

**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**



**TESIS**

**IMPLICANCIA DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA FORMALIZACIÓN DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ EN EL PERÍODO 2007-2017**

**PRESENTADO POR EL BACHILLER**

**PAOLO GUILLERMO MARTINA HUAPAYA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE**

**ECONOMISTA**

**LIMA, PERÚ**

**2018**

*A mis padres Norma y Oswaldo, a mis sobrinos, Isabella, Benjamin, Lucas, Valentina y Belén, a mis hermanos Vanessa, Renzo y muy en especial a Danilo por su incondicional apoyo quien ha sido la motivación más grande para concluir con éxito esta tesis. A mi Tía Cuchita. A Rocio por su paciencia y compañía en esta aventura del conocimiento.*

## **Agradecimientos**

A Dios, Sarita, Panchito, Tío Max y muy en especial a mi mamá Sara Elena y abuelito Máximo.

Al Doctor Economista Napoleón Ambrocio Barrios las gracias totales.

## INTRODUCCIÓN

Se han realizado diferentes estudios dedicados a estudiar a las micro y pequeñas empresas (mypes), desde una visión socio económica, sin embargo este estudio busca que identificar por qué ellas siguen operando desde la falta de formalidad, así como también definir los motivos por los que la formalización no es considerada como motivo esencial para poder resolver sus problemas socio económicos y financieros como, el libre acceso al crédito bancario, que limita que la empresa crezca sobre todo en infraestructura y producción, tanto para empleadores como para empleados y la escasez de beneficios tributarios.

El porqué es tan difícil legalizar a las microempresas es una pregunta que todos los gobiernos se hacen cuando trabajan con pequeñas empresas.

Es de vital importancia la formalización ya que esta es considerada casi un requisito indispensable para el desarrollo. Empero no se suelen considerar en las razones por las que las micro y pequeñas empresas no se formalizan. En resumen, ¿Qué ganan haciéndolo? o de lo contrario ¿Qué pierden si no lo hacen? ¿A alguien se le ha ocurrido pensar si las micro y pequeñas empresas se hacen esas preguntas?

El principal motivo pasa principalmente por los incentivos. Las pequeñas empresas buscan primero clientes, en otras palabras, crecer y luego prosperar; en esos momentos no consideran en absoluto formalizarse.

Las micro y pequeñas empresas sólo están interesadas en caso las perspectivas del negocio sean óptimas, esto es, si es que no se puede seguir con el desarrollo de las mismas si es que no es con la formalización.

Se suele pensar que es cuestión de promulgar leyes adecuadas y agilizar o facilitar el procedimiento de inscripción. O quizás detectar y castigar a los que evaden impuestos. En el primer caso, ello es importante pero no para legalizar, sino porque tiene por obligación la realización de procesos transparentes y simples. Lo segundo en realidad terminaría por sepultar la iniciativa que probablemente hubiese sido más viable si se hubiese actuado con menos presiones y más cautamente.

Las micro y pequeñas empresas se formalizan al contar con un portafolio de clientes y expectativas sólidas de crecimiento. Antes es una ilusión. De ahí la importancia de trabajar para apresurar los procedimientos de desarrollo de las empresas vía incentivos a su realización y desarrollo. En caso una persona asalariada se ausente a su empleo, éste no perderá el salario del día si puede justificar su inasistencia. Pero eso no lo puede hacer una persona informal, es así como un día sin trabajo inevitablemente es un día sin ingreso. Por eso concluimos que la salud es para la persona informal el activo quizás más valioso y por ello la posibilidad de trabajar incentivos desde esa perspectiva.

Para que las mypes se formalicen, no solo debemos tener consideración al desarrollo de las pequeñas empresas informales, sino también producir incentivos que hagan la diferencia y que a su vez ayuden a generar una cultura donde la formalidad esté unida a resultados.

Para que las micro y pequeñas empresas se formalicen se tiene que ofrecer mucho más que buenas intenciones, ya que si bien las normas fueron creadas para satisfacer las necesidades de este numeroso grupo de empresas, pasaron por alto lo más importante: conocer su realidad.

En el Perú existen más de 3.5 millones de micro o pequeñas empresa (mypes) de las cuales el 84.7 por ciento funcionan dentro de la falta de formalidad. La mayor parte de estas empresas no conoce las mejoras de laborar dentro del marco legal. En este estudio detallamos lo rentable que resultaría, tanto para el empleador como para los trabajadores, el manejarse en la formalidad (Mype: Conoce los beneficios de legalizar tu empresa, 2015).

Es de suma importancia que las mypes se formalicen, ya que juegan un papel determinante en el crecimiento socioeconómico del país, ya que “son una de las mayores potenciadoras del desarrollo económico y financiero del país” (Themma, 2015).

Lo que implica que no sólo mejorarán su producción y niveles de rendimiento, sino también la productividad nacional y economía peruana en general.

Una de las lecciones más importantes en la ciencia económica es que la productividad es la clave del crecimiento. Y así ha sido en la historia económica del Perú, particularmente en la transformación económica iniciada en los años 1990.

La productividad, definida como el valor del producto por unidad de insumo, comprende cuatro componentes principales:

(1) la innovación, que consiste en la creación de nuevas tecnologías, productos y procesos; (2) la educación, que disemina la innovación y desarrolla conocimientos y habilidades; (3) la eficiencia, que procura el uso y distribución eficaz de los recursos productivos; y (4) la infraestructura física e institucional, que otorga bienes y servicios públicos en apoyo a la economía.

A pesar del innegable progreso económico del Perú en los últimos 25 años, la mayoría de áreas que afectan la productividad están todavía rezagadas. En comparación con los líderes regionales y mundiales, el estado de la innovación, la educación y capacitación, y las instituciones gubernamentales e infraestructura física es relativamente bajo. La eficiencia en la distribución de recursos se encuentra en mejor posición, primordialmente como mérito del dinamismo del sector privado. Solo en la gestión macroeconómica, el Perú alcanza niveles de la mayor calidad internacional. La estrategia para la mejora en la productividad debiese ser distinta para cada uno de sus componentes. En innovación y en educación, la estrategia correcta exige invertir más y con mejor criterio. En cuanto a eficiencia e infraestructura, la estrategia requiere mejorar el uso de los recursos ya asignados (Loayza, 2016).

Es importante precisar que si bien la productividad es la clave del crecimiento nacional y lo ha sido así en la historia económica del Perú, sin embargo considerando las variables de estudio que son materia de la presente investigación, posteriormente

estaremos en condiciones de establecer el comportamiento de ellas y su afectación a la productividad nacional y como la formalización de las micro y pequeñas empresas será consecuencia de una mejora sustancial de la productividad propiamente dicha, y que a su vez nos permitirá tener una mejor lectura de su incremento y mejora.

La Producción nacional es el Producto nacional bruto (PNB), el cual se define como el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos en el país en un periodo determinado. De esta definición ha de destacarse que se habla de bienes y servicios y que éstos son finales. Esto da a entender que sólo se contabiliza lo tangible o la producción física sino también lo intangible, como podrían serlo los servicios de consultoría a empresas. Al decir “finales” se desea evitar la contabilización múltiple de las mismas unidades producidas y dejar de lado aquellas transacciones en la que sólo se da una transferencia y no una nueva producción (como podría ser el caso al venderse una maquinaria de segunda mano). Por lo tanto, lo que es relevante es el “valor agregado” en cada fase de la producción teniendo lógicamente el valor del producto final igual a los “valores agregados” de las distintas fases (Anglas, 2007).

Para determinar la producción nacional es muy importante tomar en cuenta a las micro y pequeñas empresas, aunque lamentablemente sólo podamos contabilizar a las formales, y con esto se ven minimizados los esfuerzos para contabilizar los ingresos de nuestra producción teniendo en cuenta que la gran mayoría de las mypes se desenvuelven en condiciones de informalidad.

En esta investigación encontraremos una breve descripción de los diferentes tipos de comportamiento de las mypes, así como un marco teórico que abarcará los conceptos de mayor importancia de este proyecto.

Por último, las conclusiones de esta obra se presentan en el último capítulo, donde podremos verificar que las conclusiones fueron consecuencia de la presente tesis.

## ÍNDICE

Introducción	iv
Lista de Tablas	xiv
Lista de Figuras	xiv
Resumen	xv
Abstract	xvi
Capítulo I: El Problema de Investigación	1
1. Planteamiento del estudio	1
1.1 Descripción de la Realidad Problemática	2
1.2 Formulación del Problema	7
1.2.1 Problema Principal	7
1.2.2 Problemas secundarios	7
1.3 Objetivos de la investigación	7
1.3.1 Objetivo general	7
1.3.2 Objetivos específicos	7
1.4 Delimitación de la investigación	8
1.4.1 Temporal	8
1.4.2 Espacial	8
1.4.3 Social	8

1.4.4 Conceptual	8
1.5 Justificación e importancia de la investigación	9
1.6 Limitaciones de la investigación	10
Capítulo II	11
2. Marco teórico y conceptual	11
2.1 Antecedentes de la investigación	11
2.1.1 Antecedentes nacionales	11
2.1.2 Antecedentes internacionales	13
2.2 Marco Histórico	15
2.2.1 Micro y Pequeña Empresa	15
2.2.2 Formalización	20
2.2.3 Productividad	25
2.2.4 Tasa de Interés de Referencia	30
2.2.5 Tasa impositiva	32
2.3 Marco Legal	43
2.4 Marco Teórico	46
2.4.1 Micro y Pequeña Empresa	46
2.4.2 Productividad	47
2.4.3 Rentabilidad	50
2.4.3.1 Rentabilidad Económica	50

2.4.3.2 Rentabilidad Financiera	51
2.4.4 Tasa de Interés	52
2.4.5 Tasa impositiva	59
2.5 Marco Conceptual	65
2.5.1 Formalización	65
2.5.2 Micro y Pequeñas Empresas	66
2.5.2.1 Concepto	66
2.5.2.2 Características de la Micro y Pequeña Empresa	67
2.5.2.3 Clasificación de la Microempresa	68
2.5.2.4 Importancia de la Mype en la economía	69
2.5.2.5 Formación de la Mype	69
2.5.2.6 Crecimiento de la Mype en el Perú	71
2.5.3 Productividad	72
2.5.4 Rentabilidad	73
2.5.5 Tasa de Interés	73
2.5.6 Tasa Impositiva	73
Capítulo III	75
3. Hipótesis de la Investigación	75
3.1 Hipótesis general	75
3.2 Hipótesis específicas	75

Capítulo IV	76
4. Marco Metodológico	76
4.1 Método de investigación	76
4.2 Diseño de la investigación	76
4.3 Población y muestra de la investigación	76
4.4 Variables de investigación	77
4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	78
4.5.1 Técnicas	78
4.5.1.1 La observación directa	78
4.5.1.2 Análisis documental	78
4.6 Procedimiento y análisis de datos	79
4.7 Técnicas de procesamientos y análisis de datos	79
Capítulo V	80
5. Resultados obtenidos	80
5.1 Presentación y análisis de los resultados	80
5.2 Análisis e interpretación de los resultados	82
Conclusiones	85
Recomendaciones	87
Referencias	88
Apéndice	93

### **Lista de Tablas**

- Operacionalización de Variables. Página 77
- Matriz de Consistencia Página 93

### **Lista de Figuras**

- Presentación y Análisis de Resultados. Project Manager. Página 80
- Gráfica de dispersión de 3D de Y vs. X1 vs. X2. Página 81

## Resumen

El objeto de este estudio es establecer la relación existente entre las dos variables de estudio, la productividad como variable no dependiente y la formalización de las micro y pequeñas empresas de Lima en el período 2007-2017 como variable dependiente, teniendo en cuenta como indicadores de la productividad a la rentabilidad, la tasa impositiva y la tasa de interés de referencia.

La relación entre la rentabilidad con la tasa de interés de referencia y la tasa impositiva es inversa, ya que al incrementarse la tasa activa o de colocación de los bancos, la utilidad de las mypes se reduciría.

Los resultados de este estudio que se detallan más adelante han sido consecuencia del análisis cuantitativo de la información proporcionada por la SBS y el BCR respectivamente.

Para la realización del presente estudio, utilice 2 métodos de investigación: el método correlacional y cuantitativo.

**Palabras clave:** Productividad, formalización, rentabilidad, tasa de interés de referencia, tasa impositiva.

## **Abstract**

The objective of this research is to establish the relationship between the two study variables, productivity as an independent variable and the formalization of Lima's micro and small enterprises in the 2007-2017 period as a dependent variable, taking into account as indicators of productivity to profitability, the reference interest rate and the tax rate respectively.

The relationship between profitability with the reference interest rate and the tax rate is the reverse, since by increasing the active or placement rate of banks, the profitability of micro and small enterprises would decrease.

The results of this investigation that are detailed below have been the result of the quantitative analysis of the information provided by the SBS (Superintendency of Banking and Insurance of Peru) and the BCR (Central Reserve Bank of Peru) respectively.

To carry out this research, use 2 research methods: the correlational and quantitative method.

**Keywords:** Productivity, formalization, profitability, reference interest rate, tax rate.

## **Capítulo I: El Problema de Estudio**

### **1 . Planteamiento del Estudio**

Los intentos de legalizar a las micro y pequeñas empresas en el Perú, no han dado los resultados que se esperaban. Como es el caso del principio de Promoción y Formalización de la Mypes.

La razón principal probablemente se vea reflejada en que los incentivos que se otorgan a las mypes no son vistos como tales por los mismos micro y pequeños empresarios, frente a lo “beneficioso” de seguir siendo informales y por ende no pagar ningún tipo de impuesto y mucho menos beneficios sociales.

El principio Mype creó un régimen laboral especial para este tipo de empresas que básicamente disminuye de manera sustancial el costo del empleo formal para los empleadores de las mypes.

Otro tema que dificulta la formalización más allá de las probables razones para establecer un salario mínimo digno, es el hecho de que el mercado establece para el sector informal un salario menor al mínimo (lo que se explica en buena parte por la baja productividad y la falta de oferta de empleo no calificado), ya que al formalizarse una mype implicará de inmediato un aumento sustancial en su costo de planillas.

La tarea de legalizar a los microempresarios no es tarea fácil, claro está, pero si es necesaria la realización de un sistema de estímulos o beneficios reales para ellos (su capacitación podría ser gratuita y tener acceso a otros servicios que estén orientados a aumentar su productividad y ventas en el mercado), conjuntamente con mayores riesgos para aquellos proveedores de las mypes que las usan para evadir impuestos.

**1.1 Descripción de la Realidad Problemática.** La economía peruana tuvo un crecimiento de un 4.81% en enero del 2017, informó el INEI en la quincena de marzo. Esta cifra se sitúa sobre el promedio de las perspectivas y responde al desarrollo de sectores primarios como la minería metálica y la pesca.

Pese a que la expansión de enero está situada por encima del promedio de crecimiento de los últimos doce meses (4.0%), el Banco Central de Reserva (BCR) sostuvo para ese entonces, en línea con varios analistas, que esta cifra no se repetiría en los próximos meses.

El PBI este 2017 fue afectado intensamente por el 'efecto Odebrecht', con un impacto negativo en el sector privado (por ejemplo, la caída de la confianza del consumidor). Este último factor pudo, incluso, anular el efecto que el gobierno perseguía con su anunciado plan de estímulo económico, según la calificadora de riesgo Moody's.

En el primer reporte de inflación, el BCR hizo una disminución de su reporte de crecimiento de la economía peruana para el 2017 a 3.5%, desde el 4.3% proyectado en diciembre. El Niño fue la causa directa de la revisión de estimados para los sectores agropecuario y pesca (Semana Económica, s.f.).

La economía peruana superó todo pronóstico y se incrementó en un 3.18% en setiembre.

