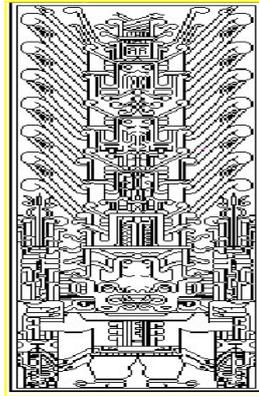


**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO**



TESIS:

**“LA INFORMALIDAD DE LAS PYMES Y SU INFLUENCIA EN
EL EMPLEO DEL PERÚ”**

PRESENTADO POR:

GÓMEZ CUBILLAS ESTHER

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
MAESTRA EN GESTIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA**

LIMA- PERÚ

2018

INDICE

RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	3
INTRODUCCION.....	4

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. Antecedentes Bibliográficos.....	7
2. Planteamiento del Problema.....	11
2.1. Problema Principal.....	16
2.2. Problemas Secundarios.....	16
3. Objetivos.....	16
3.1. Objetivo General.....	16
3.2. Objetivos Específicos.....	16
4. Justificación e Importancia.....	17
5. Limitaciones.....	18
6. Definición de Variables.....	18

CAPÍTULO II FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Marco Histórico.....	19
2.2 .Marco Teórico.....	23
2.2.1. El Pensamiento Económico.....	23
2.2.2. El Enfoque Neoclásico del Mercado de Trabajo.....	29
2.2.3. Oferta y Demanda de Trabajo en el Modelo Neoclásico.....	31
2.2.4. La Teoría de Keynes y el Empleo.....	34
2.2.5. Impacto de la Informalidad de las Pymes en América Latina.....	35
2.2.6. Las Pymes y la Economía del Conocimiento.....	42
2.3. Marco Filosófico.....	45

2.4. Marco Conceptual.....	47
----------------------------	----

CAPÍTULO III

METODO

3.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION.....	50
3.2 DISEÑO Y MÉTODO.....	50
3.3 ESTRATEGIA Y PRUEBA DE HIPÓTESIS.....	51
3.4. VARIABLES.....	52
3.5. POBLACIÓN.....	52
3.6. MUESTRA.....	52
3.7. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	53
3.8. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	54

CAPITULO IV

PRESENTACION DE RESULTADOS

4.1 Contrastación de Hipótesis.....	55
4.2. Análisis e Interpretación de Resultados.....	58
4.3. Análisis, Interpretación y Comentario de los resultados de las Encuestas.....	67

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Discusión.....	85
5.2. Conclusiones.....	87
5.3. Recomendaciones.....	88
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	91

RESUMEN

De acuerdo a un estudio reciente, realizado por el INEI con el apoyo del IRD de Francia, la informalidad laboral en el Perú abarca al 75% de la PEA (Población Económicamente Activa). De este total, 58% corresponden a la fuerza laboral del sector informal, y el 17% corresponden a trabajadores del sector formal. Que luego de 25 años de aplicación del modelo neoliberal en el Perú 3 de cada 4 personas en edad de trabajar no tengan un ingreso adecuado, no gocen de los derechos laborales mínimos (un mes de vacaciones, CTS, gratificaciones de julio y diciembre), no accedan a un seguro de salud ni a una jubilación para cuando dejen de laborar, sólo muestra el fracaso del modelo. Si bien las cifras macroeconómicas son reales, lo es también esta realidad laboral. La pregunta que puede empezar a resolver este dilema es la siguiente: ¿Qué es más importante, o mejor, para que se gobierna: mostrar crecimiento del PBI, altas reservas y baja inflación, o para mejorar la calidad de vida de las personas de carne y hueso?

Pero el problema no queda allí. La ideología construida para sustentar y justificar el modelo del mismo nombre, responsabiliza el Estado como el culpable de la informalidad: son los altos costos de la formalidad, la tramitología, el gran tamaño del Estado lo que explicaría la informalidad. Esto último no corresponde a la realidad; mientras que los países de la OECD (organización a la que quiere entrar el Perú) tienen Estados que representan el 35% del PBI, y absorben al 20% de la PEA, en el Perú el Estado representa el sólo el 16% del PBI y emplea al 9% de la PEA. (Fernando Villarán- Decano de la Facultad de Ingeniería y Gestión de la UARM-Publicado en la revista Signos – Instituto Bartolomé de Las Casas)

ABSTRACT

Peru is the fifth economy with the highest level of entrepreneurship worldwide, according to the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014. However, the entrepreneurship has been placed within the Peruvian informal economy where 74% of SMEs are informal. Another important factor in the informality of Peruvian SMEs is the close relationship between the concept of family business and SMEs. Most micro and small enterprises, during their constitution, employ the family or migratory group because the workforce is rarely paid and the workplace is the home, which makes their economic activities informal.

For more than 40 years in our country, initiative and ingenuity have emerged with entrepreneurship, since most people are motivated by income generation and see SMEs as the gateway to a better economic position. As a result, in Peru, micro, small and medium-sized enterprises account for 99.6% of all businesses in the country, which produce 47% of GDP and employ more than 80% of the workforce. For this reason, the union between entrepreneurs, corporations and government, is relevant to obtain satisfactory results for the country; This will encourage the development of SMEs as a national engine. Virtually 99% of companies in Peru fall under the category of MSMEs: micro, small and medium enterprises. This segment generates about 63% of employment in the country and not in vain is called "the engine of the economy". However, these companies are mostly developed in an informal environment. 85% of MSEs (micro and small enterprises) are informal (COMEX, 2014).

In most countries where these potential small taxpayers exist, special tax regimes are implemented that invite formality by easing the tax burden. In Peru, there are two special regimes in addition to the general regime: the special rent regime (RER) and the new simplified single regime (New RUS).

INTRODUCCIÓN

El Perú es la quinta economía con mayor nivel de emprendimiento a nivel mundial, según el reporte de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014. Sin embargo, el emprendimiento se ha colocado dentro de la economía informal peruana donde el 74% de las pymes es informal. Otro factor importante de la informalidad de las pymes peruanas es la estrecha relación entre el concepto de empresa familiar y pyme. La mayoría de las micro y pequeñas empresas, durante su constitución, emplean al grupo familiar o migratorio debido a que la mano de obra es pocas veces remunerada y el lugar de trabajo es el hogar, lo que vuelve informales sus actividades económicas.

Desde hace más de 40 años en nuestro país, la iniciativa y el ingenio han emergido con el emprendedurismo, pues la mayoría de las personas tiene una motivación por la generación de ingresos y ven a las pymes como la puerta de entrada a una mejor posición económica. Como resultado, en el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral. Por eso, la unión entre emprendedores, corporaciones y gobierno, es relevante para obtener resultados satisfactorios para el país; de esa forma se fomentará el desarrollo de las pymes como motor nacional.

Fernando Cáceres según el Diario Perú 21 del 02-12-15 en su artículo sobre "La Informalidad de las mipymes", que "Prácticamente el 99% de las empresas en el Perú caen en el rubro de MIPYME: micro, pequeñas y medianas empresas. Este segmento genera alrededor del 63% del empleo en el país y no en vano se le llama "el motor de la economía". Sin embargo, estas empresas se desarrollan mayoritariamente en un ambiente de informalidad. El 85% de las MYPE (micro y pequeña empresas) son informales (COMEX, 2014).

En la mayoría de países donde existen estos potenciales pequeños contribuyentes se implementan regímenes tributarios especiales que invitan a la formalidad aligerando la carga tributaria. En el Perú, existen dos regímenes especiales en

adición al régimen general: el régimen especial de renta (RER) y el nuevo régimen único simplificado (Nuevo RUS).

