

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

ESCUELA DE POSGRADO



MAESTRÍA EN CIENCIAS

MENCIÓN: ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL

TESIS

**ESTUDIO DE LA INFORMALIDAD EN LA PLAZA PECUARIA DEL DISTRITO DE
CAJAMARCA: Estrategias de Formalización - 2016**

Para optar el Grado Académico de

MAESTRO EN CIENCIAS

Presentado por:

EDIXSON HILDEFONSO GUEVARA PEÑA

Asesor

Mg. CPC. ENRIQUE SÁNCHEZ URBINA

Cajamarca, Perú

2018

COPYRIGHT © 2018 by
EDIXSON HILDEFONSO GUEVARA PEÑA
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

ESCUELA DE POSGRADO



MAESTRÍA EN CIENCIAS

MENCIÓN: ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL

TESIS APROBADA

ESTUDIO DE LA INFORMALIDAD EN LA PLAZA PECUARIA DEL DISTRITO DE CAJAMARCA: Estrategias de Formalización - 2016

Para optar el Grado Académico de

MAESTRO EN CIENCIAS

Presentado por:

EDIXSON HILDEFONSO GUEVARA PEÑA

Comité Científico

Mg. Enrique Sánchez Urbina
Asesor

Dr. Ángel Lozano Cabrera
Miembro del Comité Científico

Dr. Alejandro Vásquez Ruiz
Miembro del Comité Científico

M. Cs. Francisco Calderón Vera
Miembro del Comité Científico

Cajamarca, Perú

2018



Universidad Nacional de Cajamarca

“NORTE DE LA UNIVERSIDAD PERUANA

Escuela de Posgrado

CAJAMARCA - PERÚ

ACTA DE SUSTENTACIÓN PÚBLICA DE TESIS

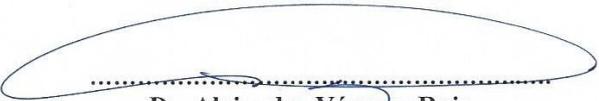
Siendo las *4:00* de la tarde del día 07 de junio de 2018, reunidos en el Auditorio de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Cajamarca, los miembros del Jurado Evaluador presidido por el **Dr. ÁNGEL LOZANO CABRERA**, y como Miembros del Jurado Evaluador, **Dr. ALEJANDRO VÁSQUEZ RUIZ** y **M.Cs. FRANCISCO CALDERON VERA**, en calidad de Asesor **Mg. ENRIQUE SÁNCHEZ URBINA**; actuando de conformidad con el Reglamento de la Escuela de Posgrado, se dio inicio a la **SUSTENTACIÓN PÚBLICA** de la tesis titulada: “**ESTUDIO DE LA INFORMALIDAD EN LA PLAZA PECUARIA DEL DISTRITO DE CAJAMARCA: Estrategias de Formalización – 2016**”; presentada por el **Bach. en Contabilidad EDIXSON HILDEFONSO GUEVARA PEÑA**, con la finalidad de optar el Grado Académico de **MAESTRO EN CIENCIAS**, en la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, con Mención en **ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL**.

Realizada la exposición de la Tesis y absueltas las preguntas formuladas por el Jurado Evaluador, y luego de la deliberación, se acordó... *Aprobar*... la mencionada Tesis con la calificación de *17 (Diecisiete) excelente*; en tal virtud el alumno **Bach. en Contabilidad EDIXSON HILDEFONSO GUEVARA PEÑA**, está apto para recibir en ceremonia especial el Diploma que lo acredita como **MAESTRO EN CIENCIAS**, en la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, con Mención en **ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL**.

Siendo las *5:14*... horas del mismo día, se dio por concluido el acto.


.....
Dr. Ángel Lozano Cabrera
JURADO EVALUADOR


.....
Mg. Enrique Sánchez Urbina
ASESOR


.....
Dr. Alejandro Vásquez Ruiz
JURADO EVALUADOR


.....
M.Cs. Francisco Calderón Vera
JURADO EVALUADOR

DEDICATORIA

Con mucho amor a Dios, a quien le debo las gracias por haberme dado la vida y permitir vivir, por estar a mi lado a cada instante protegiéndome, guiándome e impulsándome a conseguir la victoria.

Con profundo cariño y eterna gratitud a mi padres: María, Hildefonso y Hermanos, Gandhi y Hector; quienes me brindaron amor, apoyo y comprensión para poder realizar este trabajo.

Con amor a mi hijos, Piero y Bhriana, quienes son el motivo más importante para la culminación de la presente tesis.

El autor

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios Todopoderoso por ser la razón más importante de nuestras vidas y porque a cada instante esta a nuestro lado, dándome fuerzas para hacer frente a los retos de la vida.

A mi familia por regalarme su amor y apoyo incondicional en todo momento y porque gracias a ellos he podido lograr mi meta de ser profesional.

Finalmente, a todos los profesores de la facultad de ciencias económicas contables y administrativas de la universidad nacional de Cajamarca por brindarnos sus conocimientos y en especial al profesor Mg. CPC. Sánchez Urbina, Enrique, por dignarse asesorar el presente trabajo.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE	vii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	xv

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1	Contextualización	1
1.1.2	Planteamiento del problema	1
1.1.3	Formulación del problema	11
1.1.3.1	Sistematización del problema (problemas auxiliares)	12
1.2	JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	13
1.2.1	Justificación teórico-científica	13
1.2.2	Justificación práctica	13
1.2.3	Justificación académica	14
1.2.4	Justificación metodológica	14
1.3	ALCANCES Y LIMITACIONES	14
1.4	SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	17
1.5	OBJETIVOS	18
1.5.1	Objetivo general	18
1.5.2	Objetivos específicos	18

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN O MARCO REFERENCIAL	19
2.2	BASES TEÓRICAS	25
2.2.1	Una introducción necesaria	25
2.2.2	La economía informal	27

2.2.3 La informalidad	29
2.2.4 Causas de la informalidad	30
2.2.5 Tamaño del sector informal	31
2.2.6 La magnitud de la economía informal en el Perú	32
2.2.7 La microempresa	37
2.2.8 Problemas en las distintas definiciones de microempresa	41
2.2.9 Características de la empresa del sector informal	44
2.2.10 Breve información estadística sobre la MYPES en el Perú	47
2.2.11 Problemática de las MYPES en Cajamarca	49
2.3 MARCO CONCEPTUAL Y DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	50

CAPÍTULO III: PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	56
3.1.1 Hipótesis general	56
3.1.2 Hipótesis específicas	56
3.2 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	56
3.3 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	57

CAPÍTULO IV: MARCO METODOLÓGICO

4.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	58
4.2 UNIDADES DE ANÁLISIS	59
4.3 UNIDADES DE OBSERVACIÓN	59
4.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	60
4.5 POBLACIÓN Y MUESTRA	61
4.6 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	62
4.6.1 Métodos generales	62
4.6.2 Métodos particulares	62
4.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	65
4.7.1 De recopilación de datos	65
4.7.2 De procesamiento, análisis e interpretación de resultados	65
4.8 MATRIZ DE CONSISTENCIA	67

CAPÍTULO V: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1	ASPECTOS GENERALES DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS	69
5.2	PERMISO E IMPUESTOS QUE PAGA EL MICROEMPRESARIO	72
5.3	RAZONES DE LA INFORMALIDAD	78
5.4	FACTORES QUE LIMITAN LA FORMALIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS INFORMALES	82

CAPÍTULO VI: ESTRATEGIA TEÓRICA Y POSIBILIDADES DE FORMALIZACIÓN EN LA PLAZA PECUARIA DEL DISTRITO DE CAJAMARCA

6.1	POSIBILIDADES DE FORMALIZACIÓN	87
6.2	LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA PROMOVER EL DESARROLLO	
	A) Fomento de la productividad y competitividad	89
	B) Promoción de la formalización y mejoramiento de la calidad del empleo	90
	C) Reforma del Estado	90
6.3	LAS BARRERAS BUROCRÁTICAS EN EL PROCESO DE FORMALIZACIÓN	90
6.4	SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA PARA FACILITAR LA FORMALIZACIÓN	93
	CONCLUSIONES	95
	SUGERENCIAS	96
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
	APÉNDICES	101

RESUMEN

La economía informal es consecuencia de muchos factores generados por el propio Estado y sus instituciones. La falta de empleo (porque no hay inversiones), los bajos niveles de ingresos de las familias (porque no hay empleo), los procesos burocráticos en las instituciones del gobierno a todo nivel (nacional, regional y local), la falta de orientación adecuada y oportuna por parte de las instituciones tutelares como las universidades han dado lugar a que los agentes económicos tanto oferentes (productores y vendedores) como demandantes (consumidores) hayan generado actividades informales, ilegales y hasta ilícitas para poder supervivir. En razón a lo expuesto brevemente, se optó por realizar la presente investigación cuyo objetivo consiste en, describir de manera general la problemática de la economía informal para determinar los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca, con el propósito de elaborar una estrategia teórica que posibilite su formalización. El estudio es de tipo aplicado, su nivel es exploratorio-descriptivo de corte transversal, el diseño es no experimental. En su elaboración se ha utilizado una concepción metodológica exigida por la EPG-UNC. Los resultados han permitido comprobar la hipótesis conforme ha sido formulada primigeniamente.

PALABRAS CLAVES: Economía informal, MYPEs informales, proceso de formalización.

ABSTRACT

The informal economy is a consequence of many factors generated by the State itself and its institutions. Lack of employment (because there are no investments), low income levels of families (because there is no employment), bureaucratic processes in government institutions at all levels (national, regional and local), lack of adequate guidance and timely on the part of tutelary institutions such as universities have led to the economic agents both suppliers (producers and sellers) as plaintiffs (consumers) have generated informal, illegal and even illegal activities to survive. In light of the brief explanation, it was decided to carry out the present investigation whose objective is to describe in a general way the problematic of the informal economy to determine the factors that characterize the informal economy in the Plaza Pecuaria of the district of Cajamarca, with the purpose of developing a theoretical strategy that enables its formalization. The study is of applied type, its level is exploratory-descriptive of cross section, the design is not experimental. In its elaboration a methodological conception demanded by the EPG-UNC has been used. The results have allowed to verify the hypothesis as originally formulated.

KEY WORDS: Informal economy, informal MYPEs, formalization process.

INTRODUCCIÓN

Al inicio del capítulo I de la presente tesis se hace referencia a que los mercados informales son una característica de las familias que trabajan con poco capital y manejan pequeñas cantidades de mercancías (bienes y servicios para realizar sus transacciones económicas), además se afirma que-, este tipo de mercados no se rigen por las normativas ni leyes relativas a las transacciones e intercambio de bienes y/o servicios en la sociedad (esto es la característica de la "formalidad" en un mercado).

En general se aplica en este tipo de mercados la práctica del comercio ambulatorio, caracterizado porque los vendedores comúnmente se trasladan de un lugar a otro para vender sus mercancías, causando algunos problemas sociales y económicos. También podemos conceptualizar a los mercados informales como "agrupaciones comerciales que ejercen el comercio de productos generalizados en la vía pública o terrenos (sitio fijo), y que carecen de la más indispensable infraestructura para su funcionamiento adecuado".

Las dos formas de conceptualizar a los “mercados informales” se pueden tomar para caracterizar al objeto de estudio y unidades de análisis de la investigación realizada: La economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca y la posibilidad de su formalización.

Por otro lado, autores como Colín L. Powell, afirman que los pequeños negocios son los motores principales del desarrollo económico, que dan mayor crecimiento de ingresos y contribuyen a la reducción de la pobreza en la mayor parte de los países en vías de desarrollo. La práctica de estos negocios permiten construir comunidades estables, sociedad civil e igualdad de género; sin embargo, una infraestructura

inadecuada, servicios públicos débiles, mecanismos inadecuados de solución de diferencias y la falta de acceso a los mercados y al financiamiento convencional siguen siendo los principales impedimentos al crecimiento de los pequeños negocios, especialmente en países como el nuestro.

Incluso en países desarrollados como Estados Unidos y muchos países europeos, las agencias de desarrollo multilaterales y muchos donantes de ayuda bilateral trabajan para mejorar esta situación mediante la creación de nuevos programas para ayudar a que las microempresas, negocios pequeños de propiedad local con hasta 10 empleados, contribuyan a ser negocios competitivos y dinámicos.

Siguiendo a Colín (2008), Estados Unidos es uno de los países principales en promover el desarrollo de la microempresa, sus objetivos son tres: mejorar el acceso a los servicios financieros; apoyar el acceso a los servicios comerciales que atienden específicamente las limitaciones de los empresarios más pobres; y mejorar el ambiente para los negocios mediante reformas normativas, legales y de políticas.

Teniendo en cuenta estas notas introductorias, se ha formulado el problema de investigación bajo los siguientes términos: ¿Cómo es la problemática de la economía informal y cuáles son los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca; qué posibilidades de formalización existe? El objetivo general es la acción que se realiza para alcanzar el problema formulado, cuya estructura es la siguiente: Describir de manera general la problemática de la economía informal para determinar los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca, con el propósito de elaborar una estrategia teórica que posibilite su formalización.

La investigación es un estudio de tipo descriptivo y su nivel es aplicado; en ella se ha utilizado la metodología que una tesis de maestría así lo exige; es decir, se han identificado primeramente las unidades de análisis, unidades de observación, la muestra ha sido seleccionada por conveniencia cuya justificación está sustentada en el capítulo correspondiente; el diseño es no experimental, y los métodos han sido sustentados diferenciadamente (métodos generales y métodos particulares adecuados a naturaleza del objeto de estudio). La recolección de datos se hizo mediante una encuesta por muestreo no probabilístico, el procesamiento de la información de manera computarizada utilizando paquetes estadísticos predeterminados, en el análisis y discusión de resultados se hizo uso del método descriptivo y el método estadístico para la elaboración de las tablas y gráficos correspondientes. Los resultados del estudio han permitido confirmar la hipótesis en los términos que fue estructurada inicialmente.

La investigación ha sido estructurada en seis (6) capítulos, de modo sintetizado pasamos a describirlos:

El capítulo I está referido al problema de investigación con su correspondiente planteamiento, la justificación, alcances y limitaciones, selección y delimitación y los objetivos del estudio divididos en objetivo general y objetivos específicos.

El capítulo II contiene al marco teórico con su estructura clásica conformado por los antecedentes o marco referencial, las bases teóricas, el marco conceptual y la definición de términos básicos.

El capítulo III está estructurado con las partes del planteamiento de la hipótesis y variables, es decir, la formulación de hipótesis general e hipótesis específicas, identificación de variables y sus respectiva operacionalización en la matriz correspondiente.

El capítulo IV corresponde al marco metodológico donde se ha caracterizado al tipo y nivel de la investigación, se han identificado las unidades de análisis, unidades de observación, el diseño, población y muestra, se han seleccionado los métodos, técnicas e instrumentos utilizados en el estudio y se incluye la matriz de consistencia lógica.

El capítulo V corresponde al análisis e interpretación de resultados, el mismo que se ha realizado en concordancia con los objetivos propuestos y con la matriz de operacionalización de variables.

Finalmente el capítulo VI está referido a un estrategia teórica y posibilidades de formalización de las microempresas de la Plaza pecuaria de Cajamarca.

El trabajo termina con las conclusiones, sugerencias, referencias bibliográficas y apéndices correspondientes.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Contextualización

Por lo general los mercados informales son una característica de las familias que trabajan con poco capital y manejan pequeñas cantidades de mercancías, además, este tipo de mercados no se rigen por las normativas ni leyes relativas a las transacciones de bienes y/o servicios en la sociedad (esto es lo que le da la "formalidad" a un mercado). En general se aplica en este tipo de mercados la práctica del comercio ambulatorio, el cual es caracterizado porque los vendedores comúnmente se trasladan de un lugar a otro, causando algunos problemas sociales y económicos. Otra definición es de que los mercados informales son "agrupaciones comerciales que ejercen el comercio de productos generalizados en la vía pública o terrenos (sitio fijo), y que carecen de la más indispensable infraestructura para su funcionamiento adecuado". Las dos visiones se pueden acondicionar a las unidades de análisis y al objeto de estudio motivo de la presente investigación (La economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca y la posibilidad de su formalización). www.sedeco.df.gob.mx/.../directorio/directorio/dirección_abastos.pdf).

La economía informal, denominada también economía subterránea, es el sector de la economía que no aparece en las estadísticas oficiales de las Cuentas Nacionales del país, por lo que se desconoce su medición e incidencia en la economía nacional (participación en la conformación del PBI), obligando a las instituciones tutelares (INEI) a subestimar el cálculo de dicho indicador económico. Este problema constituye

una gran limitación en el diseño y aplicación de la política económica (fiscal y tributaria) a nivel de gobiernos nacional, regional y local; porque dificulta las decisiones que toma el gobierno a nivel macroeconómico, y hace que en algunos casos tales decisiones sean excesivamente especulativas, produciéndose efectos negativos para la economía en su conjunto como la evasión fiscal, déficit presupuestal e inflación.

“La economía informal, parecía ser un fenómeno exclusivo de los países en vías de desarrollo o de algunos países avanzados de naturaleza peculiar como Italia, donde fue siempre una actividad importante, pero hoy en día, la globalización de la economía ha contagiado también al mundo desarrollado en la práctica de producir riqueza y crear empleo fuera del marco legal” (*BARRAGÁN 2005, citado por Cárdenas 2012, 2*).

La situación problemática la presentamos en tres niveles, en concordancia con una metodología deductiva-inductiva: a nivel internacional, a nivel nacional y a nivel local:

Situación problemática a nivel internacional:

Según Colín L. Powell, los pequeños negocios son los motores principales del desarrollo económico, que dan mayor crecimiento de ingresos y contribuyen a la reducción de la pobreza en la mayor parte del mundo en desarrollo. Estos negocios construyen también comunidades estables, sociedad civil e igualdad de género; sin embargo, una infraestructura inadecuada, servicios públicos débiles, mecanismos inadecuados de solución de diferencias y la falta de acceso a los mercados y al financiamiento convencional siguen siendo los principales impedimentos al crecimiento de los pequeños negocios.

En Estados Unidos, las agencias de desarrollo multilaterales y muchos donantes de ayuda bilateral trabajan para mejorar esta situación mediante la creación de nuevos programas para ayudar a que las microempresas, negocios pequeños de propiedad local con hasta 10 empleados, contribuyan a ser negocios competitivos y dinámicos.

Estados Unidos es uno de los países principales en promover el desarrollo de la microempresa, sus objetivos son tres: mejorar el acceso a los servicios financieros; apoyar el acceso a los servicios comerciales que atienden específicamente las limitaciones de los empresarios más pobres; y mejorar el ambiente para los negocios mediante reformas normativas, legales y de políticas (Colín, 2008).

El gobierno de Estados Unidos ha creado un nuevo fondo de financiamiento por 100 millones de dólares, para apoyar a microempresas del hemisferio, ante los problemas de capitalización que enfrentan las instituciones Financieras. El fondo será una sociedad entre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación de Estados Unidos para Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) y la Corporación Interamericana de Inversiones (IIC).

El Fondo para el Crecimiento con Micro financiación del Hemisferio Occidental (MIF) proporcionará fuentes estables de financiamiento a mediano y largo plazo para instituciones de micro financiamiento; la intención es ayudar a aumentar la capacidad de otorgar préstamos de estas instituciones durante este difícil periodo y de aumentar las fuentes de financiamiento para las microempresas mientras éstas recuperen su estabilidad económica. Esta acción es necesaria debido a que este es uno de los factores que comprometen los logros recientemente alcanzados en la reducción de la pobreza.

(<http://www.metrolatinousa.com/article.cfm?articleID=90865>).

En España las microempresas generan el 26,8 % del valor añadido de la economía; la economía española no se basa en las grandes empresas ni medianas, ni siquiera en las pequeñas, son las microempresas, las de menos de 10 trabajadores, las que la sustentan. Según datos oficiales, el 87% del tejido empresarial está formado por microempresas que generan el 39% de todo el empleo. Y, sin embargo, los productos y servicios de telefonía móvil que hay, son para la gran empresa, y nada específico para la microempresa (El móvil, herramienta básica en la microempresa. Disponible en: <http://www.elmundo.es/suplementos/ariadna/2006/298/1160755765.html>)

En la realidad venezolana los integrantes de las microempresas son emprendedores que desean atender una demanda o nicho de mercado, pero que no cuentan con los recursos (financieros o de adiestramiento) para emprender un proyecto de envergadura. Son emprendedores de bajo nivel productivo, con tecnología rudimentaria, nulas economías de escala, pero con flexibilidad administrativa y adaptable a las necesidades del mercado. Venezuela presencia un crecimiento explosivo de microempresas pertenecientes al sector informal. La economía informal (el ámbito donde se desenvuelve la mayor parte de los emprendedores) da empleo al 53 % de la fuerza laboral, cerca de 4,6 millones de personas; sin embargo algunos microempresarios informales urbanos se las arreglan para lidiar con las trabas que encuentran día a día en la operación de su negocio (Márquez, Patricia y Gómez Samper, Henry. Microempresas: Alianzas para el éxito. Argentina 2001, Disponible en: http://www.serbi.luz.edu.ve/scielo.php?pid=S1315-99842002012000006&script=sci_arttext).

Situación problemática a nivel nacional:

En el Perú, la economía informal no es un fenómeno nuevo. Su crecimiento está asociado al crecimiento de la población y al escaso crecimiento de la economía, pues en el sector formal no se generan los empleos que la gente demanda. En situaciones de

crisis, la economía informal tiende a incrementarse porque la escasez de fuentes de trabajo obliga a las personas a emplearse en actividades generadas por iniciativa propia y que finalmente resultan convirtiéndose en actividades no reguladas.

En términos generales, se calcula que la economía informal en nuestro país es el equivalente a un 35% del PBI y un 60% de las horas hombres trabajados se desarrollan en las actividades informales. Es decir, un 35% de la producción y un 60% del trabajo (Ib.id.).

La micro y pequeña empresa (MYPES) formales e informales en el mundo, América Latina y el Perú en particular, constituyen un elevado porcentaje en la conformación de este segmento de la economía. Sin embargo, las MYPES informales sigue siendo un sector al que no se le ha podido dar una solución integral y por ello necesita una atención urgente para reorientar su crecimiento y desarrollo.