Según el INEI, el crecimiento que se obtuvo en setiembre fue debido a un desarrollo favorable de la demanda externa y la recuperación de la demanda interna.

Los grupos económicos y financieros proyectaban un 3.10% pero la realidad dice que en setiembre del año 2017, la producción nacional se incrementó 3.18%, fue así como durante 98 meses sin interrupción tuvo un crecimiento sostenido, informó el INEI.

Según el reporte "Producción Nacional", la economía nacional a través del periodo enero-setiembre del presente año se incrementó en 2.38% y en el transcurso de un año (octubre 2016-setiembre 2017) en 2.55%.

El crecimiento que se obtuvo en setiembre fue consecuencia del desarrollo favorable de la demanda externa: el mayor volumen total exportado (17.66%), tanto de las industrias tradicionales (21.91%) como de las industrias no tradicionales (5.04%) por el incremento en las cantidades exportadas de aceite de

pescado, cobre, hierro, oro, zinc, productos agropecuarios, textiles, químicos y metalmecánico.

De la misma manera tuvo un impacto positivo al recuperar la demanda interna lo que se comprobó en un incremento en la importación de bienes de consumo no duraderos (14.59%), las ventas de los comerciantes minoristas (1.95%) y los préstamos de consumo (1.38%).

Según el INEI, el incremento en setiembre de 2017 (3.18%) es consecuencia de la tendencia de crecimiento de los sectores económicos entre los que podemos destacar Minería e Hidrocarburos, Construcción, Telecomunicaciones, Comercio y Agropecuario, entre todos ellos aportaron con el 69% del resultado del mes.

Contrariamente, los sectores Pesca y Manufactura tuvieron un comportamiento decreciente.

En setiembre del 2017, el sector Agropecuario se incrementó en 3.09% por el incremento en la producción de la agricultura (1.34%) y sector pecuario (5.01%).

En cuanto a la agricultura fue relevante el incremento en la producción de papa (41.8%), cacao (33.4%), arroz cáscara (16.7%), café (13%) y caña de azúcar (11%), entre los principales, por una mayor superficie, buen clima y agua; no obstante, decrecieron las cantidades en limón (-69%), mandarina (-38,6%) y uva (- 33,9%).

En cuanto al sector pecuario se incrementó la producción de ave (7.7%), porcino (4.9%), leche fresca (2.8%) y huevos (1.8%).

El sector Pesca decreció en 29,96% como consecuencia a una menor captura de especies para el consumo humano directo (-34.87%) destinadas al consumo en enlatado (-64.4%), congelado (-45.5%), para el consumo en condición fresca (- 22.1%) y curado (-13.1%), como consecuencia a los oleajes irregulares que sufrió nuestro litoral.

De otra forma, la pesca para consumo humano indirecto tuvo un incremento como consecuencia de un mayor desembarque de anchoveta y otras especies y registrando 689 toneladas en comparación con lo obtenido en setiembre 2016.

Es importante tomar en cuenta que el sector Minería e Hidrocarburos se incrementó en 7.13% como consecuencia de un incremento en el subsector minería metálica (9.11%); en tanto que hubo un decrecimiento en la de hidrocarburos (-4.39%).

Si tomamos en cuenta a la minería metálica hacemos hincapié en un incremento en la producción de hierro (172.6%), molibdeno (31%), zinc (16.2%), oro (6.1%) y cobre (5.7%); sin embargo, hubo un decrecimiento en plata (-2.8%), plomo (- 4.8%) y estaño (-15.3%).

En cuanto a los hidrocarburos hubo un decrecimiento en la producción de líquidos de gas natural (-14.2%) y gas natural (-8.6%); mientras que la producción de petróleo tuvo un repunte (24.8%).

En setiembre de 2017, el sector Manufactura tuvo una disminución de 2.55% como consecuencia del resultado adverso del subsector fabril primario (-3.25%) y fabril no primario (-2.34%).

Teniendo en cuenta la incidencia en el sector fabril primario destacamos un decrecimiento en una menor elaboración y conservación de pescado (-75.5%), así como en la fabricación de metales preciosos y no ferrosos (-1.2%).

En el sector no primario hubo un decrecimiento en la fabricación de bienes consumo (-1.15%), bienes intermedios (-2.73%) y bienes de capital (-9.36%).

El INEI informó que el sector Electricidad, Gas y Agua se incrementó en 1.83% definido por un incremento en la producción de electricidad (1.96%), gas (2.75%) y agua (0.77%).

Un incremento en el subsector electricidad que tuvo como causa a una mayor generación de origen hidroeléctrico (12.15%) y energía renovable (12.43%); mientras disminuyó la de origen termoeléctrico (-6.30%). El subsector gas se incrementó en 2.75% por la mayor demanda del segmento empresarial (11.86%) y generadoras eléctricas (1%).

Cabe destacar que el sector Construcción tuvo un incremento en 8.94% evidenciado en un incremento en el dispendio interno de cemento (4.19%) y del financiamiento de obras públicas (23.75%).

El incremento del consumo interno de cemento se basa en la regularidad de obras de construcción en unidades mineras, edificios de oficinas, centros comerciales, centros universitarios, hoteles, así como también se construyeron condominios y edificios de vivienda de corte multifamiliar.

## **1.2 Formulación del Problema.**

*1.2.1 Problema principal.* ¿De qué modo el costo del dinero y la tasa impositiva influirá en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú para el período 2007-2017?

*1.2.2 Problemas secundarios.* ¿Cómo influye el costo del dinero en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú para el período 2007-2017?

¿Cómo afecta el impuesto a la renta a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú para el período 2007-2017?

## **1.3 Objetivos de Estudio.**

**1.3.1 Objetivo general.** Demostrar que el costo del dinero y la tasa impositiva influyen en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú para el período 2007-2017.

**1.3.2 Objetivos específicos.** Determinar sí, la tasa de interés de crédito bancario influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú durante el período 2007-2017.

Comprobar sí, la tasa impositiva del impuesto a la renta influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú durante el período 2007-2017.

#### **1.4 Delimitación de la investigación.**

*1.4.1 Temporal.* El rango del período que se considera para el presente estudio inicia el 2007 y concluye el 2017.

*1.4.2 Espacial.* Este estudio se desarrolla en el distrito de La Victoria, provincia y distrito de Lima, teniendo en cuenta que en él se encuentran la mayor cantidad de micro y pequeñas empresas del Perú a nivel distrital.

*1.4.3 Social.* La población de estudio está conformada por 370 personas que laboran en micro y pequeñas empresas en la provincia de Lima.

*1.4.4 Conceptual.* Área de conocimiento: Ciencias Económicas y Financieras

Línea de investigación: Globalización, economía, administración y turismo.

Disciplina: Economía

Área de estudio: Micro y Pequeñas Empresas

**1.5 Justificación e importancia del estudio.** La falta de formalidad requiere de una mayor comprensión, dado el nivel de su extensión y cobertura, ya que abarca diversas actividades, desde el mercado ambulante hasta lavado de activos.

Este trabajo tiene como finalidad analizar la correlación existente entre la reducción de la productividad como consecuencia de la falta de formalidad, la generación de capital, que se mide a través de la productividad, con la tasa de referencia bancaria y la tasa impositiva de impuesto a la renta.

Particularmente es un rubro inicialmente extendido en países poco desarrollados, en el caso de México tiene incluso reminiscencias precolombinas con el tianguis (mercado ambulante que se instalaba en plaza públicas), aunque ahora es cada vez más frecuente encontrar estas prácticas en países desarrollados, cuyo rubro es desarrollado principalmente por migrantes y desplazados (jóvenes y ancianos) que no cuentan con cobertura médica en la seguridad social.

Es muy importante poder reconocer el tamaño del rubro informal ya que con ello podemos determinar con claridad la situación que guarda correlación al valor de la Economía.

**1.6 Limitaciones del estudio.** En el desarrollo del presente estudio se presentaron las siguientes limitaciones:

- La falta de recursos económicos ha sido una limitante para adquirir libros de consulta, pero no le suprimió rigor al estudio en virtud a que en la biblioteca de ciencias económicas encontré las fuentes necesarias para desarrollar el presente estudio.
- La metodología a emplearse es cuantitativa, agenciándome de la técnica de mínimos cuadrados ordinarias para estimar los parámetros del modelo.

Sin embargo, estas limitaciones no han impedido conseguir los objetivos de la investigación.

## Capítulo II

### 2. Marco teórico y conceptual

**2.1 Antecedentes de la investigación.** Existen diversos temas de estudio respecto a la formalización de las micro y pequeñas empresas respectivamente y la implicancia de la productividad en ellas, tal es así como encontramos los siguientes antecedentes:

Existen diferentes investigaciones acerca de la formalización de las micro y pequeñas empresas, sin embargo a continuación citaremos los siguientes antecedentes:

*2.1.1 Antecedentes nacionales.* Yamada (2009), este destacado economista remarca la importancia de las micro y pequeñas empresas del Perú afirmando que de cada tres empleos dos son provenientes de una micro y pequeña empresa y no sólo eso sino que también trata de explicar las diferencias que existen en los distintos niveles y tasas de crecimiento real en sus respectivos emprendimientos. Así como también destaca la importancia de la experiencia laboral del microempresario, su nivel educativo y la importancia de que éste opere en un local fijo para que el negocio sea sostenible.

Adicionalmente afirma que hay una latente desventaja en los emprendimientos que son liderados por mujeres.

Céspedes (2015), destaca la relación existente entre falta de formalidad laboral y el crecimiento económico en el Perú a nivel regional. Se utiliza el índice de desempleo en la ciudad y al consumo de electricidad por regiones y provincias como índices del rubro económico en el contexto de un modelo de elección discreta de falta de formalidad a nivel de trabajadores. Se encuentra que la elasticidad informalidad-crecimiento es estadísticamente significativa y pequeña, con lo que la contribución del mayor rubro económico en la disminución laboral de la falta de formalidad laboral no es muy significativa. Se sugiere que el crecimiento económico repercuta en la falta de formalidad mediante la realización neta de empleos mayormente formales y de mayor productividad en comparación a los empleos informales. Adicionalmente, se reconoce que los empleos formalmente establecidos tienen una mayor utilidad en términos de ingreso respecto al sector informal, aunque esta brecha está disminuyendo desde inicios del 2010; lo que estaría disminuyendo los incentivos hacia la formalización.

Chacaltana (2016), sostiene que el tema de la falta de formalidad es ya una antigua preocupación de los investigadores y especialistas del empleo, tanto en el Perú como en muchos países en desarrollo, con variantes respecto a su aparición y evolución. El debate ha sido por mucho tiempo principalmente conceptual, respecto de su definición, y así como también sus causas y las políticas que se toman para su transición hacia la formalidad. La amplia discusión sobre la falta de formalidad, no ha sido dirigida usualmente a evaluar concretamente los procesos de formalización. El objetivo gira, primero, en el esclarecimiento del carácter estructural de la falta de formalidad en contraste con su carácter institucional, y luego al interior de la propia falta de formalidad, en las preferencias entre las obligaciones de orden empresarial y fiscal, y las obligaciones de carácter laboral, ante los trabajadores.

De Soto (1986), afirma que la falta de formalidad en la economía abarca a las personas, empresas y transacciones que se realizan apartándose de las normas legales y obligaciones impositivas establecidas para regular al rubro económico.

**212 Antecedentes Internacionales.** Ávila (2011), destaca que ante la alarmante situación producida en Lima Metropolitana por los altos índices de empobrecimiento que repercute en el sector, se están tomando diferentes políticas, tomando como base diferentes métodos

para la realización de empleos a través de la realización y/o constitución de MYPES. Contrariamente a estas medidas, las teorías que aportan, no son suficientes para solucionar la pobreza existente en el país.

Sancén Rodríguez (2011), afirma que la micro y pequeña empresa tiene una poderosa y eficaz fuerza capaz de enfrentar las dificultades propias del crecimiento económico así como de la falta de empleo, especialmente en países como México. Asimismo, se plantean soluciones a barreras como el empleo con características precarias, que tanto se ha intensificado últimamente. Por estos motivos, es muy importante que la micro y pequeña empresa sean un objeto de políticas públicas, e interrogarse acerca de los modos más eficaces de promoverla. Ahora, para satisfacer de la mejor manera posible esta necesidad, es necesario entenderla a cabalidad. Así, es posible apreciar el peso de las causas que corresponden a los antecedentes laborales de los empresarios y a su motivación inicial para emprender en el micronegocio el consolidamiento y resurgimiento como consecuencia de la gestión comercial eficaz.

Perry, y otros (2007), sostienen que a través del tiempo la falta de formalidad se ha hecho merecedora a ser considerada como una de las barreras más importantes que limitan el crecimiento económico y en general al bienestar en general, y como un determinante adverso para

la integración de las sociedades de América Latina. De hecho, la falta de formalidad no es particularmente más alta en Latinoamérica y el Caribe que en otros países en desarrollo con ingresos con particularidades similares.

Oppenheimer (2000), destaca que Hernando de Soto fue capaz de investigar este deslumbrante tema . Quizás quienes desde hace varias décadas ocupan terrenos estatales, los vendedores ambulantes y los empresarios informales no son el gran problema latinoamericano. Quizás sean una solución.

## **22 MARCO HISTÓRICO.**

**22.1 *Micro y Pequeña Empresa.*** Luego de un periodo de expansión la economía mundial ingresó a un periodo de crisis energética en la década de 1970, que para muchos países latinoamericanos significó un periodo de apalancamiento para cubrir sus déficits comerciales y así poder dar financiamiento a sus diferentes proyectos de inversión considerando al Estado como agente de relevancia indispensable para la economía. Los llamados petrodólares, son consecuencia de los superávits comerciales de los países que exportan petróleo, invadieron las esferas financieras internacionales ofertando préstamos de libre disponibilidad a tasas

Libor (London Interbank Offered), la demanda no se hizo esperar y fue posible financiar actividades productivas y de servicios avaladas por los Estados. En esas circunstancias surgen en el mundo tendencias favorables de fomento a la pequeña y micro y pequeña empresa (MYPES), por su versatilidad y gran dinámica en la absorción rápida de mano de obra y generación de capital. Este reconocimiento internacional confirmaba a la pequeña y micro y pequeña empresa como una de las fuentes más importantes para resolver problemas críticos y que los gobiernos debían de tomar en cuenta mediante un conjunto de medidas para promocionar e incentivar la realización de nuevas empresas. La importancia de las MYPES para el Perú es de gran magnitud, dadas las limitaciones de nuestra economía y la extensión de la pobreza, fue así que en 1997, la contribución de las microempresas y pequeñas empresas en la generación de empleo representaron el 75.9 por ciento del total de la población económicamente activa (PEA).

A partir de la segunda mitad del siglo xx y debido a una serie de factores como el boom de las ventas al extranjero de harina de pescado, una mejor red de vías de comunicación e información, la reforma agraria y el centralismo de la ciudad de Lima como capital y sede de la modernidad de la época, se comienza a intensificar las migraciones de las áreas rurales hacia las urbanas, principalmente ubicadas en la costa (Verdera, 2001), donde este contingente migratorio tan elevado, requería de una fuente de

ingresos que impulsara vertiginosamente el sector de emprendedores emergentes. Inicialmente, los inmigrantes rurales se desempeñaban en oficios que no requerían ningún tipo de estudios, más que la destreza y la fuerza física para trabajar como cargadores, personal de limpieza o como camareros. Transcurridos unos años, empezarían a incorporarse como pequeños comerciantes, artesanos y otros, explotando sus capacidades para obtener mayores ingresos, por lo cual llegarían a conformar a principios de los años 80 la primera definición de “Empresas con menos de 10 trabajadores y Trabajadores Independientes No Profesionales”, constituyendo un tercio de la población económicamente activa de Lima Metropolitana, mientras que el resto de la población trabajaba en medianas y grandes empresas privadas así como en el sector estatal. Sin embargo, con los ajustes estructurales y todo lo que ello conllevara, impactó sobre las empresas formales y el sector estatal, provocando la pérdida de empleo de muchos trabajadores, condiciones que los impulsaron a generar sus propias fuentes de empleo y forzando la incorporación de nuevos miembros de la familia al mercado laboral: mujeres y jóvenes.