Solo considerando el reducido universo de empresas formales en el país, según cifras del Ministerio de la Producción para el año 2013, el 40% de las microempresas están en el Nuevo RUS y poco más del 20% en el RER; mientras que las pequeñas empresas no utilizan prácticamente ninguno de los regímenes especiales: solo el 1.2% está en el RER. Las medianas empresas utilizan al 100% el régimen general. Es decir, incluso los pequeños contribuyentes formales están fuera de estos regímenes especiales diseñados especialmente para ellos.” (Cáceres, 2015).

Los altos niveles de informalidad registrados en los últimos 12 años, tanto del empleador como del trabajador, han motivan nuestro estudio de la informalidad. Asimismo, dicha motivación se vio influenciada también por la importancia del sector de la micro y pequeña empresa (MYPE), pues es dicho sector el que absorbe la mayor cantidad de trabajadores, tanto formales como informales (Informe de la Comisión Especial de Economía Informal del Consejo Nacional del Trabajo, 2008).

Estas dos características mencionadas sobre el mercado laboral permiten delimitar nuestro trabajo al análisis de la informalidad desde la perspectiva del dueño del negocio, ya que es esta categoría ocupacional como fuente generadora de empleo es la que determina la informalidad en el trabajador.

En tal sentido el trabajo de investigación realizado se ha dividido en cinco etapas:

En el primer capítulo, se señala el planteamiento del problema, sus antecedentes, los alcances y las limitaciones.

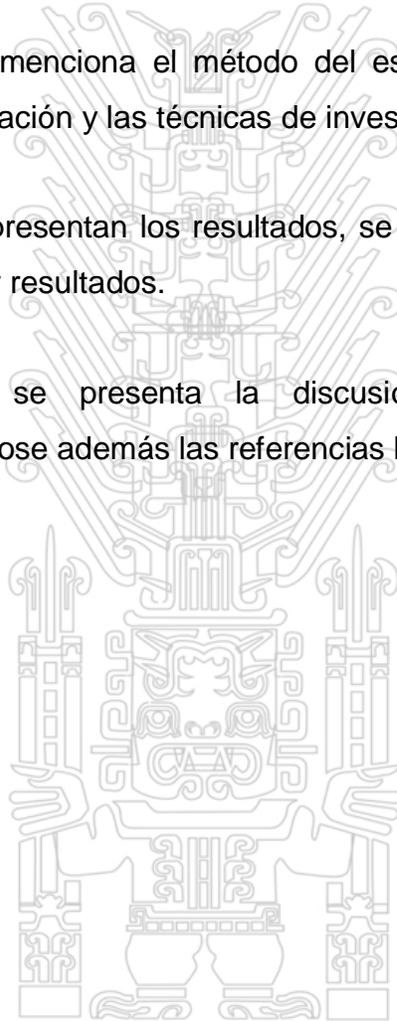
En el segundo capítulo, se hace mención al marco teórico, relacionados a las bases teóricas, el marco conceptual y las hipótesis de estudio.

En el tercer capítulo, se menciona el método del estudio, el tipo. Diseño, se indican las variables, la población y las técnicas de investigación.

En el cuarto capítulo, se presentan los resultados, se efectúa la contrastación y su análisis e interpretación y resultados.

En el capítulo cinco, se presenta la discusión, las conclusiones y recomendaciones, señalándose además las referencias bibliográficas.

El Autor



CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. Antecedentes Bibliográficos

Después de revisar varios autores relacionados con el tema de estudio, se ha podido determinar que no existen muchos trabajos de investigación referidos a determinar la influencia de la informalidad de las Pymes en el empleo del Perú, solamente existen trabajos de diferentes enfoques que tratan de alguna manera estos temas sin tener mayor significancia.

El profesor Economista Gamero (2010) de la Universidad Nacional de Ingeniería a través de su tesis “El empleo precario en el Perú, 1980–2008: una explicación alternativa del problema y propuesta de políticas públicas para su superación “(un enfoque que integra la política social con la laboral y la económica) analiza la precariedad como rasgo distintivo de la calidad del empleo, en el Perú de hoy.

Por el lado del acceso a la cobertura de los riesgos sociales, propios de una economía capitalista y de mercado, los trabajadores aparecen con muy bajos niveles de cobertura. Uno de cada 5 trabajadores de empresas formales trabaja en condiciones de informalidad sin acceso a planes pensionarios, seguro de salud y de accidentes de trabajo siendo esta situación focalizada en el sector obrero (INEI, ENAHO 2006). Pero, considerando tanto asalariados como independientes, tres de cada 4 integrantes de la PEA carecen de cualquier tipo de cobertura social (MTPE, PEEL 2007).

Para algunos la precariedad en el empleo es el resultado de rigideces en el mercado laboral y de elevados costos laborales que traban la formalización del empleo (Jaramillo, 2007).

del régimen laboral especial de la microempresa (CESDEN 2007; IPE 2008).

Para otros la explicación de la precariedad en el empleo se vincula con la desregulación del mercado de trabajo acontecida en la primera mitad de los noventa (Verdera, 2007, Gamero 2007) y con la implementación de políticas sociales compensatorias y focalizadas en el marco de la desvalorización de la economía, tras el ajuste estructural (Gamero, 2005)

El estudio que plantea como problema de la investigación Julio Hernán Gamero Requena, en su Tesis sobre "El empleo precario en el Perú, 1980 – 2008: una explicación alternativa del problema y propuesta de políticas públicas para su superación" para optar el Grado Académico de Magíster en Gestión y Desarrollo, Post Grado FIECS – Universidad Nacional de Ingeniería-Lima - 2010, señala que "¿Cuáles son los elementos que están detrás de la persistencia de empleo precario?, ¿no obstante el ciclo expansivo de la economía peruana? Están aquellos aspectos,

- i) que se vinculan con el marco institucional prevaleciente, heredero del ajuste estructura I (baja tasa de sindicalización, baja capacidad de regulación de la autoridad de trabajo),
- ii) los relacionados con la oferta de trabajo (calificación relativa de la mano de obra),
- iii) aquellos más relacionados con la demanda de trabajo (productividad, grado de valor agregado en la economía, tipo de crecimiento económico) y
- iv) aquellos asuntos vinculados con los cambios en la naturaleza de la política social implementada."

Según Gamero (2010) indica que “el objetivo de la tesis busca aportar la suficiente argumentación para el diseño de políticas públicas: económicas, sociales y laborales convergentes en la necesidad de mejorar la calidad del empleo como un medio para que nuestra sociedad sea más justa, con más equidad y en tránsito a un equilibrio distributivo que incorpore, naturalmente, las mejoras generadas en el ciclo expansivo de la economía.

La metodología empleada es el uso de fuentes primarias (encuestas de hogares de Lima Metropolitana), fuentes secundarias producidas por el INEI, BCRP, MTPE y MEF y en una revisión muy detallada de los diferentes estudios producidos en el periodo de referencia de la tesis.”

Como conclusiones de la investigación se señala lo siguiente.

1.- La precariedad como rasgo distintivo de la calidad del empleo, en el Perú de hoy, nadie discute. Por el lado del acceso a la cobertura de los riesgos sociales, propios de una economía capitalista y de mercado, los trabajadores aparecen con muy bajos niveles de cobertura. Uno de cada 5 trabajadores de empresas formales trabaja en condiciones de informalidad sin acceso a planes pensionarios, seguro de salud y de accidentes de trabajo-siendo esta situación focalizada en el sector obrero. Considerando asalariados e independientes, tres de cada 4 integrantes de la PEA carecen de cualquier tipo de cobertura social.

2.-Para algunos la precariedad en el empleo es el resultado de rigideces en el mercado laboral y de elevados costos laborales que traban la formalización del empleo. Por ello, se recomienda flexibilizar más las condiciones laborales al nivel del régimen laboral especial de la microempresa.

los noventa con su secuela de nuevas políticas económicas que afectaron adversamente la generación de valor agregado junto con la aplicación de una reforma laboral que afectó la primera ronda distributiva y con el cambio de paradigma en la política social hacia otra de corte residual.

