Pagina Web: <http://es.wikipedia.org/wiki/Keynesianismo>

24.- Acerca del Taylorismo.

Pagina Web: <http://es.wikipedia.org/wiki/Taylorismo>

25.- Artículo sobre la Medalla del Control de Calidad de Japón.

Pagina Web: <http://www.derevistas.com/contenido/articulo.php?art=2117>

26.- Silicon Valley.

Pagina Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Silicon_Valley

27.- Acerca del Departamento de Arequipa.

Pagina Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Departamento_de_Arequipa

28.- Acerca del Departamento de Arequipa.

Pagina Web: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/Arequipa-Characterizacion.pdf>

ANEXOS

ANEXO I

**CARTAS DIRIGIDAS A
DIFERENTES INSTITUCIONES**



014#32

1

CARTA

Arequipa, 07 de Julio del 2010

SEÑORES:

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

Presente.-

Asunto: Solicita información

REF. : Tesis – Informalidad de la MYPE

Tengo el agrado de dirigirme a Uds., a efectos de solicitarle, en base al Artículo 2 inciso 5 de la Constitución Política del Estado y la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública (Ley 27806), la siguiente información:

- a) La base de contribuyentes de tercera categoría de la región de Arequipa, de acuerdo al siguiente rango de ventas brutas:
- Niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT.
 - Niveles de ventas anuales que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT.
- b) La especificación de la actividad que realizan dichos contribuyente (empresas: sean personas naturales o jurídicas) con dicho niveles de ventas.

Información que se requiere en la elaboración de una tesis de maestría sobre la Micro y Pequeña Empresa en la región de Arequipa, a efectos de obtener el título magíster ante la Universidad Católica Santa María.

Sin otro particular y en espera de la atención que le merezca la presente, me suscribo de Uds., esperando vuestra respuesta.

Atentamente.


NELLY LUZ CARDENAS DAVILA
DNI 29738023
Urb. Puerta verde E-20, J.L.B. y Rivero
Telf. 959-178091

"DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERÚ"

"AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DEL PERÚ"

CARTA Nro. 487 -2010/SUNAT-2J0500

Arequipa, **13 AGO 2010**

Señora(ita)

NELLY LUZ CÁRDENAS DÁVILA

RUC 10297380236

Urb. Puerta verde, manzana E, lote Nro. 20, distrito de J. L. B y R, Arequipa

Presente.-

Es grato dirigirme a usted, a fin de dar respuesta a su solicitud ingresada con expediente Nro. 014032, mediante la cual requiere se remita la información referente a:

- a) La base de contribuyentes de Tercera Categoría de la Región Arequipa, de acuerdo al siguiente rango de ventas brutas:
 - Niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT.
 - Niveles de ventas anuales que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT.
- b) La especificación de la actividad que realizan dichos contribuyentes (empresas: sean personas naturales o jurídicas) con dicho niveles de ventas.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que de acuerdo con lo dispuesto en el Procedimiento Nro. 15, Sección III, del Texto Único de Procedimientos Administrativos - TUPA - de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, aprobado por el Decreto Supremo Nro. 005-2007-EF, el trámite para la solicitud y acceso a la información pública que motive un pronunciamiento de la Administración Tributaria es procedente siempre que la solicitud de información no implique la obligación de las entidades de la Administración Pública de crear o producir información con la que no cuente o no tenga obligación de contar al momento de efectuarse el pedido. Consecuentemente, no es factible proporcionar lo requerido.

Sin perjuicio de ello, hacemos de su conocimiento que usted podrá obtener información estadística mensual actualizada, en nuestra página web, cuya dirección es www.sunat.gob.pe Sección: Gestión Transparente - Rubro: Nota Tributaria.


Dicha información se encuentra publicada, en aplicación a lo dispuesto por el inciso 5) del artículo 5º del Decreto Supremo Nro. 043-2003-PCM (TUO de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública).

Cabe señalar que la información difundida a través de nuestro portal es de conocimiento público, por lo que el ejercicio del derecho de acceso a la misma se tendrá por satisfecho con la comunicación por escrito al interesado de la página web del portal que la contiene¹.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para expresarle los sentimientos de mi consideración.