Pero dichas iniciativas emprendedoras se verían saboteadas por las políticas de apertura comercial que dieron pie a la importación masiva de productos más baratos provenientes de economías de escala, tornándose demasiado competitivos e incluso inalcanzables

para los pequeños negocios emprendidos hasta ese momento, especialmente los productivos. De esta manera, desde los años 90 hasta la actualidad se produjo una terciarización del empleo, reemplazando las actividades productivas por los servicios y el comercio. Bajo éste rápido crecimiento del número de MYPES y de Trabajadores Independientes, se promulgó el estatuto de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2003), cuyos ejes principales son la competitividad y las ventas al extranjero, los organismos Institucionales de las MYPES y las tributaciones correspondientes; sin embargo, no se contemplan las temáticas relacionadas con las condiciones de trabajo digno ni la correspondiente penalización por la utilización de mano de obra infantil, horas extras de trabajo no remuneradas, la explotación de trabajadores/as, programas de capacitación y facilitación orientados a informar sobre los derechos u obligaciones que se desprenden del libre ejercicio de desempeñarse como Micro y Pequeño Empresario. No es sino hasta mediados del 2008, cuando se promulga un estatuto correctivo del anterior, en la que se incluye el derecho a un trabajo digno y se otorgan a los trabajadores de las MYPES el acceso a un seguro social, con un coste para la Nación de alrededor de 40 millones de dólares, además de facilitar un menor impuesto a la renta y mejores condiciones de acceso a la financiación. Sin embargo, así como se ofrecieron oportunidades, también se eliminaron otros derechos.

Con el primer estatuto MYPE 28015, una empresa mediana era considerada como tal, cuando tenía en su plantilla de Recursos Humanos de 10 hasta 50 trabajadores; sin embargo, con el nuevo estatuto 1086 éste número sufrió una variación. Con esta modificación en la legislación se contempla como pequeña empresa a aquellas que presentan entre 10 a 100 trabajadores y se dispone (debido a que ya no son empresas medianas) que dejarán de regirse por el principio General del Trabajo, lo que significa un recorte sobre el derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS), las vacaciones, las gratificaciones y los sueldos por despidos injustificados, degradándose, por tanto, los derechos de cerca de un millón, seiscientos mil trabajadores. Este nuevo régimen “especial” acaba incluyendo al 80% de los asalariados privados y se convierte así en un “régimen general” de trabajo, dejando de lado el propio Estatuto General del Trabajo, que sólo cubrirá al 20% de los trabajadores empleados, es decir 900.000 trabajadores a nivel nacional (Gamero, 2008). Bajo este contexto, se tiene que a partir de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halle trabajando en las MYPE mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% en el 2008 (Huerta Benites, 2008).

**2.2.2 Formalización.** La formalización definitivamente es un aspecto de preocupación, y que constituye una barrera eficaz para el desarrollo económico de un país; ya sea en países subdesarrollados y desarrollados; es aquel conducido por el sector informal. Al margen de la definición que se utilice, la falta de formalidad laboral en el Perú llega al 55%, cifra extremadamente alta incluso para estándares latinoamericanos (Mondoñedo Valle, s.f.).

Pero, para el sector más pobre de la economía significa, en muchos casos, la única fuente de ingreso posible para sus condiciones, tanto sociales, como culturales y demográficas. Mientras, para los sectores oficial y formal de la economía representa una competencia desleal a los bienes y servicios que presta la economía formal, así como el principal gestor de evasión de políticas tributarias.

Cabe resaltar que, el enfoque neoliberal atribuye el origen de la economía informal a la intervención estatal en la economía en general y en especial, a la regulación que ejerce el gobierno en el mercado laboral. Con este concepto, la actuación del Estado impondría rigidez en la contratación y en los niveles de remuneración de los trabajadores.

El aumento acelerado del empleo informal en el mundo, y en particular en América Latina, induce a que algunos aspectos deban ser resaltados con cautela. También se le denomina 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.

La economía informal, parece ser exclusiva de los países en vías de desarrollo o de algunos países avanzados de naturaleza peculiar como Italia, pero hoy en día, la globalización de la economía ha contagiado también al mundo desarrollado en la práctica de producir capital y crear empleo fuera del marco legal.

En el Perú, la economía informal no es de ninguna manera un suceso nuevo. Su crecimiento está asociado al crecimiento del poblamiento 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 no reguladas.

Desde la perspectiva institucional, se entiende a la falta de formalidad 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”.

Esto puede percibirse en nuestra realidad cotidiana en distintos aspectos: regulaciones y controles que dan amplio espacio a la discrecionalidad y que entorpecen al rubro económico, e igualmente en la incapacidad gubernamental para hacer cumplir dicho estatuto. Estos elementos son estímulos para una falta de formalidad creciente; hay leyes, reglamentos y trámites que obstaculizan a quienes quieren emprender un negocio por la vía plenamente legal.

El problema estructural que representa la falta de formalidad, está íntimamente vinculada con el proceso intenso de la migración rural - urbana producida en el siglo XX. A su vez, este problema es característico y propio del modelo capitalista que produce excedentes que no es posible distribuir por el mercado formal. Además está vinculado íntimamente al desempleo y a las políticas públicas.

Es así que, podemos decir que el empleo informal es un indicador muy utilizado, pero sin una conceptualización única en la doctrina. Se refiere a las personas que poseen empleos, pero que carecen de algunos elementos básicos: protección legal, seguridad social, estabilidad, relación laboral, etc.

La OIT señala que "empleo informal" es como un empleo que no ofrece estabilidad contractual y que impide, a la persona a poder acceder a las ventajas de pertenecer a un régimen de seguridad social,

excluyendo, obviamente, a aquellos que su profesión se lo permite.

Esta definición pretende abarcar dos componentes básicos que habían sido excluidos por años, por las pocas pruebas significativas que se tenía: empleadores, empleados y miembros familiares no remunerados pertenecientes a pequeñas empresas informales y empleados remunerados en trabajos informales como empleados temporales contratados por días, el servicio doméstico y otros.

Ambos tipos de empleo están asociados a la carencia de contratos fijos, beneficios laborales y protección social, así como a nivel de ingreso medio-bajo.

En síntesis podemos decir, que se les ha denominado informales debido a que tienen en común una importante característica: no están reconocidos ni protegidos dentro de los marcos jurídico y reglamentario. Sin embargo, ésta no es la única característica que define al rubro informal; los trabajadores y empresarios informales se caracterizan por su alto nivel de vulnerabilidad; no están reconocidos en ese sentido y por lo tanto, están excluidos total o parcialmente de protección jurídica y social; no pueden establecer contratos, ni tienen asegurados sus derechos de propiedad; en sí lo resaltante en las actividades informales es la precariedad de las condiciones en las que se encuentra la persona.

Por otro lado, la situación de falta de formalidad se vincula con el escaso uso de tecnología avanzada, la simpleza de la organización productiva, y la utilización de mano de obra no calificada. La falta de formalidad económica se presenta siempre en muy pequeñas unidades, las que suelen clasificarse en familiares o microempresariales. Así, mientras que las unidades familiares están integradas por trabajadores por cuenta propia y ayudas familiares sin pago o con pago inestable, las microempresas se componen de empleadores y trabajadores asalariados.

A la inversa, la formalidad está integrada por las empresas privadas (pequeñas, medianas y grandes), así como por el empleo público y las unidades del sector de economía social (cooperativas y otras formas asociativas) que no tienen las escasas características productivas de las microunidades consideradas informales. En conclusión, con el empleo informal las personas obtienen ingresos irregulares, con carencia de derechos laborales, seguridad social, sistema de pensiones, prestaciones sociales, y con durísimas condiciones de trabajo, muchas veces alcanzando niveles de semiesclavitud. El empleo informal expresa la dura realidad de muchos países en el mundo, y numerosas veces está directamente relacionados con el empleo infantil, pues la mayoría de los casos de trabajo infantil se encuentran en la economía informal.

Por último, Hernando de Soto sostiene que en el Perú el problema no está en la economía informal. “Aquella es, más bien, una respuesta popular espontánea y creativa ante la incapacidad estatal para satisfacer las aspiraciones más elementales de los pobres.

Cuando la legalidad es un privilegio al que solo se accede mediante el poder económico y político, a las clases populares no les queda otra alternativa que la ilegalidad”. Podemos decir que la falta de formalidad se produce cuando el derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el gobierno no tiene la capacidad restrictiva suficiente. No son informales los individuos, sino sus hechos y sus actividades.

**223 Productividad.** La literatura teórica y empírica sugiere que el crecimiento de la productividad es fuente principal del crecimiento económico de los países. Para el caso peruano, la evolución positiva de la productividad y del ingreso per cápita durante los últimos años es consistente con las reformas ejecutadas en el país desde la década de 1990. No obstante, sin perjuicio de los avances registrados, existe todavía un amplio margen de acción para sostener en el largo plazo el crecimiento económico del Perú. Productividad para la competitividad y el crecimiento es el desafío.

Empresas y países crecen por “transpiración” e “inspiración”. De un lado, la “transpiración” comprende el acervo de factores de producción tales como capital y trabajo. De otro lado, la “inspiración” involucra esencialmente el crecimiento de la productividad. El factor capital captura la acumulación del gasto de inversión en capital productivo tales como maquinaria e infraestructura mientras que el factor trabajo comprende el stock de fuerza laboral. Por su parte, la productividad es una medida del valor de la producción agregada por unidad de factor productivo, que está determinada por la eficiencia en el uso de los factores capital y trabajo: para un nivel constante de capital y trabajo, el crecimiento de la productividad implica una mayor eficiencia en el uso de estos factores, lo que incrementa la producción. La literatura teórica y empírica sugiere que el crecimiento de la Productividad Total de Factores (PTF) es fuente principal del crecimiento económico de los países. Si bien la acumulación de factores de producción como capital y trabajo es relevante para el crecimiento económico, la trayectoria creciente del ingreso por habitante en el largo plazo está fundamentada por el crecimiento sostenido de la PTF. Por ello, dado que la mejora de la eficiencia en el uso de los factores expande la frontera de posibilidades de producción de las empresas y fortalece la competitividad de la economía, políticas orientadas hacia el crecimiento sostenido de la PTF son fundamentales para expandir el producto potencial y cimentar el crecimiento económico de los países.

La PTF es una variable de naturaleza multidimensional: su nivel y evolución depende de aspectos macro y microeconómicos. Factores macro como la estabilidad macroeconómica y factores micro como las regulaciones empresariales son complementarios para determinar la PTF y, de esta forma, para fortalecer la posición competitiva y el crecimiento económico del país. En esta línea, la asociación entre reformas-productividad-competitividad-crecimiento es consistente con la evidencia empírica internacional que muestra efectos positivos y significativos de las mejoras en las condiciones macro y microeconómicas para hacer negocios sobre el ingreso por habitante (World Economic Forum, 2008). Para el caso peruano, la evolución positiva de la PTF y del PBI per cápita durante los últimos años es consistente con las reformas ejecutadas en el país desde la década de 1990. De un lado, la introducción y consolidación de reformas de primera generación focalizadas en la estabilidad macroeconómica y, de otro, la gradual implementación de reformas de segunda generación orientadas a elevar la competitividad empresarial y la facilidad para hacer negocios contribuyeron a fortalecer el crecimiento de la PTF. No obstante, sin perjuicio de los avances registrados, existe todavía un amplio margen de acción para sostener en el largo plazo el crecimiento reciente de la productividad en el Perú: al año 2010, el nivel de la PTF peruana representa un tercio del nivel de la PTF de EE.UU., dos tercios de la PTF de Chile, y sólo supera a la PTF estimada para cinco

países de la región (puesto 13 entre 18 países, superior a Ecuador, Bolivia, Paraguay, Honduras y Nicaragua). ¿Qué acciones son necesarias para elevar de forma continua la productividad y así sostener el crecimiento económico del Perú en el largo plazo? El diagnóstico del conjunto de tareas pendientes para el crecimiento sostenido del Perú es de información pública.

Acorde a diversos estudios recientes (World Economic Forum, 2012), las oportunidades de mejora requeridas para sostener el crecimiento de la productividad en el Perú involucran fundamentalmente la consolidación de reformas en las siguientes áreas:

Institucionalidad: derechos de propiedad, administración de justicia, seguridad pública, estabilidad política, entre otros.

Educación: calidad de la educación básica y superior, capacitación laboral, entre otros.

Salud: acceso y calidad de los servicios de salud.

Infraestructura: acceso y calidad de los servicios de energía, transporte, saneamiento, entre otros.

Tecnología: innovación, adopción tecnológica e inversión en estudio y desarrollo.

Regulaciones para los negocios que aumenten la formalidad: leyes laborales para firmas medianas y grandes, pago de impuestos, licencias

habilitaciones para la construcción, regulaciones comerciales, entre otros.

Sofisticación empresarial: procesos de producción, cadenas de valor, articulación empresarial, servicios logísticos, entre otros.

Dado que existe consenso en el diagnóstico de los actuales y potenciales limitantes del crecimiento del Perú, el rol de la política económica en este campo es concretar, de forma oportuna y eficiente, las acciones para eliminar los “cuellos de botella” que restringen el crecimiento de la productividad en el corto, mediano y largo plazo. Sobre la base de los avances existentes en materia de competitividad (Consejo Nacional de Competitividad, 2005), la implementación efectiva de medidas de política para la productividad y la competitividad requieren consolidar la definición de: i) prioridades, ii) metas concretas, iii) instrumentos, iv) entidades responsables (ejecutoras y supervisoras), v) plazos, vi) presupuestos e vii) indicadores de monitoreo. En esta línea, el fortalecimiento institucional y la coordinación pública – privada son condiciones necesarias para la ejecución exitosa de estrategias orientadas hacia el crecimiento económico sostenido. Como una economía en desarrollo de ingreso medio (el PBI per cápita peruano se ubica en el puesto 94 entre 189 países con una elevada tasa de pobreza (28 por ciento: más de ocho millones de personas (INEI, 2012), el reto pendiente en términos de crecimiento y distribución es todavía amplio. En este

contexto, el Perú del siglo XXI cuenta con fortalezas (expansión reciente del producto y de la PTF, estabilidad macroeconómica, apertura comercial y bono demográfico (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2007), entre otras) que brindan las condiciones para ejecutar las reformas pendientes para consolidar un crecimiento económico de largo plazo orientado hacia el desarrollo y la inclusión social. La implementación oportuna de las reformas que permitan aprovechar las oportunidades de mejora, a través de una mayor “inspiración” en los procesos productivos, tiene un rol fundamental para convertir al Perú en un país desarrollado en las próximas décadas. Productividad para la competitividad y el crecimiento es el desafío (Vera Tudela, s.f.).

**2.2.4 Tasa de Interés de Referencia.** El arsenal de la política monetaria tiene diversos instrumentos en una economía cuya estructura financiera está dominada por los bancos comerciales y no por los mercados de bonos de largo plazo. En el caso de la economía peruana, donde los bancos operan en moneda nacional y extranjera, este arsenal vinculado al canal del crédito contiene la tasa de interés de referencia para el mercado de fondos interbancarios en moneda nacional y la tasa de encaje para los depósitos en moneda nacional.