3.- Si bien la precarización del empleo se vincularía, esencialmente, con las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo; la debilidad Profundizada por el ajuste estructural en el proceso mismo de formación del empleo asalariado incorpora u elemento que hace más compleja la persistencia de este problema.

Por lo demás, en el país y en la región andina, este doble proceso de formación y de reproducción de la fuerza de trabajo tiene su expresión en la presencia de la llamada economía informal. Las unidades productivas contenidas en dicho sector, particularmente las de menor tamaño relativo, incorporan una combinación de empleo asalariado con trabajo familiar no remunerado como el medio para poder subsistir.

La incapacidad en generar suficiente excedente económico está detrás de tal comportamiento que no es sino una forma de encarar la ubicación marginal que les viene correspondiendo en la trama económica, situación que se torna más crítica ante la ausencia de políticas sectoriales orientadas a promover una mejor inserción de las microempresas en la economía.”

La investigación realizada por Gustavo Yamada (2009) sobre “Calidad del empleo y productividad laboral en el Perú “en el Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación” Universidad del Pacífico.

Hace un análisis de la economía peruana y menciona que tiene una baja capacidad para la generación de empleos de calidad, asociada a los bajos niveles de productividad laboral. La primera parte del documento analiza datos del período 2000-2006 y encuentra pocos avances en cuanto al crecimiento de

la productividad laboral y los niveles de empleo de calidad. La segunda parte de la investigación ausculta las empresas de dos sectores específicos que destacan por su capacidad de generación de empleo. De acuerdo a una encuesta especialmente aplicada, los tres elementos que coadyuvarían más positivamente para la productividad de los espárragos serían: el acceso al financiamiento, la formación de los trabajadores disponibles, y la relación con los proveedores e intermediarios. En el caso de los hoteles, los tres elementos detectados más positivos para la productividad del sector serían: la formación de los trabajadores, el precio por habitación.

Actualmente, el empleo informal se está desarrollando tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. La última Conferencia Internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha debatido sobre cómo hacer frente al trabajo informal, una realidad que escapa a la acción legislativa de los Gobiernos y que representa para las personas durísimas condiciones de trabajo, carencia de protección social y sanitaria, de seguridad social, de pensión en la vejez, de derechos en el trabajo y que en muchos casos encubre nuevas formas de semiesclavitud.

El empleo informal refleja la dura realidad de muchos países en el mundo, pues está directamente relacionado con el empleo infantil. Cualquier esfuerzo de trazar un mapa de la economía informal no puede ignorar la existencia del trabajo infantil. La mayoría de los casos de trabajo infantil se encuentra en la economía informal, a menudo en las más "ocultas" y peligrosas formas de trabajo, entre ellas el trabajo forzoso y la esclavitud. Los niños son los más vulnerables a todos los aspectos negativos de la actividad informal. Se estima que de los 211 millones de niños en edades comprendidas entre 5 y 14 años que trabajan en el mundo, al menos 110 millones realizan trabajos peligrosos en los que son explotados.

Si comparamos cifras en el mundo, podemos observar que África tiene el número relativo más alto de niños que trabajan: en torno a un 29% de los

niños entre 5 y 14 años. Las cifras comparables de Asia y América Latina son un 19 y un 16%, respectivamente. En valores absolutos, Asia tiene el mayor número de niños trabajadores.

Dentro del grupo de las personas que se encuentran en la actividad informal se puede observar que la elección del trabajador informal se debió, en un principio, a la necesidad de sobrevivir ante la falta de empleo para luego formar parte de la gran población informal del Perú.

2. Planteamiento del problema

El problema del empleo en el Perú no se refleja en el índice de desempleo, que suele ser bajo, sino en el de subempleo. El subempleo se refiere principalmente a personas que trabajan pero que perciben ingresos por debajo del monto mínimo necesario para cubrir la canasta básica de consumo. La buena noticia es que el subempleo ha caído del 57% de la población económicamente activa (PEA) en el 2005 a 30% en el 2012, mientras la población empleada ha crecido de 38% a 66%.

La situación real es más compleja. Actualmente, de cada diez peruanos, cuatro trabajan en el sector privado, uno en el sector público, cuatro son independientes y uno es un trabajador familiar no remunerado. Hace una década el sector privado daba empleo a solo uno de cada tres, así que ha habido un avance. El problema es que no todos los trabajadores del sector privado están en la misma situación laboral. Las remuneraciones, las condiciones laborales y el cumplimiento de las normas varían considerablemente según el tamaño de la empresa.

De los 6,4 millones de trabajadores del sector privado, solo 1,5 millones están empleados por empresas de más de 100 trabajadores. Y la realidad es que es únicamente en estas empresas alrededor de 7 mil que la gran mayoría de empleadores cumple con la exigente legislación laboral peruana

empresas que tienen entre 11 y 100 trabajadores. Muchas de estas pequeñas empresas unas 60 mil cumplen con algunas de las leyes laborales, pero con frecuencia no con todas. Por último, más de la mitad de los trabajadores del sector privado, esto es, 3,4 millones de personas, labora en unidades productivas conocidas como microempresas, que emplean hasta diez trabajadores en condiciones muy precarias.

En el Perú hay 1,5 millones de microempresas. La gran mayoría es parcialmente informal y no cumple con el grueso de las normas laborales, tributarias y municipales. Los microempresarios tienen el gran mérito de haberse generado su propio empleo, pero para la gran mayoría este constituye solo un medio de subsistencia, sin proyección empresarial sostenible. En realidad, es casi un exceso llamar empresas a estas unidades productivas, pues el 75% está constituido como persona natural y no como persona jurídica, y únicamente dan empleo al emprendedor y uno o dos allegados, a veces en condición de familiar no remunerado.

Así, tenemos que solo uno de cada diez trabajadores peruanos está empleado por empresas privadas medianas o grandes. Si sumamos a los que están empleados en pequeñas empresas y en el sector público y a la capa formal de los trabajadores independientes que son muy pocos llegamos a que solamente uno de cada tres peruanos tiene un empleo relativamente apropiado. Otra tercera parte está formada por microempresarios y trabajadores independientes que tienen hoy un ingreso mayor al sueldo mínimo que se usa de referencia para decir que no son subempleados, pero que todavía están lejos de tener una situación económica estable. Y finalmente, todavía hay un tercio de la PEA en el subempleo, que es un desempleo encubierto.

El mundo de los microempresarios y los trabajadores independientes para crecer requieren capacitación, financiamiento y libertad de acción.

De manera similar a las empresas más grandes, los microempresarios demandan libertad para actuar y desarrollarse. Su relación cotidiana con los

municipios es fuente de tensión y, eventualmente, de corrupción. La legislación tributaria se les hace costosa, por lo que procuran eludirla. Si, por fortuna, crecen y se convierten en pequeñas o medianas empresas, la complejidad y elevada presión de las normas tributarias, laborales y hasta de seguridad (Indeci) los abrumba. Para avanzar más rápido en la creación de empleos sostenibles y de calidad, el gobierno debe implementar en sus diversas instancias una cultura de simplificación y flexibilización. El Estado tiene que facilitar el desarrollo del sector privado y no frenarlo. Después de todo, la mejor política de inclusión social es un buen empleo.

El crecimiento económico de los últimos años no ha sido suficiente para generar empleo adecuado para los peruanos.

Según la actualización de las cuentas nacionales que presentó el INEI, el 19% del Producto Bruto Interno valorizado en S/.545 mil millones al cierre de 2013, proviene del sector informal.

Lo preocupante es que este segmento genera el 61% del empleo en todo el país, detalló el director de Cuentas Nacionales del INEI, José Robles.