La alta volatilidad financiera, la variada distribución de la renta, las fuertes barreras burocráticas y la escasa formación de empleo, obliga a muchas empresas a caminar en la línea de la informalidad donde la fuerte inversión que implica ajustarse al marco de la ley para desarrollar un negocio formal explica en gran parte por qué en el Perú existen tantas empresas ilegales que asumen los altos costos de informalidad que involucra la competencia desleal con los agentes lineales del comercio masivo donde se asume una visión simple del problema ya que muchas veces los comerciantes asumen que la actividad ilegal esta exonerada de costos. Por el contrario, los sobornos a las autoridades, la dificultad al acceso financiero, la restricción del apoyo de entidades gubernamentales, las barreras del acceso al mercado internacional, la baja representación gremial, la poca facilidad para dividir los activos, la sucesión ilimitada

del traspaso comercial y otras coimas para no ser detectados, son una suerte de impuestos que tienen que pagar los negocios informales para subsistir en el actual mercado local existiendo múltiples razones por las cuales se origina este fenómeno masivo en nuestro país, empezando desde la migración andina a la capital como forma de supervivencia familiar en un área rural poco desarrollada, hasta la incapacidad del sector moderno para absorber en su totalidad la oferta de mano de obra, en conjunto con la alta inestabilidad ocupacional y la existencia de espacios económicos no cubiertos por la modernización, hasta los elevados costos de formalidad para el acceso al comercio local y para la permanencia perenne en un mercado evolutivo con condiciones estrictas de normatividad legal, mostrando continuas barreras a la entrada de los agentes económicos con miras al negocio propio. Es así que se aprobó la Ley de Promoción de la Competencia, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, que además tiene como fin facilitar la implementación del acuerdo de Promoción Comercial del Perú con Estados Unidos y su protocolo de Enmiendas (*Caballero Bustamante. El rol de las Mypes en la coyuntura actual, las buenas perspectivas para el siguiente año. Económico – Financiero. 2^{da} quincena, septiembre 2008, sección C1*).

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) señaló que la nueva Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley Mype) ha permitido la formalización de aproximadamente 28 mil empresas en los últimos seis meses (Octubre 2008 – Marzo 2009), además, 91 mil trabajadores inscritos en el registro Remype. Por otro lado la meta del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) que administra el Remype es lograr que 150 mil Mypes se formalicen en el primer año de vigencia de la nueva Ley.

La Cámara de Comercio de Lima refirió que la nueva ley, a diferencia de la ley N° 28015 (Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa), contiene nuevas normas que se orientan a facilitar la formalización del sector, entre ellas destacó que los beneficios de la nueva ley son de aplicación permanente, no tienen fecha de caducidad, además la nueva ley es más integral, por cuanto enfoca la regulación laboral, tributaria y de simplificación administrativa y tiene sustento constitucional, por cuanto el régimen laboral flexibilizado corresponde a su realidad empresarial, tal como lo ha establecido el Tribunal Constitucional.

Sin embargo, a pesar de los avances a la fecha, la CCL advirtió que existen trabas para lograr la formalización y el desarrollo de los pequeños empresarios, y en tal sentido, corresponde al Ministerio de la Producción coordinar con los otros sectores de gobierno. Entre las trabas mencionó que a nivel nacional el 65 % de las entidades públicas, en especial municipales, siguen exigiendo requisitos e imponiendo sobrecostos ilegales e irracionales para obtener licencias, permisos y autorizaciones, que impiden el acceso y la permanencia de las Mypes en el mercado. Las municipalidades que no han actualizado sus Textos Únicos de Procedimientos Administrativos (TUPA), siguen cobrando tasas sin sustento legal y técnico que lo justifique. Es momento que el Estado, a través de la Contraloría y el Indecopi, fiscalicen y sancionen a los malos funcionarios públicos que hasta ahora hacen caso omiso de la ley; otra traba es que el pequeño empresario que posee una Mype, registrada en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), es impedido en la práctica de constituir una nueva empresa, con personal, giro social y lugar distinto a la primera empresa, este impedimento irracional no permite la constitución de nuevas empresas a cargo del mismo titular, socio, accionista o directivo (<http://www.larepublica.pe/economia/12/04/2009/se-formalizaron-28-mil-empresas-gracias-nueva-ley-mype>).

En el trimestre móvil de referencia del año 2015 el 72,6% (2 millones 940 mil personas) de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada de Lima Metropolitana se encontraban trabajando en Micro y Pequeñas Empresas (MYPE); del total de ocupados en las Mypes, el 76,45% (2 millones 247 mil 700 personas) labora en empresas que producen servicios (comercio, restaurantes, hoteles, transportes-comunicaciones y otros servicios) y el restante 23,09 % (692 mil 300 personas) en empresas que producen bienes en los sectores primarios (agricultura, pesca, minería) y secundario (manufactura y construcción) (Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Año. 2009. Disponible en World Wide Web: www.inei.gob.pe).

Mientras que en el año 2014, el 72,49% (2 millones 927 mil 900 personas) de la PEA ocupada se encontraban trabajando en Micro y Pequeñas Empresas (MYPE); del total de ocupados en las Mypes, el 76,91% (2 millones 251 mil 900 personas) labora en empresas que producen servicios (comercio, restaurantes, hoteles, transportes-comunicaciones y otros servicios) y el restante 23,09% (692 mil 300 personas) en empresas que producen bienes en los sectores primarios (agricultura, pesca, minería) y secundario (manufactura y construcción)

TABLA 01

<i>Lima Metropolitana: Población Económica por tamaño de empresa y sector económico</i>					
<i>Trimestre móvil: Enero - Febrero - Marzo: 2014 - 2015</i>					
<i>(Miles de personas)</i>					
<i>Trimestre móvil</i>	<i>Total</i>	<i>Mypes</i>		<i>%</i>	
		<i>Bienes</i>	<i>Servicios</i>	<i>Bienes</i>	<i>Servicios</i>
2014					
<i>Enero - Febrero - Marzo:</i>	2 927 900	676 000	2 251 900	23.09	76.91
2015					
<i>Enero - Febrero - Marzo:</i>	2 940 000	692 300	2 247 700	23.55	76.45

Fuente: INEI-Encuesta Permanente de Empleo (EPE).

En un 19% se incrementó el número de Mypes formalizadas a nivel nacional durante el 2014, debido a un adecuado impulso de la nueva Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley Mype)

http://www.prompyme.gob.pe/index.php?option=com_search&Itemid=99999999&searchword=NUEVA+LEY+MYPE&submit=Buscar&searchphrase=any&ordering=newest) que regula el aspecto laboral, administrativo, tributario y de seguridad social, barreras que se habían convertido en trabas para la formalización de este importante sector de la economía nacional. En este contexto, la región Lima, es sin duda donde se concentraron el mayor número de Mypes formalizadas con un (51.4%), seguida de Arequipa con el 7.4%, Cusco (6.1%), Lambayeque (5.30%) La Libertad (4.8%), Ancash (3.9%), Callao (3.2%), Tacna (3.2%) y Loreto (3.1%). Las regiones con menores demandas, pero no menos importante están: Puno (2.0%), Piura (2.2%), Moquegua (1.6%), Junín (1.6%) e Ica (1.5%). Cabe resaltar, que los meses donde se obtuvieron el mayor número de formalizaciones fue durante el periodo Agosto-Diciembre 2008, luego de otorgada la nueva Ley Mype y en donde el Programa Mi Empresa, realizó campañas de difusión para dar a conocer los beneficios de la nueva ley tanto en Lima como en regiones.

Las Micro y Pequeñas Empresas a nivel nacional se concentran principalmente en diversas actividades en las que destacan: Sector Servicios (49%), Comercio (36%), Industria (10%). En menor medida figuran las del rubro: Construcción Civil (3%), Extractiva (1%), Agrícola Pecuario (1%).

Dentro de las modalidades empresariales que optaron las mypes para formalizarse destacaron: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada EIRL (43%), Sociedad anónima Cerrada SAC (40%) Sociedad Comercial de Responsabilidad

Limitada S.R.LTDA (16%), Sociedad Anónima S.A. (1%). El tipo de capital de las empresas formalizadas a nivel nacional durante el mismo periodo 2008, se encuentran los Bienes Dinerarios (dinero en efectivo depositados en una entidad bancaria) con un 17 % y No dinerarios (muebles, enseres, maquinarias) con un 83%, principalmente. En el rango de edades de las personas beneficiadas con la formalización a nivel nacional están: 30-44 años (47%), 25-29 años (20%), 45-59 años (18%), 18-24 años (11%) y 60 a más (4%).

El nivel educativo de los micros y pequeños empresarios beneficiados se encuentran: Superior Universitario (47%) Superior No Universitario (31%), Secundaria (20%), Primario (2%).

Finalmente, la nueva ley será de aplicación permanente para la Mype, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen empresarial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley 28015, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los empresarios.

A fines del mes de mayo del 2015, la Corporación Financiera de Desarrollo(COFIDE) (<http://200.48.60.195/Español/Noticia.aspx?id=LA3GbVBnwp8>) lanzó el sistema de factoring (compra de facturas por cobrar) para las micro y pequeñas empresas (Mypes), para afinar detalles con las grandes empresas que participarán en este esquema; todas las empresas, entre públicas y privadas han sido convocadas (por que cuentan con el mayor número de proveedores de las mypes) a participar en este sistema; ya han aceptado y actualmente están trabajando en validar sus sistemas operativos. Hay ocho empresas que han sido identificadas, algunas de ellas son: Petroperú, Alicorp, el grupo Gloria, entre otras.

Factoring es cuando una empresa grande le compra a una Mype y se compromete a pagarle en 90 días, la Mype puede vender su factura a una entidad financiera para poder obtener capital de trabajo en menor tiempo. Para ello Cofide también está reuniéndose con las entidades financieras que estarían dispuestas a participar en este sistema de factoring.

Además, se está culminando la determinación del porcentaje de la factura que comprarían las entidades financieras pues hay un tema del costo del crédito que se tiene que considerar. Eso tiene que ser analizado por las entidades financieras que están participando, probablemente hayan distintas ofertas y serán las mypes las que decidan.

1.1.2 Planteamiento del problema

El gobierno Peruano promueve el desarrollo de la Micro y pequeña empresa, mediante la nueva Ley Mype otorgando beneficios tanto laborales como tributarios que incentivan a los microempresarios a concientizarse y a tener acceso a los mercados internos y externos permitiéndoles obtener una organización empresarial para promover su crecimiento económico y productivo.

La Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca, es un lugar donde se concentra una gran cantidad de vendedores informales (microempresarios) dedicados al comercio, a la venta de productos agrícolas y pecuarios (animales mayores y menores); la mayoría de ellas no están inscritas en el Registro Único del Contribuyente (RUC). Se espera que estos agentes económicos como son las microempresas opten por la formalización de sus negocios y de esa manera puedan generar mecanismos que promueva su organización en el mercado, y su crecimiento económico y productivo.

En Cajamarca hay muchas calles donde no se puede transitar, las veredas están invadidas por verduleras, triciclos, carretillas, vendedores de helados, gelatinas, ropa y otros quienes se resisten a formalizarse por desconocimiento del proceso de formalización o ya sea para evitar pagos de alquiler, arbitrios, servicios higiénicos, etc.

Las protestas originadas a consecuencia del propósito de formalizar el comercio en Cajamarca, trajo serios conflictos entre autoridades e informales que no llegaron a un acuerdo definitivo, ello teniendo en cuenta que el 70% de informales son inmigrantes.

El gobierno local en su afán de buscar una solución anunció la compra de nuevos terrenos y el posterior empadronamiento para trasladarlos a los cerca de 8 mil comerciantes informales que han invadido las calles céntricas y periféricas de la ciudad. Hubo intentos por solucionar en parte el problema con la construcción de un mercado de abastos en Huacariz (antigua Plaza Pecuaria); trasladando a ésta a la zona de donde actualmente se realizan las transacciones comerciales con mayor frecuencia los días jueves y domingos y donde la economía informal se ha hecho una costumbre.

1.1.3 Formulación del problema

De la fundamentación que precede podemos formularnos una interrogante que en definitiva constituye el problema de investigación científico de la presente tesis:

¿Cómo es la problemática de la economía informal y cuáles son los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca; qué estrategias de formalización existe?

1.1.3.1 Sistematización del problema

- a) ¿Cuál es la problemática de la economía informal como manifestación de desequilibrio en el mercado laboral?

- b) ¿Cómo son los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca?

- c) ¿Cuáles son los factores que limitan la formalización de los microempresarios informales en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca?

- d) ¿Qué estrategia se puede diseñar para posibilitar la formalización de los microempresarios informales de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca?

1.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.2.1 Justificación teórico-científica

La precaria situación sobre la que se ha cimentado nuestra sociedad ha llevado a una gran parte de la población a valerse de actividades ilícitas (desde el punto de vista legal y formal) como medio de subsistencia; nos estamos refiriendo al comercio informal de todo tipo y en todos sus aspectos. Con base a lo descrito en el párrafo anterior podemos concluir que es importante analizar este tipo de problemas para comprender que estos negocios afectan directamente al desarrollo del país, de la región y de la localidad (ciudad de Cajamarca) mediante la evasión de impuestos y por lo tanto es necesario definir con exactitud los factores que conllevan a este tipo de actividades y tomar las medidas necesarias para afrontarlo.

1.2.2 Justificación práctica

A raíz de lo anteriormente expuesto es necesario investigar este tipo de problema para comprobar en qué grado el comercio informal afecta a la sociedad y a la economía, como también se puede dar algunas posibles soluciones para disminuir sus efectos. Además, se debe tener en cuenta de que este trabajo de investigación servirá como base para futuros estudios que posibiliten diseñar y afinar estrategias para sensibilizar a los agentes económicos informales a un proceso de formalización y de esa manera promover su organización y crecimiento económico de los mismos.

En la región Cajamarca, se han realizado pocos trabajos relacionados con los factores que originan la existencia de MYPES informales y su relación con el marco jurídico vigente y por lo tanto, qué dificultades afrontan para su formalización; de manera que pretendemos generar un pequeño pero sistematizado aporte para rellenar este vacío en el campo investigativo y que los resultados de la investigación tengan algún efecto en las instancias correspondientes para la toma de decisiones. En el ámbito de estudio no existe ningún trabajo de esta naturaleza.

1.2.3 Justificación académica

El Reglamento de Grados de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Cajamarca establece que, para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias se debe elaborar, sustentar y defender un trabajo de investigación denominado Tesis.

1.2.4 Justificación metodológica

La naturaleza del objeto de estudio permite tipificar a la investigación como exploratoria-descriptiva-de asociación correlacional y de corte transversal. De manera que fue necesario elaborar un instrumento de recopilación de datos primarios a través de

una encuesta aplicada a una muestra elegida por conveniencia –por las razones que se sustentan en la población y muestra del estudio-; la forma de aplicación de la encuesta fue de manera personalizada y voluntaria por parte de los negociantes de la Plaza Pecuaria. Es útil remarcar las dificultades presentadas en la recolección de datos, por la disponibilidad de los actores; por lo que fue necesario recurrir a diferentes estrategias para conseguir la información de los encuestados.

1.3 ALCANCES Y LIMITACIONES

Las MYPE tanto formales como informales constituyen una fuente importante de generación de puestos de trabajo y se pueden convertir en elementos dinamizadoras y transformadoras fundamentales de la actividad económica (crecimiento y desarrollo) del país. Sin embargo, las MYPE informales en el Perú en general y en Cajamarca en particular, siguen enfrentando serias limitaciones para acceder a la tecnología, a los servicios de información, falta de capacitación, asesoría y financiamiento, falta de insumos de calidad, obstáculos para penetrar a los mercados internos y externos, acceso a los mercados de capital. La actividad económica informal se ha convertido así en parte de la economía subterránea y conlleva a los técnicos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) a no cuantificar dichas actividades, subestimando los resultados del producto bruto interno (PBI) nacional y regional.

Desde la perspectiva institucional, se entiende a la informalidad como: «una manifestación de la incapacidad del gobierno de generar reglas de juego en el ámbito económico que faciliten las transacciones económicas, reduzcan los costos de información y transacción, y garanticen el derecho a la propiedad» (Ball, Carlos. La economía Informal. AIPE – Venezuela).

La ciudad de Cajamarca concentra la mayor parte de la actividad económica informal de la Región; las razones que limitan la formalización de Mypes, entre otras, son las siguientes: formas de regulación tediosa, excesiva y costosa, un clima de inversión fácil para ser informales, muchos requisitos para la formalización, procedimientos y trámites que dificultan el proceso, ineficiencia burocrática que bloquea la creación y formalización de las MYPE. Por otra parte, la carga tributaria (impuestos, tasas y contribuciones) que deben asumir las MYPE luego de formalizarse también constituye un factor limitante para la formalización de las mismas.

No cabe duda que para muchas empresas informales, “evadir” la carga de ser formales les resulta rentable; sin embargo, la simplificación de los trámites en las instituciones correspondientes para el proceso de formalización acompañadas de otras estrategias relacionadas con los costos, impuestos, actos burocráticos, etc. Coadyuvarán a promover la práctica de una economía formal y las Mype inmersas en este proceso se verían beneficiadas en su crecimiento y desarrollo.

La unidad de análisis colectiva de la presente investigación es la Plaza Pecuaría del distrito de Cajamarca; por ello es que la delimitación del ámbito geográfico se ubica en la zona de..... (en la vía al distrito de Llacanora); las unidades de análisis individuales lo constituyen los vendedores informales (micros y pequeños empresarios informales) que asisten los días jueves y domingos a realizar sus transacciones económicas de compra venta de sus productos; la delimitación temporal (tácitamente) la define a la investigación como un trabajo transversal, porque se levantará información a través de encuestas por muestreo no aleatorio –vale decir, por conveniencia – en un momento determinado del presente año 2012.

De manera expresa, las limitaciones del estudio están referidas a los siguientes aspectos:

- Los estudios empíricos relacionados con el tema son limitados.
- No se han hecho investigaciones que relacionen las variables seleccionadas en el problema de investigación.
- La información estadística a nivel desagregado en la provincia de Cajamarca es limitada, de modo que la investigación será alimentada con un proceso de abstracción a partir de información de mayor cobertura y a través de la generación de información primaria mediante la aplicación de encuestas.
- La falta de estadísticas actualizadas y precisas sobre microempresas en la ciudad de Cajamarca, lo cual dificultó la determinación de la muestra y la selección de las unidades muestrales.
- Como consecuencia de la anterior limitación se utilizó el muestreo no aleatorio tanto para la determinación del tamaño de la muestra como para la selección de las unidades muestrales.
- Los resultados tienen validez muestral solamente.

1.4 SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

El objeto de investigación es el estudio de la informalidad en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca: Estrategia de formalización de las Mype informales en el año 2017.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general

Describir de manera general la problemática de la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca, para identificar los factores que la determinan; con el propósito de elaborar una estrategia teórica que posibilite su formalización.

1.5.2 Objetivos específicos

- a) Describir la problemática de la economía informal como manifestación del desequilibrio del mercado laboral.
- b) Identificar los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca.
- c) Identificar los factores que limitan la formalización de los microempresarios informales en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca.
- d) Diseñar una estrategia a nivel teórico para posibilitar la formalización de las micro empresas informales de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN O MARCO REFERENCIAL

De Soto (2000), en su libro “El Misterio Del Capital” manifiesta que existen muchos impedimentos que limitan el crecimiento y desarrollo de las microempresas; estos impedimentos están relacionados con todas aquellas dificultades que se presentan cuando las microempresas se quieren formalizar: “... se me ocurrió abrir un taller de confecciones en las afueras de Lima. Queríamos crear un pequeño negocio, el cual sería nuevo y estaría legalizado por completo. Posteriormente todo mi personal, como es común, empezó a llenar formularios, tomaron autobuses al centro de la ciudad para acceder a las certificaciones requeridas para su funcionamiento, empezaron a hacer colas, y todas las actividades necesarias para la operación de la empresa, según el texto de la ley. Al final nos tomó 6 horas diarias y 289 días para inscribir la empresa; a pesar de que para el taller solo operaba un solo trabajador, el costo de la inscripción legal fue muy elevado, US\$1231.” (De Soto 2000, 42).

De Soto (1987), en su libro “El Otro Sendero”: ... las informalidades en nuestro país, sus consecuencias, razones que ocasionan este suceso, además de brindarnos algunas soluciones a este problema socioeconómico. “... la informalidad se produce cuando el derecho pone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente” (DE SOTO, 1987, 32); es decir, desde el punto de vista económico, existe la probabilidad de que la gente y la sociedad en general, las cuales están directamente involucradas en las

actividades informales, tienen el pensamiento de que su condición es mucho mejor si violan la ley, en vez de acatarla y cumplirla.

Complementando la idea central del libro, el autor hace referencia a que los sectores informales han incumplido las disposiciones legales, y han amenazado a las instituciones, lo cual está llevando a toda la sociedad a no cumplir con la formalidad. También hace referencia a los migrantes y las razones por lo cual se han convertido en informales; además de darnos un alcance del porque algunas instituciones legales, no han sido capaces de adaptarse al cambio.

Torkman (2001), en su libro “Economía de la Informalidad a la Modernidad”, sostiene: “el desajuste que existe entre la oferta y la demanda de fuerzas laborales en el sector moderno de la economía, son las principales causas que llevan a la práctica del comercio ambulatorio” (Torkman 2001, 345); así mismo, asume que las principales razones de quienes realizan el comercio informal y ambulatorio son: dificultad para conseguir empleo en otras actividades, búsqueda independiente para trabajar con la familia, porque es lo único que saben hacer, porque pueden compartir las responsabilidades domésticas, porque lo pueden combinar con otras ocupaciones además de considerar importante el papel del comerciante ambulante en la sociedad, pues genera fuentes de empleo e ingresos, y representa un canal de distribución y comercialización que facilita el abastecimiento de productos básicos para la subsistencia de importantes sectores de la población.

Por otro lado Maldonado, Carlos y Hurtado, Montserrat, precisan que todos los estudios que se han realizado sobre el tema, poco o nada han significado a la hora de tomar decisiones y de diseñar políticas públicas. Por la complejidad del fenómeno siempre se descuidan factores y aspectos fundamentales e importantes, ya que este

fenómeno no puede ser estudiado ni resuelto sin la participación multidisciplinaria de antropólogos, sociólogos, economistas, urbanistas, planificadores, juristas, legisladores, educadores y en donde además debemos incluir a Políticos, funcionarios públicos, empresarios privados, comerciantes formales e informales y al consumidor que, como usuario y co-responsable, también tiene algo que decir y hacer.

Delgado, Joel; Gasco Mónica; González Juan (2005), confirman que “gran parte de esta actividad comercial informal se desarrolla en los espacios públicos generando problemas adicionales a la ciudad como congestión vehicular, inseguridad, residuos sólidos, etc” (Delgado et.al. 2005, 45)) A los Municipios les corresponde de manera directa la recuperación de la vía pública para garantizar condiciones mínimas de orden urbano, y en muchos casos para no hacerlo, permite o “se hace de la vista gorda” ante la violación de las normas existentes.

Las características se podrían sintetizar como: “aquellos mercados con bajo nivel de organización, poca división del trabajo y capital, con mano de obra y tecnología poco calificada; los activos fijos pertenecen a los propietarios y pueden ser utilizados indistintamente por su empresa no constituida en sociedad o por el hogar, no existen garantías formales de contratación y pueden realizar transacciones y contraer pasivos sólo en nombre propio; además de evadir impuestos” (Torkman 2001, 345).