Desde la adopción del sistema de metas de inflación en 2002, el banco central (BCRP) ha utilizado de manera sistemática la tasa de interés de

referencia, el principal instrumento de la política monetaria, y la tasa de encaje para los depósitos en moneda nacional. El BCRP elevó la tasa de referencia y la tasa de encaje durante el primer semestre del 2008, cuando la inflación sobrepasó el techo del rango meta (3% anual) y la economía peruana crecía a un ritmo del 10% anual. Posteriormente, a fines del 2008 y durante el primer semestre del 2009, el BCRP redujo primero la tasa de encaje y luego la tasa de referencia cuando la economía peruana sufrió los primeros embates recesivos de la crisis financiera y económica mundial. Por último, el BCRP volvió a incrementar la tasa de referencia y la tasa de encaje a mediados de 2010 cuando la economía peruana se reactivó vigorosamente.

¿Qué tan efectivo ha sido el uso de la tasa de encaje en comparación con el de la tasa de referencia durante el periodo 2003-2010, que abarca dos fases de salida de una recesión (2003-05 y 2009-10), un auge (2006-08) sin precedentes en la economía peruana, y una recesión (2008-09) donde se aplicó por vez primera una política monetaria expansiva? Consideramos aquí que ambos instrumentos de política monetaria son efectivos si afectan los montos prestados en moneda nacional por bancos y cajas municipales. Los estudios de Gambacorta (2001), Worms (2001), Westerlund (2003) y Altunbas et al (2007) usan modelos de panel dinámico para determinar los efectos de la tasa de referencia sobre los volúmenes prestados por los bancos en distintos países europeos, controlando por el contexto

macroeconómico y las características específicas de los bancos. Ehrman et al (2001) sintetizan y comparan los hallazgos europeos de esta literatura empírica sobre el canal del crédito de la política monetaria. En USA, esta literatura empírica tiene entre sus pioneros a Kashyap y Stein (1995, 2000). En Brasil, Takeda et al (2005) incorporan simultáneamente la tasa de interés y la tasa de encaje fijadas por la autoridad monetaria en un panel dinámico con datos mensuales durante el periodo 1994-2001 y encuentran que solo la tasa de encaje tiene un impacto significativo sobre el crédito otorgado por los bancos (Dancourt, 2012).

**2.2.5 Tasa Impositiva.** En 1964, el Dr. Juan Chávez Molina introduce notables transformaciones en la Superintendencia de Contribuciones, tanto en lo relacionado a la estructura técnica como en lo referente a la maquinaria administrativa.

La anterior estructura de la Superintendencia de Contribuciones estaba organizada teniendo como base los diversos tipos de impuestos. La reorganización planeada en 1964 con la estrecha colaboración de los organismos internacionales de la AICD (Agencia Interamericana para la Cooperación y Desarrollo) y la OEA (Organización de Estados Americanos).

El Decreto Supremo 121-H fijó la estructura básica de la Superintendencia, bajo El principio de la funcionalidad, organizada en

base a sus funciones, divididas en tres planos: Directivos, Asesoramiento y Planificación y Ejecutivo.

Es importante destacar el estatuto 16043 del 4 de febrero de 1966, que autorizó al Poder Ejecutivo a poner en vigencia el Código Tributario y la realización de la Escuela de Capacitación para el personal, así como la reorganización de la Biblioteca de Contribuciones.

Posteriormente, en el gobierno del arquitecto Fernando Belaúnde Terry es nombrado Superintendente de Contribuciones el ingeniero Antonio Tarnawiecky y se promulgan los Decretos Supremos 203-68-HC y 287-68-HC en base al estatuto 17044; que cambia el Sistema Cedral por el Impuesto Único a la Renta y crea el Impuesto al Valor de la Propiedad Predial e Impuesto sobre el Patrimonio Accionario.

Los principios para este cambio de sistema se basan en las recomendaciones contenidas en la Carta de Punta del Este.

Se introduce en este período el Padrón de Contribuyentes mediante el uso de la Libreta Tributaria. Se crea el Registro Nacional de Contribuyentes y se establece el procesamiento automático de datos.

En aplicación al Estatuto N°17703 aprobado por el Gobierno Militar de las Fuerzas Armadas el 13 de junio de 1969, el Ministerio de Hacienda pasa a denominarse Ministerio de Economía y Finanzas siendo su Ministro el General de Brigada EP Don Francisco Morales Bermúdez y la

Superintendencia Nacional de Contribuciones, que forma parte orgánica de este Ministerio cambia su nombre por el de Dirección General de Contribuciones, designándose como director al Coronel (r) Miguel Pierrend Meza.

De acuerdo al artículo 24 de dicho Decreto se define que es misión de la Dirección General de Contribuciones ..."Asegurar la aplicación de la legislación tributaria relativa a los impuestos, acota y recauda la misma, sistematiza, ordena periódicamente la legislación tributaria, reglamenta los dispositivos que al respecto se expidan y emite opinión en los asuntos concernientes a tributos así como absuelve consultas de entidades públicas o privadas sobre el sentido y alcance de las leyes tributarias".

Mediante D.S. 118-69-EF del 09.08.69 se aprueba una nueva organización a la Dirección General de Contribuciones, dentro de los principios de: funcionalidad, descentralización progresiva, planificación, automatización, control operativo y control de la acción planeada quedando conformada por: Organismos Directivos; Organismos de Planificación, Control y Asesoría; Organismos Ejecutivos y Organismos de Apoyo.

Entre las medidas tomadas en el proceso de reorganización se debe destacar la relativa a la realización de la "Oficina de Información y Orientación al Contribuyente, compuesto por un personal de técnicos especialistas en todo lo concerniente a impuestos, cuya misión era brindar

al público la orientación necesaria para los diferentes casos que son consultados, realizando además acciones de divulgación tributaria, mediante campañas de prensa, radio y televisión". También debe destacarse que a partir de 1970, en coordinación con la Dirección General de Educación Común del Ministerio de Educación, se empieza la enseñanza de tributación en todos los Colegios de la República, con el propósito de crear una conciencia tributaria desde la juventud.

Se inicia el plan de descentralización con la realización de la Tercera Dirección Regional (R.M. 0356-70-EF-DGC-11/3/70), con sede en la ciudad de Arequipa que comprende a los Departamentos de Moquegua, Tacna y Puno, con la finalidad de descongestionar y descentralizar las funciones y actividades de la principal, orientado a dar mayores facilidades a los contribuyentes.

Por D.L. 17521 del 21.03.69 se crea la Dirección General de Inteligencia Tributaria dentro de la Organización del Ministerio de Economía y Finanzas. Se instaló una central de archivos, modernizada y totalmente equipada, con capacidad para 400,000 tarjetas, con una máquina selectora semiautomática, siendo sus características métodos "Sistema Numérico Dígito Terminal Doble con Índice Alfabético Cruzado".

El 1º de agosto de 1971 es nombrado Director General el Coronel EP José Villafuerte Farfán mediante Decreto Supremo N° 178-71-EF quien

propició la descentralización completa de la Dirección General de Contribuciones creando órganos ejecutivos con el nombre de Direcciones Regionales definidas así:

Dirección Regional Tumbes, Piura, Cajamarca, La Libertad, Lambayeque, Ancash

Dirección Regional Arequipa, Puno, Tacna, Moquegua

Dirección Regional Junín, Pasco, Huancavelica, Huánuco, Ayacucho, Apurímac

Posteriormente desde 1975 a 1978 las Direcciones Regionales de Contribuciones cambian de denominaciones a Direcciones Departamentales y/o Provinciales con sede en las siguientes ciudades del Perú:

Arequipa: Moquegua y Puno; Lambayeque: Cajamarca y Amazonas; La Libertad; Piura: Tumbes; Junín: Huánuco y Ayacucho; Tacna; Ica: Cañete; Cusco: Apurímac y Madre de Dios; Loreto: San Martín; Ucayali y la Oficina Provincial de Chimbote.

Desde mediados del Gobierno Militar de las Fuerzas Armadas y durante los gobiernos de: Fernando Belaúnde Terry y Alan García Pérez; la Dirección General de Contribuciones sufrió un grave retroceso, sus sistemas operativos, normativos, apoyo y dirección así como su fuerza moral, se fueron erosionando paulatinamente, hasta convertirse en una de

las administraciones tributarias más ineficientes, ineficaces y corruptas a nivel internacional.

Esta situación que tuvo características de gravedad con todas las consecuencias que le son propias: evasión tributaria generalizada, corrupción de funcionarios, defraudación fiscal, crecimiento de la economía informal, aumento del contrabando, trajo como secuela un déficit fiscal crónico desde 1975 a 1991.

Esto se agravó aún más a fines de 1990 cuando la inflación alcanza el 7,65 % y la presión tributaria descendió hasta el 4.5% del PBI. Sólo pagaban tributos un número reducido de contribuyentes en medio del caos y anarquía fiscal que hicieron colapsar a la administración tributaria y al sistema tributario vigente.

Desde el año 1978 a 1991 se ensayaron reiteradas reorganizaciones en la Dirección General de Contribuciones mediante esfuerzos que fueron apoyados por el CIAT, FMI, OEA, BID, IEF - España, Misiones Alemanas, Israelitas, Francesas y los resultados obtenidos fueron siempre muy escasos en relación a lo que se esperaba alcanzar.

Durante este período se efectuaron las siguientes reorganizaciones:

Noviembre 1978: Decreto Supremo N° 154-EF aprueba una nueva estructura orgánica de la Dirección General de Contribuciones,

incorporándose a sus funciones las de la Dirección de Inteligencia Tributaria.

Enero 1982: Decreto Legislativo N° 183 crea el Instituto de Administración Tributaria y se fusiona a la Dirección General de Contribuciones el Fondo Nacional de Salud y Bienestar Social.

Noviembre 1982: Decreto Supremo N° 323-EFC se aprueba el Nuevo Reglamento de Organización y Funciones de la Dirección General de Contribuciones.

Marzo 1984: Se modifica el Decreto Supremo N° 323 y se incorpora la Dirección de Control Tributario del Banco de la Nación (timbres, alcoholes, signos de control visible, etc.).

Agosto 1984: Decreto Supremo N° 369-EFC se establece una nueva estructura de la Dirección General de Contribuciones y se deja sin efecto el Decreto Supremo N° 323.

Mayo 1988: Decreto N° 24829 se crea la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT como institución pública descentralizada, dejando sin efecto el Decreto Supremo N° 369- EFC.

Noviembre 1988: Decreto Legislativo N° 501 fue aprobado por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT.

Mayo 1989: Decreto Supremo N° 092-EF, aprueba el Estatuto de la SUNAT, definiendo su estructura orgánica y sus funciones.

Abril 1991: Decreto Legislativo N° 639, se aprueba una nueva reorganización de la SUNAT modificando el Decreto Legislativo N° 501 y el Decreto Supremo N° 092-EF.

La reforma estructural de la SUNAT se inició en el contexto en el cual el Perú, atravesaba una de las más graves crisis económicas de su historia republicana, caracterizada por una hiperinflación que en julio de 1990 alcanzaba el 7,650% anual, una aguda recesión y distorsión de los precios relativos, una severa caída en el nivel de producción, el desprestigio de sus más altas autoridades así como la existencia de un sanguinario grupo terrorista denominada Sendero Luminoso, que desde 1980 ya había causado más de 20 mil muertes.

Desde el punto de vista económico, existían serios desequilibrios tanto en la balanza comercial como en las finanzas públicas. En el campo externo, el país estaba aislado del Sistema Financiero Internacional, no contaba con reservas internacionales, siendo negativa la disponibilidad de reservas netas; mientras en el campo interno, el déficit fiscal alcanzaba el 13% del PBI y la presión tributaria descendía a niveles cercanos del 4.5% del PBI, en el primer semestre de 1990, siendo una de las más bajas en el nivel internacional.

El bajo nivel de recaudación tributaria era el resultado del colapso del Sistema Tributaria Nacional, tanto del conjunto de tributos existentes compuesto por más de 97 clases de gravámenes e innumerables privilegios fiscales; como de la administración tributaria, mal preparada, mal equipada y además corrupta. Junto con ello, el sector informal de la economía en continua expansión, el proceso hiperinflacionario, habían contribuido con erosionar las bases sobre las cuales se contribuía con el fisco.

Dentro de este contexto, el Gobierno tomó conciencia del rol fundamental que le tocaba desempeñar a la administración tributaria, comprendiendo que la única manera de consolidar las reformas estructurales emprendidas en el segundo semestre del año 1990 y para que estas además sean sostenibles en el mediano y largo plazo, era imprescindible efectuar una profunda reforma del Sistema Tributario Nacional; la misma que debía iniciarse con la reforma estructural de la Administración Tributaria.

En efecto, el 17 de mayo de 1991 el Gobierno aprobó el Decreto Legislativo N° 639, declarando en reorganización la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT autorizando se adopten todas las medidas necesarias de reestructuración orgánica y de racionalización de los recursos, en armonía a lo establecido por el Decreto N° 24829 y el Decreto Legislativo N° 501 y demás normas

complementarias. Esta norma fue complementada con la aprobación del Decreto Legislativo N° 673 que establece que el nuevo régimen laboral para los funcionarios y servidores de la SUNAT establecida por el Decreto N° 4916, modificatorias y conexas, permitiendo de esta manera pagar sueldos competitivos similares a los del sector privado.

Por otro lado, no sólo se le otorgó a la SUNAT el 2% de la recaudación de los tributos que administra, sino que también tuvo capacidad para disponer de ellos oportunamente. En ese sentido, la autonomía en el manejo de los recursos financieros, ha sido un factor muy importante en el proceso de la reforma estructural.

El proceso de la reforma estructural de la SUNAT, se puso en marcha a partir de marzo de 1991, por Manuel Estela Benavides, quien al frente de un equipo de profesionales provenientes del Banco Central de Reserva del Perú, profesionales de la ex Dirección General de Contribuciones y contando con el apoyo de los métodos del Fondo Monetario Internacional - FMI, Banco Interamericano de Desarrollo - BID y el Centro Interamericano de Administradores tributarios - CIAT, diseñó una estrategia de trabajo para llevar a cabo una de las más serias y más profundas reformas estructurales que se haya desarrollado en nuestro país, instaurando una administración tributaria moderna y honesta.

Los logros más trascendentales de la reforma estructural, son los siguientes:

Se ha logrado reconstruir la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, que a junio de 1990 había colapsado, política y administrativamente. Se ha modernizado totalmente su organización y administración, introduciendo con fuerza la tecnología de punta (los sistemas informáticos) al control de la recaudación, la fiscalización y cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Se ha simplificado el sistema tributario nacional que también a junio de 1990 también había colapsado, en la actualidad la recaudación tributaria se basa principalmente en dos impuestos, el Impuesto General a la Ventas y el Impuesto a la Renta, en conjunto ambos impuestos representan el 69% de la recaudación nacional.

Se ha ampliado la base tributaria de contribuyentes que declaran y pagan sus obligaciones tributarias, para cuyo efecto se han desarrollado sistemas que son todo un hito en la administración tributaria de nuestro país:

Sistema de Registro Único de Contribuyentes - RUC, Sistema de Control de la Recaudación Tributaria: Red Bancaria, Sistema de Comprobantes de Pago, Sistema de Control de Principales Contribuyentes, Sistema de Control de Pequeños y Medianos Contribuyentes.

Se hacen importantes esfuerzos por incorporar a la formalidad al sector informal de la economía.

Se ha incrementado el número de Principales Contribuyentes bajo control en 1990 en alrededor de 670 contribuyentes, en la actualidad se

administran más de 19,000 contribuyentes.

Se ha logrado cambios muy significativos en el desarrollo de la conciencia tributaria como la introducción a la currícula escolar de los contenidos sobre materia tributaria y campaña de educación en el nivel universitario y profesional así como la orientación al contribuyente a través de puntos de atención en forma descentralizada.