- En tanto,* el empleo formal solo alcanza al 21% de la población,* refirió el funcionario. Y hay otro 18% que, si bien son asalariados, no acceden a buenas condiciones laborales. Por ello, aseguró, el trabajo informal en el país representaría, en realidad, el 79%.

- El desarrollo de la PYME (Pequeña y Microempresa) y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de la pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y forma para el conjunto de integrantes de la PEA.

- El sector conformado por las PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME). Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.¹

En la Provincia de Lima, en el distrito de San Juan de Miraflores (cono sur) de la capital, existen 12,860 establecimientos al 2003. Tienen la característica de ser prestadoras de bienes y servicios. El porcentaje de participación del comercio en la economía del distrito es 67% siendo el de servicios 22%, y la producción 11%.

De estos establecimientos económicos, la gran mayoría, es decir, el 95% son micro y pequeñas empresas, con una población económicamente activa que alcanza el 67% de la población total del distrito, y sólo el 54% se encuentra ocupado.



^{1/} **Gerhard Reinecke** (2004) Economía Informal, Sindicalismo y Trabajo decente., extraído el 14 de Agosto 2006 del sitio Web de la Organización Internacional del Trabajo

Según la base de datos del Doing Business realizado por el Banco Mundial que realiza el estudio de las trabas burocráticas y legales a las que un nuevo empresario se debe enfrentar para formalizar su empresa, menciona que en el Perú, formar una empresa debe pasar por 10 procedimientos administrativos, con una duración de 72 días, y un costo de \$ 847 dólares, ubicando al país en el puesto número 92 en el año 2006 del ranking de países a nivel mundial que ponen impedimentos burocráticos para crear una empresa. Aunque programas impulsadas por el estado como Mi Empresa reducen el tiempo y los costos de formalización aun no llegan a todas las Pymes.

Aproximadamente el 50% del tiempo relacionado con la formalización de una empresa se consume a nivel municipal (obtener una Licencia Municipal de Funcionamiento). Existen evidencias estadísticas de que 65% de las denuncias relacionadas a barreras burocráticas que son recibidas por INDECOPI se relacionan a procedimientos municipales.

Las mypes al no estar formalizadas se ven limitadas en poder desarrollarse ocasionando las siguientes desventajas:

No podrán participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes o servicios. Están limitados a realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.

No podrán asociarse o formar consorcios empresariales.

Se dificultara su acceso al sistema financiero formal.

No participaran en programas de apoyo a la pymes promovidas por el estado.

No conocerán el rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de sus resultados contables y serán evasores tributarios al no cumplir con sus obligaciones.

En tal sentido, la problemática del estudio de ha determinado de la siguiente manera:

2.1. Problema Principal

¿De qué manera la existencia de la informalidad de las Pymes, influye en los niveles de empleo en el Perú?

2.2. Problemas Secundarios

- ¿En qué medida el alto volumen de ventas de las Pymes, incide en el beneficio económico del empleo?
- ¿De qué manera la estructura productiva de las Pymes, permite la aplicación de un mayor nivel de conocimientos en el empleo?
- ¿De qué forma la demanda de mercado de las Pymes, contribuye a obtener un mejor valor remunerativo del empleo?

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo General

- Analizar de qué manera la existencia de la informalidad de las Pymes, influye en los niveles de empleo en el Perú.

3.2. Objetivos Específicos

- Explicar en qué medida el alto volumen de ventas de las Pymes, incide en el beneficio económico del empleo.
- Determinar de qué manera la estructura productiva de las Pymes, permite la aplicación de un mayor nivel de conocimientos en el empleo.
- Evaluar de qué forma la demanda de mercado de las Pymes, contribuye a obtener un mejor valor remunerativo del empleo.

4. Justificación e Importancia de la Investigación

El presente proyecto de investigación se justifica teniendo en cuenta que la Universidad es el ámbito donde se generan mentes capaces de encaminar el desarrollo de una nación.

El estudio de las pequeñas y medianas empresas (PYME) ha tomado relevancia en los últimos años en el contexto internacional; la mayoría de las investigaciones señalan la importancia de las PYME dentro del sector empresarial de cualquier país, grande o pequeño, desarrollado o no, sobre todo por representar la mayor parte de las firmas del sector y por generar buena parte del empleo y de la producción y su incidencia en el empleo.

También es común observar en ese tipo de estudios un listado de los problemas que enfrentan las empresas de pequeñas y medianas dimensiones, los cuales, por lo general, requieren de la participación de diferentes agentes para lograr su solución temporal o definitiva.

La importancia del estudio radica en que por una parte, las PYMES por su presencia en el país, como entes generadores de empleo y multiplicadores de la renta, según se evidencia en fuente de la Oficina Central de Estadística e Información (OCEI) hoy llamada Instituto Nacional de Estadística (INE), la cual indicó que para 1994, el total de empresas manufactureras era de 8891, contribuyendo con una ocupación para más de 440 mil trabajadores.

Al divulgarse los hallazgos del presente estudio, se podría conocer los factores que propician una mayor competitividad de las PYMES del Táchira, lo cual se traducirá en un factor dinamizador de la economía. Su importancia a nivel académico estriba, en que los aportes del presente producto intelectual facilitaran la función investigativa, de aquellos que los consulten, apoyando a participantes de los programas Doctorales en Economía.

Como se ha venido destacando, el estudio en profundidad planteado busca apoyar a las PYMES ya que en el ámbito económico y el desarrollo de la

sociedad en su conjunto, éstas empresas han tenido y tienen una importancia estratégica muy destacada, constituyendo este hecho un fenómeno universal que no hace diferenciaciones políticas ni geográficas; se consideran a las PYMES como un componente primordial del sistema económico de cualquier país y su contribución directamente en el empleo.

Finalmente se considera que este estudio será relevante como casuística para ser aplicado en otras investigaciones y como antecedentes a futuras investigaciones.

5. Limitaciones del Estudio

Entre las limitaciones que se presentaron, podríamos mencionar las siguientes:

1. El poco apoyo por parte de las personas involucradas en el tema.
2. La recolección de fuentes bibliográficas y hemerográficas son costosas y/o hay poco acceso a explorarlas en bibliotecas nacionales, municipales o particulares.
3. No tener acceso a los documentos existentes, tales como normas, directivas, procedimientos; entre otros ya que las personas involucradas en los temas son muy celosos de ellos.

6. Definición de Variables

X= Variable Independiente: (VI) Pymes

Y= Variable Dependiente: (VD) Empleo

CAPITULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1. Marco Histórico

Para observar al origen y evolución de las Pymes, nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Factorías (Italia 1901), encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas.

Por unos lados aquellos que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son capital intensiva y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento. En su evolución este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las "Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía nacional en los años 50'y 60' durante la vigencia del modelo económico monopólico, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados." Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Esta sería

entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Pymes. “Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.”

Variables que se tienen en cuenta para determinar la dimensión de una empresa Las empresas pequeñas y medianas se hallan agrupadas y en nuestro país se identifican con la sigla pymes:

- Cantidad de personal
- Monto y volumen de la producción
- Monto y volumen de las ventas
- Capital productivo

Estas son algunas de las variables que se tienen en cuenta para determinar la magnitud de las empresas. Cada país tiene sus propios topes, sobre todo en lo que respecta a la cantidad de personal, que en general oscila entre 50 y 500 personas. Así se consideraría que una empresa es:

- Pequeña: hasta alrededor de 50 personas
- Mediana: entre 50 y 500
- Grande: más de 500

Esto depende del país y del sector productivo o de servicios en el que realice sus actividades. Además esos topes se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social.

En nuestro país, el Ministerio de Economía a través de la SUNAT, estableció los topes para que las empresas sean consideradas Pyme, a los efectos de las diferentes medidas de apoyo, tanto a lo que se refiere a la política económica, como a lo fiscal, a la crediticia y otros. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. ²

²**Irigoyen Horacio** – Puebla Francisco, Pymes su Economía y Organización, Ediciones Macchi, 1997

El DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa que consta de ocho títulos, ochenta y un artículos, doce Disposiciones Complementarias Finales y un Anexo, en ella se presenta la acción del Estado en materia de promoción de las MYPE que orienta a través de los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.

g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.

h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.

j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual. k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.