Pauta (1988). En su libro “**La Informalidad, lo Popular y El Cambio Social**”, manifiesta que los mercados informales son: “una respuesta a la incapacidad del Estado por no brindar a los pobres sus aspiraciones básicas y en respuesta actúan por su propia cuenta sin cumplir ciertos requisitos impuestos por la legalidad” (Pauta, 1988, 102). Pauta, Diego en sus escritos también nos habla sobre los comerciantes ambulantes donde nos dice que “A lo largo de los años los comerciantes ambulantes han librado

grandes batallas para dar seguridad legal a su empresa. En resumidas cuentas, la primera de ellas fue por los derechos especiales de dominio en la cual los informales trataron de obtener su reconocimiento. La segunda batallas fue por los mercados que se enfrentaron a la mayoría de los ambulantes dispuestos a acumular ahorro suficiente para comenzar a edificarlos con el Estado que, aliado con una minoría de los mismos ambulantes estaba dispuesto a politizar el sistema para evitar perder influencia ante la masiva conversación de los ambulantes en propietarios particulares. En ambas batallas se repite el enfrentamiento entre el Perú informal y el status que en cualquiera de sus manifestaciones políticas” (ibídem).

Holguin (2006) en su tesis de maestría titulada “**Alcances Del Proceso Administrativo En El Desarrollo Empresarial De Las Micro Y Pequeñas Empresas De La Ciudad De Cajamarca**”, expresa que son diversas las deficiencias administrativas que limitan el crecimiento y desarrollo empresarial de las Microempresas. Estas deficiencias administrativas como la falta de planificación, capacidad, instrumentos contables y financieros ocasiona que este tipo de empresas no logren un desarrollo sostenible, sin embargo la perspectiva de mejora se encuentra en ver la importancia de este sector por los beneficios que trae para el país y fomentar la capacitación y asesoramiento a un costo accesible para los micro y pequeños empresarios.

Morán (2003), en su tesis de maestría desarrollada en la UNMSM y bajo el título de “La informalidad en el proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente”, aborda de manera aproximada y general, los diversos componentes que concurren a la problemática de crecimiento de la industria manufacturera local, cuya complejidad

merecerían estudios e investigaciones interdisciplinarias con especialistas en Derecho, Economía, Sociología, Administración, Contabilidad, entre otras disciplinas del conocimiento.

Alva (2006) en su tesis “**El impacto que producen los beneficios tributarios en la formalización e informalidad de las microempresas en el Perú**”, especifica que desde hace mucho tiempo, la economía informal ha adquirido y sigue ganando una importante participación en la actividad económica en muchos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, la economía informal representa una fuerza del mercado actual que raramente ha sido reconocida como tal a pesar de su tremendo e indiscutible impacto económico.

Bazán y Rojas (2004), en su trabajo de investigación “Situación empresarial de la micro y pequeña empresa en la ciudad de Cajamarca”, cuyo objetivo: caracterizar la situación empresarial de las MYPES, en la ciudad de Cajamarca, con vistas en plantear alternativas de solución. Las conclusiones fueron: Existencia de una deficiente Cultura Empresarial en los microempresarios; desconocimiento de normas legales, laborales y tributarias; y, existencia de restricciones presupuestarias y limitaciones al acceso a fuentes de información.

La Oficina Internacional de Trabajo y la Oficina Regional para América Latina y El Caribe, en el contexto de la XIII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo de la OEA (2005) llegaron a concluir un trabajo Titulado: “Economía Informal en las Américas: situación actual, prioridades de políticas y buenas prácticas”; en síntesis, el estudio consiste en un breve repaso sobre la “Economía Informal” en las Américas, comprendiendo el examen de los temas prioritarios relativos al sector informal y la relación entre globalización e informalidad, la situación del trabajo

informal en el hemisferio americano, y los programas y buenas prácticas hasta ahora desarrollados. Se trata pues de un documento expositivo y recapitulativo que pretende sólo mostrar lo hasta ahora adquirido de forma muy sumaria, dotando sólo de instrumentos generales que sirvan para la reflexión y el debate.

Barragán (2005) ha publicado un artículo en *Gestión el Tercer Milenio*, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM (Vol. 7, N.º 14, Lima, noviembre 2005) titulado “Magnitud de la Economía Informal en el Perú y el Mundo”: La síntesis del trabajo se podría expresar en los siguientes términos: La economía informal, economía subterránea, economía paralela o simplemente economía negra, es el sector de la economía que no aparece en las estadísticas oficiales de las Cuentas Nacionales, por lo que se desconoce con exactitud su medición e incidencia en el desenvolvimiento de la Economía Nacional. Esto constituye una gran limitación en el diseño de la **política económica, la política fiscal y la política tributaria en su conjunto**, porque dificulta sustancialmente las decisiones que toma el gobierno a nivel macroeconómico, y hace que en algunos casos tales decisiones sean excesivamente especulativas, produciéndose entre otros efectos negativos, **evasión fiscal, déficit e inflación**.

Schneider, F. y Enste, D. (2000) “Shadow economies: size, causes, and consequences”. *Journal of economic literature* Muestra que en países en vías de desarrollo, en términos generales alrededor del 40% del producto bruto interno es generado por empresas que no cuentan con la condición o el estatus de formalidad, mientras que en países desarrollados se estima que produce entre el 10% y 20% de dicho índice económico, y en muchos países este porcentaje está en crecimiento al. En la misma línea, el 80% de los nuevos puestos de trabajo que fueron creados entre 1990 y 1994 en Latinoamérica se originaron en el sector informal.

Existe un muy marcado desacuerdo para conceptualizar la informalidad, puesto que abarca muchos mercados como los clandestinos los cuales son ilícitos, y no pueden ser normatizados y los otros mercados los cuales si pueden ser normatizados, pero por cuestiones de desconocimiento pueden no ser formalizadas, estos son algunas definiciones de distintos autores.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Una introducción necesaria

Diversos autores han realizado investigaciones sobre microempresas informales, sin embargo, no hay estudios sobre la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca; y los pocos trabajos encontrados, no contienen la estructura temática y metodológica que estamos asumiendo en la presente investigación.

La evolución histórica de la microempresa informal, está llena de vaivenes, contradicciones, movimientos de masas, juegos de intereses (sociales, económicos y políticos), conflictos y hasta enfrentamientos violentos.

La historia de las microempresas informales es la historia de un largo camino - entorpecido por una excesiva politización - hacia los mercados que representan la aspiración popular por obtener una propiedad privada segura para poder desarrollar sus actividades comerciales en un ambiente propicio.

La búsqueda de ese mínimo objetivo por parte de los microempresarios ha contrastado a su vez con la inconsistencia de la actitud del Estado. El vaivén de contradicciones iniciado en la colonia, ha ido revelando siglo tras siglo porque las autoridades no comprendían lo que estaba ocurriendo. Desde hace más de 50 años el gobierno central y las municipalidades y en los últimos años los gobiernos regionales, se

transfieren responsabilidades mutuamente, sin lograr una política coherente que les permita actuar por encima de sus intereses políticos particulares. Esto ha tergiversado los estímulos por completo, politizando a un sector de ambulantes informales (y muchas veces también los formales); retrasando la marcha de la mayoría hacia la actividad empresarial formal.

A lo largo de los años hemos visto cómo los microempresarios han librado grandes confrontaciones (con las municipalidades) para dar seguridad legal a su empresa. En resumidas cuentas, la primera de ellas fue por los derechos especiales de dominio en la cual los informales trataron de obtener su reconocimiento. La segunda confrontación fue por los mercados y enfrentó a la mayoría de los microempresarios dispuestos a acumular ahorro suficiente para comenzar a edificarlos con el Estado que, aliado con una minoría de los mismos comerciantes estaban dispuestos a politizar el sistema para evitar perder influencia ante la masiva conversión de los microempresarios en propietarios particulares.

Desde el punto de vista de los microempresarios esas dos grandes confrontaciones eran racionales: el derecho de propiedad sirve para aprovechar y preservar los recursos, estimular la creación y garantizar la intangibilidad de la inversión y el ahorro. Permite así aprovechar los beneficios de una ubicación fija incluyendo la posibilidad de utilizarla como garantía. En tal sentido el -derecho de propiedad- reduce la incertidumbre de seguridad y es esencial para desarrollar eficazmente cualquier actividad económica por eso los comerciantes informales ponen todo su empeño en obtenerlo. Para el efecto se basan primero en su propia normatividad extralegal que, a pesar de todo su ingenio es un sistema imperfecto para garantizarlo. De ahí que después se vean en la necesidad de recurrir a la negociación política y hasta el enfrentamiento que – a todo costo- tratan de asegurar.

La solución –aún parcial- sería, minimizar los obstáculos y convertir los estímulos políticos en facilidades legales para liberar y aprovechar las energías empresariales de los ambulantes y para que dentro del proceso competitivo en que se encuentran inmersos, puedan explotar al máximo sus habilidades, optimicen sus recursos y servir más eficazmente a la comunidad en su conjunto.

2.2.2 La economía informal (*wikipedia.org/wiki/Economía informal*)

Economía informal es el nombre que se le da a un gran número de actividades que están catalogadas dentro del sector informal de la economía. Se denomina **economía informal** a la actividad económica oculta solo por razones de evasión fiscal o de control meramente administrativo (por ejemplo, el trabajo doméstico no declarado, la venta ambulante espontánea u obligada por las necesidades de las familias involucradas). Por su naturaleza, la economía informal es irregular y forma parte de la economía subterránea (sumergida), junto con las actividades económicas ilegales (por ejemplo, la facturación falsa o falseada, el tráfico de drogas, el tráfico de armas, la prostitución, el blanqueo de capitales). La economía sumergida resulta incluida parcialmente en la estimación del Producto Bruto Interno (PBI) como consecuencia del ajuste de los métodos estadísticos complementarios empleados para calcularlo.

Aunque la economía informal se ha asociado frecuentemente a países en desarrollo y en economías emergentes, todos los sistemas económicos, sin excepción, participan de ella.

La economía sumergida no solamente causa un daño a los ingresos del Estado y a la economía nacional (subestimando al PBI), sino que sirve a menudo para disfrutar indebidamente de beneficios sociales, subvenciones y subsidios, al ocultar una parte de la renta de los contribuyentes, convirtiéndolos así en acreedores de unos derechos que

de otro modo no podrían disfrutar; por lo tanto se podría entender también a la economía sumergida como una agresión social.

Algunas cifras estadísticas publicadas y comentadas indicarían por ejemplo que en España la economía sumergida más del 23% del PBI equivalente a 240.000 millones de euros. El caso extremo en la Comunidad Económica Europea es Grecia con más del 30% del PBI.

Generalmente, este tipo de actividades no cumplen con ciertas características económicas y administrativas propias de una economía formal (por ejemplo, no utilizan tecnologías complejas ni formas avanzadas de producción, no tienen una división del trabajo establecida, no están constituidas jurídicamente como las empresas modernas, y tienen distintos tipos de relaciones laborales al mismo tiempo).

De lo anterior se deduce que “Formales serían las actividades reguladas, aquellas que se acomodan a las formas previstas. Informales las que carecen de regulación o las que no obedecen las reglamentaciones legales existentes”.

Una de las características que hace que una determinada actividad pertenezca al sector informal es la de tener una escala reducida; es decir, que las personas o empresas no manejan una producción numerosa o una gran cantidad de recursos. Por ello, no existen muchas barreras para entrar al sector informal. Generalmente, estos negocios, trabajos o actividades se desarrollan en un lugar establecido (o de manera ambulancia) y sus ingresos dependen de ese lugar y los recursos que se encuentren en éste, por ejemplo un barrio o un sector. Igualmente, la propiedad de los negocios o empresas es de una sola persona o familia, y en algunos casos no se cumple con reglamentaciones sobre salarios, impuestos, salud y limpieza, normas de construcción, etc.

En la mayoría de las veces este tipo de actividades no son registradas por los censos o las encuestas y como consecuencia lógica es la subestimación del PBI del país en referencia; el sector informal es muy difícil de medir, siendo más común en los países en vía de desarrollo que en los países industrializados.

2.2.3 La informalidad

Una característica común en toda economía es la coexistencia de actividades económicas que son registradas en las cuentas nacionales, en contraposición con otras actividades que no son contabilizadas. En este último caso, algunas de estas actividades pueden ser ilícitas mientras que otras son legales, pero poseen un componente ilegal como la elusión (evasión); otras no son registradas ya que ocurren en un sector de la economía que escapa de la regulación del gobierno (ejemplo la economía doméstica). La presencia de esta coexistencia de las dos formas de economía se da en casi todos los países del mundo, por ello es que se estudia desde distintas acepciones, enfoques o definiciones como: economía sumergida, economía subterránea, economía en la sombra, economía informal.

Pero si buscamos una respuesta a ¿Qué es la informalidad?; desafortunadamente no existe un consenso claro en la definición del conjunto de actividades no registradas. En términos generales las actividades no registradas comprenden actividades ilícitas como la producción y tráfico de drogas; la comercialización de artículos robados, y actividades de contrabando; así como también actividades que no tienen un carácter estrictamente ilícito, pero que escapan al registro o a la regulación establecida por el gobierno; por ejemplo, en muchas zonas rurales del país existen economías de subsistencia que no son declaradas, las cuales incluyen producción de bienes así como su intercambio a través de transacciones monetarias o a veces mediante el trueque.

De lo anteriormente acotado se puede inferir que tampoco existe una definición clara y precisa de "economía informal" tal como se ha venido interpretando en los diferentes medios. Sin embargo, una definición práctica y muchas veces empleada para la economía informal es la que formula Schneider F. y D. Enste (2002): "...toda actividad económica que, en general, estaría sujeta a impuestos si fuera declarada a las autoridades tributarias".

2.2.4 Causas de la informalidad

A diferencia de la definición conceptual del objeto de estudio (informalidad), si existe consenso respecto a las razones para la existencia de un sector informal, por ejemplo: los elevados costos de la formalidad, los trámites burocráticos, falta de puestos de trabajo, el desempleo, precarias economías de las familias, entre otras razones. Para el caso de los elevados costos de la formalización tanto para el acceso al mercado como para la permanencia, De Soto, Hernando en su intento de cuantificarlo, tuvo que esperar casi 10 meses para poder instalar una fábrica de ropa, con un costo del registro legal equivalente a 32 veces el salario mínimo mensual. Al realizar un ejercicio similar en EE.UU., se encontró que la demora ascendía a 3 horas y media en Florida, y 4 en Nueva York. De la misma manera, el costo de mantenerse en la formalidad también es significativo. Además, De Soto estimó que para una muestra de 50 pequeñas empresas manufactureras, el costo de formalidad representaba un promedio de 348 % de las ganancias después de los impuestos

(www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5Cfebrero04%5Canalis... (IPE: Instituto Peruano de economía).

Entonces como consecuencia lógica, resulta preocupante que los costos para acceder o permanecer en la formalidad (mercado formal) superan ampliamente los costos de permanecer en la informalidad (mercado informal). Recordando que la teoría

económica clásica se basa en que los agentes económicos (oferentes, demandantes, productores) toman sus decisiones de manera racional, analizando los beneficios y los costos de realizar determinadas acciones. Resulta absurdo –como parece suceder en la realidad, incluso incorporando costo esperados (a futuro) de permanecer en la informalidad (nos referimos por ejemplo a las multas, sanciones, pérdidas de mercaderías por decomisos, robos, etc.), la decisión de pasar a la formalidad lleva a menores beneficios respecto a la de continuar en la condición de informal.

2.2.5 Tamaño del sector informal

Es difícil comentar sobre la estimación de la magnitud del sector informal (sobre todo en los países en vías de desarrollo): una aproximación de cuánto es lo que representan las transacciones que se realizan en el sector informal respecto al resto de la economía, vale decir, en términos de la economía. El sector informal es un tema del día a día en los medios de información, por ello resulta hasta familiar la frase siguiente: “...el 60% de la economía es informal”; pero ¿cuál es la consistencia de esta afirmación?. Esta premisa está llena de inexactitudes, porque en realidad lo que han arrojado los estudios es que la magnitud de las transacciones de la economía informal en el Perú es alrededor de 60% del PBI: Tanto Loayza (1993), como Schneider (2002) arrojaron estimados similares, aunque para períodos distintos ([www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5Cfebrero04%5Canalis\(IPE\)\)](http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5Cfebrero04%5Canalis(IPE)))).

Una de las cosas que se pasa por alto al hacer la afirmación que se cuestiona, es la existencia de posibles filtraciones de las actividades que se realizan bajo condiciones informales en la contabilidad formal. Posiblemente el PBI oficial registrado se atribuya como parte importante a las actividades informales. En consecuencia, por ejemplo, si suponemos que existe filtración cero, tendríamos que las actividades de los sectores

formales generan un PBI de 100 unidades monetarias (u.m), mientras que las actividades informales realizan transacciones que, se estima, equivalen a un 60 % del PBI (vale decir que, equivalen a 60 u.m.). De este modo la economía formal e informal (en conjunto) realizarían actividades por 160 u.m., dentro de la cual el sector informal representaría, no un 60 %, sino únicamente el 37.5 % de la economía ($60/(100 + 60) = 0.375$).

2.2.6 La magnitud de la economía informal en el Perú

El origen de la informalidad en nuestro país está relacionado fundamentalmente con el problema del desempleo, con la incapacidad del gobierno para dar una solución integral al problema y en la ineficiencia de la ley. En términos técnicos, somos informales por el llamado coste de la legalidad y el costo de la ley a su vez está relacionada con la cantidad de tiempo (días, semanas, meses o años) y de información que se necesita para cumplir con ella.

Las actividades que realizan los micros y pequeñas empresas y que caracterizan a la economía informal caen dentro de comercio informal, la industria informal y los servicios informales básicamente; de manera sucinta se puede expresar lo siguiente:

a) El comercio informal

Una de las actividades más notorias de la economía informal en el Perú es el comercio informal. Se realiza básicamente a través del comercio callejero por los llamados vendedores ambulantes; esta forma de vender bienes y servicios se practica no solamente en las ciudades del Perú sino en todas las ciudades de América Latina y del mundo (tanto en países en vías de desarrollo como en los propios países desarrollados). Mucha gente de origen humilde, generalmente migrantes del campo a la ciudad que,

dada la situación en la que se encuentran, no tienen otra opción que dedicarse a comerciar para así generar una actividad empresarial que les permita una subsistencia mínima.

No se ha realizado ningún censo propiamente tal relacionado con los micro y pequeños empresarios informales; este hecho se agrava a raíz de los programas de ajuste económico llevados a cabo por el gobierno de Fujimori en la década de los 90 y que , como consecuencia de ello más medio millón de empleados públicos fueron despedidos por el gobierno peruano, y muchos de ellos encontraron refugio en el sector comercial informal creciendo significativamente el sector informal de la economía nacional.

b) La industria informal

Al igual que en el comercio, la presencia de la informalidad en la industria es también significativa. El industrial informal es de dos tipos en el Perú. Uno es el propio industrial formal que informaliza parte de su producción como consecuencia del alto coste de la regulación o de los impuestos. Aunque esconda parte de su facturación, no es una persona diferente al industrial ya establecido. En muchos casos se ha visto obligado a hacerlo porque el coste de la legalidad es muy alto. Tiene así que abandonar la formalidad para ocultarse total o parcialmente en el mercado informal. Esto se produce siempre que hay un alza de precios o siempre que aumenta la inflación, que es una forma indirecta de subir los impuestos; estos hechos incrementan el coste del producto final, los mismos que deben ser trasladados a los precios de mercado y tiene que transferirse a los consumidores, haciendo más difícil la competencia en el mercado.

Pero hay también otro tipo de informales en el sector industrial conformado por los artesanos o los industriales propiamente informales, (dedicados de una manera completamente ilegal al desarrollo de alguna actividad manufacturera). En nuestro país,

esta actividad se practica en las confecciones y los textiles, fabricación de muebles de madera, artefactos pirotécnicos, y en las grandes ciudades en el área de la mecánica. En el área artesanal por ejemplo, hay gente que en la intimidad y en la seguridad de su vivienda montan un pequeño taller informal que muchas veces lindan con la ilegalidad adulterada y por tanto penada por la ley (fabricación de medicamentos adulterados, colonias y perfumes, jabones y bebidas alcohólicas, hasta la falsificación de billetes, entre otras actividades) con familiares o paisanos, a los cuales inclusive muchas veces no les pagan o les pagan de manera indirecta enseñándoles el oficio. De esa forma, se genera una actividad micro empresarial significativa.

c) Los servicios informales

En el Perú, el nivel de actividad de los servicios informales es muy notorio, empezando por el servicio del transporte. En los países desarrollados, el transporte público generalmente es estatal; en los países en vías de desarrollo, el transporte público generalmente es privado e informal. La emergencia de grandes ciudades a lo largo y ancho de Latinoamérica ha ido emparejada con el desarrollo de grandes sistemas de transporte informal como consecuencia lógica del desorden logístico y vial de dichas ciudades.

En 1990, el 95% del transporte urbano del Perú estaba en manos de pequeños empresarios, cada uno dueño de su ómnibus o de su combi. En ese mismo año, el cien por ciento del transporte urbano público se fue a la quiebra. El gobierno peruano disolvió la única empresa pública que existía en el transporte urbano al venderle a cada uno de los conductores su carro, informalizando así por completo la actividad del transporte urbano. También en 1990 el Alcalde de Lima liberalizó el transporte urbano al declarar la libertad absoluta de rutas, de tarifas, y de entrada y salida.

Con las medidas de reajuste económico y las reformas implementadas a partir de 1990, los despedidos “forzados” o “con incentivos” encontraron algo más ventajoso que hacer: La gente que salió del sector público como consecuencia de los ajustes económicos, en total, entre 500 y 600 mil personas, inmediatamente comenzó a trabajar en el sector privado

, muchos de ellos dentro del servicio de transportes. Sus ingresos en ese sector eran mucho más altos, ya que los sueldos durante un proceso inflacionista como el que padeció el Perú (dos millones trecientos mil por ciento de inflación durante los cinco años del gobierno de Alan García) eran mínimos –10 dólares, 20 dólares, 30 dólares, 50 dólares en el mejor de los casos en el sector público–. En cambio, como transportistas privados, ganaban tres o cuatro mil dólares mensuales (Ghersi, E. 2005).

d) La economía informal y la evasión tributaria en el Perú

La economía informal y la evasión tributaria se relacionan recíprocamente tanto en sus causas como en sus efectos. Hernando de Soto en su obra *el Otro Sendero* señala: «El incumplimiento de las obligaciones directas y las leyes laborales es una de las diferencias, entre formales e informales; los empresarios formales pagan sus impuestos y lo hacen por ellos y por los que no pagan; los empresarios informales que evaden sus obligaciones tributarias producen como efecto que la carga tributaria se haga más pesada para aquellos que cumplen con sus impuestos».

«Se monta un círculo vicioso: como la recaudación es insuficiente, el Estado debe incrementarlo por medio de sucesivos aumentos de impuestos que inciden sobre aquellos que cumplen sus obligaciones fiscales, la presión individual se torna tan alta que dichos contribuyentes comienzan a evadir ingresando de ese modo a las filas de los informales» (De Soto citado por Barragán 2005, s/p.).