**23 MARCO LEGAL.** Desde ya hace medio siglo que se ha venido reconociendo en el país la importancia de promover la formalización de la micro y pequeña empresa, con varios intentos de regularla de manera especial, y mantenerla en el contexto de la realidad económica. En tal sentido, se presenta un collage de las principales normas que regularon a estas unidades económicas hasta la actualidad, incluyendo el marco jurídico vigente que se desarrollará a detalle posteriormente. Decreto Legislativo N° 21435 - Principio de la pequeña empresa del sector privado (1976). Definía la pequeña empresa en función de sus montos de venta anuales, con la finalidad de acogerse a un sistema tributario preferencial y a otros incentivos para su desarrollo.

Decreto Legislativo N° 21621 - Principio de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (1976) Creó la figura de la empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL), con el fin de agilizar la formación de pequeñas empresas, y teniendo como objetivo diferenciar el patrimonio de la persona

natural del de la persona jurídica, y así, promocionar la constitución y operación de pequeñas empresas.

Decreto N° 23189 - Principio que norma la Pequeña y Mediana Empresa (1980) Estableció que la pequeña empresa debía desarrollar su rubro como empresa unipersonal o como EIRL. Asimismo, manifiesta que su propietario debe participar en el proceso de producción, prestación de servicios o comercialización de bienes. Se limita como máximo a cinco (5) trabajadores para la pequeña empresa dedicada al giro de comercialización y a diez (10) trabajadores para las dedicadas a otros servicios.

Decreto N° 23407 - Principio General de Industrias (1982) Determinó que las ventas anuales de una pequeña empresa industrial no deben exceder los 720 sueldos mínimos vitales de la provincia de Lima.

Decreto N° 24062 - Principio de la Pequeña Empresa Industrial (1985) Expedida a fin de regularizar el capítulo de pequeña industrial establecido en la Decreto N° 23407. Estuvo reglamentado por el Decreto Supremo N° 061-85- ICTI-IND.

Decreto Legislativo N° 705 - Principio de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas (1991) Definió a la MYPE en función a su tamaño (cantidad de trabajadores y monto anual de ventas). La micro y pequeña empresa estuvo definida por poseer hasta 10 personas ocupadas y un nivel de ventas de hasta 12 UIT anuales, en tanto que la pequeña empresa por poseer de 11 a 20

personas ocupadas y un nivel de ventas de 13 a 25 UIT anuales.

Decreto N° 26904 - Principio que declara de preferente interés la generación y difusión de estadísticas sobre la pequeña y micro y pequeña empresa (1997)  
Efectivizó el apoyo para contribuir al despegue de las MYPE.

Decreto N° 27268 - Principio General de Pequeña y micro y pequeña empresa (2000) Derogó el Decreto Legislativo N° 705, y entre otras modificaciones, aumentó a 40 el límite máximo de trabajadores para la pequeña empresa.

Decreto N° 28015 - Principio de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2003) Su objeto es la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las MYPE para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, a la ampliación del mercado interno y las ventas al extranjero, y a la recaudación tributaria. Se reglamentó por el Decreto Supremo N° 009-2003-TR.

Decreto Legislativo N° 1086 - Principio de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (2008).

Esta norma se dictó al amparo de las facultades delegadas al Poder Ejecutivo en el marco de la implementación del Acuerdo de Promoción Perú – Estados Unidos. Se complementó con el Decreto Supremo N° 007-2008-TR – Texto Único Ordenado de Promoción de la Competitividad, Legalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente; y se reglamentó por

el Decreto Supremo N° 008-2008-TR - Reglamento del Texto Único Ordenado de Promoción de la Competitividad, Legalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

## **24 MARCO TEORICO.**

*2.4.1 Micro y Pequeña Empresa.* Un elemento que caracteriza a las MYPES y al empresario que las dirige es su heterogeneidad. Viendo a la empresa y al empresario de esa forma, el proceso de desarrollo empresarial también podría ser considerado como heterogéneo. Sin embargo, y a pesar de esa consideración, podemos considerarlo semejante al proceso de crecimiento de los individuos (nacimiento, infancia, niñez, adolescencia, adultez), el cual atraviesa por ciertos hitos (Zevallos, 2012). De esta forma, el empresario atraviesa por determinadas etapas que marcan su crecimiento y que son relativamente comunes a todas las empresas. Al respecto, el Global Entrepreneurship Monitor o GEM (Amorós, Guerra & Carrillo, 2008) desarrolló un modelo para describir este proceso, el cual considera tres grandes etapas en el desarrollo de la empresa:

- a. Una de concepción, donde lo que se resalta es el paso de la idea de negocio a la realización del mismo.
- b. El nacimiento, que se orienta a la etapa en que la empresa surge y llega hasta sus primeros tres años y medio, que son momentos críticos para

ver si es capaz de sobrevivir o no.

- c. La persistencia, cuando la empresa ha superado los 42 meses, tiempo considerado por el GEM como suficiente para saber si la empresa es viable en el mediano-largo plazo.

A la vez, encontramos a la mayor parte de las MYPES -particularmente las microempresas - en situación de subsistencia y con limitadas opciones de crecimiento. Investigaciones en esa línea (OECD, 1997; Zevallos, 2001) señalan que solo una pequeña parte de ellas (cerca al 25%) será capaz de crecer y convertirse en una unidad económica con posibilidades de desarrollo; es decir, el 75% de todas las microempresas están condenadas a la subsistencia. Partiendo de esa estadística y reconociendo la importancia de las MYPES en la economía, nos preguntamos: ¿qué podemos hacer para promover el desarrollo de este importante y heterogéneo segmento empresarial y generar las condiciones para su crecimiento y sostenibilidad? (Ponce Regalado & Zevallos Vallejos, 2015).

**2.4.2 Productividad.** Entre los modelos de medición de la productividad están: la productividad parcial (en la cual se divide la cantidad producida por uno solo de los factores de producción, por ejemplo la mano de obra), la productividad total o de múltiples factores (en la cual se divide la cantidad producida sobre la sumatoria de todos los factores de producción)

y la productividad de valor agregado (en la cual se divide el valor agregado sobre la sumatoria de los factores de producción). Estos modelos no explican la relación entre la productividad y la estrategia empresarial y no tienen como objetivo proyectar la productividad para lograr el máximo resultado, por lo que se buscó desarrollar un nuevo modelo que tuviera en cuenta además los factores intangibles, como el conocimiento, los cuales son cada día más importantes en la gestión empresarial.

El objetivo principal de la acción empresarial es la satisfacción del cliente al proporcionarle el producto o servicio que satisfaga o exceda sus expectativas, en el momento y en la cantidad en que lo necesita, con la mejor calidad y al precio justo. El Modelo Integral de Productividad, parte de la evaluación de los segmentos estratégicos y de las propuestas de valor con los que la empresa participa en cada segmento, para definir si estos son los adecuados o reorientarlos, en caso de ser necesario. De esta manera se concibe la productividad desde la estrategia, buscando los mejores niveles de desempeño en el mercado, para permitir que toda la empresa trabaje en la consecución de objetivos empresariales, encadenando para ello todos sus procesos. El Modelo Integral determina el nivel de operación óptimo de la empresa, para visualizar los recursos sobrantes o faltantes y tomar acciones para su consecución o para su óptima utilización.

Por último, busca la optimización de todos los procesos empresariales mediante una metodología de diagnóstico, buscando así la excelencia.

La empresa se puede concebir como un sistema encaminado a la realización de valor para el cliente. El Modelo Integral de Productividad analiza la manera por la cual se optimiza la realización de valor y las acciones que se deben tomar para hacerlo de forma exitosa. La cadena de valor (Porter, 1987), está constituida por los procesos o actividades que desempeña una empresa para “diseñar, producir, mercadear, entregar y dar soporte a sus productos”. Se diferencian dos tipos de actividades las primarias (involucradas directamente con la razón de ser del negocio) y las de apoyo. Las actividades primarias están relacionadas directamente con la creación o provisión de un producto o servicio y las actividades de apoyo ayudan a mejorar la eficiencia y la eficacia de las actividades primarias. El objetivo principal es que la empresa tome los insumos tangibles e intangibles y los transforme mediante los procesos empresariales en la mejor propuesta de valor para los clientes.

Un rubro que genera valor, aumenta el mismo para el cliente y por la cual este está dispuesto a pagar. Un rubro que no genera valor aumenta el tiempo de producción y desperdicia otros insumos, encareciendo el proceso. Por esta razón es esencial identificar los procesos creadores de

valor y eliminar los que no lo aportan (Medina Fernández de Soto, 2010).

**2.4.3 Rentabilidad.** En la literatura empresarial existen dos paradigmas que proveen explicaciones alternativas sobre los factores que afectan a la rentabilidad de una empresa. Por un lado, la perspectiva de la organización industrial, que supone que la rentabilidad de la firma depende de las características estructurales de la industria o sector en la que la firma opera (Scherer y Ross, 1990), y por otro lado, la perspectiva basada en los recursos y capacidades, que supone que la rentabilidad está determinada por las capacidades y los recursos propios de cada empresa (Barney, 1991; Peteraf, 1993). En la línea del segundo enfoque nos encontramos con el modelo DuPont, que aporta una formulación matemática que integra un conjunto de variables que determinan la rentabilidad financiera de la empresa, la cual representa una de las versiones más extendidas y completas para medir la rentabilidad empresarial. El estudio de la rentabilidad se lleva a cabo habitualmente en dos niveles: rentabilidad económica, y rentabilidad financiera, que a su vez quedan relacionadas mediante el ratio de apalancamiento financiero.

2.4.3.1 Rentabilidad Económica (RE). Es una medida de la capacidad económica de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, y puede

descomponerse en el margen de ventas representando el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas, y puede ser analizado descomponiéndolo en el costo de ventas, las amortizaciones y los costes salariales. Por su parte, la rotación de activos mide la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos, esto es, las ventas por unidad monetaria invertidas en el activo.

2.4.3.2 Rentabilidad Financiera (RF). La rentabilidad financiera es una medida de rentabilidad empresarial que refleja el rendimiento obtenido por la empresa con el dinero invertido por los accionistas.

A nivel teórico, el modelo DuPont (introducido por la corporación DuPont en los años 20), descompone la rentabilidad financiera en varios factores, que representan las principales variables explicativas que como resultado, la RF puede descomponerse en los siguientes elementos:

- Rentabilidad Económica, producto del margen de ventas y la rotación de activos.
- Apalancamiento Financiero, producto entre un indicador del nivel de endeudamiento y otro relativo al costo del mismo.
- Efecto Fiscal, cociente entre el beneficio neto y el beneficio antes de impuestos.

La descomposición ampliada de la rentabilidad financiera es la conocida como ecuación del apalancamiento financiero (Cortés Romero, Rayo Cantón, & Lara Rubio, s.f.).

**2.4.4 Tasa de Interés.** John M. Keynes ha sido el economista más influyente del siglo XX y algunas de sus ideas siguen determinando algunas de las políticas actuales. Su obra escrita es un capítulo importante de la historia del pensamiento económico y algunos de sus libros son todavía leídos por los estudiantes. Sin embargo, hay dos aspectos en los que es muy difícil estar de acuerdo con él.

Para Keynes el ahorro, en determinadas situaciones, puede ser un obstáculo en lugar de un beneficio. Un incentivo al ahorro en un momento de crisis puede agravar la crisis, ya que conlleva a un menor consumo, la caída de precios, a una disminución de los beneficios empresariales y, finalmente, a un incremento en el desempleo. Es cierto que su concepción está referida al muy corto plazo pero, lamentablemente, el largo plazo está compuesto de distintos cortos plazos. De él es la famosa expresión: "En el largo plazo todos estaremos muertos".

Es probable que Keynes haya hecho esas recomendaciones nada favorables al ahorro para situaciones muy especiales como fue la crisis de los años '30, pero sus discípulos la convirtieron en una doctrina básica

para todo tiempo (en realidad, ya desde las primeras obras de Keynes, como "Las consecuencias económicas de la Paz" del año 1919, se percibe que el ahorro no es visto con buenos ojos por el economista inglés. Se puede ver un análisis del pensamiento keynesiano en la obra de Fausto Vicarelli, "La inestabilidad del capitalismo").

La teoría de Keynes se ha convertido en una teoría de la subinversión, es decir que la crisis se produce porque el ahorro supera a la inversión. Otros autores interpretan que si el ahorro supera a la inversión lo lógico es suponer que la tasa de interés va a disminuir y, a partir de allí, aumentaría la inversión.

Pero Keynes pensaba que una baja de la tasa de interés no era razón suficiente para un incremento de la inversión, especialmente en un momento en que los empresarios ven el futuro 'con pesimismo'.

El otro aspecto de la teoría keynesiana que nos cuesta aceptar es su concepción sobre la tasa de interés. Para Keynes la tasa de interés tiene una explicación exclusivamente monetaria. El definía la tasa de interés como 'el pago que había que hacer a alguien para hacerle renunciar a su preferencia por la liquidez'. Hay una polémica interesante entre dos economistas: el dinamarqués Pedersen y el sueco Lindhal. El primero tenía la misma concepción de Keynes. El segundo decía que esa concepción monetaria era 'para el hombre de la calle, pero inadmisibles para la academia'.

La tasa de interés es el precio más penetrante de la economía. Este dicho pertenece a un eminente economista estadounidense que fuera profesor en la Universidad de Yale, Irving Fisher. Y esto se confirma diariamente cuando comprobamos que la tasa de interés es determinante de todos los otros aspectos de la vida económica de las naciones. En realidad, la afirmación de Fisher es correcta solo en parte dado que la tasa de interés, como vamos a ver, no es un precio sino la relación de dos precios: la apreciación subjetiva sobre el precio presente y el precio futuro de una misma mercancía.

Sobre la tasa de interés y que es lo que la justifica y explica se han escrito infinidad de libros, pero probablemente el más importante haya sido la obra de Eugen von Böhm Bawerk, "Capital e Interés", en tres volúmenes, entre los años 1884 y 1889. El primer volumen de esa obra está dedicado a analizar todas las teorías sobre el interés que se formularon con anterioridad. De esos análisis el más famoso es el de la 'teoría de la explotación', donde con lógica implacable se destruyó la concepción de Marx que sostenía la existencia de la 'plusvalía', es decir que la tasa de interés era fruto de la explotación capitalista.

En el segundo volumen Böhm Bawerk desarrolló su propia teoría sobre el capital y el interés, y en el tercer volumen contestó a sus críticos.

Böhm Bawerk nos hablaba de tres razones que explican el interés: las dos

primeras tienen que ver con el mayor valor que, por causas psicológicas, la gente da a los bienes en el presente que en el futuro. Es lo que se conoce como 'preferencia temporal'. Esta interpretación meramente psicológica de la tasa de interés fue criticada por su discípulo Ludwig von Mises en su obra "La acción humana", donde se plantea que la preferencia temporal no es una cuestión psicológica sino que se deduce lógicamente de esa acción humana, la cual necesariamente se desarrolla en el tiempo, y ese hecho es el que determina la preferencia por el bien presente sobre el bien futuro. El pensamiento de Mises se apoyó en los trabajos del economista austro americano Frank Fetter, que había desarrollado una concepción totalmente subjetiva de la tasa de interés, en contra de la postura de Irving Fisher (ver de Fetter: "The Principles of Economics", 1905).

Uno de los temas filosóficos más difíciles de comprender es el del tiempo.

Cuando hablamos del espacio decimos que tiene tres dimensiones: hacia arriba y abajo, hacia un costado y el otro y hacia adelante y atrás, y en cualquiera de esas direcciones podemos ir hacia el infinito y retroceder. Pero con respecto al tiempo, siempre podemos ir hacia adelante pero nunca hacia atrás. Esta característica del tiempo y de la inserción del hombre en un mundo temporal es la que está en la base de la mencionada preferencia por el bien presente sobre el bien futuro, característica que

muchas veces no tienen en cuenta los economistas. Los modelos que se construyen muchas veces lo dejan de lado y es por eso que se han cometido grandes errores. Por ejemplo: en la teoría keynesiana de baches inflacionarios y deflacionarios las gráficas están a contracorriente de una teoría del ciclo de los negocios, que necesariamente tiene que desarrollarse en el tiempo.