Características de pequeña y mediana empresa Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. El Pensamiento Económico (Trabajo, Demanda y Salario)

Los economistas clásicos analizaron los problemas del mercado de trabajo desde dos enfoques distintos. El primero de ellos estaba basado en un modelo de crecimiento muy general y muy agregado en el que los ajustes malthusianos de la población son un elemento clave y en el que el concepto de salario de subsistencia tiene plena vigencia. Este enfoque se usaba para analizar las grandes tendencias seculares de la economía como la evolución de la tasa de beneficios, los cambios a largo plazo en la distribución de la renta o la tendencia hacia el estado estacionario. El segundo enfoque estaba más centrado en el corto plazo y los elementos clave eran la oferta y la demanda de trabajo.

La oferta de trabajo en la economía clásica

Para los economistas clásicos la oferta agregada de trabajo en cualquier momento podía considerarse como una parte más o menos fija de la población total. A efectos prácticos, la oferta agregada de trabajo no era más que una constante una vez conocido el tamaño de la población. Los clásicos pensaban, como es natural, que no todo el mundo está en condiciones de trabajar o desea hacerlo. Siempre hay gente demasiado joven o demasiado vieja que no puede trabajar. También hay enfermos, discapacitados y gente que no desea trabajar. Todas estas personas constituyen una fracción de la población total que hay que descontar para obtener la oferta de trabajo de cada momento. En definitiva, los clásicos pensaban que la evolución de la población total era el determinante esencial de la evolución de la oferta agregada de trabajo. Por tanto, se puede decir que la teoría clásica de la oferta de trabajo era una teoría esencialmente demográfica.

Si la acumulación de capital es rápida y la demanda de trabajo aumenta de modo que los salarios crecen durante un período más o menos largo, es de esperar que se acelere el crecimiento de la población y, por consiguiente, el de la oferta de trabajo. Y este crecimiento de la oferta de trabajo hará que los salarios bajen hasta alcanzar el nivel de subsistencia.

Del mismo modo se puede pensar que, si por cualquier razón, la acumulación de capital se hace más lenta, los salarios pueden caer temporalmente, incluso por debajo del nivel de subsistencia. Este nivel, según Malthus, depende de los hábitos y costumbres de cada país y viene históricamente determinado. Además es muy difícil que cambie a lo largo del tiempo debido a la “obstinación con que se adhieren las costumbres a toda clase de gente.

Los incentivos salariales

Los economistas clásicos no llegaron nunca a desarrollar un análisis sistemático de las decisiones individuales de oferta de trabajo. No obstante, sí lograron articular algunas intuiciones importantes en este terreno. En este sentido, cabe destacar las aportaciones de Smith y Mc. Culloch que compartían la idea de que los individuos responden de forma positiva a los estímulos salariales.

En La Riqueza de las Naciones Smith discute cómo influyen los aumentos salariales en el esfuerzo de los trabajadores. Como norma general, Smith establece que “Una retribución generosa del trabajo estimula la reproducción e incrementa la laboriosidad de la gente del pueblo. Los salarios son el estímulo de la laboriosidad, que como cualquier otra cualidad humana mejora en proporción al estímulo que recibe. Una manutención abundante incrementa la fuerza corporal del trabajador y la esperanza de mejorar su condición y de acabar sus días con desahogo y tranquilidad le animan a utilizar su fuerza hasta el máximo.”

En general, parece ser que Smith, no compartía la idea, típicamente mercantilista, de que las subidas salariales reducen los incentivos a trabajar de los trabajadores poco cualificados. Por el contrario, pensaba que en “los oficios inferiores” no existía ninguna inclinación al trabajo y señaló que “[...] el placer del trabajo estriba por completo en su retribución. Quienes antes estén en condiciones de disfrutar de este placer, antes se entusiasmarán con su trabajo y adquirirán el hábito de la laboriosidad”. Como ejemplo de esto citaba el caso de los aprendices de oficios y añadía que el sistema de pagos a destajo era el estímulo más directo e inmediato para un trabajo eficiente.

Para Smith las ventajas logradas en cuanto a producción y competitividad, que de alguna forma constituyen la riqueza de una nación, se debe a tres circunstancias: mayor destreza, ahorro de tiempo y empleo de maquinaria, inventada por los operarios mismos o por fabricantes especializados o por filósofos”. Avizora el autor aquí la importancia de la industrialización, ante el escenario y el contexto que vive, donde una transición agotada de las teorías de la fisiocracia y el mercantilismo abren paso a este nuevo enfoque, lo que posteriormente con la Revolución industrial queda demostrado.

Con estos planteamientos sin duda Smith instaura lo que siglos después las teorías de la administración, la gerencia, la industria en general, y países aplican, es un contexto del siglo XVIII que encaja perfectamente en una ejemplificación del siglo XX por ejemplo con una empresa Japonesa que fabrique tecnología de punta como automóviles. Además, asegura que la especialización, las aptitudes, destrezas permite la invención de maquinaria por los mismos trabajadores, lo que tiene una significancia productiva tanto para la industria como para la sociedad, ideas que actualmente siguen vigentes “...la invención de las maquinas que facilitan y abrevian la tarea, parece tener su origen en la propia división del trabajo. El hombre adquiere una mayor aptitud para descubrir los métodos idóneos y expeditos, a fin de alcanzar un propósito, cuando tiene puesta toda su atención en un objeto, a diferencia si se distrae ocupado en una gran variedad de cosas”.

Sin duda toca un punto vital para la ciencia económica: el conocimiento, la ciencia, que impacta en el progreso, el crecimiento, la productividad, se puede inferir de aquí un pensamiento inter y transdisciplinario en Smith. Aunque no lo puntualiza queda explícito que la educación o la experiencia desde la industria representarían las vías más directas para el desarrollo de estas aptitudes, destrezas, conocimiento, ciencia, crecimiento, desarrollo, progreso y riqueza de las naciones. Aunque no lo refiere, la lógica racional y la economía moderna en sus estudios pues la vincularían sin lugar a dudas de esta manera.

Smith parte de la idea que “la gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo”. Asoma aquí la importancia que en la actualidad las políticas públicas, el Estado, la gobernabilidad revisten para una distribución equitativa de los recursos. Tiene una idea aproximada a una red, interconexión del trabajo cuando refiere que “una sociedad bien gobernada producto de la opulencia, ya que incluso la chamarra de un jornalero es el producto de un gran número de trabajadores...entonces nos daremos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país civilizado no podría disponer de aquellas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias.

En cuanto a los salarios del trabajo Smith enfatiza que “el producto del trabajo constituye la recompensa natural, o salario de trabajo”. En un estado originario de la sociedad la tierra como la acumulación de capital y el producto íntegro perteneciese solo al trabajador, no hubiese así patronos ni propietarios con quienes compartirlos.

Según Smith “todas las ventajas y desventajas que se derivan de los diferentes empleos de trabajo y de capital, en el mismo territorio, deberán ser perfectamente iguales o gravitar continuamente hacia esa misma igualdad,

tienden a compensarse donde existe absoluta libertad". El interés individual llevaría presto a cada persona a buscar una ocupación cuya ventaja sea más beneficiosa y rechazar la que le implique una desventaja. Quedan implícitas en esta idea las posteriores teorías de empleo en cuanto a la demanda y oferta en los mercados.³

De acuerdo con las desigualdades que dimanaban de la naturaleza de empleo, expone cinco en cuestión: los salarios varían con el mayor o menor agrado de la ocupación, por tanto algunas ocupaciones muy gratas están mal pagadas. Igual ocurre con los beneficios, los salarios varían según lo que cuesta aprender el oficio, el costo de aprendizaje explica porque los salarios industriales son más altos que de los obreros del campo, esta idea sin lugar a dudas responde aun el comportamiento en la actualidad, donde la industria, el conocimiento y la tecnología son los campos altamente remunerados siendo que implican componentes de innovación y desarrollo tanto para las empresas como para la sociedad y los países.