Atentamente,

BCC


WILFREDO ALBARRACÍN MONTENEGRO
Intendente Regional
INTENDENCIA REGIONAL AREQUIPA

¹ Artículo 9º del Reglamento de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública - Decreto Supremo Nro. 072-2003-PCM.





CARTA

Arequipa, 24 de Agosto del 2010

SEÑORES:

MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

Presente.-

Asunto: Solicito información

REF. : Tesis – MYPE

Tengo el agrado de dirigirme a Uds., a efectos de solicitarles, en base al Artículo 2 inciso 5 de la Constitución Política del Estado y la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública (Ley 27806), la siguiente información:

a) Registro de Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en la región de Arequipa, en los años 2009 y 2010, con las siguientes especificaciones:

- Número total de MYPES registradas en la región Arequipa (2009 y 2010).
- Numero total de MYPES registradas en cada una de las ocho provincias de Arequipa (2009 y 2010).
- Numero total de MYPES registradas por sectores de producción (2009 y 2010).
- Número total de MYPES registradas por número de trabajadores inscritos (2009 y 2010).

Esta información la requiero para la elaboración de la tesis de maestría sobre Micro y Pequeña Empresa en la Región de Arequipa que vengo desarrollando para optar el grado de magister ante la Universidad Católica de Santa María.

Sin otro particular y en espera de la atención que le merezca la presente, me suscribo de Uds., esperando vuestra respuesta.

Atentamente.



NELLY LUZ CARDENAS DAVILA
DNI 29738023
Urb. Puerta Verde E-20, J.L.B. y Rivero
Telf. 428778



"AÑO DE LA CONSOLIDACION ECONÓMICA Y SOCIAL DEL PERÚ"

"DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERÚ"



GOBIERNO REGIONAL AREQUIPA
GERENCIA REGIONAL DE TRABAJO
Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

Arequipa, 2010 Agosto 27.

OFICIO N° 173-2010-GRA/GRTPE-DPSC

SEÑORA:

NELLY LUZ CARDENAS DAVILA

URB. PUERTA VERDE E-20 JOSE LUIS BUSTAMANTE Y RIVERO

PRESENTE.-

REFERENCIA.: SOLICITUD DE FECHA 24 DE AGOSTO DEL 2010

Es grato dirigirme a Usted y estando a la Solicitud de la Referencia, cumpla con informar que según Ley N° 29271 se establece que el Ministerio de la Producción es el sector competente en materia de Promoción y Desarrollo de Cooperativas, transfiriéndosele las funciones y competencias sobre Micro y Pequeñas Empresas, por lo que este Despacho no puede atender dicha solicitud.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi mayor consideración y estima personal.

Atentamente,



GOBIERNO REGIONAL AREQUIPA

Miguel Angel Huamán Ríos
Abg. Miguel Angel Huamán Ríos
DIRECTOR DE PREVENCIÓN Y
SOLUCIÓN DE CONFLICTOS
GERENCIA REGIONAL DE TRABAJO
Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO
AREQUIPA

MAHR/ssc
c.c.: Archivo

CARTA

Arequipa, 24 de Agosto del 2010

SEÑORES:

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Presente.-



Asunto: Solicita información

REF. : Tesis – MYPE

Tengo el agrado de dirigirme a Uds., a efectos de solicitarles, en base al Artículo 2 inciso 5 de la Constitución Política del Estado y la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública (Ley 27806), la siguiente información:

- a) Registro de Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en la región de Arequipa, en los años 2009 y 2010, con las siguientes especificaciones:
- Número total de MYPES registradas en la región Arequipa (2009 y 2010).
 - Numero total de MYPES registradas en cada una de las ocho provincias de Arequipa (2009 y 2010).
 - Numero total de MYPES registradas por sectores de producción (2009 y 2010).
 - Número total de MYPES registradas por número de trabajadores inscritos (2009 y 2010).

Esta información la requiero para la elaboración de la tesis de maestría sobre Micro y Pequeña Empresa en la Región de Arequipa que vengo desarrollando para optar el grado de magister ante la Universidad Católica de Santa María.