La tercera razón de la que nos habló Böhm Bawerk se puede enunciar como sigue: "un volumen determinado de medios básicos de producción (trabajo y tierra) dará lugar a un mayor número de bienes y servicios de consumo si se aplica primero a producir bienes de equipo, que después se utilizarán para conseguir bienes de consumo, que si se aplica en su totalidad a la producción directa de bienes de consumo. Esta productividad de los métodos 'indirectos' para producir bienes de consumo, además, es tanto mayor cuanto más prolongado sea el proceso de producción de dichos bienes, si bien, a partir de cierto punto, operan los rendimientos marginales decrecientes. El tipo de interés siempre será positivo, porque si el tipo de interés fuera cero, los recursos productivos terminarían retirándose de la producción de bienes de consumo y se destinarían a la producción de bienes de equipo, a la multiplicación de los bienes de consumo del futuro, hasta que la escasez de bienes de consumo presentes forzaría la aparición del tipo de interés (José Luis Feito, Introducción a la obra de Friedrich Hayek, "Precios y Producción").

Como se puede deducir de los párrafos anteriores, para Böhm Bawerk las razones que explican la tasa de interés son razones 'reales'. En ningún momento se mencionan causas monetarias. Quien introduciría el tema monetario para explicar la tasa de interés fue, a fines del siglo diecinueve, el economista sueco Knut Wicksell, pero sin dejar de lado los fundamentos reales de aquella. Para este autor existen dos tasas de interés, la natural (propia de una economía sin moneda, y en este sentido seguía el análisis de Böhm Bawerk) y la monetaria que dependía de la mayor o menor oferta y demanda de dinero.

La concepción del autor sueco fue tomada por los autores austriacos en la llamada teoría monetaria del ciclo económico. Una baja forzada de la tasa de interés lleva a un incremento de la inversión. Los inversores perciben esa baja de la tasa de interés suponiendo que hay más ahorro, pero la misma no se produce por la mayor existencia de ahorro sino por el aumento de la emisión monetaria o del crédito. El ahorro implica menor consumo. Algunos factores productivos quedan desempleados y el aumento de la inversión los emplea. De no haber ahorro, la inversión lleva a un traslado de los factores productivos para producir bienes de capital. Este traslado se produce porque se le ofrece a los factores productivos mayores precios y salarios. La sobreinversión que se produce, dado que la inversión es mayor que el ahorro, lleva al aumento de los precios y, como consecuencia, al incremento de la propia tasa

monetaria de interés que previamente se había bajado.

Lamentablemente, a partir de 1936 la mencionada concepción de las dos tasas de interés, real y monetaria, fue dejada de lado y reemplazada por la mencionada teoría exclusivamente monetaria desarrollada por John Maynard Keynes. Ya no depende de ninguna razón real, llámese productividad de los bienes de capital -rodeos indirectos de la producción- o 'preferencia temporal'.

Si no hay ahorro, es decir, si la preferencia temporal de la gente no es menor, no se puede pretender que la tasa de interés sea baja. Cuando la gente valora mucho más los bienes hoy que los mismos bienes mañana nadie ahorra y la tasa de interés tiene que ser necesariamente muy alta, y es inútil que los bancos centrales del mundo pretendan bajar esa tasa. Si lo hacen distorsionan el sistema de precios relativos.

Las altas tasas de interés preocupan siempre a los gobiernos y es lógico que así sea, pero lo que no es racional es que no busquen la verdadera causa de esas altas tasas de interés. Si en un país no hay ahorro, como de hecho ocurre en el nuestro, donde el sector estatal conjunto (nación y provincias) es deficitario y el ahorro externo, golpeado en varias oportunidades, es remiso a ingresar, no se puede pretender que la mencionada tasa sea baja. Por otra parte, la sospecha fundada de que los

datos estadísticos sobre inflación que publica el INDEC no son los reales, también hace que la tasa de interés sea elevada (Pontón, 2013).

**2.4.5 Tasa Impositiva.** En el país recurrentemente se argumenta sobre las bondades para la economía e incluso para los niveles de recaudación, de reducir las tasas impositivas. Sin embargo, hacerlo manteniendo sin variación el resto de los elementos que impactan la determinación del impuesto (rentas o actividades exentas, deducciones admitidas, etc.) generaría, por el contrario, una disminución de las recaudaciones.

Posiblemente, estas expectativas de aumento del recaudo se fundamenten en la errónea suposición de que cuando se aplica una tasa única y menor a la vigente, se está aplicando el modelo de Flat Tax.

Cuando se menciona Flat Tax (Impuesto plano), pensamos de inmediato en ese pequeño libro de la autoría de Robert E. Hall y Alvin Rabushka, en el cual se detalla la propuesta considerada innovadora en ese momento, planteada con el objetivo de modificar el Impuesto sobre la Renta de las empresas y las personas en Estados Unidos de América. Impuesto que aún hoy tiene múltiples tasas y gran complejidad.

En diciembre del 1981 en el Wall Street Journal apareció por primera vez esa propuesta en un artículo firmado por dichos autores, titulado “una propuesta para simplificar nuestro sistema tributario”.

El artículo mostraba un ícono de una tarjeta postal, que llegó a ser el símbolo del impuesto plano, estableciendo que una persona o empresa podría llenar una declaración de impuesto sobre la renta en un formulario del tamaño de una tarjeta postal, contrario al legajo de documentos que había y que hay que completar en la actualidad, y sin la necesidad de requerir de profesionales especialistas en el área impositiva, ya que lo consideran suficientemente simple para ser llenado por cualquier persona. El Flat Tax tiene por objeto, según sus creadores, incentivar el ahorro y la inversión. Por eso en este modelo los ingresos financieros no se gravan. Además de que se permite deducir de inmediato el total del gasto realizado para adquirir maquinarias, equipos y otros bienes depreciables.

De modo que, la base gravada o renta imponible en el modelo de Flat Tax se calcula deduciendo de los ingresos por ventas de las empresas, que incluyen las ventas al extranjero, los costos y gastos directamente relacionados con la generación de los mismos. Estas deducciones son: el costo de venta (los insumos locales e importados), gastos por salarios, y la inversión en maquinarias, equipos y bienes para la producción (que se pueden deducir totalmente en el momento de su realización). A este resultado de los ingresos menos las deducciones admitidas según este modelo, se aplica la tasa correspondiente que es única.

Es decir, que varios e importantes gastos deducibles en el esquema tradicional de determinación del impuesto de renta a pagar, usado en la mayoría de los países incluyendo en República Dominicana, no son deducibles en este modelo. Nos referimos a: los gastos financieros, las donaciones, las retribuciones complementarias, las provisiones, la depreciación, entre otros. De ahí se deriva la simplicidad del procedimiento de cálculo del impuesto y la facilidad para su fiscalización.

En esencia, el Flat Tax busca construir un impuesto que grave el consumo y despenalice la inversión. En eso coincide en parte con la filosofía del impuesto del valor agregado (IVA) calculado según el método de sustracción denominado base contra base: total de las ventas de un período menos el total de las compras de ese mismo período determinan la base gravable.

Su simplicidad está pensada como un camino de dos vías: para los contribuyentes es fácil de calcular y para el fisco fácil de fiscalizar. En ese sentido, el aumento de las recaudaciones se derivará de que:

Se fomenta la inversión en la medida en que a mayor inversión menor impuesto, porque como hemos dicho, las inversiones son deducibles totalmente en el período en que éstas se realicen.

Se promueve el ahorro, siendo una de las pocas rentas no gravadas.

Se reduce la evasión y la elusión del impuesto por parte de los contribuyentes ante el poco margen para hacerlo.

Se simplifica el control tributario, dado que las escasas deducciones evitan las complejidades derivadas del cálculo de la depreciación, del apalancamiento financiero y la subcapitalización, por solo citar algunos ejemplos.

Estos autores piensan que con su propuesta estaríamos acercándonos a lo que se conoce como un sistema tributario óptimo, que no es más que aquel que se entiende claramente y no genera sobre-costos excesivos, ni a los contribuyentes ni a la Administración Tributaria. Se puede estar de acuerdo o no con esta afirmación, pero definitivamente el mecanismo de cálculo del impuesto es mucho más simple y fácil de aplicar.

Haciendo un ejercicio basado en cifras oficiales de las declaraciones juradas de la totalidad de las empresas de República Dominicana correspondientes al ejercicio fiscal 2012 publicadas por la DGII, año en el cual la tasa del impuesto fue 29%, hemos estimado los resultados que se hubieran obtenido, si en dicho año fiscal se hubiera aplicado el modelo de Flat Tax con una tasa de 15%.

Los resultados observados indican que el monto de Impuesto Sobre la Renta que hubieran tenido que pagar las empresas para el ejercicio fiscal 2012, bajo el método de Hall y Rabushka, hubiera sido 70% mayor que el monto de impuesto sobre sus beneficios y dividendos para ese mismo período fiscal aplicando el sistema actual.

Es obvio que este aumento de las recaudaciones no se produce por el aumento del nivel de cumplimiento, ni como consecuencia directa del crecimiento de la inversión y el ahorro en el corto plazo; si no por el efecto de varios aspectos cuantificables y directamente relacionados con partidas de gastos que no serán deducibles para el cálculo de la base del impuesto.

En efecto, no serían deducibles los gastos financieros, la depreciación, los gastos extraordinarios, entre otros, que ascendieron al 31% del total de los gastos y al 14% del total de los costos y gastos del período fiscal bajo estudio.

En el sentido opuesto, o sea partidas que reducen la base imponible, dejan de estar gravados los ingresos financieros (incluyendo ingresos por dividendos) que ascendieron en ese año a RD\$ 51,895 millones. A su vez, los saldos a favor de los contribuyentes se ajustan con la tasa de interés de mercado, generando un monto acreditable del impuesto de RD\$17,222 millones, tomando como tasa de mercado (5.9%) el promedio ponderado de la tasa de política monetaria del Banco Central.

Hay que destacar que los impuestos de tasa única han sido aplicados preferentemente en países de Europa del Este; sin embargo en ninguno de ellos se aplica fielmente el modelo de la propuesta original de Hall y Rabushka. Entre los países que aún lo aplican se encuentran: Estonia, Lituania, Letonia, Rusia, Ucrania y Rumania.

Todo este cambio en el mecanismo para la determinación del impuesto tiende a no contemplarse cuando se habla de aplicar una tasa menor y única. En ese sentido, la reducción de la tasa del impuesto de las empresas, por sí sola, no permite ni siquiera alcanzar el nivel actual de las recaudaciones.

Para que se diera un aumento de las recaudaciones bajando la tasa sin que sea ajustado ninguno de los elementos que impactan directamente la base imponible o la evasión del impuesto, se requeriría de: un crecimiento económico extraordinario, fundamentalmente de las actividades gravadas; un aumento espectacular del cumplimiento voluntario de las empresas motivados solamente por la reducción de la tasa impositiva; o una mezcla de ambas. Sobre ninguno de estos casos conocemos evidencia empírica que muestre que estos resultados puedan darse.

Confundir la disminución de la tasa del impuesto con la sustitución del mecanismo para la determinación de la renta gravable que plantea el método de Hall y Rabushka, es un error que conducirá, sin dudas, a resultados distintos a los esperados. Las bondades que tendría esta técnica del Flat Tax, según sus autores, en cuanto a la promoción de la inversión y el ahorro y en la reducción de la evasión, no pueden trasladarse a una simple reducción de la tasa del impuesto.

Por eso es utópico estimar que se obtendrían más ingresos solo disminuyendo la tasa, apostando al aumento del cumplimiento voluntario

o a la reducción de la evasión.

Ahora bien, si de lo que se trata es de evaluar la aplicación del Flat Tax de Hall y Rabushka, ya hemos visto que es mucho más que reducir la tasa del impuesto (Montás Yapur, 2015).

## **2.5 MARCO CONCEPTUAL.**

**2.5.1 Formalización.** Uno de los cambios positivos para los trabajadores que pasan de la economía informal a la formal es el acceso a la protección social. En la actualidad, existen numerosas buenas prácticas sobre la extensión o la mejora de la cobertura de categorías de trabajadores específicas, como los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores a domicilio y los trabajadores domésticos.

La Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWA) de India es una iniciativa exitosa cuyo objetivo es organizar y empoderar a las trabajadoras pobres de la economía informal. Como sindicato, cooperativa y movimiento de mujeres, SEWA proporciona un gran número de servicios, incluyendo formación, asistencia financiera, ayuda para establecer cooperativas, así como servicios de respaldo y de seguridad social. El modelo SEWA ha inspirado otras iniciativas, no sólo en Asia, también en Sudáfrica y Turquía.

Los 12 principios rectores de la nueva norma de la OIT han sido inspirados por éstas y otras muchas buenas prácticas y experiencias nacionales.

Los enfoques aislados que abordan un sólo aspecto de la falta de formalidad generalmente tienen resultados limitados. Las experiencias nacionales exitosas dirigidas a combatir la falta de formalidad se fundamentan en un enfoque integrado. La Recomendación se basa en las lecciones aprendidas de las estrategias exitosas, ofrece orientaciones políticas para ayudar a formular e implementar un marco de políticas integrado a fin de facilitar la transición hacia la formalidad, y garantizar que el marco esté incluido en las estrategias de desarrollo nacional (Berar Awad, 2015).

### ***2.5.2 Micro y Pequeña Empresa.***

2.5.2.1 Concepto. Según el principio de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

2.5.2.2 Características de la Micro y Pequeña Empresa. Las MYPE deben reunir las siguientes características:

a) El número total de trabajadores:

La micro y pequeña empresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

La micro y pequeña empresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 UIT.

Además las microempresas se dedican principalmente a actividades comerciales o de servicios y la mayoría de ellas se encuentra en Lima.

Cualitativamente la MYPE es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen menos de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento.

La falta de formalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los

beneficios de la formalidad.

También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a préstamos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% del poblamiento empresarial.

Además la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados.

2.5.2.3 Clasificación de la micro y pequeña empresa. Jesús Aguilar (1994) considera tres tipos de microempresa:

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

Microempresas de subsistencia: Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

Microempresas en crecimiento: Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí micro y pequeña

empresa se convierte en empresa.

2.5.2.4 Importancia de la MYPE en la economía. Las MYPE han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. También se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún concentrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%.

2.5.2.5 Formación de la MYPE. El proceso de formación, legal, de la MYPE en el Perú es realmente muy engorroso ya que en promedio todo el trámite demora unos 120 días. Empecemos con la constitución de una micro y pequeña empresa:

El recorrido inicia en la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

- Régimen único Simplificado (RUS)
- Régimen especial
- Régimen General

Realizado esto procedemos a imprimir los comprobantes de pago (en caso de haber elegido la segunda o tercera opción) para lo cual hay que presentar los formularios N° 806 y n° 816.

Luego procedemos a la obtención de permisos especiales, estos son otorgados por la institución correspondiente al giro de la empresa. Ejemplo, si el queremos abrir un hostel necesitamos el permiso del Ministerio de turismo y comercio exterior (MINCETUR).

Seguido a esto pasamos a los libros de contabilidad que se llevan según el nivel de ventas de la empresa.

A continuación tramitamos la licencia de funcionamiento municipal para lo cual la empresa debe cumplir con los requisitos especificados por la municipalidad de su distrito ejemplo de esto es el certificado de defensa civil, entre otros.

Luego debemos hacer visar el libro de planillas por el ministerio de trabajo y promoción del empleo.

Luego pasamos al registro patronal y a la aseguración de los empleados en Essalud. Y finalmente el trámite con INDECOPI en el cual se hace el registro de marcas y patentes de la empresa.