En 1776, A. Smith plasmaba sus principales postulados en "La riqueza de las naciones". Estas ideas contribuyeron a revolucionar la economía de su tiempo. Adam Smith ha sido considerado como el padre del liberalismo económico; además del teórico económico más importante del siglo XVIII. Este pensador escocés, infundido por las ideas de su tiempo, se basó en el planteamiento newtoniano de las leyes de la física para enunciar las de su propia ciencia, la economía.

Sus planteamientos fueron recogidos en su obra más conocida: *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicada en 1776.³ Con Adam Smith nace el liberalismo económico, influido intelectualmente entre otros por Quesnay, David Hume y Smith, entre otros

³/ Karatáiev, N. HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS, México: Ed. Grijalbo, 1964

escribe uno de sus principales libros “Acerca de la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones”, considerado “la Biblia” de la Economía Política. Smith venía observando el gran incremento de la producción de bienes que vivía Inglaterra en la segunda mitad del siglo XVIII, en plena revolución industrial. Su pregunta no difería mucho de la de fisiócratas y mercantilistas: ¿De dónde sale la riqueza de una nación? Dos conceptos aparecen como respuesta, a partir de los cuales se construye todo un programa político que ha tenido repercusiones.

La división del trabajo como fuente de productividad y el papel del mercado

La productividad según Adam Smith aumenta a medida que se incrementa la división del trabajo. La productividad, considerada como la capacidad de producir una cierta cantidad de bienes con un conjunto de recursos dados, será mayor si el trabajo se divide entre especialistas que cumplan funciones definidas.

Si bien no lo vamos a reproducir aquí, es famoso el ejemplo de Smith sobre la fábrica de alfileres. A la división del trabajo, producida al interior de la fábrica, Smith la llama división técnica del trabajo. Si se demuestra que la división técnica del trabajo puede aumentar la productividad en un establecimiento, esto también puede ser cierto para una nación entera, razonaba Smith, denominándola división social del trabajo. Habría un ahorro de tiempo, y por ende más y mejores bienes. La riqueza de esa comunidad habrá sin duda aumentado con respecto a la de un hipotético mundo sin división del trabajo.

El mercado en la visión de Smith puntualiza que aquellos bienes provenientes de la división del trabajo se deben distribuir a través del intercambio del mercado. Existe una propensión natural a hacerlo, que proviene de las propiedades naturales del ser humano hacia “la razón y el habla”. Los seres humanos, que han producido y tienen en su poder los bienes en los que se

especializaron, se los ceden a otros no por caridad, sino porque esperan obtener un beneficio. “No esperamos nuestra cena de la benevolencia del panadero o del carnicero, no apelamos a su misericordia, sino a su interés”.

2.2.2. El enfoque neoclásico del mercado de trabajo

Santiago Israel Rivera Pazmiño, en su Obra sobre.”Impacto de una Transferencia Condicional en Efectivo Sobre las Decisiones Laborales de los Beneficiados: Un análisis del Bono de Desarrollo Humano del Ecuador Años 2005 - 2006 de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Facultad de Economía-Quito 2009, manifiesta que en “la teoría neoclásica u ortodoxa, el empleo se analiza como un mercado donde influyen las fuerzas de la oferta y la demanda de mano de obra. Este análisis es exclusivamente microeconómico. Se considera el mercado del factor trabajo en la misma forma que al resto de los mercados de factores, bienes y servicios. Oferentes y demandantes de mano de obra son racionales, buscan constantemente la mayor utilidad posible, el precio del trabajo es el salario (W) y la cantidad son las horas que se destinan a trabajar. Cuanto mayores sean los salarios, menor será la cantidad demandada y mayor la cantidad ofrecida. El análisis neoclásico se basa en el supuesto de la flexibilidad de los salarios. Los desplazamientos que se puedan producir en las funciones de demanda y oferta de trabajo provocarán reajustes salariales que en cualquier caso quedarán determinados en el punto en que se igualen la oferta y la demanda.

En relación al desempleo, la teoría neoclásica, si bien asimila al mercado laboral como cualquier otro mercado en la economía, asume que el comportamiento de este mercado es distinto, pues los excesos de oferta no se comportan del mismo modo que en los otros mercados, debido a diferentes acontecimientos especiales, como su rigidez. Ésta se explica por la presencia de elementos extraños en el funcionamiento de este mercado.

acuerdo voluntario guiado por su comportamiento “racional” con el empresario, generando así fallos en este mercado. Por otro lado, el Estado dentro de esta línea de pensamiento actúa como una fuerza intervencionista que distorsiona el mercado por medio de sus leyes, regulaciones y programas (D. Guerrero & M. Guerrero, 2003).

La intervención del Estado en la economía impide que el mercado laboral actúe libremente. Las leyes emitidas, los subsidios y los programas de transferencias de dinero que aumentan la renta de los trabajadores provocan incrementos “artificiales” en el precio del mercado de trabajo (W), El pensamiento neoclásico considera que estos factores pueden actuar negativamente, juntos y por separado. Esta influencia negativa se enmarca en el “Estado de Bienestar”, que es criticado duramente y se considera la causa principal de la generación de desequilibrios en el mercado laboral y por ende de la generación de desempleo.

En el pensamiento neoclásico, los sindicatos influyen en la fijación de los salarios superiores a los de equilibrio y a la fijación de salarios mínimos. Estructuralmente, hace referencia al desempleo friccional y estructural (Bilder, Díaz, & Giuliani, 2003).

Básicamente, el desempleo friccional hace referencia al tiempo que utilizan los trabajadores en encontrar el trabajo que se adapta de mejor manera a sus preferencias cuando están cubiertos por un seguro de desempleo. En cuanto al desempleo estructural se considera a la dificultad de los buscadores de trabajo de adaptarse a nuevas actividades económicas y por la entrada de nuevos oferentes de trabajo, quienes por la inexperiencia son imposibilitados de acceder al mercado laboral (Bilder et al., 2003)”

2.2.3. Oferta y demanda de trabajo en el modelo neoclásico

Rivera (2010) señala que la “Oferta y Demanda en el Modelo Neoclásico considerando al mercado de trabajo como cualquier otro mercado, los supuestos que forman básicamente parte del modelo neoclásico son: Salario y precios plenamente flexibles, no existen costes para los trabajadores en la búsqueda de trabajo ni para las empresas al aumentar o reducir sus plantillas y las empresas actúan competitivamente y confían en vender toda su producción al precio vigente en el mercado para sus bienes. Con estos supuestos se puede analizar el modelo neoclásico partiendo del análisis de la función de producción, la demanda y la oferta.

En cuanto a la función de producción neoclásica, se supone la existencia de rendimientos decrecientes del trabajo.

Donde: Y = Producción; L = Trabajo; K = Capital

Se considera al capital como fijo en el corto plazo, por lo que únicamente es posible incrementar la cantidad producida del bien incrementando la utilización del factor L . Por lo tanto se tiene rendimientos laborales decrecientes.

Por otro lado, está la demanda neoclásica del factor trabajo. Tomando en consideración que la demanda del factor de producción trabajo es una demanda derivada de las propias necesidades del proceso productivo, la demanda se reduce a tres consideraciones: las empresas maximizan sus beneficios, actúan en mercados de competencia perfecta, y cumplen la ley de productividad marginal decreciente del trabajo.