Para tratar de resolver este problema, la SUNAT desde el mes de marzo de 1991, investigó la naturaleza y la magnitud del fenómeno; analizó y estudió la informalidad por sectores y ramas de la actividad productiva, propiciando la Simplificación del Sistema Tributario Nacional y la creación del Régimen Único Simplificado (RUS), mediante el Decreto Legislativo N° 771 vigente a partir del 1° de enero de 1994. Dicho sistema estuvo diseñado para cumplir un fin específico: la simplificación, entendida como un conjunto de normas fáciles de entender para el contribuyente y de fácil administración para la Administración Tributaria bajo los principios de neutralidad, equilibrio, equidad y recaudación.

En ese sentido, el RUS fue creado con el objetivo y la finalidad de ampliar la base tributaria incorporando a la **formalidad** a las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas dedicadas a pequeños negocios en la **economía informal**, quienes mediante un único pago mensual dan por cumplidas sus obligaciones tributarias referidas al Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas (IGV), sin necesidad de requerirse la presentación de declaraciones juradas, ni el registro formal de libros de contabilidad.

Posteriormente se incluyó dentro de dicho régimen a las personas naturales no profesionales que exclusivamente obtienen rentas de cuarta categoría; además se efectuaron diversas modificaciones que luego fueron agrupadas en un Texto Único Ordenado de la Ley del RUS, que fue aprobado por Decreto Supremo N.° 057-99-EF.

Después de diez años de vigencia de dicho régimen se han introducido importantes modificaciones mediante el Decreto Legislativo N.° 937, las mismas que están vigentes desde el primero de enero del año 2004.

Se ha detectado también que la mayor parte de los 350 000 contribuyentes acogidos al antiguo RUS estaban ubicados en la categoría donde se efectuaba el menor pago (cuarta categoría, A, cuota de S/. 20.00) cuando en realidad se han verificado movimientos comerciales en compras y ventas superiores a la categoría en la que estaban ubicados y que en otros casos superaban el límite mensual de S/.18 000 de ingresos brutos por sus ventas o servicios.

Se ha verificado así mismo que muchas empresas han optado por la modalidad de dividir físicamente su negocio con la finalidad de evitar las obligaciones y cargas propias de los contribuyentes de rentas de tercera categoría del Régimen General y beneficiarse además con la escasa fiscalización realizada a los contribuyentes del RUS.

2.2.7 La microempresa

Mediante el Decreto Legislativo. N° 1086 publicado el 28 de Junio del 2008, se dictó la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Castillo et.al., 2008). Frente a esta situación el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo ha dictado el Decreto .Supremo N° 007-2008 TR, mediante el cual se ha aprobado el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley Mype; y el Decreto Supremo N° 008-2008-TR, Norma mediante el cual se ha aprobado el Reglamento de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, ambas normas publicadas el 30 de Setiembre del 2008, y que entro en vigencia en 01 de Octubre del 2008

De conformidad con el Reglamento de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, la Microempresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, cuyas características deben ser las siguientes:

TABLA 02

Tipo de empresa	N° de Trabajadores	Nivel de ventas brutas en el año
Micro empresa	De No hay tope de trabajadores	Hasta 150 Unidades impositivas tributarias (UIT)

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)

Sin embargo, el proceso de globalización, la transformación tecnológica, la competencia entre las empresas, las crisis económicas, la migración, el crecimiento demográfico, etc., que han sucedido a través de los años, han modificado las estructuras productivas de las economías para adecuarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, donde el mercado de trabajo no ha sido ajeno, por lo que se han venido creando nuevas formas de trabajar. Las microempresas han cobrado cada vez mayor importancia, entre otras cosas por el hecho de que tales organizaciones tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva. En casi todos los países, la generación de empleos se ha venido reduciendo de tal forma, que el gobierno, y el sector privado (grandes y medianas empresas) no han podido absorber a la población en edad de trabajar.

Se ha acostumbrado a llamar a la microempresa como un sector de subsistencia, perteneciente al sector informal de la economía, por lo que en la concepción común son un estadio temporal en la inserción al sector formal y de grandes empresas. Diversos autores explican la creación y existencia de la microempresa como resultado de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal y como un elemento de subsistencia (Ruiz, 2004).

Sin embargo, la microempresa es la oportunidad más cercana del desarrollo de la creatividad personal al desarrollo comunitario y por tanto a la fortaleza de las estructuras económicas de los países. Las microempresas suelen utilizar mano de obra familiar y recursos locales, escasa dotación de capital, tecnologías con uso intensivo de mano de obra y una fuerza de trabajo no calificada que adquirió sus conocimientos fuera del sector educativo académico.

Hoy en día, es cada vez más difícil que una familia alcance a cubrir sus necesidades con una sola fuente de ingresos; por lo tanto, cada vez más personas analizan la posibilidad de crear un negocio familiar para obtener un ingreso extra que, en muchos casos, le permite a la familia que desea desarrollarlo desde la comodidad de su hogar. Este negocio familiar puede convertirse en la principal fuente de ingresos de la familia y ser una ocupación a tiempo parcial, y a medida que sea más rentable, se convierte en una ocupación a tiempo completo.

Parecería, entonces, que las microempresas y las empresas o negocios familiares nacen por las mismas razones, que es la búsqueda de generación de ingresos por parte de personas o familias.

En el Perú, como en el resto de países del mundo, esta situación de generación de microempresas y de empresas familiares es común, dándose un proceso especial con respecto a la gran empresa privada, que se la considera familiar porque el poder y la posesión siempre recaen en manos de alguna familia. Ejemplos en el país, son la Corporación Wong, Añaños, Romero, etc.

Entonces, los conceptos de microempresa y empresa familiar se entrecruzan entre sí, ya que se podría considerar que una microempresa es un tipo de empresa familiar o al revés, por lo que es necesario conocer las características que hacen que un negocio familiar muy pequeño pueda convertirse en una empresa de alta rentabilidad que le permita obtener grandes ganancias y ser importante fuente generadora de puestos de trabajo a nivel formal.

Por tanto, es importante el papel del dueño de la empresa (ya sea empresa familiar o microempresa), como fundador o creador de una idea que se convierte en empresa. Este sería el “empresario” que se define como una “Persona natural o jurídica, titular de una unidad de producción y/o servicio, que independientemente o asociado y con voluntad propia, motivaciones individuales y capacidad de crear, desarrollar y hacer funcionar una empresa asume un riesgo en la realización de una actividad económica, comercial y/o de desarrollo de un producto o forma de hacer algo innovador para satisfacer una necesidad o deseo existente en la sociedad, a cambio de una utilidad o beneficio” (Thompson, I. (2007). *Definición de Empresario. Artículo publicado en www.promonegocios.net*).

Es, entonces, necesario definir qué es una microempresa, así como, qué es una empresa familiar, para tener un conocimiento más amplio que permita responder estas

dudas y así pueda realizarse una clasificación o tipología de microempresa, que es el objetivo de este.

2.2.8 Problemas en las distintas definiciones de microempresa

El planteamiento fundamental es qué tan pequeña debe ser una empresa para ser clasificada como microempresa y no como pequeña empresa, y si el ser muy pequeña conduce a no ser algo diferente a una empresa. Para comenzar, el término “micro” es un prefijo en la composición de palabras y significa muy pequeño (según la Real Academia Española).

Diversos autores han dado una definición cualitativa de microempresa, sin embargo, las cualidades que señalan no muestran diferencias que permitan separar a las empresas muy pequeñas de las demás, porque estas cualidades son aplicables en todos los tamaños de empresa (micro, pequeña, mediana y grande). Además, muchas veces incluyen y confunden los conceptos de micro y pequeña, generando ambigüedades y confirmando que muchas veces micro se usa como sinónimo de pequeño, lo que hace volver a la pregunta, ¿pequeño con respecto a qué?

Por ejemplo, Rivero (2001) define a la microempresa como pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos.

Carpintero (1998) las define como “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario”.

Estas definiciones dan cuenta de que se usa términos ambiguos para referirse a lo mismo, o acaso, microempresa es sinónimo de pequeña empresa. Si fuera así, entonces no tendría por qué diferenciarse la microempresa de la pequeña empresa. Por eso, se debiera de diferenciar siempre a la micro de la pequeña, anotando que las primeras son más pequeñas que las segundas.

El dar calificativos cualitativos en la definición de microempresa lleva a razonamientos erróneos. De la definición dada por Carpintero, sobre el término “de carácter precario” en capital, trabajo y tecnología, entonces se podría pensar que si una empresa tiene problemas de capital entonces es una microempresa, o dicho de otra forma, las microempresas tienen problemas de capital. Otro: si la mano de obra es precaria (falta de personal calificado) entonces es una microempresa, o bien todas las empresas micros no cuentan con personal calificado. Y por el lado de la tecnología: ésta es precaria, porque el proceso de producción de la empresa es intensiva en mano de obra, por lo que es una microempresa. Al final, se tiene que una microempresa es aquella con problemas financieros, tecnológicos y de baja calificación de la mano de obra. Cuando, en general, todas las empresas independientemente del tamaño que tengan, pueden tener problemas con sus finanzas, con la adopción o aplicación de tecnologías, así como con sus empleados. Además, el cierre, quiebre o problemas que puede tener una empresa en un momento determinado, tiene que ver con otros factores que muchas veces son ajenos al tamaño de la empresa.

Todas las empresas son heterogéneas, por lo que el agruparlas por cuestiones cualitativas presenta mayores problemas que si se clasifica por variables cuantitativas. Generalmente, las instituciones realizan clasificaciones de las empresas dependiendo del objetivo a seguir. Por ejemplo, un programa de apoyo para la innovación tecnológica definirá el perfil de las empresas de forma distinta, que un programa de gobierno para

impulsar el emprendimiento en la creación de empresas, o si se quiere que empresas existentes exporten, o si se desea implementar y aumentar el financiamiento a través del crédito. Pero, tomar en consideración estos perfiles de empresas, diseñados bajo circunstancias específicas, sería un gran error. Muchas veces, el definir de forma cualitativa a la microempresa ha contribuido a que se preste poca importancia a estas empresas, llegándose incluso a afirmaciones sobre sus características que se asocia a malos indicadores o cualidades. Por ejemplo, que tal rama de actividad presenta problemas de crecimiento o desarrollo económico sólo porque está conformada en su mayoría por micro y pequeñas empresas, o que las microempresas se sitúan en el sector informal de la economía, cuando existen micro, pequeña y medianas empresas situadas en el sector informal.

Estas empresas denominadas “muy pequeñas o microempresas” continúan siendo empresas, cuyas oportunidades y amenazas para crecer dependen de otros factores que no necesariamente están ligados a su tamaño. Las empresas de menor tamaño pueden, al igual que las demás empresas, encontrarse en el sector formal o informal, en sectores económicos débiles o competitivos, en países desarrollados o en desarrollo, enfrentar problemas técnicos, administrativos y financieros. La definición de microempresa varía entre países, más aún entre países desarrollados como entre menos desarrollados.

Por tanto, definir a las microempresas tratando de ubicarlas en el sector formal o informal, en el espacio urbano o rural, por un tipo particular de actividad económica, o por relaciones de género, entre otras, equivale a no aceptar que se trata de mercados de trabajo heterogéneos, diversificados y fragmentados en los que determinar a través de un solo criterio implica no reconocer que se trata de espacios en construcción caracterizados porque sus fronteras suelen ser vagas.

Los términos micro, pequeña, mediana y grande expresan dimensión, por tanto, emplearlos en relación a la “empresa”, se debiera usar elementos cuantitativos que permitan expresar su tamaño y esclarecer las diferencias, más que confundirlas. Se podría sugerir que las microempresas cuentan con una organización productiva heterogénea, en la cual generalmente trabajan un número reducido de personas y cuyos ingresos y utilidades son menores que en la pequeña empresa.

2.2.9 Características de la empresa del sector informal

a) En el aspecto organizacional

- ✓ El sector informal es caracterizado por su dinamismo y su verdadera capacidad de innovación y adaptación. Las empresas se caracterizan por su flexibilidad técnica y comercial (pueden cambiar de línea de negocio en cualquier momento).
- ✓ La empresa es frecuentemente del tipo familiar. La ligazón es paternal y la mano de obra es utilizada por relaciones directas, étnicas o familiares.
- ✓ El tamaño de la empresa es de 1 a 10 personas (empleados remunerados, obreros, aprendices, asociados y trabajadores familiares y jefes de empresa). Las micro unidades y el autoempleo son predominantes.
- ✓ Los trabajadores tienen un débil nivel de escolaridad; pero también hay personas que pese a tener un nivel de escolaridad intermedio o medianamente superior se dedican a ciertas actividades que recaen en el campo de la informalidad.

- ✓ Las unidades económicas son organizaciones sin horarios o días fijos de trabajo; aprovechan fuertemente las festividades y ferias locales y regionales.
- ✓ Hay una diversidad de opiniones sobre las remuneraciones. Para algunos autores las remuneraciones dadas por las empresas son en promedio considerablemente más débiles que el salario promedio del sector formal; para otros, los ingresos del sector informal exceden aquellos de los asalariados del sector formal, pero generalmente el jefe de empresas tiene un salario más alto y el ingreso promedio aumenta con el nivel de competencia y el nivel de instrucción.
- ✓ Para otros investigadores esta suerte de empresa no puede soportar los costos de la formalidad de su inscripción administrativa, pero esta afirmación no es cierto en todos los casos.

b) En el aspecto financiero

- ✓ Los circuitos de financiamiento informal son complejos y no tienen ninguna relación con la banca financiera oficial. La mayoría no tienen ni cuenta corriente ni cuenta de ahorros; a veces generan formas propias y originales de financiamiento de sus negocios; por ejemplo, organización de panderos, préstamos familiares, “la chanchita”, entre otras formas.
- ✓ El capital inicial necesario a la creación de una empresa e implementación del negocio es muy débil.

- ✓ La mayoría de los empresarios informales inician su empresa sin ninguna forma de crédito. Las fuentes de financiamiento provienen del ahorro familiar, de conocidos donde los préstamos nacen alrededor de amigos o de prestamistas particulares a tasas de interés muy elevados.
- ✓ La mayoría utilizan su propia forma de contabilidad. Las transacciones se hacen frecuentemente al contado y el dinero no es solamente un medio de cambio sino deviene en un instrumento de financiamiento.

c) En el aspecto comercial

- ✓ El nivel de precios de sus productos (bienes y servicios) son diferenciados, generalmente bajos, por lo que sus márgenes de ganancia es también reducida.
- ✓ Por ser negocios informales no se respetan las obligaciones sociales y fiscales.
- ✓ Las actividades tienen un carácter estacional, ambulatorio y provisorio. Los informales pueden cambiar de línea de productos, de localización y de horario de venta buscando la mejor manera de adaptarse a las necesidades de sus clientes. El informal decide el tipo de producto a vender, su precio, el lugar y los medios de promoción únicamente según los deseos, las costumbres y necesidades de los clientes.

d) En el aspecto tecnológico

- ✓ Las empresas son generalmente pequeñas unidades pobremente equipadas, sin acceso a los medios de información y las fuentes de capacitación.
- ✓ No pueden beneficiarse de los recursos, de los medios de formación profesional y de la infraestructura moderna.
- ✓ La productividad de los factores de producción son bajos, sus costos de producción altos y como consecuencia lógica resultan muy vulnerables a permanecer en el mercado.
- ✓ Hay diferencias en las performances entre unidades de producción según el tipo de actividades y el sector económico (producción, comercio y servicios generalmente).

2.2.10 Breve información estadística sobre la MYPES en el Perú (La información estadística ha sido tomada de CABRERA 2009: 51-62; la denominación del sub título es nuestro y la data ha sido adecuada a los objetivos de nuestra investigación)

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) estimó en el año 2015 que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) formales en el Perú son aproximadamente 659,046.

TABLA 03: Perú - Micro y Pequeñas Empresas

TIPO EMPRESA	Nº EMPRESAS	PORCENTAJE
Microempresa	648,169	90,87 %
Pequeña Empresa	54,824	7.69 %
Mediana y Gran Empresa	10,279	1,44 %
Total	713272	100,00 %

Fuente: SUNAT – MTPE.

Las microempresas representan el 90,87% del total de empresas y tienen un nivel de ventas brutas anuales menores a 150 UIT, es decir menores a 577,500 nuevos soles. Uniendo la micro empresa con la pequeña empresa constituyen el 98,56% de todas las empresas. Sólo el 1,44 %, es decir 10,279 empresas, son medianas o grandes.

Analizando a las MYPES por actividad, sucede que el 82% se ubica en el sector terciario, de los cuales el 49,6% se dedican al comercio y el 33,3% a la atención de servicios. Sólo el 11% se dedica a actividades de manufactura; un 2,9% se dedica a las actividades agropecuarias y 2,5% están inmersos en el sector construcción. Las MYPES que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos alcanzan un total de 0,7%.

La data generada por la SUNAT y el INEI respecto a las MYPES informales es como sigue:

TABLA 04: Perú: Mype formales e informales.

	N° empresas formales	N° empresas informales	Total de MYPES
Micro	622, 209	1' 855, 075	2' 477, 284
Pequeña	25, 938	15, 395	41, 333
MYPE	648,147	1' 870, 470	2' 518, 617

Fuente: SUNAT e INEI.

Las MYPES formales representan el 25% del total de empresas a nivel nacional, mientras que las informales son 1'870,470. A nivel de pequeña empresa la mayor cantidad de MYPES son formales y el 37,2% son informales.

TABLA 05: PEA ocupada en Mype según grado de formalidad

	Microempresa (de 2 a 9 trabajadores)		Peq. Empresa (de 10 a 49 trabajadores)		MYPE (de 2 a 49 trabajadores)	
	Absoluto	%(mll)	Absoluto	%(mll)	Absoluto	%(mll)
Formal	0,5	7,9%	0,5	60%	1,0	13,8%
Informal	5,8	92,1%	0,3	40%	6,2	86,2%
TOTAL	6,3	100,0%	0,8	100%	7,2	100,0%

Fuente: INEI, elaborado por PEEL.

El 86,2% de la fuerza laboral trabaja en una MYPE informal y sólo el 13,8% en una MYPE formal. Esto quiere decir que nueve de cada diez personas trabajan en la informalidad. Si observamos únicamente la situación de las micro empresas la realidad es más cruda, ya que el 92,1% de la fuerza laboral nacional se ubica en este tipo de empresa.

2.2.11 Problemática de las Mype en Cajamarca

En los últimos años, Cajamarca ha experimentado una serie de cambios sociales y económicos, estimulados por la competitividad y el impacto de las grandes empresas, las cuales a pesar de ser pocas las que contribuyen significativamente a la economía de la ciudad y la región. Sin embargo, las MYPES, no obstante de ser numerosas, tienen una reducida participación en la economía local y regional. En nuestra ciudad, razón a la gran recesión en la que nos encontramos, la crisis política y el ambiente de caos en el que vivimos, crean un ambiente de informalidad en las actividades comerciales.

Características de la problemática de los empresarios a cargo de las MYPES:

- La mayoría de microempresas están conformadas por integrantes de una misma familia, de tal manera que cumplen diversas funciones: administradores, gerentes, compradores, vendedores, etc.
- Carecen de formación académica, conducen sus empresas basándose en conocimientos empíricos.
- Falta de formación empresarial y capacidad de gestión.
- Escaso conocimiento del mercado
- Carecen de apoyo económico, financiero y técnico por parte del gobierno local, regional y nacional.

- Generalmente no tienen asesoramiento; no llevan, por ejemplo, contabilidad de costos.
- La mayoría de microempresarios Cajamarquinos contratan a un contador a tiempo parcial, sólo para el llenado de libros.
- Las utilidades que obtienen son reducidas y las utilizan para satisfacer necesidades personales.
- Muchos microempresarios que afrontan dificultades cambian de giro en sus negocios, desperdiciándose los conocimientos que ya adquirieron en el negocio que tenían anteriormente.
- Tienen escaso o nulo acceso a la información comercial.
- Según datos de MITINCI, el grado de informalidad de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Cajamarca es bastante grande. Sólo el 39% tienen RUC, el 47% tienen licencia municipal y el 45% tienen registro unificado. Sólo el 18% de la industria de productos lácteos y el 10% de la industria de panificación cuentan con registro sanitario.

2.3 MARCO CONCEPTUAL Y DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Ambulante: Que va de un lugar a otro sin tener asiento fijo. Vendedor ambulante: Persona que vende en la calle, sea caminando de un sitio a otro o en un puesto fijo en la vía pública.

Barreras burocráticas: La comisión de acceso al mercado ha definido a la barrera burocrática como todo acto o disposición de la administración pública

que tiene por efecto impedir u obstaculizar el acceso o permanencia de los agentes económicos en un determinado mercado, modificando directamente las condiciones existentes para que dichos agentes puedan ejercer su actividad. Dichas barreras están vinculadas a la exigencia de requisitos, obligaciones y cobros, o al establecimiento de impedimentos o limitaciones en la actuación de los mismos. Las barreras burocráticas pueden ser de dos tipos: ilegales o irracionales.

Carga tributaria: Denominada también carga fiscal. Conformada por el conjunto de tributos (impuestos) y tasas establecidas legalmente por el Estado, aplicable a las personas naturales o jurídicas.

Comercio: Actividades de compra-venta de bienes y/servicios que realizan los demandantes (compradores o consumidores) y los oferentes (vendedores o productores). Negociación que se hace comprando y vendiendo o permutando géneros o mercancías.

Consumidor: Cualquier agente económico en tanto consume bienes y servicios. El consumidor es el demandante de bienes finales que se ofrecen en el mercado y, por lo tanto quien selecciona entre los mismos cuales habrá de comprar

Costo: Valor del sacrificio realizado para adquirir bienes o servicios. Gasto o sacrificio en que se incurre en la producción de una mercadería o un servicio.

Contribuyente: Persona física o jurídica objeto de una obligación tributaria, en nuestro estudio los microempresarios y pequeños empresarios de la ciudad de Cajamarca.

Economía formal: Economía de un país (provincia o ciudad específica) que está constituida por empresas que están integradas plenamente en el marco institucional vigente que regula las actividades económicas; actividad económica en la que se cumplen las leyes que el Estado impone al sector privado, como regulaciones sanitarias, de seguridad o simplemente burocráticas; asimismo se cumplen con las obligaciones tributarias que exige el fisco.

Economía informal: Economía de un país (provincia o ciudad específica) que está constituida por empresas que no están integradas plenamente en el marco institucional vigente que regula las actividades económicas; en la actividad informal suelen no cumplirse las leyes que el Estado impone al sector privado, como regulaciones sanitarias, de seguridad o simplemente burocráticas; tampoco se pagan- o no se pagan por completo- diversos impuestos y rasas que exige el fisco.

Empleo: Entendido como el ejercicio de una actividad económica. Es aquella situación del mercado laboral donde según los trabajadores aspiran a ocuparse en una actividad remunerada con un salario pre establecido entre las partes.

Empresa informal: Unidad económica que Ingresa al mercado o realizar alguna actividad económica sin contar con los requisitos legales necesarios.