2.5.2.6 Crecimiento de la Mype en el Perú. El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del ingreso mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

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

La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que muchas veces en el Perú se tiene la sensación de que los productos importados fuesen de mejor calidad por el hecho de ser

extranjeros y en comparación con el producto peruano, a pesar de las diversas campañas existentes que apoyan a nuestra producción nacional.

**2.5.3 Productividad.** Según la organización internacional del trabajo (OIT) los productos son fabricados como resultados de la integración de cuatro elementos principales: tierra, capital, trabajo y organización. La relación de estos elementos es una medida de la productividad. Un concepto más conocido es la tradicional relación entre insumos y resultados, sin embargo para algunos autores esto no es suficiente.

¿Qué es entonces la productividad? Existen diferentes definiciones en torno a este concepto ya que se ha transformado con el tiempo. Para

Martínez (2007) la productividad es un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios; traducida en una relación entre recursos utilizados y productos obtenidos, denotando además la eficiencia con la cual los recursos - humanos, capital, conocimientos, energía, etc.- son usados para producir bienes y servicios en el mercado.

Por lo anterior, puede considerarse la productividad como una medida de lo bien que se han combinado y utilizado los recursos para cumplir los resultados específicos logrados.

**2.5.4 Rentabilidad.** El término rentabilidad se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados.

**2.5.5 Tasa de Interés.** Las unidades pueden expresarse en moneda nacional, es decir del país en el que se realiza el depósito o contrae la deuda (nuevos soles en Perú) o en moneda extranjera, por ejemplo dólares USA, según se haya acordado.

Incursionar en las páginas web de cada institución, le permitirá a usted comparar las opciones que ofrecen las distintas instituciones (por ejemplo, tasas de interés a pagar por un préstamo y tasas de interés a cobrar en los depósitos) sin tener que hacer una recorrida institución por institución (Banco Central del Uruguay, s.f.).

**2.5.6 Tasa Impositiva.** El tipo impositivo o tipo de gravamen o alícuota tributaria es la tasa fija o variable, expresada en forma de coeficiente o porcentaje que, aplicada a la base liquidable, da como resultado la cuota tributaria.

El sistema tributario peruano es el conjunto de impuestos, contribuciones y tasas que existen en el Perú.

El régimen del gobierno peruano es el poder político organizado por la Constitución de 1993. Se encuentra organizado en tres niveles de gobierno: nacional, regional y local.

Cada uno de estos niveles agrupa diferentes unidades ejecutoras o productoras de bienes y servicios públicos cuyos costos operativos deben ser financiados básicamente con tributos.

El Decreto Legislativo No. 771, vigente desde enero de 1994, es denominado como la “Marco del Sistema Tributario Nacional”.

## **Capítulo III**

### **3 Hipótesis de la Investigación**

#### **3.1 Hipótesis general**

- La productividad influye significativamente en la formalización de las micro y pequeñas empresas del Perú para el período 2007-2017.

#### **3.2 Hipótesis específicas**

- La tasa de interés del crédito bancario repercute en la formalización de las micro y pequeñas empresas del Perú para el período 2007-2017.
- La tasa impositiva del impuesto a la renta influye en la formalización de las micro y pequeñas empresas del Perú para el período 2007-2017.

## Capítulo IV

### 4. Marco Metodológico

#### 4.1 Método de investigación.

Para la realización del presente estudio, utilice 2 métodos de estudio: el método correlacional y cuantitativo.

Se empleará el método cuantitativo cuando en este estudio nos basemos en datos proporcionados por el INEI y BCR para analizar la data recabada.

Se utilizará esta data para medir la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú a partir de las tasas impositivas y de interés de referencia.

Se empleará el método correlacional ya que buscamos la certeza de una relación existente entre las dos variables de estudio sobre la que se basa esta tesis.

Estos métodos darán a conocer la situación en el que se encuentran las mypes del Perú, básicamente a partir del análisis de material científico, técnico y estadístico afines a la materia de estudio de la presente tesis.

#### 4.2 Diseño de la investigación.

Para realizar este proyecto de estudio, se utilizó el método explicativo.

#### 4.3 Población y muestra de estudio.

Este trabajo de estudio contiene lo siguiente:

Población: Está conformada por las micro y pequeñas empresas del Perú que no

están debidamente formalizadas.

Muestra: Se tomó como muestra estimaciones realizadas en base a la ENAHO (Encuesta Nacional de Hogares) del Instituto Nacional de Estadística e Informática, en la cual se indica si el empresario cuenta o no con RUC (Incluye actividad principal y secundaria). El tamaño de empresa se define de acuerdo al rango de trabajadores: microempresas hasta 10 trabajadores y las pequeñas empresas de 10 a 100 trabajadores.

#### 4.4 Variables de estudio.

Las variables que se presentan en este trabajo de estudio son:

- Variable independiente (X) : La Productividad
- Variable dependiente (Y): La Formalización de las micro y pequeñas empresas

VARIABLE	DEFINICIÓN	INDICADORES
X	La productividad es una medida económica que calcula cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado durante un periodo determinado.	Rentabilidad
Productividad		Tasa Impositiva
		Tasa de Interés de Referencia
Y	Herramienta clave a la hora de diseñar estrategias para erradicar la pobreza. Sobre todo si conlleva a la generación de empleo adecuado, en el marco de políticas estatales orientadas a mejorar la productividad de la mano de obra y a disminuir los costos no salariales.	Formalización de las micro y pequeñas empresas del Perú
Formalización de las micro y pequeñas empresas del Perú		

**Fuente: Elaboración Propia**

## **4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

### ***4.5.1 Técnicas.***

- La observación directa
- Análisis documental

4.5.1.1 La observación directa. Con ella puede obtenerse información aun cuando no existe el deseo de proporcionarla y no es dependiente de la capacidad de lo que se va a estudiar; por otra parte, como los hechos se estudian sin intermediarios, se evitan distorsiones de los mismos, sin embargo, debe cuidarse el entrenamiento de la observación, para que esta tenga validez científica.

4.5.1.2 Análisis documental. Una gran diferencia entre esta y otros métodos de recolección de datos es que en estas últimas se obtienen datos de fuentes primarias en cambio mediante el análisis documental se recolecta información de fuentes secundarias. Libros, boletines, revistas, folletos y periódicos se utilizan como fuente de información para recolección de data sobre las variables de interés.

#### **4.6 Procedimiento y análisis de datos.**

Este estudio está basado en data estadística y financiera recabada del INEI y BCR. La data en mención fue utilizada para medir la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú a partir de las tasas impositivas y de interés.

Con lo cual buscamos la certeza de la relación existente entre la dos variables de estudio sobre la que se basa esta tesis, la productividad y la legalización de las mypes del Perú.

#### **4.7 Técnicas de procesamientos y análisis de datos**

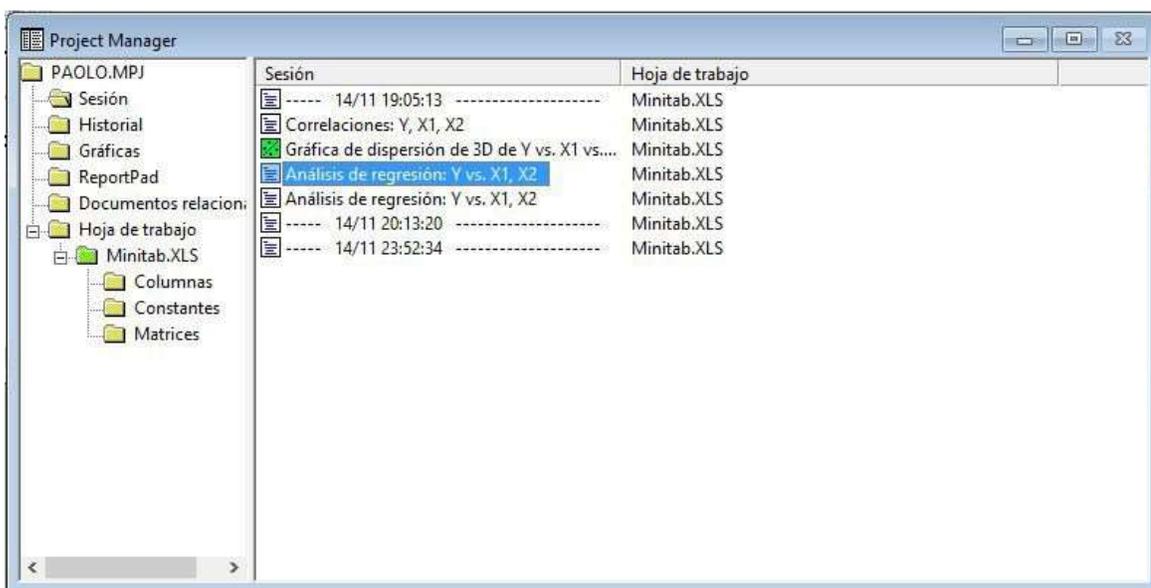
Los datos e información afines a nuestro tema de estudio, han sido recabados a partir de métodos e instrumentos de recolección de datos, para después ser registrados y clasificados mediante el uso de programas computarizados como Microsoft Excel y Microsoft Word, luego de ser analizados a profundidad se contrastan los resultados obtenidos con las hipótesis previamente formuladas.

La data seleccionada nos permitió llegar a conclusiones importantes detalladas a continuación utilizando como herramienta el programa Minitab, diseñado para ejercer funciones estadísticas básicas y avanzadas, combinando lo amigable del uso de Microsoft Excel con la capacidad de ejecución de análisis estadísticos, siendo utilizado también con la implementación de la metodología de mejora Six Sigma.

## Capítulo V

### 5 Resultados obtenidos

#### 5.1 Presentación y análisis de los resultados.



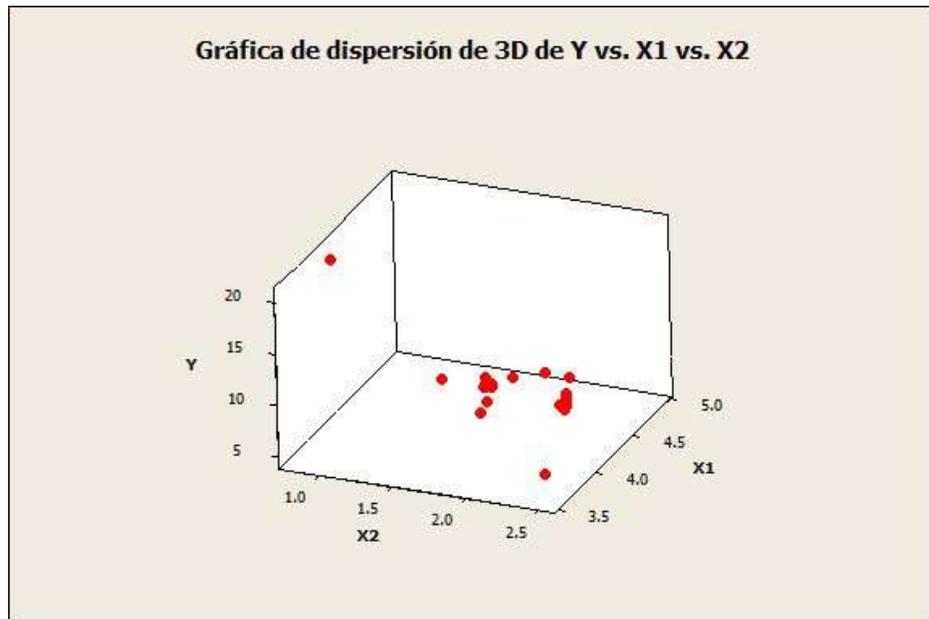
Correlaciones: Y, X1, X2

	Y	X1
X1	-0.579	0.002
X2	-0.491	-0.109
	0.013	0.604

Contenido de la celda: Correlación de Pearson

Valor P

### Gráfica de dispersión de 3D de Y vs. X1 vs. X2



## 5.2 Análisis e interpretación de los resultados.

### Análisis de regresión: Y vs. X1, X2

La ecuación de regresión es

$$Y = 44.9 - 6.47 X1 - 5.00 X2$$

Predictor	Coef	Coef. de EE	T	P
Constante	44.865	6.367	7.05	0.000
X1	-6.468	1.292	-5.01	0.000
X2	-4.996	1.139	-4.39	0.000

S = 2.00362 R-cuad. = 64.5% R-cuad.(ajustado) = 61.3%

### Análisis de varianza

Fuente	GL	SC	MC	F	P
Regresión	2	160.560	80.280	20.00	0.000
Error residual	22	88.319	4.015		
Total	24	248.879			

Análisis de regresión: Y vs. X1, X2

La ecuación de regresión es

$$Y = 44.9 - 6.47 X1 - 5.00 X2$$

Predictor	Coef	Coef. de EE	T	P
Constante	44.865	6.367	7.05	0.000

X1	-6.468	1.292	-5.01	0.000
----	--------	-------	-------	-------

X2	-4.996	1.139	-4.39	0.000
----	--------	-------	-------	-------

S = 2.00362 R-cuad. = 64.5% R-cuad.(ajustado) = 61.3%

Análisis de varianza

Fuente	GL	SC	MC	F	P
Regresión	2	160.560	80.280	20.00	0.000
Error residual	22	88.319	4.015		
Total	24	248.879			

Valores pronosticados para nuevas observaciones

Nueva					
Obs	Ajuste	Ajuste SE	IC de 95%	PI de 95%	
1	2.798	1.471	(-0.252, 5.848)	(-2.357, 7.952)X	

X denota un punto que es un valor atípico en los predictores.

Valores de predictores para nuevas observaciones

Nueva			
Obs	X1	X2	
1	5.50	1.30	

## Conclusiones

1. La formalización de las micro y pequeñas empresas está determinada básicamente por la productividad de éstas, y a su vez existe una relación inversa entre la productividad y las tasas impositivas y la productividad y la tasa de interés.
2. La tasa de rentabilidad se ve directamente afectada, esto es disminuye, lo que desincentiva a la formalización de las micro y pequeñas empresas, al incrementarse las tasas de interés de los créditos solicitados, lo que se explica a través del coeficiente de Pearson, debido a que el valor P es menor a 0.05 indicando éste la existencia de una correlación lineal moderada e inversa entre la tasa de rentabilidad y la tasa de interés.
3. Asimismo, hay una disminución de la tasa de rentabilidad al haber un incremento en la tasa impositiva, con lo que se desmotiva a los micro y pequeños empresarios a formalizarse, viéndose ello reflejado ya que el valor P es menor a dicho valor, comprobándose así la correlación moderada e inversa entre la tasa de rentabilidad y la tasa impositiva.

Luego de estimar los parámetros del modelo percibimos que se reafirma la prueba de signos debido a que el coeficiente de la tasa de interés y la tasa impositiva presentan signos negativos, existiendo una relación inversa entre la tasa de interés y la tasa de rentabilidad, el mismo comportamiento es replicado entre la tasa impositiva y la tasa de rentabilidad.

El t-statistic de la tasa de interés es mayor que 2, considerando que en valor absoluto ello indica la significancia individual existente entre la tasa de interés y la tasa de rentabilidad es decir, la tasa de interés explica significativamente a la tasa de rentabilidad, lo mismo ocurre con la tasa impositiva, ya que en valor absoluto es mayor que 2, lo cual implica que la tasa impositiva a su vez explica también significativamente a la tasa de rentabilidad respectivamente.

El F-statistic nos permite comprobar la significancia global de este modelo, con lo que podemos afirmar que existe significancia conjunta, en virtud a que el valor del P de la prueba F es menor que 0.05.

El R-cuadrado indica que el 64.5% de la variabilidad de la tasa de rentabilidad es explicada por la tasa de interés y la tasa impositiva, mostrando un adecuado grado de ajuste en el modelo.