Tomando en consideración el primer supuesto, se concluye que las empresas se hallan dispuestas a pagar como máximo a sus trabajadores un salario real equivalente a su productividad marginal:

Donde: U = utilidades de la empresa; P = precio; Q =la producción total; W = salarios nominales; L =trabajo y w = salario real

Entonces, una empresa contratará un trabajador adicional mientras la productividad marginal del trabajo (PML) sea igual al salario real (w). Por ello, la curva de demanda del trabajo es negativa. Si baja el salario, producirá incrementos en el empleo en una proporción dada por la elasticidad de la curva de demanda de trabajo. La PML depende de la técnica concreta utilizada que, según la teoría neoclásica, es un factor exógeno al modelo. Según Ruesga (2002) En el largo plazo, la productividad marginal del trabajo se corresponde con el salario o precio del factor trabajo.

Sin embargo, se debe considerar que en el largo plazo, la elasticidad de sustitución entre los factores productivos capital y trabajo se hace mayor. Además, los determinantes de la demanda de trabajo son la demanda del propio producto y la tecnología o la relación entre capital y trabajo.

Pero también influyen las instituciones del mercado de trabajo, las regulaciones y los programas de incremento de renta que, según los neoclásicos, introducen rigideces en el mercado de trabajo que impiden su libre y correcto funcionamiento. Por otro lado, con relación al corto plazo, la demanda de trabajo depende del precio del trabajo, es decir del salario. Las variaciones relativas se deberán entonces a los cambios exógenos y a las diversas combinaciones de capital y trabajo.

Ahora, con relación a la oferta laboral del modelo neoclásico, es decir, la relación establecida entre los salarios reales y la cantidad de trabajo ofrecida, se utilizan ciertos supuestos que refieren al ser humano que valora el ocio; el trabajo significa un sacrificio de dicho ocio y, en consecuencia, tiene

que ser remunerado y además implica al individuo una disyuntiva según la cual tiene que escoger entre horas de ocio y el poder de compra de la renta que genera la compensación por su trabajo.

Es decir, al ser el salario una remuneración del trabajo, que para el trabajador resulta una renta que puede dedicar al consumo que implica actividades de ocio, un aumento del salario o de la renta por parte de un programa de transferencias del estado implica que el trabajador debe decidir si prefiere aumentar el tiempo que dedica al trabajo o el que dedica al ocio. Entonces el resultado final dependerá de la intensidad de los efectos renta y sustitución que actúan simultáneamente.⁴

En este sentido, un incremento de la renta de los trabajadores para una misma cantidad de trabajo prestado, hará que sientan preferencia a consumir una mayor cantidad de bienes, entre los cuales se encuentra el ocio. Es decir un incremento de la renta de los trabajadores a causa de una transferencia del Estado podría conducir a más ocio y de este modo a ofertar menos trabajo; esto se conoce como “efecto renta.

Por otro lado el “efecto sustitución implica que un incremento del salario real genere incrementos en el tiempo dedicado al trabajo, es decir, incremente la oferta de trabajo pues un aumento del salario convierte al ocio relativamente más caro, de modo que el coste de oportunidad de cada hora dedicada al ocio resulta más caro.”

Santiago Israel Rivera Pazmiño, señala que ahora, el equilibrio en el mercado laboral se da en la representación simultánea de las curvas tanto de demanda como de oferta laboral. En caso de desequilibrios, el enfoque neoclásico menciona que son las fuerzas de oferta y demanda las que producirán un rápido restablecimiento, esto gracias a la flexibilidad del salario y a la perfecta movilidad de los trabajadores.” (Rivera, 2010)

⁴ **Beltrán, Lucas**, HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS, Barcelona: Ed. Telde, 1961

2.2.4. La Teoría de Keynes y el Empleo

Keynes, al igual que Marx y la escuela ortodoxa (clásica y neoclásica), supone libre competencia en el mercado de productos, pero a diferencia de todos ellos, asume un mercado de trabajo imperfecto, en el cual los salarios se negocian en términos nominales y no reales, evidenciando así un desempleo involuntario. Igualmente, Keynes postula una rigidez en el mercado de capitales que limita la expansión del empleo, no solo en el corto plazo, sino también en el largo plazo, aun cuando el beneficio sea todavía positivo. Mientras los clásicos sostenían la idea de precios y salarios flexibles, Keynes señalaba lo contrario, es decir, rígidos e inflexibles. Para Keynes, la causa del desempleo era la insuficiente demanda agregada y que el desempleo no se corregía con una reducción de salarios, sino con una mayor demanda. Este fue su postulado básico para explicar el empleo.

En su obra sobre “**la Teoría General de la Ocupación**” aporta interpretaciones y herramientas para combatir el desempleo, a la vez que con ella nace la macroeconomía. Keynes logra integrar la teoría monetaria a la macroeconomía, la que a su vez se integra por su visión de dos grandes agregados: consumo e inversión.

Fue tal la importancia de la teoría keynesiana, que “durante décadas, especialmente, en los años cincuenta y sesenta, el pensamiento keynesiano, que ponía el énfasis en la política fiscal, dominó la política económica de los Estados Unidos y de muchas otras naciones occidentales” (Ekelund & Hébert, 2008, pág. 543). “No ha habido gobierno que haya ignorado sus argumentaciones, sea para aceptarlas o sea para rechazarlas, ni economista que haya ignorado su pensamiento” (Herrerías, 2000, pág. 281). La Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado, vino a acabar con la concepción económica de los economistas anteriores, los clásicos y neoclásicos, ya que nunca vislumbraron ni en sus peores escenarios un fuerte desequilibrio del sistema económico, acompañado con importantísimos volúmenes de desempleados.

2.2.5. Pacto de la informalidad de las MYPES en América Latina

La evasión tributaria es un problema serio en varios países de América Latina. Sus ciudadanos no quieren pagar impuestos ni otros tributos. Alegan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos de burócratas inútiles que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente, además la figura del funcionario público corrupto que exige o acepta soborno es muy conocida en la mayoría de los países. Por su parte, los respectivos gobiernos contestan que no es posible ofrecer un buen servicio sin recibir los fondos que los diferentes impuestos deben generar. Muchas veces opinan que la razón principal por la cual existen funcionarios corruptos es el bajo nivel de sus sueldos y que la única manera de pagarles bien sería aumentar los impuestos.

América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de trabas para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos. En el Perú, de una muestra de 130 países, ocupa el puesto 115 por ejemplo, nuestro país demora 110 días registrar una empresa en promedio. Las principales consecuencias de ello son la informalidad y el desincentivo a la inversión en el país. En cambio, los países menos regulados y más ágiles para estos procesos son Singapur, Hong Kong, Dinamarca, Noruega y Suecia.

La informalidad de las MYPES en el Perú relacionado con países del mundo

MTPE (2006) afirma que desde mediados de la década de los 80, en nuestro país se vienen planteando diversos enfoques y propuestas sobre la pequeña y micro empresa por parte de los organismos públicos, la cooperación internacional, los gremios y las instituciones privadas de desarrollo. No obstante, no es sino hasta 1990 que se hace visible ante el conjunto del país el aporte de las MYPES a la economía y el desarrollo nacional.

Hasta ese entonces, éstas sólo eran consideradas como parte de una estrategia de sobre vivencia de los sectores populares para generarse algunos ingresos ante las políticas de ajuste macroeconómico y como tal, reducidas a políticas de carácter asistencialista. Es más, entonces, eran tratadas de manera genérica

sector informal. Como se conoce, la economía informal constituye un desafío de grandes dimensiones en el país.

Una señal positiva es que la tendencia al aumento del sector informal se ha detenido en los últimos años, aún cuando sigue siendo la segunda economía más informal de América Latina.

La informalidad de las MYPES en el Perú

Lombardi (2004) menciona que en las regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional.