Expendier: Vender objetos de propiedad ajena por encargo de su dueño. Vender al menudeo; es aplicable a las transacciones de compra – venta en la economía informal (mercados informales).

Factores que promueven la informalidad: Existen muchos factores que promueven la informalidad; los que se adecuan a la naturaleza del objeto de

estudio son a nuestro juicio: falta de puestos de trabajo, precaria situación económica de las familias, falta de apoyo de las autoridades, falta de capacitación para acceder a mejores puestos de trabajo

Factores que limitan la formalización: La naturaleza del objeto de estudio se relaciona con los siguientes: procedimiento de formalización, costos de formalización, falta de asesoramiento y capacitación, dificultades creadas y comportamiento del personal en las instituciones correspondientes.

Formalización: Acto por el cual una unidad económica es reconocida como empresa y a la vez es registrada en los sistemas administrativos y financieros del país, implicando a la vez, una reducción de costos (para la empresa) y un incremento en las probabilidades de crecimiento empresarial; así mismo implica el registro y/o la patentación de marcas, productos y/o inventos, de los que obtienen (las empresas) ganancias en mérito a lo producido, obtenido y/o atendado. (http://www.regionica.gob.pe/pdf/grde/centro%20de%20asesoria%20empresarial/funcionamiento_caes.pdf).

Informalidad: En términos generales éstas comprenden actividades ilícitas como la fabricación y el tráfico de drogas; la comercialización de artículos robados, y actividades de contrabando; así como también actividades que no tienen un carácter estrictamente ilícito que pero que escapan a registro y/o a la regulación del gobierno. Congrega actividades muy diversas tales como: los vendedores ambulantes, los talleres artesanales manufactureros y de servicios, las pequeñas empresas subcontratistas de servicios, los transportistas, el comercio ilegal de todo tipo (incluido el contrabando), entre otros (FURUKEN HERNÁNDEZ, Steffi. GARCÍA GÁLVEZ, Rosa Elvira, 2004).

Inscripción en el registro: El notario, luego que la Escritura Pública ha sido suscrita por los socios, elabora los partes y envía a los Registros Públicos para su debida inscripción.

Mercado: Cconjunto de actividades realizadas libremente por los agentes económicos (vendedores y compradores u oferentes y demandantes) sin intervención del poder público. Contratación pública en lugar destinado al efecto y en días señalados.

Microempresa: Es una unidad económica constituida por una persona natural o persona jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio, cumpliendo los siguientes requisitos: El número total de trabajadores debe ser de 10, el niveles de venta anuales debe ser de 150 UIT (Artículo N° 4 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. D.SS. N° 007-2008-TR).

Negocio familiar: Término coloquial que se refiere a una pequeña tienda que se dedica a la venta al por menor. Por extensión, se denomina así a cualquier pequeño establecimiento.

Piratería: En la actualidad se denomina a la elaboración de copias ilegales de cintas de video o de audio, programas informáticos o productos con marca registrada que constituyen actos de agresión contra la propiedad intelectual y del derecho de patentes y marcas, y se consideras de actos punibles en los códigos penales

Población económicamente activa (PEA): Son todas las personas en edad de trabajar que en la semana de referencia se encontraban trabajando (ocupados) o buscando activamente trabajo (desocupados).

Posibilidades de formalización: Predisposición de los microempresarios informales a inscribirse en los Registros Públicos y cumplir con la normatividad formal.

Sector informal: Es el conjunto de unidades económicas dedicadas a la producción mercantil de bienes o servicios, que no cumplen con las reglamentaciones legales (fiscales, laborales, administrativas, comerciales, etc.) que trabajan en pequeña escala con una organización administrativa y de trabajo rudimentario y que no existe una separación precisa entre el capital y el trabajo.

Subempleo: Suele llamarse subempleados, en las estadísticas sobre ocupación, al conjunto de personas que no trabajan un número mínimo de horas a la semana o que lo hacen de modo esporádico, sin suficiente regularidad.

CAPÍTULO III

PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

3.1.1 Hipótesis general

“Los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca son: la falta de puestos de trabajo (sector público y privado), precaria situación económica de las familias, falta de apoyo de las autoridades, falta de capacitación para acceder a mejores puestos de trabajo”

3.1.2 Hipótesis específicas

H1: Los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del Distrito de Cajamarca están relacionadas de manera directa con la informalidad de la economía.

H2: La posibilidad de formalización de las microempresas informales del ámbito de estudio están limitados por: el procedimiento de formalización, los costos de formalización, falta de asesoramiento y capacitación, las dificultades y comportamientos de las instituciones correspondientes.

3.2 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

Variable Y: Posibilidades de formalización de las MYPES

Variable X: Informalidad de las MYPES

Relación entre variables: $Y \approx f(X)$

3.3 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES
Variable X: Informalidad de las MYPES	Factores que promueven la informalidad	a) Falta de puestos de trabajo b) Precaria situación económica de las familias c) Falta de apoyo de las autoridades d) Falta de capacitación para acceder a mejores puestos de trabajo	Escala cualitativa nominal
Variable Y: Posibilidad de formalización	Factores que limitan la formalización	a) Procedimiento de formalización b) Costos de formalización c) Falta de asesoramiento y capacitación d) Dificultades y comportamiento de las instituciones	Escala cualitativa nominal

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Existen diferentes enfoques que permiten caracterizar el tipo de estudio a realizar; por la naturaleza del tema de investigación el tipo de estudio lo podemos caracterizar como: **exploratoria, descriptiva y analítica** (por el nivel de profundidad del estudio). Es **exploratoria** porque la información que se requiere será generada mediante la aplicación de una encuesta por muestreo no aleatorio a las unidades de análisis que conforman la muestra.

Es una **investigación descriptiva** porque sólo pretende obtener conocimiento sobre cuáles son, cómo son y cómo se manifiestan los factores que caracteriza a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca; y, cuáles son los elementos que limitan la posibilidad de formalización de las Mypes informales en el ámbito de estudio. Sobre este nivel de investigación, Best (1982), hace mención que la investigación descriptiva consiste en la mera recogida y tabulación de los datos, para interpretar el significado o importancia de los hechos, y así, combinar con la comparación o el contraste, la clasificación, el análisis y la interpretación de datos (p. 91).

Segundo, el tipo de investigación es **propositiva** (por su objeto de estudio) porque propone diseñar una estrategia que posibilite la formalización de las unidades de análisis para contribuir a promocionar su organización y crecimiento de las mismas.

Finalmente, por su delimitación temporal la investigación es de **tipo transversal**, porque la información necesaria para el análisis será generada en un momento determinado del tiempo (aplicación de las encuestas un domingo 2012) utilizando la encuesta por muestreo no aleatorio como técnica y la aplicación de un cuestionario como instrumento de recopilación de datos. Hernández et al. (2010), señalan que este tipo de investigación, permite recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado y en forma simultánea (p. 79).

4.2 UNIDADES DE ANÁLISIS

- a. Unidad de análisis colectiva: Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca.
- b. Unidades de análisis individuales: Mypes informales de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca.

El objeto de estudio: Factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca y elementos que limitan el proceso de formalización de las Mypes informales del ámbito de estudio.

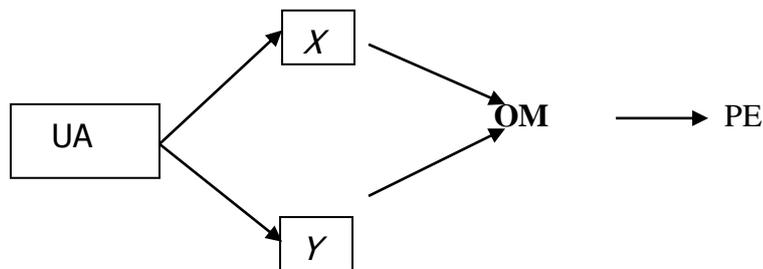
4.3 UNIDADES DE OBSERVACIÓN

Factores que promueven la informalidad: Falta de puestos de trabajo, precaria situación económica de las familias, falta de apoyo de las autoridades, falta de capacitación para acceder a mejores puestos de trabajo.

Factores que limitan la formalización: Procedimiento de formalización, costos de formalización, falta de asesoramiento y capacitación, dificultades y comportamiento en las instituciones.

4.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tratándose de una investigación exploratoria-descriptiva y analítica, el diseño de nuestra investigación corresponde metodológicamente a un diseño no experimental de corte transversal y de “**doble casilla**”, en el que la muestra generó un conjunto de datos a fin de determinar los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca; los elementos que limitan el proceso de formalización de las Mypes informales del ámbito de estudio y la propuesta que consiste en el diseño de una estrategia para promocionar la formalización de las Mypes informales en referencia. Gráficamente se puede representar de la siguiente manera:



Donde:

UA: Unidades de análisis

X: Economía informal en la Plaza Pecuaria (Factores que la caracterizan)

Y: Posibilidades de formalización de los microempresarios informales
(factores que limitan su formalización)

OM: Aplicación del cuestionario (observación de la muestra)

PE: Propuesta de la estrategia de formalización

4.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

En la perspectiva de que no existe información oficial de los microempresarios informales en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca, se ha tomado una población no determinada y por conveniencia se aplicará 120 encuestas a través de un muestreo no aleatorio.

La muestra por conveniencia y la selección de las unidades muestrales por muestreo no aleatorio, se fundamentan en las siguientes razones:

- a) Desconocimiento de una población real (estadísticamente).
- b) La facilidad de elección de los microempresarios informales.
- c) Facilidad “relativa” para la recopilación de la información (aplicación del cuestionario de manera personal y voluntaria por parte del encuestado).
- d) Calidad de información recopilada, por cuanto podemos utilizar el cuestionario, acompañado de una entrevista directa o simplemente de la observación directa en los aspectos que sean posibles aplicarlos.
- e) Optimización del tiempo y disminución de costos en la aplicación de las encuestas (un equipo de encuestadores trabajarán de manera coordinada y paralela en las diferentes secciones de la Plaza Pecuaria y en un solo día domingo).

4.6 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

4.6.1 Métodos generales

a. Método Deductivo-inductivo: En la fundamentación teórica de la investigación se hizo uso del método deductivo y en el proceso de la ejecución del proyecto de investigación recurrimos al método inductivo; esta relación de métodos articula coherentemente la teoría con la práctica; se partirá de concepciones generales sobre la economía informal y la problemática desde lo más general a lo particular del sector informal; y, a medida del avance del trabajo iremos desarrollando temas específicos relacionados con el objeto de estudio que permitieron alcanzar los objetivos planteados .

b. Método Analítico- sintético: El trabajo de investigación se caracteriza por ser fundamentalmente de carácter exploratorio y descriptivo. Este estudio implica una secuencia y articulación de las partes al todo y la función del todo a las partes; de allí que el análisis y la síntesis como funciones lógicas nos dan una visión general y en detalle del objeto de estudio. Se hizo una descomposición del tema en sus partes (en los capítulos correspondientes) para estudiarlos y luego sintetizar los resultados y presentarlos a través de las conclusiones.

4.6.2 Métodos particulares

a. Método descriptivo: describen los datos y características del hecho o fenómeno en estudio. Responde a las preguntas: ¿qué?, ¿dónde?, ¿cuándo?. El ¿qué? Se refiere al objeto de estudio (informalidad de las Mype), ¿dónde?, en las Mype de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca, ¿cuándo?, se refiere al periodo de estudio (2017 por ser una investigación de corte transversal).

Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. Los pasos clásicos del método descriptivo son:

- i. Delimitación del problema
- ii. Estudio del material bibliográfico
- iii. Formulación de la hipótesis
- iv. Recolección de la información pertinente
- v. Organización, clasificación, comparación, análisis, interpretación de datos
- vi. Redacción del informe.

b. Método estadístico: consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación. En el estudio se han aplicado las siguientes etapas: recolección de datos, recuento de datos, presentación, síntesis y análisis de resultados.

La Investigación cuantitativa asume el método estadístico como proceso de obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variables o valores numéricos de un estudio o de un proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad que se está estudiando.

El Método Estadístico en las ciencias sociales se convierte en una herramienta poderosa de precisión científica en la medida en la que se combine con los métodos cualitativos y se emplee de acuerdo a las necesidades y al sano criterio. El método estadístico tiene entre otras las siguientes bondades:

- i. Facilita el manejo de grandes cantidades de observaciones y datos por el empleo adecuado de la muestra.
- ii. Facilita el manejo de categorías tanto deductivas como inductivas al convertirlas en variables numéricas.
- iii. Maximiza el carácter objetivo de la interpretación no obstante la observación y participación del sujeto investigador en el mismo grupo investigado.

Para emplear de modo racional y eficiente el método estadístico es necesario recorrer unos pasos fundamentales que conforman un algoritmo o proceso lógico cuantitativo. Pasamos a indicarlos de manera sintetizada:

- i. Planteamiento y definición del problema que se va a investigar.
- ii. Definición de un plan para la recolección de datos necesarios, información complementaria, unidades de observación, medios técnicos a la mano o virtuales.
- iii. El proceso de recolección de la información, reducción, codificación, tabulación, representación de las observaciones y los valores cuantitativos
- iv. El análisis e interpretación estadística de los resultados provenientes del paso anterior
- v. La proyección probabilística para la toma de decisiones, optimización de procesos e innovaciones creativas
- vi. La presentación científica de los resultados de la investigación.

4.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

4.7.1 De recopilación de datos

- ✓ El fichaje de fuentes secundarias: Permite registrar y codificar información existente en diversas publicaciones, que nos servirá como fuente de referencia para la fundamentación del marco teórico.
- ✓ Análisis documental: Para complementar información recurriendo a documentos de la Cámara de Comercio de Cajamarca y otras publicaciones especializadas relacionadas con el tema de investigación.
- ✓ La encuesta por muestreo no aleatorio: Utilizaremos como instrumento de recopilación de datos al cuestionario, elaborado de modo sistematizado en coherencia con los objetivos de la investigación y teniendo en cuenta los indicadores que han sido seleccionados en la hipótesis para la operacionalización de las variables.
- ✓ Observación: A través de esta técnica se captó algunas notas que no se pudieron captar en la encuesta y/o entrevista.
- ✓ Entrevistas directas: Para generar información complementaria y necesaria para la investigación.

4.7.2 De procesamiento, análisis e interpretación de resultados

El procesamiento de datos constituye un conjunto de tareas o acciones que tiene como objetivo la presentación de los datos, estableciendo la base para el análisis y la elaboración de las conclusiones relativas a los objetivos planteados en el presente estudio.

Los datos fueron procesados utilizando principalmente los programas de Microsoft office como:

Excel: En el cual se procesaron las encuestas, permitiéndonos realizar cuadros y gráficos.

Word: En el procesador de texto, se realizó la transcripción del trabajo, en donde se incluyó la información de Excel.

Power Point: El procesador de diapositivas, fue utilizado para la elaboración de las diapositivas, las cuales serán utilizadas en la exposición del trabajo de investigación.

El análisis e interpretación de la información conllevó al uso de cuadros, gráficos, cálculo de algunos indicadores necesarios para hacer las comparaciones que el caso así lo requiera. Todo ello fue utilizado para la descripción, análisis, explicación, estimaciones, predicción y acción, no dejando de lado para el análisis e interpretación los métodos de investigación requeridos.

En el análisis e interpretación de resultados, se utiliza fundamentalmente la descripción, la interpretación y el análisis, en la cual se emplearon.

CUADROS: Aquí se relacionaron las preguntas, con la frecuencia de cada una de las respuestas, además de que se le sacó el porcentaje a cada una.

GRÁFICOS: Los cuales relacionaron los distintos las preguntas con los respectivos porcentajes obtenidos en los cuadros, mediante gráficos de barras.

PORCENTAJES: Se utilizaron porcentajes para la elaboración de los gráficos, para poder facilitar su análisis e interpretación.

4.8 MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO Y NIVEL
<p>Problema General: ¿Cómo es la problemática de la economía informal y cuáles son los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca; qué estrategias de formalización existe?</p> <p>Problemas auxiliares: a) ¿Cuál es la problemática de la economía informal como manifestación de desequilibrio en el mercado laboral? b) ¿Cómo son los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca? c) ¿Cuáles son los factores que limitan la formalización de los microempresarios informales en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca? d) ¿Qué estrategia se puede diseñar para posibilitar la formalización de las microempresarios informales de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca?</p>	<p>Objetivo General: Describir de manera general la problemática de la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca, para identificar los factores que la determinan; con el propósito de elaborar una estrategia teórica que posibilite su formalización.</p> <p>Objetivos específicos: a) Describir la problemática de la economía informal como manifestación del desequilibrio del mercado laboral. b) Identificar los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca. c) Identificar los factores que limitan la formalización de los microempresarios informales en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca. d) Diseñar una estrategia a nivel teórico para posibilitar la formalización de las microempresas informales de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca.</p>	<p>Hipótesis Principal: “Los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca son: la falta de puestos de trabajo (sector público y privado), precaria situación económica de las familias, falta de apoyo de las autoridades, falta de capacitación para acceder a mejores puestos de trabajo”</p> <p>Hipótesis específicas: H1: Los factores que caracterizan a la economía informal en la Plaza Pecuaria del Distrito de Cajamarca están relacionadas de manera directa con la informalidad de la economía. H2: La posibilidad de formalización de las microempresas informales del ámbito de estudio están limitados por: el procedimiento de formalización, los costos de formalización, falta de asesoramiento y capacitación, las dificultades y comportamientos de las instituciones correspondientes.</p>	<p>Variable Y: Estrategias de formalización de los microempresarios</p> <p>Variable X: Informalidad</p>	<p>Investigación aplicada</p> <p>Exploratoria-Descriptiva</p>

CAPÍTULO V

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

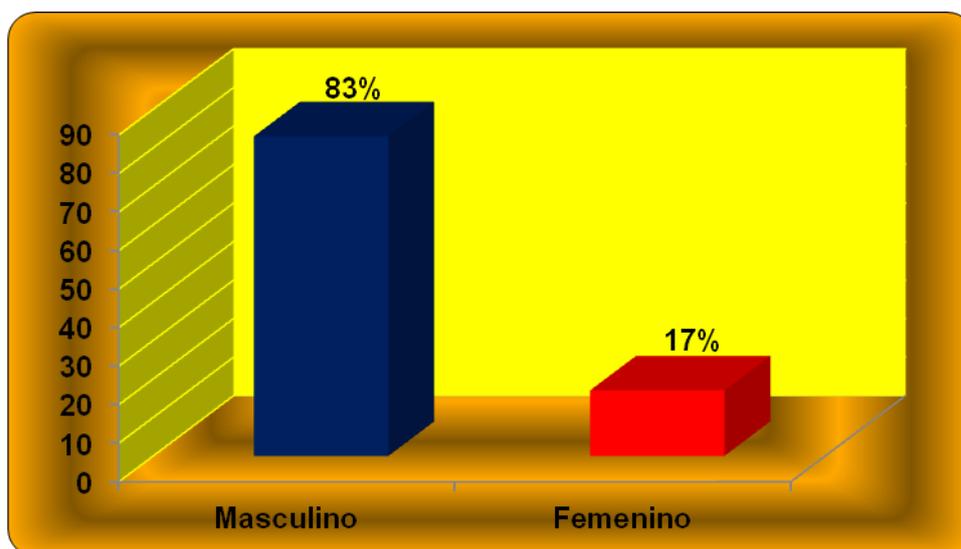
5.1. ASPECTOS GENERALES DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS

TABLA 01: Género del microempresario

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Masculino	100	83
Femenino	20	17
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 01: Género del microempresario



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 01

Interpretación:

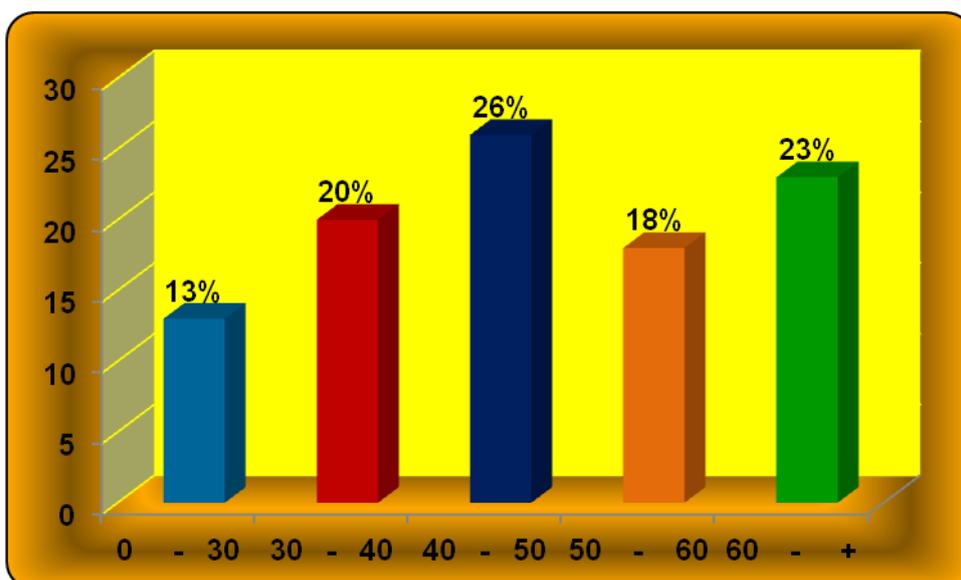
De los 120 comerciantes encuestados en la Plaza Pecuaria Isco-conga, más de las $\frac{3}{4}$ partes; es decir, el 83% son personas de sexo masculino. Significa que los varones son más fuertes físicamente que las personas de sexo femenino, son más aptos para desempeñar labores (compra y venta de ganado). En tanto que, el 17% de encuestados son personas de sexo femenino; considerando que las mujeres están dedicadas en su mayoría a la venta de comida, frazadas, helados, etc.