Procediendo con la proyección se consideró una tasa de interés del 5.5% y una tasa impositiva de 1.3% impactando directamente en la tasa de rentabilidad en sentido contracíclico en 2.798.

## **Recomendaciones**

1. El Banco Central de Reserva del Perú disminuya la tasa de interés de referencia para que los bancos comerciales disminuyan la tasa de interés activa, de tal forma se incrementen los préstamos solicitados por las micro y pequeñas empresas, lo cual conducirá a incrementar la tasa de rentabilidad y a la formalización de las mypes.
2. La Sunat debería disminuir la tasa impositiva, con el objetivo de oxigenar financieramente a las micro y pequeñas empresas.
3. Estos tres indicadores, la tasa de referencia bancaria, la tasa impositiva y la rentabilidad influyen en la productividad y ésta última directamente en la legalización de las micro y pequeñas empresas del Perú.

## Referencias

- Altunbas, Y., Gambacorta, L., & Marqués, D. (2007). Securitization and the Bank Lending Channel. *Working Paper* 838. European Central Bank.  
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp838.pdf?1cf0a2a48e2127542110481651a395f8>
- Anglas, W. (9 de julio de 2007). *Producción e Ingreso Nacional*. Obtenido de Econlink:  
<https://www.econlink.com.ar/william-anglas/produccion-e-ingreso-nacional>
- Ávila, P. (2011). Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú). *Gezki*, 157-178. Obtenido de Revista Vasca de Economía Social:  
<http://www.ehu.es/ojs/index.php/gezki/article/view/6642>
- Banco Central del Uruguay. (s.f.). *Portal Usuario Financiero*. Obtenido de ¿ Qué es una tasa de interés ?  
[http://www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Tasas\\_Interes\\_Que\\_es.aspx](http://www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Tasas_Interes_Que_es.aspx)
- Belapatiño, V., Grippa, F., & Perea, H. (2017). Perú - Informalidad laboral y algunas propuestas para reducirla. *BBVA Research*, 1-21.  
<https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2017/01/Observatorio-informalidad-laboral1.pdf>
- Berar Awad, A. (23 de junio de 2015). *Organización Internacional del Trabajo*. Obtenido de  
[http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_377779/lang-es/index.htm](http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_377779/lang-es/index.htm)
- Center for International Comparisons of Production, Income and Prices. (2012). *Penn World Table 7.1*.  
<https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/pwt-releases/pwt-7.1>
- Céspedes, N. (octubre de 2015). Serie de Documentos de Trabajo. *Creecer no es Suficiente para Reducir la Informalidad* . Perú: Banco Central de Reserva del Perú.  
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2015/documento-de-trabajo-05-2015.pdf>
- Chacaltana, J. (2016). Tesis Doctoral. *Formalización en el Perú. Tendencias y políticas a inicios del siglo 21*. Perú: PUCP.

<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/7971>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2007). *Proyecciones demográficas de la CEPAL*.

<https://www.cepal.org/es/temas/proyecciones-demograficas/estimaciones-proyecciones-poblacion-total-urbana-rural-economicamente-activa>

Consejo Nacional de Competitividad. (2005). *Plan Nacional de Competitividad 2005*.

[https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/normas/Plan\\_Nacional\\_de\\_Competitividad\\_Documento\\_Plan.pdf](https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/normas/Plan_Nacional_de_Competitividad_Documento_Plan.pdf)

Cortés Romero, A. M., Rayo Cantón, S., & Lara Rubio, J. (s.f.). *Un modelo explicativo-predictivo de la rentabilidad financiera de las empresas en los principales sectores económicos españoles*. Granada: Universidad de Granada.

[http://www.aeca1.org/pub/on\\_line/comunicaciones\\_xvcongresoaeaca/cd/170a.pdf](http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaeaca/cd/170a.pdf)

Dancourt, O. (octubre de 2012). Crédito Bancario, Tasa de Interés de Política y Tasa de Encaje en el Perú. *Documento de Trabajo N° 342*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.

<http://departamento.pucp.edu.pe/economia/documento/credito-bancario-tasa-de-interes-de-politica-y-tasa-de-encaje-en-el-peru/>

De Soto, H. (1986). *El otro sendero*. Lima: Instituto Libertad y Democracia.

[https://www.elcato.org/pdf\\_files/Prologo-Vargas-Llosa.pdf](https://www.elcato.org/pdf_files/Prologo-Vargas-Llosa.pdf)

Definición de Rentabilidad. (2016). *Economía Simple*. Obtenido de

<https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>

Ehrman, M., Gambacorta, L., Martínez-Pagés, J., Sevestre, P., & Worms, A. (2001). Financial Systems and the Role of Banks in the Monetary Policy Transmission in the Euro Area. *Working paper 10*. European Central Bank.

<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp105.pdf?c96e711279de69a1355c6cbe27093a91>

Gambacorta, L. (2004). How do Banks Set Interest Rates. *Working paper 10295*. National Bureau of Economic Research.

[https://ideas.repec.org/p/bdi/wptemi/td\\_542\\_05.html](https://ideas.repec.org/p/bdi/wptemi/td_542_05.html)

- Gamero, J. (2008). *Ley Mype-Reforma laboral liberal antes que promoción de la microempresa*.  
Obtenido de Diario La República: <http://www.larepublica.com.pe/content/view/248875/645/>
- Gestión. (15 de noviembre de 2017). *Economía peruana supera las expectativas y crece 3.18% en setiembre*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/economia-peruana-supera-expectativas-crece-3-18-setiembre-150473>
- <https://gestion.pe/economia/economia-peruana-supera-expectativas-crece-3-18-setiembre-150473>
- Huerta Benites, F. (2008). Economía informal y Mypes en el Perú. *Boletín Económico de Desarrollo y Empresarial*, 1-5.  
<http://www.iee.edu.pe/doc/publicaciones/az/BoletinAZ-n.36-IEE.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2012). *Encuesta Nacional de Hogares 2011*.  
[https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1190/libro.pdf](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1190/libro.pdf)
- Kashyap, A., & Stein, J. C. (1994). *Monetary Policy and Bank Lending*. Obtenido de doi :  
10.3386/w4317  
<http://www.nber.org/chapters/c8334.pdf>
- Loayza, N. V. (2016). La productividad como clave del crecimiento y el desarrollo en el Perú y el mundo. *Revista Estudios Económicos* , 9-9.  
[http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/informe\\_final\\_5.pdf](http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/informe_final_5.pdf)
- Medina Fernández de Soto, J. E. (2010). Modelo Integral de Productividad, aspectos importantes para su implementación. *EAN*, 110-119.  
<http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/519>
- Ministerio de Trabajo. (15 de agosto de 2012). *Glosario de Término de Temas de Empleo*.  
Obtenido de <http://www.mintra.gob.pe/mostrarContenido.php?id=165&tip=130>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2008). *Actualización de las estadísticas MYPE*.  
Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Mondoñedo Valle, A. (s.f.). Pistas para salir de una encrucijada. *Políticas de Empleo*.
- Montás Yapur, G. (7 de julio de 2015). *HOY*. Obtenido de <http://hoy.com.do/el-modelo-del-impuesto-plano-o-flat-tax-mas-que-una-tasa-baja/>

- Mype: Conoce los beneficios de formalizar tu empresa.* (11 de agosto de 2015). Obtenido de andina: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-mype-conoce-los-beneficios-formalizar-tu-empresa-569848.aspx>
- Oppenheimer, A. (agosto de 2000). *El Nuevo Herald*.  
<http://www.elnuevoherald.com/opinion-es/opin-col-blogs/andres-oppenheimer-es/article2038246.html>
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality Exit and Exclusion*. Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6730>
- Ponce Regalado, F., & Zevallos Vallejos, E. (2015). *La innovación en la micro y la pequeña empresa (MYPE): no solo factible, sino accesible*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.  
<http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623>
- Pontón, R. (2013). *Keynes, el ahorro y la tasa de interés*. Rosario: Bolsa de Comercio de Rosario Córdoba .  
<https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/infoboletinsemanal.aspx?IdArticulo=628>
- Ríos Asalde, R. (s.f.). *Crecimiento Pro. Pobre*. Obtenido de  
<http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>
- Sancén Rodríguez, A. J. (marzo de 2011). La microempresa como estrategia de crecimiento económico y dignificación del trabajo. *Tesis para obtener el grado de Maestro en Gobierno y Asuntos Públicos*. México D.F., México: Flacso México.  
<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/2917/1/TFLACSO-2011AJSR.pdf>
- Semana Económica. (s.f.). *Economía peruana en el 2017*. Obtenido de  
<http://semanaeconomica.com/tema/economia-peruana-en-el-2017/>
- Takeda, T., Rocha, F., & Nakane, M. I. (2001). The Reaction of Bank Lending to Monetary Policy in Brazil. *Revista Brasileira de Economía*, 107-126.  
<http://www.scielo.br/pdf/%0D/rbe/v59n1/a05v59n1.pdf>
- Themma. (2015). *Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado*. Obtenido de Altavoz

<http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>

Torres, M. (26 de julio de 2008). *INFOcalSER: Investigación en Calidad del Servicio, Información y Productividad*. . Obtenido de <http://infocalser.blogspot.pe/2008/07/la-productividad-concepto-y-factores.html>

Vera Tudela, R. (s.f.). Productividad en el Perú. Moneda.  
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-153/moneda-153-06.pdf>

Verdera, F. (2001). Causas del agravamiento de la pobreza en el Perú desde fines de la década de 1980. En *CLACSO: Pobreza, desigualdad social y ciudadanía* (págs. 127-165). Buenos Aires.

<http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20101029062411/ziccardi.pdf>

Westerlund, J. (2003). A Panel Data Test of the Bank Lending Channel in Sweden. *Lund University*. Lund University.

[http://project.nek.lu.se/publications/workpap/Papers/WP03\\_16.pdf](http://project.nek.lu.se/publications/workpap/Papers/WP03_16.pdf)

World Economic Forum. (2008). *Global Competitiveness Report 2008-2009*.  
[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2008-09.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf)

World Economic Forum. (2012). *Global Competitiveness Report 2012-2013*.  
[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf)

Worms, A. (2001). The Reaction of Bank Lending to Monetary Policy Measures in Germany. *Working paper 105*. European Central Bank.  
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp096.pdf?c96e711279de69a1355c6cbe27093a91>

Yamada et al., 1. (enero de 2009). Determinantes del desempeño del trabajador independiente y la microempresa familiar en el Perú. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.  
<http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/347>

Yamada, G. (01 de 2009). Determinantes del desempeño del trabajador independiente y la microempresa familiar en el Perú. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.  
<http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/347?show=full>



**Cuadro1. Perú: Evolución de la Informalidad en el Microempresario,  
2007-2009  
(En cifras expandidas)**

Año	Empleador Formal	Empleador informal	Total
2007	168,769.79	666,841.18	835,610.97
2008	169,452.14	658,991.97	828,444.10
2009	164,601.30	681,955.85	846,557.15

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa: 2007, 2008, 2009.

**Cuadro2. Informalidad en el Microempresario según situación de Empleo,  
2007-2009**

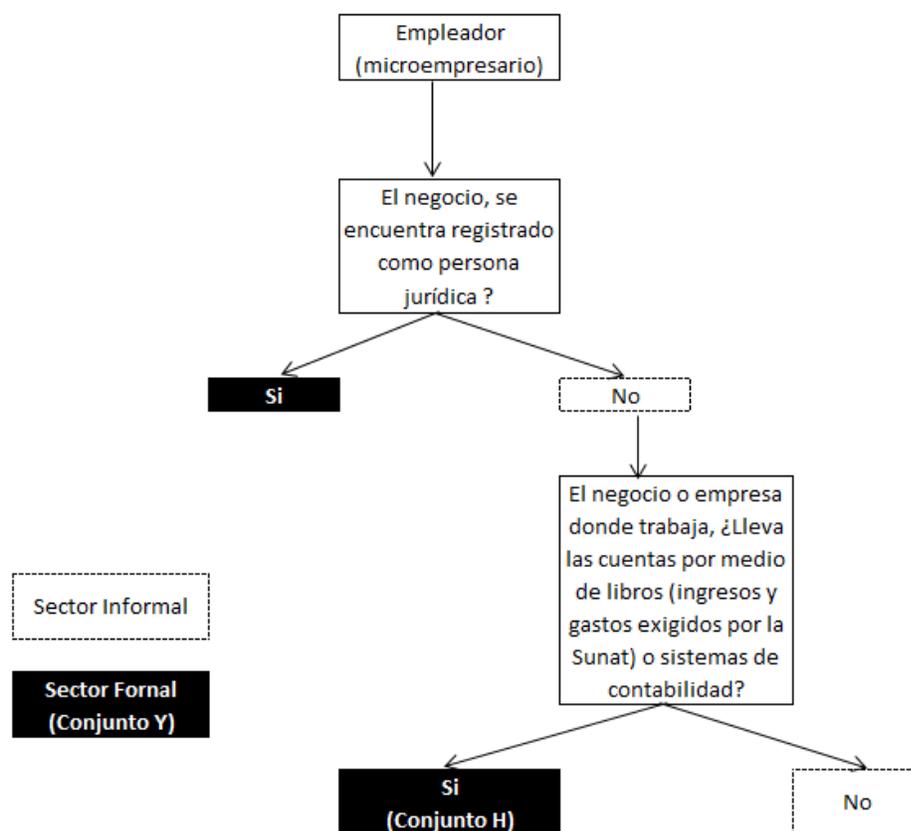
	Empleador Formal			Empleador Informal		
	Subempleo por horas	Subempleo por ingreso	Empleo adecuado	Subempleo por horas	Subempleo por ingreso	Empleo adecuado
2007	6,412.10	6,461.45	155,896.24	41,890.50	194,924.50	430,026.20
2008	7,856.49	6,221.96	155,373.70	41,132.49	168,761.30	449,098.20
2009	8,504.75	9,530.96	146,565.58	44,178.58	172,424.50	465,352.80

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa:  
2007, 2008, 2009.

**Cuadro3. Informalidad en el Microempresario según situación de Empleo,  
2007-2009  
(En porcentajes)**

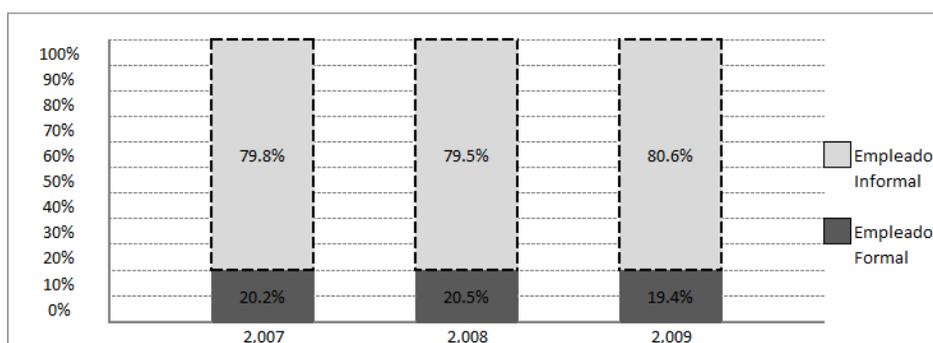
	Empleador Formal			Empleador Informal		
	Subempleo por horas	Subempleo por ingreso	Empleo adecuado	Subempleo por horas	Subempleo por ingreso	Empleo adecuado
2007	3.8%	3.8%	92.4%	6.3%	29.2%	64.5%
2008	4.6%	3.7%	91.7%	6.2%	25.6%	68.1%
2009	5.2%	5.8%	89.0%	6.5%	25.3%	68.2%

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa:  
2007, 2008, 2009.



Elaboración propia

Gráfico 1. Perú: Evolución de la Informalidad en el Microempresario, 2007-2009 (En porcentajes)



Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa: 2007, 2008, 2009.