Sin otro particular y en espera de la atención que le merezca la presente, me suscribo de Uds., esperando vuestra respuesta.

Atentamente.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Nelly Luz Cardenas Davila".

NELLY LUZ CARDENAS DAVILA
DNI 28738023
Urb. Puerta Verde E-20, J.L.B. y Rivero
Telf. 428778

Arequipa, 06 de Agosto del 2010

SEÑOR:

EMERSON LADRON DE GUEVARA ANDIA

PRESIDENTE DE CRIDEMYPEMASUR-TRANSOCEANICA

Ciudad. -

Asunto : Solicito Información

REF. : Tesis — Informalidad de la MYPE

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Usted para saludarlo a la vez solicitarle la siguiente información:

- Numero actual de micro y pequeñas empresas (MYPES) en la región de Arequipa.
- Numero actual de micro y pequeñas empresas (MYPES) en cada una de las ocho provincias de la región de Arequipa.
- Número actual de micro y pequeñas empresas (MYPES) por sectores de producción.

Esta información la requiero para la elaboración de la tesis de maestría sobre la Micro y Pequeña Empresa en la Región de Arequipa que vengo desarrollando para optar el grado de Magíster ante la Universidad Católica de Santa María.

Sin otro particular y en espera de la atención que le merezca la presente, me suscribo de usted esperando vuestra respuesta.

Atentamente,


NELLY LUZ CARDENAS DAVILA
DN# N° 29738023



CONSEJO REGIONAL DE INTEGRACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA DE LA MACRO REGIÓN SUR TRANSOCÉANICA

CRIDEMYPEMASUR- TRANSOCÉANICA

INSCRITO EN REGISTROS PUBLICOS PARTIDA REGISTRAL N° 11162078



“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DEL PERÚ”

Arequipa, 17 de agosto de 2010

OFICIO N° 080-2010/CRIDEMYPEMASUR-TRANSOCÉANICA

Señorita:

NELLY LUZ CARDENAS DÁVILA

Ciudad.-

De nuestra mayor consideración:

Nos es grato saludarla a nombre de nuestra Asociación “Consejo Regional de Integración y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa de la Macro Región Sur – Transoceánica” **CRIDEMYPEMASUR-TRANSOCÉANICA**, y dar respuesta a su carta de fecha 06 de agosto, donde nos solicita algunos datos de las MYPEs de nuestra región Arequipa.

Al respecto debemos manifestarle que los datos que le damos a continuación son aproximados hasta el 2009:

Total aproximado en la región Arequipa:	141,700 MYPES
Total aproximado en la provincia de Arequipa:	98,000 MYPES
Total aproximado en la provincia de Camaná:	8,050 MYPES
Total aproximado en la provincia de Caravelí:	5,300 MYPES
Total aproximado en la provincia de Castilla:	5,600 MYPES
Total aproximado en la provincia de Caylloma:	12,200 MYPES
Total aproximado en la provincia de Condesuyos:	2,400 MYPES
Total aproximado en la provincia de Islay:	7,050 MYPES
Total aproximado en la provincia de La Unión:	3,100 MYPES

Esperamos que estos datos sean utilizados para todo el apoyo que se pueda lograr en la mejora de la calidad de vida de las MYPEs de la región Arequipa. Sin otro particular, esperamos haber cubierto sus requerimientos.

Atentamente,

Consejo Regional de Integración y
Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
de la Macro Región Sur - Transoceánica
CRIDEMYPEMASUR - TRANSOCÉANICA

Emerson Oscar Ladrón de Guevara Andía
PRESIDENTE

Consejo Regional de Integración y
Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
de la Macro Región Sur - Transoceánica
CRIDEMYPEMASUR - TRANSOCÉANICA

Yakov Alva Marino
SECRETARIO DE ACTAS

Consejo Regional de Integración y
Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
de la Macro Región Sur - Transoceánica
CRIDEMYPEMASUR - TRANSOCÉANICA

Danielo Tacusi Cuno
SECRETARIO DE ECONOMÍA

ANEXO II

PROYECTO DE INVESTIGACION