TABLA 02: Edad del microempresario

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Menos de 30 años	15	13
Entre 30 y 40 años	24	20
Entre 40 y 50 años	31	26
Entre 50 y 60 años	22	18
Más de 60 años	28	23
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas

FIGURA 02: Promedio de edad



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 02

Interpretación:

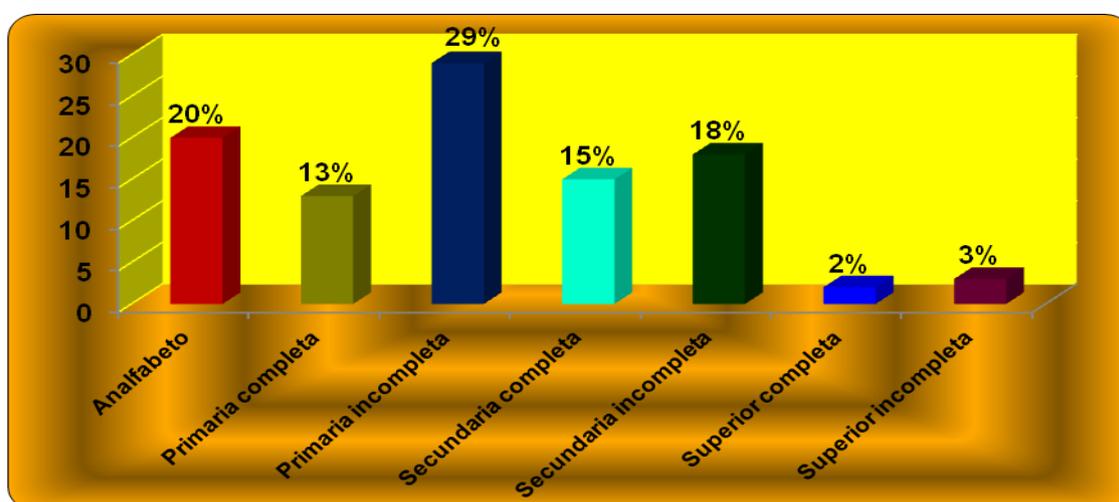
El mayor porcentaje (26%) de encuestados que realizan sus transacciones comerciales en la plaza pecuaria del Distrito de Cajamarca tienen una edad de entre 40 y 50 años; estas personas tienen una vasta experiencia y fuerza suficiente para lidiar con el ganado que poseen para la venta, sin tomar en cuenta las personas encargadas a la venta de artículos para el consumo (en su mayoría comida). El 23% de microempresarios tiene de 60 a más años de edad, significa que estas personas tienen experiencia suficiente en la actividad pecuaria, tanto en animales mayores y menores. El 13% tiene edad menor a 30 años, implica que no tienen el conocimiento suficiente en actividades comerciales de ganado.

TABLA 03: Grado de instrucción

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Analfabeto	25	20
Primaria completa	15	13
Primaria incompleta	35	29
Secundaria completa	18	15
Secundaria incompleta	22	18
Superior completa	02	2
Superior incompleta	03	3
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de encuestas aplicadas

FIGURA 03: Grado de instrucción



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 03

Interpretación

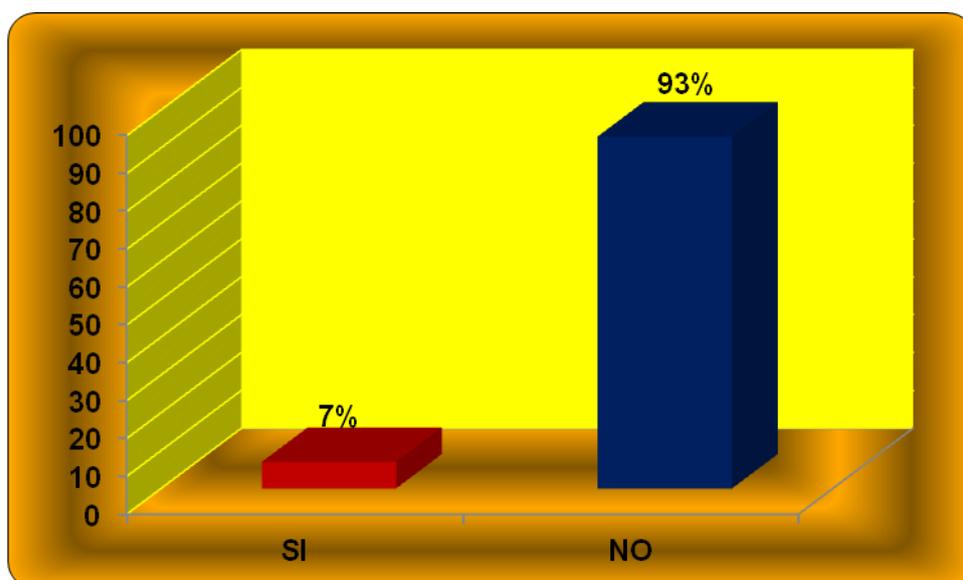
El mayor porcentaje (29%) de la población encuestada ha cursado algunos años de educación primaria, sin lograr culminar sus estudios; solo el 13% tiene educación primaria completa. El 2% manifestó tener educación superior completa y 3% ha abandonado sus estudios superiores, siendo una posible causa la precaria condición económica y, así dedicarse a realizar labores agrícolas en forma empírica. Existe un alto porcentaje (20%) de microempresarios en la condición de analfabetos, el 18% tiene secundaria incompleta y el 15% tiene secundaria completa.

TABLA 04: Encuestados con empleo fijo

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Si	8	07
No	112	93
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 04: Microempresarios con empleo fijo



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 04.

Interpretación:

El 93% de microempresarios manifestó no tener un empleo fijo, ya sea en el sector público o sector privado, indicando una de las razones para dedicarse a este tipo de actividades comerciales pecuarias. También se puede inferir que es la falta de capacitación para acceder a mejores puestos de trabajo, bajos ingresos económicos, etc. que conllevan a la falta de empleo. El 7% sí tiene empleo fijo, implica que pocos son los microempresarios que gozan de buena estabilidad laboral y económica.

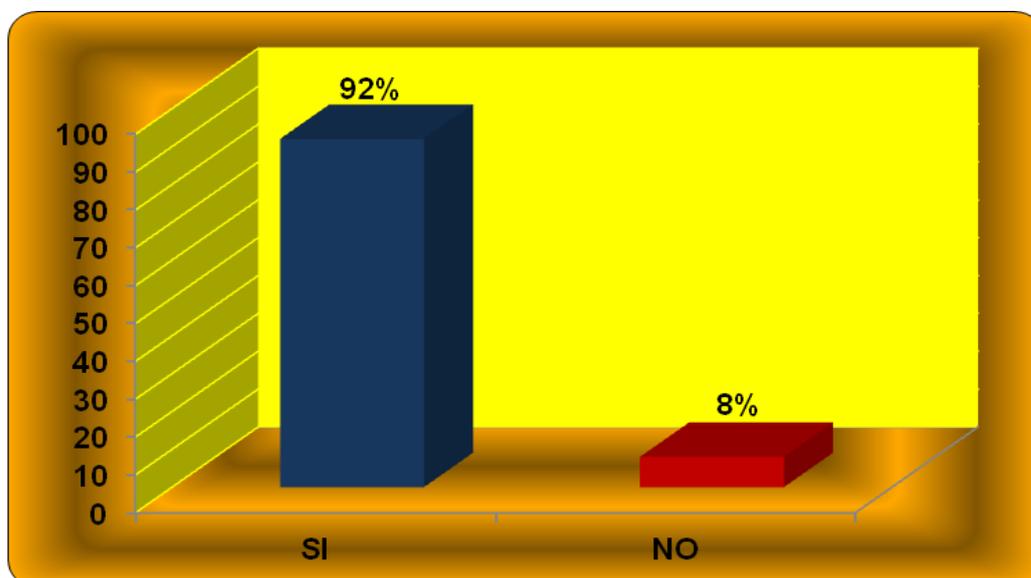
5.2 PERMISO E IMPUESTOS QUE PAGA EL MICROEMPRESARIO

TABLA 05: Paga por vender en su establecimiento comercial.

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Si	110	92
No	10	08
TOTAL	120	100

Fuente: información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 05: Encuestados que pagan por vender en su establecimiento comercial



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 05

Interpretación:

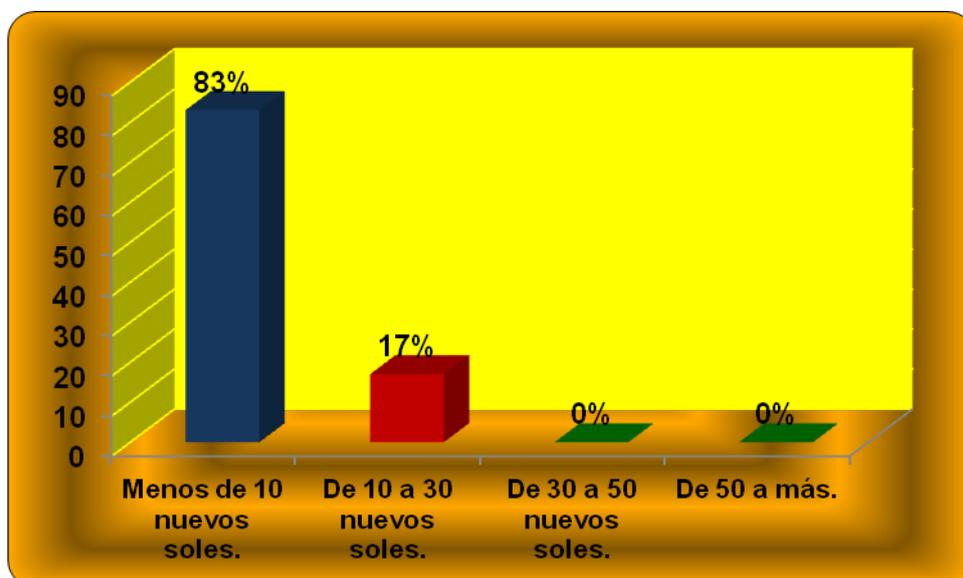
De las 120 personas encuestadas en la Plaza Pecuaria, el 92% respondió que sí paga una SISA por vender en su establecimiento comercial, por compra y venta de ganado que se realiza se paga por concepto de certificados para acreditar la venta del animal. El 08% de microempresarios manifestó que no realiza pago alguno, en esta condición están los vendedores ambulantes que venden productos menores como maní, helados, etc.

TABLA 06: Pagos mensuales por vender en su establecimiento (sólo si respondió si en el cuadro 05)

ALTERNATIVAS	Encuestados	Porcentaje
Menos de 10 nuevos soles.	100	83
De 10 a 30 nuevos soles.	20	17
De 30 a 50 nuevos soles.	0	00
De 50 a más.	0	00
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 06: ¿Cuánto paga mensualmente?



Fuente: elaboración propia en base a los datos del cuadro 06

Interpretación:

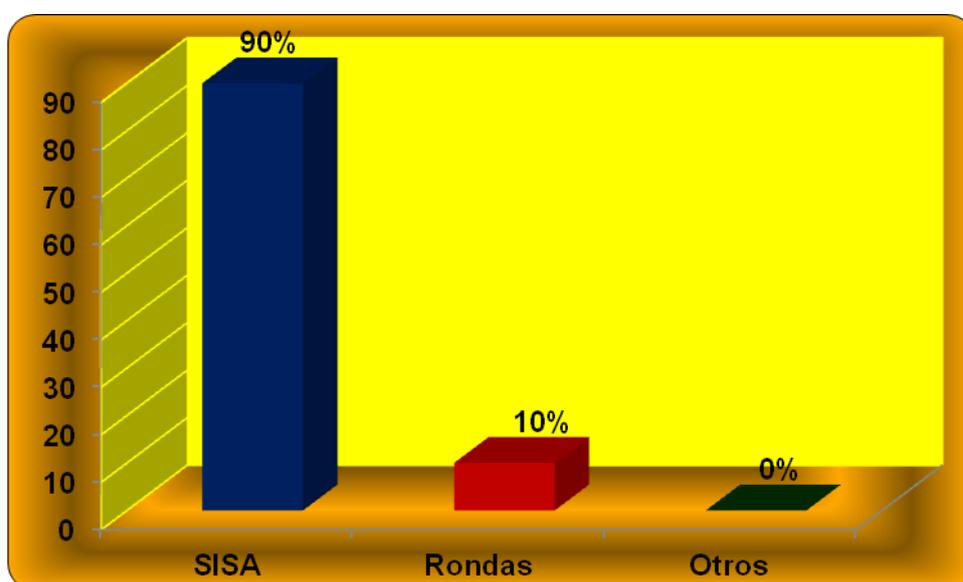
El 83% de microempresarios manifestó que pagan una cantidad de dinero menor a 10 nuevos soles, pagos realizados por vender y/o comprar animales, además de vender productos comestibles, dueños de restaurantes que laboran en ambientes construidos de madera y triplay. El 17% está conformado por personas que pagan una cantidad de dinero entre 10 y 30 nuevos soles, este porcentaje está conformado por los dueños de los restaurantes que laboran en los ambientes construidos de material noble.

TABLA 07: Impuestos pagados (sólo si respondió si en el cuadro 05)

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
SISA	108	90
Rondas	12	10
Otros especifique	00	00
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas

FIGURA 07: Impuestos pagados



Fuente: elaboración propia en base a los datos del cuadro 07

Interpretación:

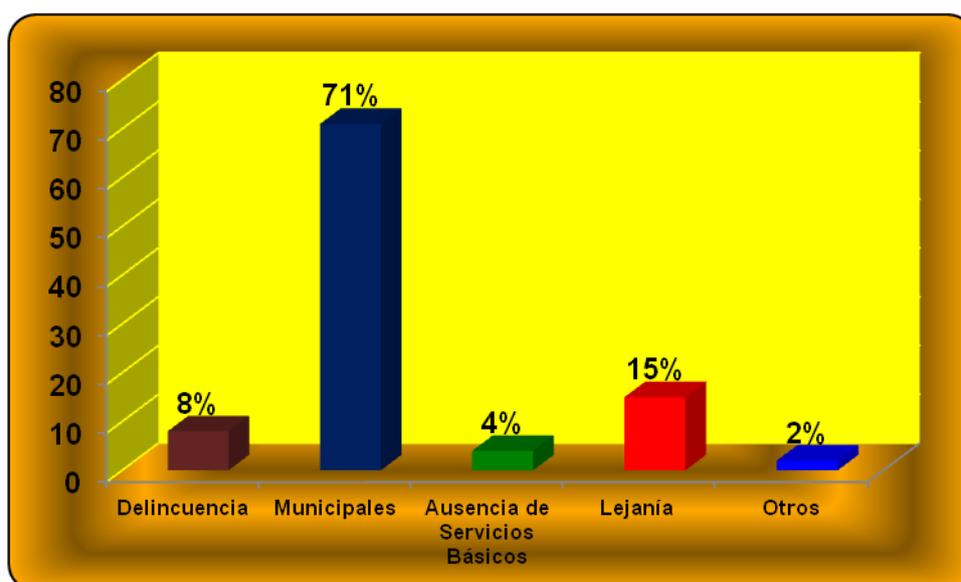
Todos los encuestados pagan derechos por concepto de compra y/o venta por cada animal que ingresa al establecimiento de la plaza pecuaria. El 90% paga por concepto de SISA, recaudado por agentes encargados por la municipalidad. El 10% de comerciantes paga a las rondas para el cuidado de su seguridad durante los actos comerciales.

TABLA 08: Inconvenientes al vender en este establecimiento

Alternativas	Encuestados	PORCENTAJE
Delincuencia	10	08
Municipales	85	71
Ausencia de Servicios Básicos	05	04
Lejanía	18	15
Otro, especifique	02	2
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas

FIGURA 08: Inconvenientes al vender



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 08

Interpretación:

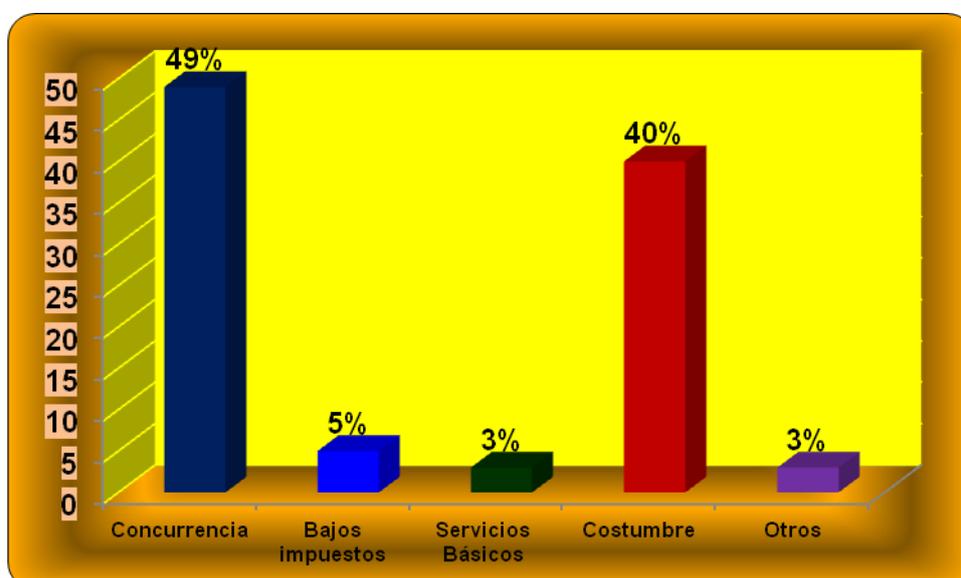
El 71% de los encuestados manifestó que el mayor problema es causado por los agentes municipales, el 15% manifestó molestias por la distancia o lejanía sobre la ubicación geográfica de la plaza pecuaria respecto a la ciudad. El 8% reveló sobre el mal social que sufre hoy en día la sociedad, es la delincuencia, ya que los comerciantes al vender sus productos, son susceptibles de sufrir asaltos, robos, etc. El 4% tiene molestias relacionadas con los servicios básicos, cabe señalar que el nuevo centro comercial agropecuario cuenta con ellos, sin embargo está descuidado. El 2% se refiere a otros inconvenientes, como: falta de higiene, falta de seguridad dentro de la plaza, construcción inadecuada, desorden.

TABLA 09: Beneficios al vender

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Concurrencia de clientes	59	49
Bajos impuestos	06	05
Servicios Básicos	03	03
Costumbre	48	40
Otros	04	03
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 09: Beneficios al comprar



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 09

Interpretación:

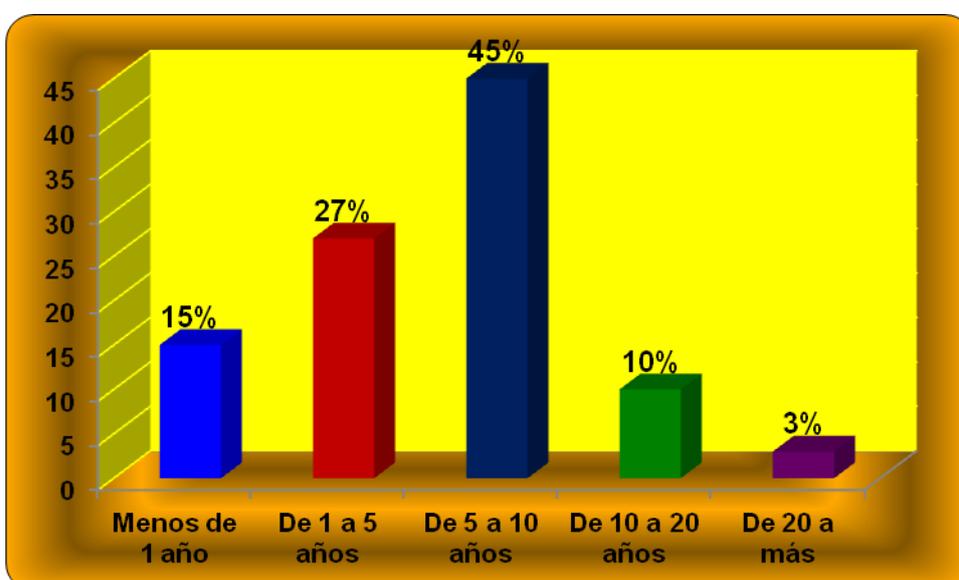
El 49% de los encuestados venden en este lugar debido a la masiva concurrencia tanto de oferentes y demandantes; el 40% lo hace por costumbre andina, ya que desde mucho tiempo se sabe que las plazas pecuarias son los mejores lugares para la compra y/o venta de animales y algunos artículos de primera necesidad; el 5% acude a vender en este lugar porque los impuestos que paga son bajos; y el 3% de comerciantes manifestaron que el establecimiento cuenta con servicios básicos y otros factores que garantizan las actividades comerciales.

TABLA 10: Tiempo de actividad

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Menos de 1 año	18	15
De 1 a 5 años	32	27
De 5 a 10 años	54	45
De 10 a 20 años	12	10
De 20 a más	04	03
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 10: Tiempo que se dedica a esta actividad



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 10

Interpretación:

El 45% de los encuestados tienen permanencia entre 5 y 10 años en las actividades comerciales, la mayoría de comerciantes se dedican a los negocios cuando tienen cierto grado de experiencia o conocimiento sobre manejo del ganado y sus respectivos precios; el 15% y 27% de comerciantes se dedican menos de 5 años a esta actividad, siendo comerciantes inexpertos sobre el tema. El 10% y el 3% son microempresarios están dedicadas a las actividades comerciales agropecuarias más de 10 años, las personas dedicadas más de 20 años probablemente lo sucedan sus hijos en las actividades agrícolas.

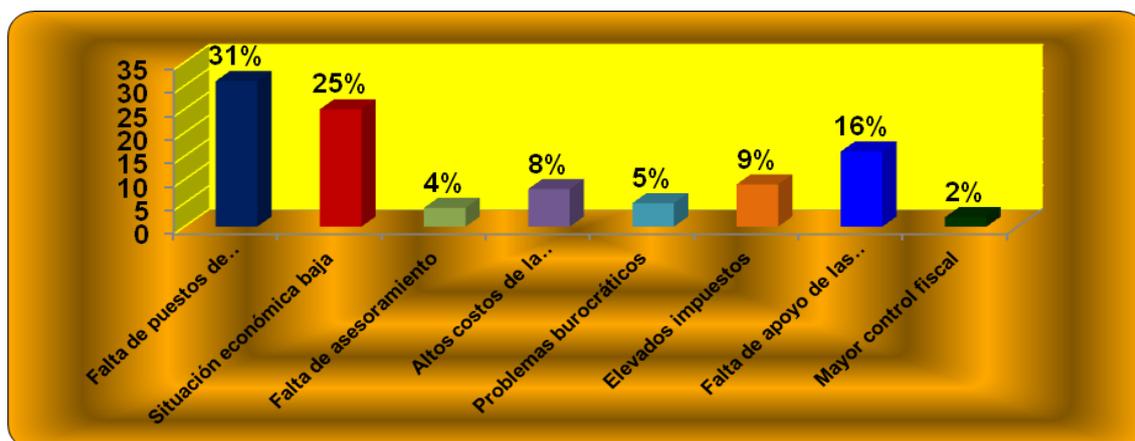
5.3 RAZONES DE LA INFORMALIDAD

TABLA 11: Razones para trabajar de manera informal

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Falta de puestos de empleo	37	31
Situación económica baja	30	25
Falta de asesoramiento	05	04
Altos costos de la formalización	10	08
Problemas burocráticos	06	05
Elevados impuestos	11	09
Falta de apoyo de las autoridades	19	16
Mayor control fiscal	02	02
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 11: Razones para trabajar de manera informal



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 11

Interpretación:

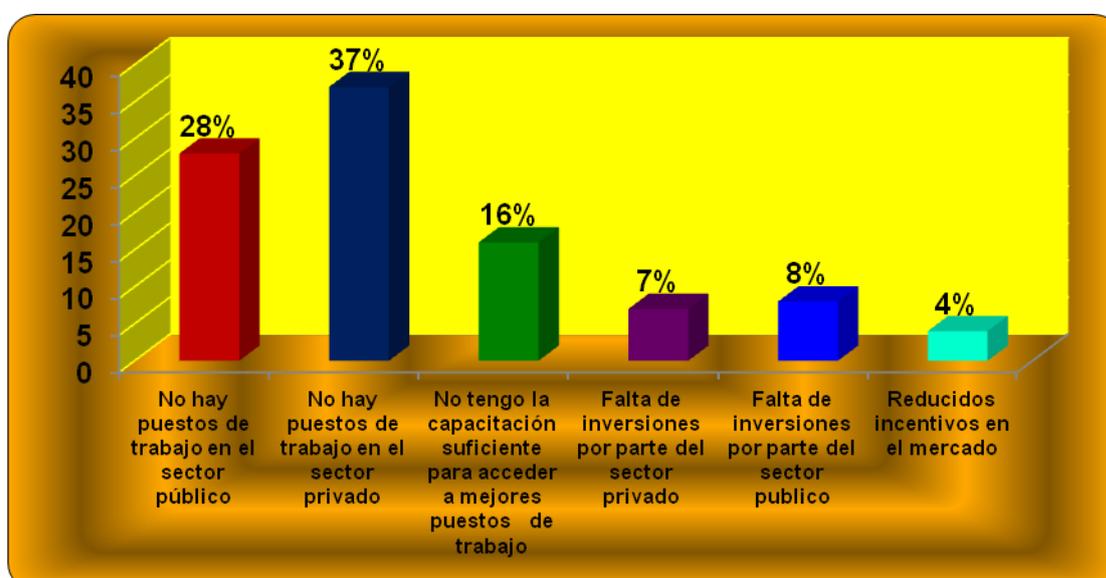
El 31% de comerciantes trabajan de manera informal debido a la falta de puestos de empleo; una cuarta parte (25%) de la muestra encuestada es por la precaria situación económica, ya que no poseen recursos suficientes para formalizar su negocio; el 16% es por falta de apoyo de las autoridades locales, regionales y nacionales; la suma de las otras alternativas (28%) de los trabajadores informales manifestaron que están dedicados a este trabajo por la falta de asesoramiento, los altos costos de formalización, problemas burocráticos institucionales, el cobro de elevados impuestos en la municipalidad o SUNAT, y los controles fiscales son pésimos.

TABLA 12: Otras razones para trabajar de manera informal

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
No hay puestos de trabajo en el sector público	33	28
No hay puestos de trabajo en el sector privado	45	37
No tengo la capacitación suficiente para acceder a mejores puestos de trabajo	19	16
Falta de inversiones por parte del sector privado	08	07
Falta de inversiones por parte del sector publico	10	08
Reducidos incentivos en el mercado	05	04
TOTAL	120	100

Fuente: información obtenida de encuestas aplicadas

FIGURA 12: Otras razones para trabajar de manera informal



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 12

Interpretación:

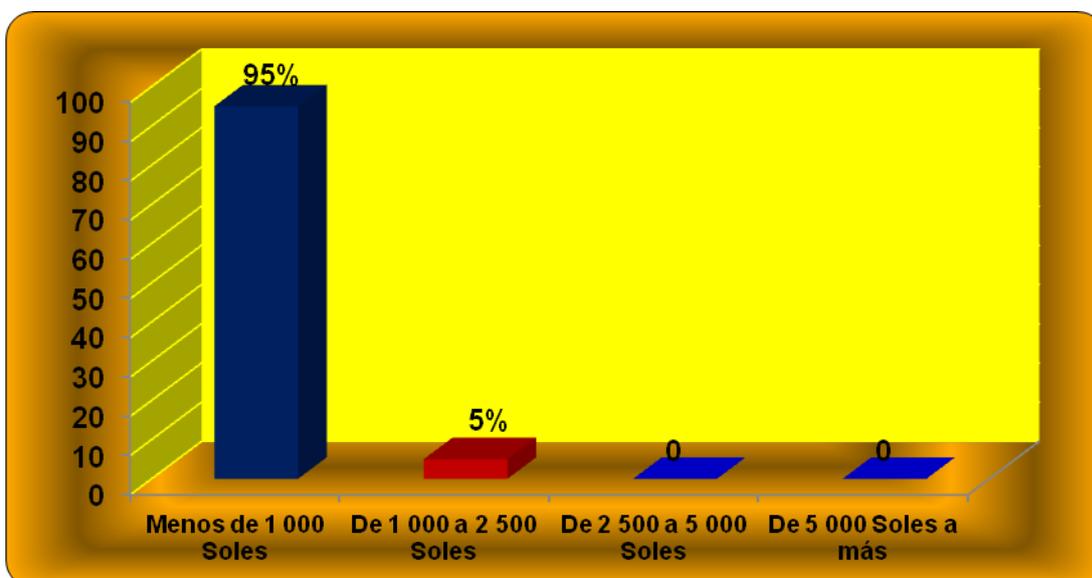
El 37% de microempresarios trabajan de manera informal por falta de puestos de trabajo en el sector privado. Los comerciantes buscan formas de obtener ingresos, pero al no haber suficientes puestos de trabajo en el sector público (28%), no estar capacitados lo suficiente para acceder a los puestos de trabajo – se ven obligados a formar microempresas informales. El 19% suman los ítems de falta de inversiones del sector privado, falta de inversiones por parte del sector público y reducidos incentivos en el mercado.

TABLA 13: Ingreso promedio mensual

Alternativas	encuestados	porcentaje
Menos de 1 000 Soles	115	95
De 1 000 a 2 500 Soles	05	05
De 2 500 a 5 000 Soles	00	00
De 5 000 Soles a más	00	00
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 13: Ingreso promedio mensual



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 13

Interpretación:

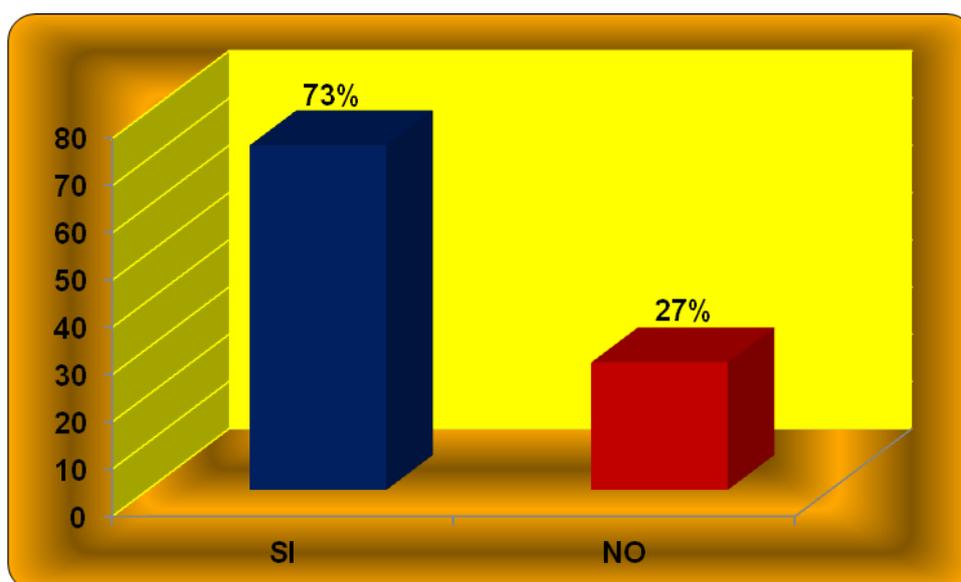
Se evidencia que los comerciantes cuentan con una precaria situación económica y ello se refleja en sus bajos ingresos, ya que el 95% de los encuestados percibe ingresos menores a 1000 nuevos soles, y la diferencia porcentual – el 5% de microempresarios tiene ingresos mensuales de 1000 a 2500 nuevos soles; significa que la cantidad de dinero es insuficiente para satisfacer sus necesidades básicas, considerando que la mayoría de estas familias están conformadas por un gran número de integrantes.

TABLA 14: Microempresas con autorización para vender

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Si	88	73
No	32	27
TOTAL	120	100

Fuente: información obtenida de las encuestas aplicadas

FIGURA 14: Microempresas con autorización para vender



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 14

Interpretación:

La Plaza Pecuaria de Isco-conga es considerada como un centro comercial que funciona los días lunes de cada semana. El 73% de comerciantes cuenta con algún tipo de autorización por parte de la municipalidad para vender su ganado o algún producto, ya que al ingresar se paga un importe, siendo este dinero para el mantenimiento de los puestos comerciales, pagos de seguridad, etc. El 27% manifestó que no tiene autorización para realizar sus transacciones comerciales, ya que se dedican al comercio ambulatorio.

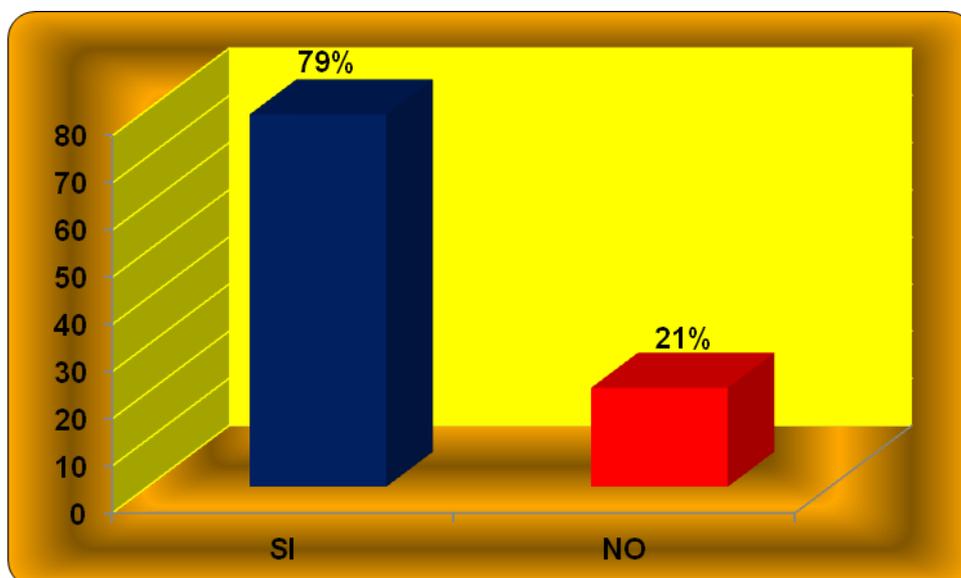
5.4 FACTORES QUE LIMITAN LA FORMALIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS INFORMALES

TABLA 15: Personas que piensan formalizarse

alternativas	Encuestados	Porcentaje
Si	95	79
No	25	21
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 15: ¿Piensa formalizarse?



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 15

Interpretación:

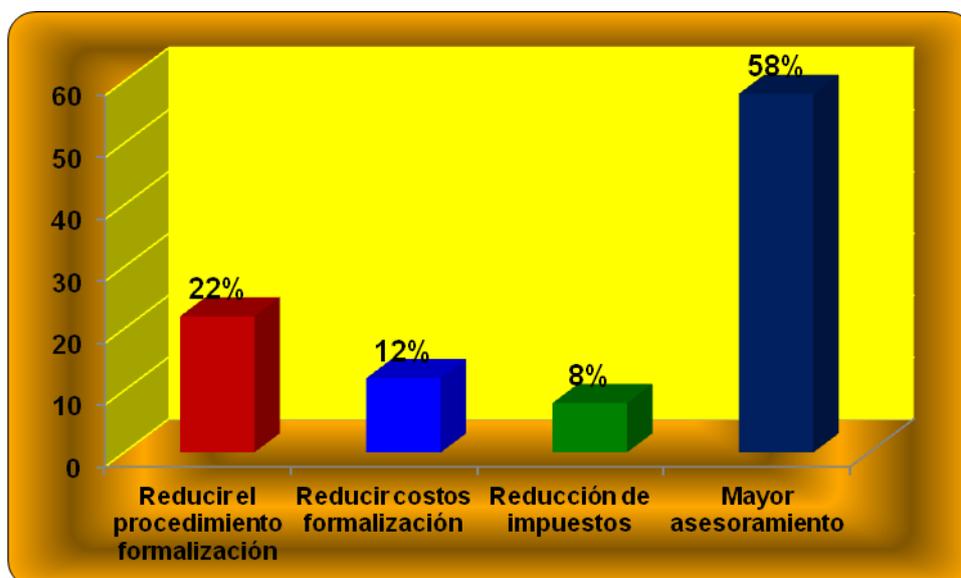
De los 120 microempresarios encuestados, el 79% manifestó que tiene decisión en formalizar su establecimiento comercial, bajo ciertas limitaciones y disposiciones institucionales dadas por la Municipalidad Provincial de Cajamarca, la SUNAT, etc. El 21% de microempresarios indicó que no piensa en la formalización de sus establecimientos comerciales, porque están sujetos al pago de impuestos, a los costos de formalización, existe desconocimiento administrativo en los diferentes puestos donde se expende el producto.

TABLA 16: Aspectos en los que se necesita apoyo para formalizarse

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Reducir el procedimiento de formalización	26	22
Reducir costos de formalización	14	12
Reducción de impuestos	10	08
Mayor asesoramiento	70	58
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 16: Aspectos en los que se necesita apoyo para la formalización



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 16

Interpretación:

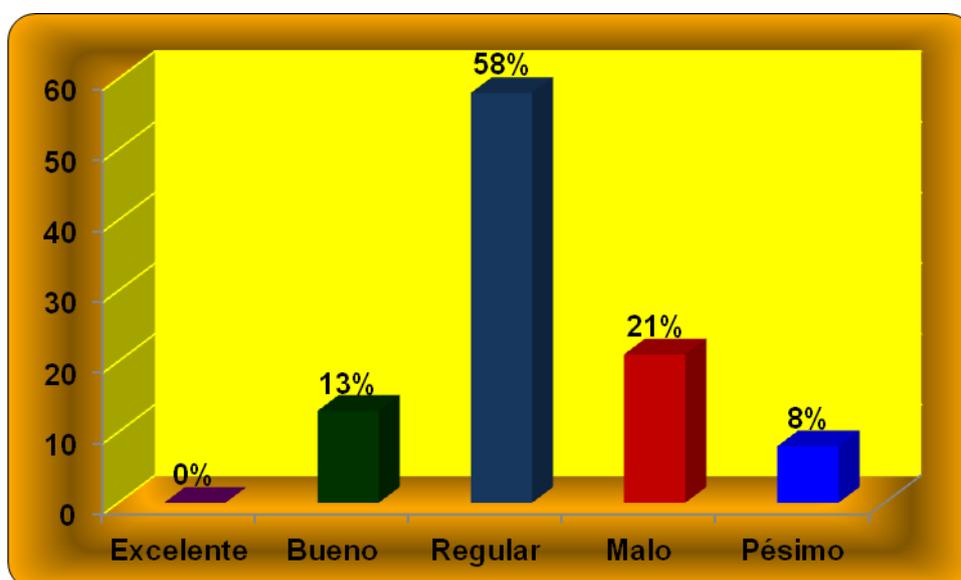
El 58% de microempresarios encuestados requiere un mayor asesoramiento para formalizar sus negocios o establecimientos comerciales, el 22% manifestó que necesita que las instituciones reduzcan el procedimiento de formalización – porque no tienen conocimientos ni tiempo necesario para seguir los trámites, el 12% indicó que necesita reducir los costos para poder adquirir los documentos de establecimientos formales, y el 8% desea apoyo en la reducción de impuestos para la formalización. Las autoridades de turno no brindan apoyo, ni capacitan a la población para lograr un mejor desempeño de sus labores comerciales.

TABLA 17: Calificación de los funcionarios de la SUNAT

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Excelente	0	00
Bueno	16	13
Regular	69	58
Malo	25	21
Pésimo	10	08
TOTAL	120	100

Fuente: información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 17: Desempeño de los funcionarios de la SUNAT



Fuente: elaboración propia en base a los datos del cuadro 17

Interpretación:

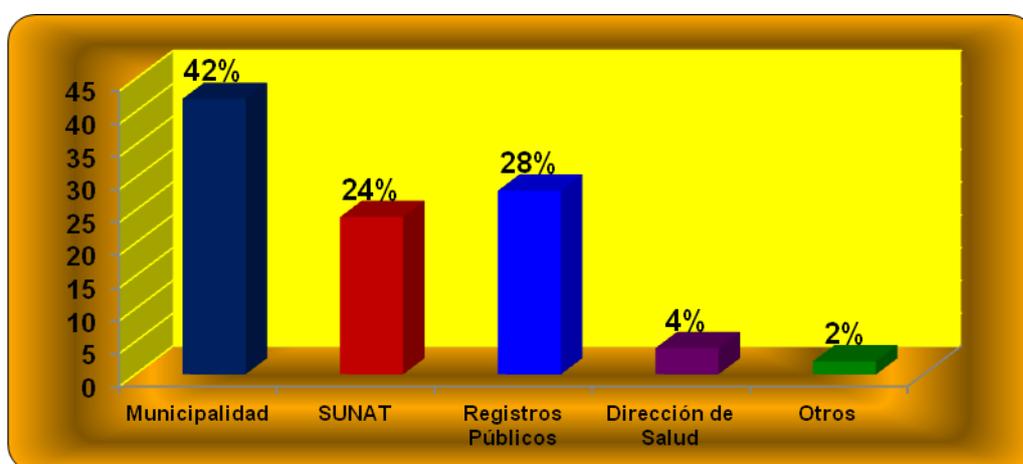
El 58% de los encuestados calificó a los funcionarios o trabajadores de la SUNAT en la categoría de regular, el 21% de los funcionarios están en la categoría de malo, el 13% tiene aceptación en la categoría de bueno, y 8% de los agentes de la SUNAT son calificados como pésimos en sus acciones de trabajo.

TABLA 18: Instituciones que dificultan la formalización

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Municipalidad	50	42
SUNAT	29	24
Registros Públicos	34	28
Dirección de Salud	05	04
Otros	02	02
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 18: Instituciones que dificultan la formalización



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 18

Interpretación:

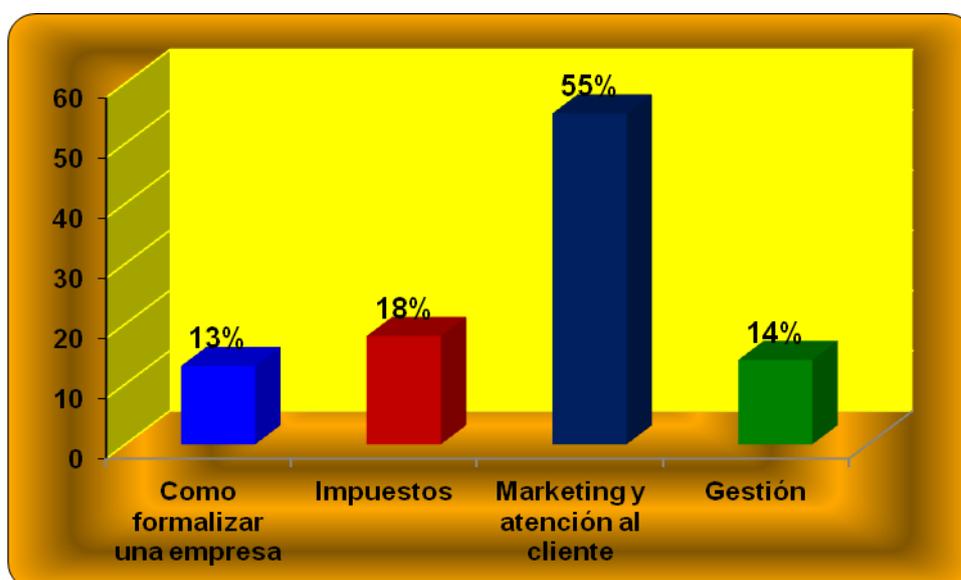
El 42% de los encuestados respondió que la institución que pone mayor dificultad para la formalización de las PYMES es la Municipalidad Provincial de Cajamarca, seguido por el 28% que pertenece a los Registros Públicos, por el gran número de pasos que se debe seguir para obtener permisos, legalidad en sus productos, etc. La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT – con el 24%, es otra de las instituciones que dificultan la formalización ya sea en los trámites documentarios o en los impuestos.

TABLA 19: Temas en los que prefiere ser capacitado

Alternativas	Encuestados	Porcentaje
Como formalizar una empresa	15	13
Impuestos	21	18
Marketing y atención al cliente	67	55
Gestión	17	14
TOTAL	120	100

Fuente: Información obtenida de las encuestas aplicadas.

FIGURA 19: Temas en los que le gustaría ser capacitado



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 19

Interpretación:

El 55% de encuestados desea ser capacitado en Marketing y atención al cliente, ya que al estar preparados podrían atraer más compradores y se promocionarían mejor, conllevando a un aumento de sus ingresos; el 18% desea ser capacitado en temas relacionados con los impuestos; el 14% necesita capacitación en gestión empresarial; y el 13% prefiere ser capacitado en formalización de una empresa. Todos los anteriores ítems son necesarios para mejorar y así poder competir a nivel local, regional y nacional.

CAPITULO VI

ESTRATEGIA TEÓRICA Y POSIBILIDADES DE FORMALIZACIÓN EN LA PLAZA PECUARIA DEL DISTRITO DE CAJAMARCA

6.1 POSIBILIDADES DE FORMALIZACIÓN

De los temas tratados en las bases teóricas y del análisis e interpretación de los resultados, se puede comprobar que el factor principal que obstaculiza la formalización de las microempresas en general y en la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca en particular, está relacionada con las barreras burocráticas que colocan las instituciones públicas que se encuentran inmersas en el proceso de formalización, la falta de una efectiva simplificación administrativa y la corrupción de los agentes económicos en sus diferentes modalidades.

Frente a ello, el gobierno nacional, los gobiernos regionales y los gobiernos locales deben fomentar verdaderas campañas de sensibilización para revertir estos males endémicos de nuestra sociedad; tomando en consideración que las MYPE tanto formales como informales, enfrentan grandes retos debido a la globalización; por lo que deben buscar mejorar su competitividad e incursionar en nuevos mercados, por ser entidades económicas fundamentales para la generación de empleo y contribuyen a reducir la pobreza y a generar riqueza para el país.

El Estado ha tomado una actitud “permisiva” ante la informalidad, probablemente con la finalidad de evitar tensiones sociales que puedan generar mayor desempleo y mayor pobreza, sin considerar la otra cara de la moneda, vale decir la tributación que puede y debe revertir en la mejora de los servicios públicos, la salud y la educación del pueblo peruano; sin embargo, tal permisividad ante la economía informal también

desincentiva a los agentes económicos emprendedores que desarrollan sus actividades económicas dentro del sector de la economía formal, incrementándose la incomodidad de manera generalizada.

Lo anterior implica trabajar decididamente en la simplificación administrativa, que constituye uno de los pilares fundamentales en un país que busca la promoción empresarial y el fomento de las inversiones como base para la generación de empleo y crecimiento económico.

Para lograr el objetivo de la simplificación administrativa, la eliminación de las barreras burocráticas, eliminar la corrupción de los agentes económicos, es necesario: voluntad política de nuestros gobernantes y representantes políticos, capital humano eficiente, honrado y solidario, coordinación efectiva entre el gobierno nacional, los gobiernos regionales y los gobiernos locales, los gremios profesionales y agentes del sector empresarial; monitoreo y evaluación permanente de los resultados alcanzados frente a los objetivos propuestos.

En síntesis, se necesita simplificar normas y procedimientos de formalización, reducir los costos de transacción innecesarios y crear o reformar las instituciones del mercado; para ello es necesario y urgente contar con gobiernos eficientes, eficaces, efectivos y sin corrupción.

Del análisis e interpretación de los resultados se desprende el hecho de que existe posibilidades reales para iniciar un proceso de formalización de las PYMES de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca; para ello es necesario superar algunos aspectos que teóricamente los sustentamos a continuación.

6.2 LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA PROMOVER EL DESARROLLO (adecuado en base a documento de Miranda, 2005)

A) Fomento de la productividad y competitividad

- a) Promover cooperación microempresarial, identificando las cadenas y conglomerados productivos para fomentar la competitividad y asociatividad de las MYPEs.
- b) Facilitar el acceso al mercado local, regional, nacional, así como al mercado internacional a través de las exportaciones de productos de calidad.
- c) Disponer de la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones, además de superar las barreras técnicas y gerenciales.
- d) Promover el acceso al mercado de servicios de desarrollo empresarial de manera expresa dirigido a las MYPEs, facilitando el desarrollo del capital humano.
- e) Fomentar la cultura del emprendimiento en las empresas y en las instituciones educativas públicas y privadas, así como en todas las instituciones públicas que tienen que ver con el sistema educativo de manera integral.
- f) Facilitar el acceso a los servicios de crédito para fomentar el crecimiento y desarrollo de las Mype.
- g) Promover una reforma o reingeniería del sistema universitario nacional vinculada con el desarrollo tecnológico y los procesos de transferencia de tecnología de las instituciones públicas y privadas que generan, adaptan, rescatan y comparten ciencias y tecnología.
- h) Promover la investigación aplicada con financiamiento expreso, sobre todo en las universidades públicas.
- i) Desarrollar y desplegar las tecnologías de información y comunicaciones para promover el desarrollo de las MYPEs, en alianza con instituciones públicas y privadas que tienen que ver con el quehacer empresarial, social, jurídico y político.
- j) El Estado debe otorgar facilidades a los emprendedores para generar actividades formales a todo nivel: local, regional, nacional e internacional.

B) Promoción de la formalización y del mejoramiento de la calidad de empleo y vida

- a) Modificar normas y procedimientos para facilitar la formalización para las MYPEs.
- b) Disminuir de manera sustantiva las tarifas de gestión y formalización.
- c) Establecer un régimen laboral flexible de acuerdo con los niveles de crecimiento y desarrollo empresarial, otorgándole a las MYPEs un régimen especial.
- d) Reestructurar el régimen tributario adecuado a la realidad de las MYPEs.
- e) Implementar una estrategia de propiedad intelectual para las MYPEs, a través de INDECOPI.
- f) Establecer un procedimiento orientado a facilitar la formalización de la propiedad predial.

C) Reforma del Estado

- a) Diseñar políticas de Estado para promover la competitividad y efectividad de las MYPEs.
- b) Generar cadenas productivas de las MYPEs a través de programas del Estado para mejorar sus costos de producción y precios de mercado.
- c) Revisar y mejorar la Ley 28015 en las partes pertinentes para generar efectividad de las MYPEs asegurando su estabilidad en el mercado.

6.3 LAS BARRERAS BUROCRÁTICAS EN EL PROCESO DE FORMALIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

“...la barrera burocrática es todo acto o disposición de la administración pública que tiene por objeto impedir u obstaculizar el acceso o permanencia de los agentes económicos en un determinado mercado, modificando directamente las condiciones existentes para que dichos agentes puedan ejercer su actividad. Estas barreras están vinculadas a la exigencia de requisitos, obligaciones y cobros, o al establecimiento de impedimentos o limitaciones en su actuación” www.indecopi.gob.pe/cam; es una de las definiciones discutidas y aceptadas por la Comisión de Acceso al Mercado (CAM). En

esta definición podemos notar todo el contenido teórico llevado a la práctica por las instituciones y comisiones o encargados de asesorar u orientar la formación de empresas cualquiera sea su naturaleza y tamaño. En las encuestas aplicadas a los micros y pequeños empresarios de la Plaza Pecuaria del distrito de Cajamarca se evidencia esta problemática en toda su extensión y nos ha permitido formarnos un concepto más claro de esa realidad concreta.

Los organismos recomiendan que para identificar una barrera burocrática deben evidenciarse por lo menos tres requisitos básicos:

- Que se trate de un acto o disposición normativa de alguna entidad de la administración pública.
- Que el acto o normativa impida u obstaculice la realización de una determinada actividad económica.
- Que el perjuicio sea ocasionado a un agente económico ya sean consumidores, productores o vendedores en el mercado.

Se pueden presentar barreras burocráticas ilegales o irracionales. Son barreras burocráticas ilegales, cuando contraviene alguna de las disposiciones que garantizan el libre funcionamiento del mercado; y son barreras burocráticas irracionales, cuando su objeto o finalidad, o las exigencias que de ella se deriven, sean contrarios a las prácticas y principios de orden lógico, razonable y proporcional, que deben regir en el marco de una economía social de mercado.

Principales barreras identificadas por la CAM: La Comisión de Acceso al Mercado (CAM) ha identificado barreras burocráticas ilegales o irracionales en las instituciones públicas, basadas en las actuaciones institucionales que representan costos que los agentes económicos deben asumir en el mercado, que tampoco se encuentran amparados en la ley y que por lo tanto afectan su permanencia en el mercado. Entre las

principales barreras burocráticas identificadas por dicha Comisión citaremos las siguientes:

- a) **Arbitrios municipales:** Las municipales distritales (y aun las provinciales) no cumplen con el procedimiento legal para la creación y exigencia de cumplimiento de estos tributos.
- b) **Trabajos en la vía pública:** Las municipalidades exigen la tramitación de procedimientos y el cobro de derechos de tramitación sin que hayan sido creados mediante ordenanza municipal y, en el caso de las municipalidades distritales, sin que los derechos de tramitación hayan sido ratificados por las municipalidades provinciales correspondientes.
- c) **Licencias de funcionamiento:** Las municipalidades exigen requisitos adicionales a los previstos en sus respectivos Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) o que en la tramitación de los respectivos procedimientos no respetan los plazos previstos para la tramitación de las licencias de funcionamiento.
- d) **Incumplimiento del régimen MYPE:** Las municipalidades vienen haciendo caso omiso al régimen promocional previsto en la ley respecto a la tramitación de las licencias de funcionamiento provisionales para las micro y pequeñas empresas; exigiéndoles requisitos adicionales a los previstos en dicho régimen promocional.
- e) **Formatos y formularios:** Las instituciones en lugar de facilitar el acceso a los formularios y formatos, establecen un costo para su obtención, desnaturalizando de esta manera su utilización, generando un costo adicional e innecesario para los usuarios, contraviniendo la simplificación de los procedimientos administrativos.
- f) **Textos Únicos de Procedimientos Administrativos (TUPA):** Algunas instituciones no han cumplido con aprobar y publicar sus TUPA conforme lo dispone la ley; ello impide que los administrados puedan conocer previamente los requisitos y costos que deben asumir en la tramitación de procedimientos administrativos.

g) Anuncios publicitarios: Las instituciones competentes en este tema, además de no cumplir con las formalidades para exigir la tramitación del procedimiento y el cobro de derechos de tramitación por la instalación de anuncios publicitarios, exigen renovaciones periódicas con el correspondiente pago de derechos de tramitación sin que se hayan modificado las condiciones que se tuvieron en cuenta al otorgar las autorizaciones iniciales.

h) Libre tránsito: Las municipalidades bajo el argumento de prestar determinados servicios imponen el pago de tributos a las personas por el simple hecho de transitar por el territorio nacional.

6.4 SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA PARA FACILITAR LA FORMALIZACIÓN

Se entiende por simplificación administrativa a la reducción y/o eliminación de las trabas y obligaciones derivadas de la actividad realizada en la administración pública en sus distintos niveles (local, regional y nacional). Creemos que constituye la base indispensable para fomentar la iniciativa privada, la libre competencia y el desarrollo empresarial formalmente constituido. En el país se ha intentado diferentes modelos de simplificación administrativa, todos ellos con muchas limitaciones; actualmente seguimos afrontando grandes limitaciones en este aspecto.

Principios rectores de la simplificación administrativa: Debemos entender a la simplificación administrativa como un proceso orientado a lograr la eficiencia en la prestación de servicios por parte de la administración pública y como tal debe tener una guía que sirva norte de las acciones que se debe realizar para lograr su finalidad. "... las trabas burocráticas o los procedimientos administrativos ilegales o irracionales pueden constituir y, de hecho constituyen, costos no justificados para la producción de bienes y servicio útiles a la sociedad, es decir se convierte en "sobrecostos" innecesarios" (Cáceres 1998).

La Comisión de Acceso al Mercado (CAM) de Indecopi ha diseñado algunos lineamientos sobre la simplificación administrativa, dada en la Resolución N° 0274-2007/CAM-INDECOPI y publicada en el Diario Oficial El Peruano el 06 de febrero del 2008. En síntesis, los principios son:

- Principio de informalismo: Interpretar las normas evitando que las exigencias formales se conviertan en obstáculos para admitir o resolver una solicitud y permitir subsanar las exigencias.
- Principio de presunción de veracidad: Presumir que los documentos y declaraciones de los usuarios realizados de acuerdo a ley son verdaderos.
- Principio de celeridad: Obviar acciones innecesarias que dificulten o demoren la tramitación de los procedimientos o constituyan solo formalismos.
- Principio de eficacia: Hacer prevalecer el cumplimiento de la finalidad de los procedimientos sobre los formalismos que no afecten su validez.
- Principio de simplicidad: Crear trámites sencillos y requisitos racionales de acuerdo a la finalidad del procedimiento que se tramite.
- Principio de predictibilidad: Proporcionar información completa sobre trámites y procedimientos, con la finalidad de que los usuarios prevean el resultado de las acciones que inicien.
- Principio de privilegio de controles posteriores: Priorizar el control posterior de la información que entregan los ciudadanos antes que el control previo a la decisión a adoptarse.

CONCLUSIONES

1. La informalidad surge como alternativa de subsistencia ante el desempleo por la falta de empleo formal; por la exclusión social derivada de problemas de violencia y marginalidad (falta de ingresos, educación y capacitación).
2. El modelo económico adoptado y sus políticas afectan las economías locales en contextos que presentan dificultades para articularse, generando crisis que derivan en problemas del mercado laboral.
3. La informalidad es un problema complejo multicausal que debe ser atendido de manera integral, atacando de manera coordinada y simultánea cada una de ellas. En el caso específico de nuestro objeto de estudio, la informalidad se ha generado por la falta de puestos de trabajo, precaria situación económica de las familias, poco interés de parte de las autoridades.
4. Los factores que limitan la formalización en la Plaza Pecuaria de la ciudad de Cajamarca entre otras son: las normas y procedimientos para la formalización, costos de formalización, falta de asesoramiento a los micro y pequeños empresarios, formas de comportamiento burocrático en las instituciones correspondientes.
5. La estrategia de formalización debe estar relacionadas fundamentalmente con los principios rectores de la simplificación administrativa con efectividad (eficiente y eficaz) para facilitar los procedimientos que esta realidad concreta necesita.

SUGERENCIAS

1. Al señor Alcalde la Municipalidad Provincial de Cajamarca y a los señores Alcaldes distritales, se les recomienda organizar y poner en práctica un proyecto de sensibilización dirigido a los actores directos para eliminar el clientelismo y la corrupción percibida por los agentes informales como alternativa para acceder a los beneficios del Estado, generando oportunidades de crecimiento y desarrollo.
2. Al señor Decano de la Facultad CECA de la UNC, a través de sus Directores de las tres Escuelas Académico profesionales (EAPC, EAPE y EAPA), propiciar y llevar a cabo programas de proyección social para orientar y capacitar a los agentes informales y a los emprendedores, llevando el mensaje de las ventajas y desventajas de operar formal e informalmente.
3. El vendedor informal tiene una noción equivocada sobre el papel que cumple el espacio público, lo cual influye en sus motivaciones para ingresar a la informalidad. Los aspectos socioculturales son fundamentales en el desarrollo de una estrategia integral de atención al fenómeno de la informalidad; de allí la importancia de generar un enfoque dual y diferenciado de las políticas, desarrollando programas progresivos que favorezcan la movilidad social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arellano, R. et. al. (1992). *El mundo de la empresa informal: Economía subterránea o paralela?*. Futuribles N° 163.

Arellano, R., et. al. (1992). *El mundo de la empresa informal: intervención o dejar hacer*. Centro Sahel Serie Dossiers N° 26. Universidad Laval – Canadá.

Barragán, P. (2005). *Magnitud de la Economía Informal en el Perú y el Mundo*, artículo publicado en *Gestión el Tercer Milenio*, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM (Vol. 7, N.º 14, Lima, noviembre 2005).

Bazán, R. y Milton Rojas (2004). *Situación empresarial de la micro y pequeña empresa en la ciudad de Cajamarca*. Trabajo de Investigación, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Chiclayo-Perú.

Caballero, A. (2008). *Innovaciones en las Guías Metodológicas para los Planes y Tesis de Maestría y Doctorado*. Lima – Perú Edita: Instituto Metodológico Alen Caro E.I.R.L.

Cabrera, J. (2009). *Factores que inciden en la informalidad de las microempresas en el Mercado San Sebastián de la ciudad de Cajamarca y posibilidad de formalización*, Tesis de Mestría, EPG., UNC, Cajamarca.

Cáceres, A., et. al. (1998). *La Simplificación Administrativa: Agenda Pendiente*. Documento de Trabajo N° 005-1998, Área de Estudios Económicos del Indecopi, Lima-Perú.

Castillo, J., Bueno, A. y Benites, J. (2008). *Manual de la Micro y Pequeña Empresa*. Ediciones Caballero Bustamante.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). (2004). *“Estudio Económico de América Latina y el Caribe”*. CEPAL, Santiago de Chile.

Colín, P. (2008). *Fundamento del Desarrollo Económico. La microempresa*. Estados Unidos de Norteamérica - Secretario de Estado.

Delgado, J., et. al. (2005). *El Trabajo Informal en la ciudad de Chiclayo*.

De Soto, H. (1987). *El otro sendero*. Séptima Edición. Colombia; Ed. Printer Colombiana Ltda.

De Soto, H. (1994). *El otro sendero: La revolución informal en el Tercer Mundo*. París – Francia; Ediciones La Découverte.

De Soto, H. (2000). *El Misterio Del Capital*, Primera Edición, Perú: Editorial El Comercio S.A.

Gherzi, E. (2005). *La Economía Informal en América Latina*, citado por Barragán S/p.

Hernández, R., et. al. (2007). *Fundamentos de metodología de la investigación*. Adaptación de la Primera Edición. México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Morán, D. (2003). *La informalidad en el proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente*, Tesis de Maestría UNMSM, Lima.

Pauta, D. (1988). *La informalidad, lo popular y el cambio social*. 2da. Ed. Lima: DESCO.

Schneider, F. y D. Enste (2002). *Ocultándose en las sombras, el crecimiento de la economía subterránea*. Temas de economía, FMI.

Tokman, V. (2001). *Economía de la informalidad a la modernidad. Oficina Regional de la OIT para América Latina y Caribe*. Lima – Perú.

Verna, G. (1991). *El sector informal en el tercer mundo: un nido de P y M.E dinámicas*. Gestión 2000, N° 21 991.

Willard, J. (1989). *La economía subterránea en las cuentas nacionales*. Economía y Estadística N° 226.

INSTITUCIONES

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) – Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE). (2003). *La Informalidad en la Micro y Pequeña Empresa en el Perú*”, Lima-Perú.

Oficina Internacional de Trabajo - Oficina Regional para América Latina y El Caribe, en el contexto de la XIII Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo de la OEA (2005): “Economía Informal en las Américas: situación actual, prioridades de políticas y buenas prácticas”.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2002). “Trabajo Decente y Economía Informal”. Reunión de Ministros de Trabajo.

Miranda Castillo, Robert. Competencias claves para la gestión empresarial de las mypes Gestión en el Tercer Milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM (Vol. 8, N° 16, Lima, diciembre 2005).

Cáceres, Armando y otros. 1998. *La Simplificación Administrativa: Agenda Pendiente*. Documento de Trabajo N° 005-1998, Área de Estudios Económicos del Indecopi, Lima - Perú, p. 12).

INFOGRAFÍA:

www.sedeco.df.gob.mx/.../directorio/directorio/dirección_abastos.pdf

<http://www.metrolatinousa.com/article.cfm?aryicleID=90865>.

(Márquez, Patricia y Gómez Samper, Henry. Microempresas: Alianzas para el éxito. Argentina 2001, Disponible en: http://www.serbi.luz.edu.ve/scielo.php?pid=S1315-99842002012000006&script=sci_arttext).

(Caballero Bustamante. El rol de las Mypes en la coyuntura actual, las buenas perspectivas para el siguiente año. Económico – Financiero. 2^{da} quincena, septiembre 2008, sección C1).
(<http://www.larepublica.pe/economia/12/04/2009/se-formalizaron-28-mil-empresas-gracias-nueva-ley-mype>).

(Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Año. 2009. Disponible en World Wide Web: www.inei.gob.pe).

www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5Cfebrero04%5Canalis...(IPE: Instituto Peruano de economía).

Referencia electrónica, recuperada el 14 de diciembre de 2010, Hora 4:00 p.m.
<www.indecopi.gob.pe/cam>

Según cita electrónica. (Consultada el 25 de marzo de 2011)

http://www.conquito.org.ec/creaempresa/index.php?option=com_content&view=article&id=37:ventajas-y-desventajas-de-operar-formal-o-informalmente&catid=22:formas-de-empresa&Itemid=126

APÉNDICE

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MICROEMPRESARIOS INFORMALES DE LA
PLAZA PECUARIA DEL DISTRITO DE CAJAMARCA**

Finalidad: La presente encuesta tiene por finalidad caracterizar a la economía informal en la Plaza Pecuaria de Cajamarca, para identificar los elementos que limitan el proceso de formalización de las microempresas y poder diseñar una estrategia que posibilite su formalización para promover su organización y crecimiento.

I.- DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

1.1 Género: Masculino (M) Femenino (F)

1.2 Edad:

- a) Menos de 30 años ()
- b) Entre 30 y 40 años ()
- c) Entre 40 y 50 años ()
- d) Entre 50 y 60 años ()
- e) Más de 60 años ()

1.3 Grado de instrucción:

- a) Sin instrucción ()
- b) Primaria incompleta ()
- c) Primaria completa ()
- d) Secundaria incompleta ()
- e) Secundaria completa ()
- f) Superior incompleta ()
- g) Superior completa ()

II. CONTENIDO DE LAS VARIABLES

2.1 ¿Tiene algún empleo fijo actualmente? SÍ () NO ()

2.2 ¿Usted paga por vender donde se ubica su establecimiento? SI () NO ()

2.3 ¿Cuánto paga mensualmente? (Sólo si respondió SI en la pregunta 2.2)

- a) Menos de 10 nuevos soles. ()
- b) De 10 a 30 nuevos soles. ()
- c) De 30 a 50 nuevos soles. ()
- d) Más de 50 nuevos soles. ()

2.4 ¿Cuáles son los impuestos que paga? (Sólo si respondió SI en la pregunta 2.2)

- a) SISA ()
- b) Rondas ()
- c) Otros pagos (especifique) ()

2.5 ¿Cuál es el principal INCONVENIENTE que tiene al vender en su establecimiento?

- a) Delincuencia. ()
- b) Municipales. ()
- c) Ausencia de servicios básicos. ()
- d) Incomodidad. ()
- e) Otro, especifique. ()

2.6 ¿Cuál es el BENEFICIO que tiene al vender en su lugar establecido?

- a) Concurrencia de clientes. ()
- b) Bajos impuestos. ()
- c) Servicios básicos. ()
- d) Costumbre. ()
- e) Otro, especifique. ()

2.7 ¿Qué tiempo tiene de actividad en este negocio?

- a) Menos de un año ()
- b) De 1 a 5 años ()
- c) De 5 a 10 años ()
- d) De 10 a 20 años ()
- e) De 20 a más años ()

2.8 A su criterio: ¿Qué razones tendrían los comerciantes para trabajar de manera informal?

- a) Falta de puestos de trabajo ()
- b) Situación económica baja de las familias ()
- c) Falta de asesoramiento ()
- d) Altos costos para la formalización ()
- e) Problemas burocráticos ()
- f) Pago de impuestos elevados ()
- g) Falta de apoyo de las autoridades ()
- h) Mayor control fiscal ()

- 2.9 ¿Qué otras razones existe para que usted trabaje de manera informal?
- a) No hay puestos de trabajo en el sector público ()
 - b) No hay puestos de trabajo en el sector privado ()
 - c) No tengo la capacitación suficiente par acceder a mejores puestos de trabajo ()
 - d) Falta de inversiones por parte del sector privado ()
 - e) Falta de inversiones por parte del sector público ()
 - f) Reducidos incentivos en el mercado ()
- 2.10 ¿Cuál es su ingreso promedio aproximado por ventas al mes?
- a) Menos 1,000 nuevos soles ()
 - b) De 1,000 a 2,500 nuevos soles ()
 - c) De 2,500 a 5,000 nuevos soles ()
 - d) De 5,000 nuevos soles a más ()
- 2.11 ¿Su negocio cuenta con la autorización correspondiente para funcionar?
- Si () No ()
- 2.12 Si aún no se ha formalizado ¿Piensa hacerlo? Si () No ()
- 2.13 ¿En qué aspectos necesita apoyo para formalizar su microempresa?
- a) Reducir los procedimientos de formalización. ()
 - b) Reducir los costos de formalización ()
 - c) Reducir los impuestos ()
 - d) Mayor asesoramiento sobre gestión empresarial ()
- 2.14 ¿Cómo califica usted el comportamiento de los funcionarios de la SUNAT?
- a) Excelente ()
 - b) Muy bueno ()
 - c) Bueno ()
 - d) Regular ()
 - e) Malo ()
- 2.15 ¿Qué institución cree usted que ponen mayores dificultades para la formalización?
- a) Municipalidad provincial ()
 - b) SUNAT ()
 - c) Registros Públicos ()
 - d) Dirección de Salud ()
 - e) Otros () Indique cuál:.....

2.16 ¿En qué temas le gustaría recibir capacitación?

- a) Cómo formalizar una empresa ()
- b) Pago de impuestos ()
- c) Marketing y atención al cliente ()
- d) Gestión empresarial ()

OBSERVACIONES:.....

.....

.....

MUCHAS GRACIAS