Para algunos gobiernos regionales la promoción de las MYPES se ubica en la gerencia de desarrollo económico, que lo heredan de las antiguas gerencias de promoción de inversiones, que a su vez tenían bajo su responsabilidad a PROMPYME; siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento.

En otros, se ubican en la gerencia de desarrollo social, tal como lo establece la ley de los gobiernos regionales y le dan un énfasis en el aspecto promocional de la actividad empresarial, más vinculada a los programas de empleo e ingreso; donde se empata con la dirección de empleo de la dirección regional de trabajo y promoción del empleo.⁵

El tema MYPE, en general, se transita entre lo social y lo económico. Lo social viene dado por su contribución al empleo y lo económico, vinculado a la mejora de la competitividad y productividad para generar mayores excedentes y mejorar ingresos.

Por ello, en realidad el liderazgo del tema MYPE queda en el sector que toma la iniciativa de impulsarlas y promoverlas.

^{5/} **Irigoyen Horacio** – Puebla Francisco, Pymes su economía y organización, Ediciones Macchi, 2007

En todas las regiones los gobiernos locales (provinciales y distritales) dicen o muestran preocupación por programas de promoción de MYPES. Pero estos están aún en la perspectiva de MYPES de sobrevivencia vinculadas a programas sociales (comedores, club de madres, discapacitados, etc.) en los que desarrollan algún tipo de capacitación empresarial o técnica.

La otra dimensión de su trabajo con las MYPES está vinculada con la regulación del comercio ambulatorio, los mercados de abastos y las licencias de funcionamiento; pero estas aún no son asumidas en una dimensión de promoción empresarial o desarrollo económico local.

En este tema, los municipios en general establecen muy pocas relaciones con los gobiernos regionales y las direcciones regionales. Solo en algunos casos hay una relación operativa con PRODAME, Perú Emprendedor o PROMPYME.

MTPE (2004) sostiene que a partir del año 2001, el Gobierno del Presidente Alejandro Toledo dio una serie de acciones destinadas a otorgar prioridad al fomento y desarrollo de la competitividad de las MYPES en atención a su importancia como base del desarrollo económico local, regional y nacional. Así se gestó la transformación institucional del ministerio del trabajo con la creación del Vice ministerio de Promoción del Empleo y la MYPE y posteriormente, con la creación de la DNMYPE.

Con la promulgación de la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, se ratifica como función especial del estado a la promoción de la competitividad y productividad de las microempresas ya existentes, así como el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

Sandoval (2005) sostiene que en el Perú aun existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar soluciones competentes

(más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). Las características más próximas de las MYPES son:

- Unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar.
- Flexibles, que se adecuan a las características del entorno.
- Dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos.
- Con bajo costo de mano de obra.
- Escasa división del trabajo.
- Incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación.
- Escasa participación en conglomerados.
- Dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio.
- Deficiente estructura empresarial individual.

La MYPE se normo bajo la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley 28015), La misma que reemplazo a la Ley General de la Pequeña y Microempresa (Ley N° 27268, 27 de mayo del 2000).

Los procesos administrativos para crear una empresa en el Perú son burocráticos, complejos y algunos innecesarios y poco predecibles. Las acciones y medidas de las distintas agencias del gobierno peruano no están coordinadas y sus mandatos se cruzan y confunden entre unas y otras.

Miranda (2005) menciona que en el año 2003 el gobierno promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley N° 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo N° 009-2003-TR), donde nuevamente se establecen dos variables para clasificar una MYPE: número de trabajadores y niveles de ventas anuales.

Así tenemos que el Art. 3º establece que las características concurrentes son:

- **El número total de trabajadores:**

La microempresa: abarca de uno hasta diez trabajadores.

La pequeña empresa: abarca de uno hasta cincuenta trabajadores.

- **Niveles de ventas:**

La microempresa: hasta el monto máximo de 150 UIT.

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

Esta caracterización de las MYPES, basada en el número de trabajadores y nivel de ventas, tiene diferentes interpretaciones. Entidades como el PROMPYME, el CONSUCODE y el propio INEI, indican que según esta norma los trabajadores independientes son considerados como empresarios de las microempresas, mientras que el PEEL del MTPE considera a los independientes como un rubro diferente y separado de las MYPES.

SUNAT (2006) menciona que en el Perú, las MYPES representan el 98% del total de empresas existentes en el país (94% micro y 4% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. La mayoría de las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares.

Actualmente las Mypes se rigen por la Ley 30056 (julio -2013-) Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial

La Ley modifica diversas leyes para facilitar la inversión, **impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, dentro de las medidas para facilitación de la Inversión Privada, y trata los siguientes puntos:**

1. Eliminación de Barreras Burocráticas a la actividad empresarial.
2. Medidas para la Simplificación Administrativa del Régimen Especial de Recuperación Anticipada del IGV.

3. Simplificación de Autorizaciones Municipales para propiciar la Inversión en materia de Servicios Públicos y Obras Públicas de Infraestructura.
4. Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos.
5. Asimismo se dictan medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial y medidas tributarias para la competitividad empresarial.

Se espera que con la Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial) el panorama para las pequeñas y microempresas sea distinto. **“La ley ataca varios de los problemas de las mypes, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar”**,

Aquí siete puntos importantes sobre los cambios en esta norma:

1.-Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora **una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT** y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT y 1.700 UIT

2.-Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las **nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral** o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.

3.-Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña

empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

4.-Las pequeñas, medianas y microempresas que **capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del** Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.

5.-El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat.

6.-Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

6.-En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores mypes. El **Estado tiene la obligación de comprarle a las mypes al menos el 40% de lo que requiere.**

El objetivo de la aprobación de la Ley de la Micro y Pequeña Empresa fue la de formalizarlas y contribuir a su desarrollo empresarial, vía inscripción en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), lo cual no se logró, pues de 3'500,000 MYPES existentes, solo se han inscrito en el REMYPE 150,000 La mayoría de Micros y Pequeñas Empresas desconoce los beneficios que obtendrían si estuvieran inscritas en el REMYPE.

Para una mejor comprensión, las microempresas se pueden acoger, para fines tributarios, al Régimen Único Simplificado (RUS) o al Régimen Especial del impuesto a la Renta (RER) y las Pequeñas Empresas pueden acogerse al Régimen General.

2.2.6. Las Pymes y la Economía del Conocimiento

La globalización, la emergente economía del conocimiento, los procesos de integración económica, y los acuerdos de libre comercio han creado un contexto nuevo para todo tipo de empresas, incluyendo a las MYPEs.

Los cambios en la forma en que la economía global está cambiando de dos maneras fundamentales. Primero, las ideas se han convertido en el motor de la productividad y la moneda del éxito global. La innovación determina la riqueza de las naciones y su capacidad para dar una calidad de vida alta a sus ciudadanos. Segundo, los modelos de negocios de hoy están manejados no por la geografía, sino por decisiones de inversión y tecnología de información.⁶ Las compañías se están moviendo hacia cadenas de abastecimiento globales. Para competir exitosamente en la economía global los países tanto en desarrollo como desarrollados, necesitan políticas, programas y proyectos que apoyen las capacidades de áreas geográficas claves para construir crecimiento económico y desarrollo – sean éstas, áreas metropolitanas, regiones agrícolas orientadas a la exportación, regiones mineras, zonas tipo, regiones industriales o de servicios, o centros de turismo. Una razón es que en la era de la globalización, la cadena productiva de bienes y servicios puede fragmentarse entre muchos territorios y países a través del mundo. Aprovechando sus capacidades de innovación y de conocimiento local, los territorios en cualquier país dado pueden conectarse directamente al mundo de la economía y la cultura. “El proceso de globalización, caracterizado por una creciente movilidad de capital, trabajadores, bienes y servicios, está variando las reglas por las cuales la economía se ha venido gobernando durante gran parte del período de posguerra. La globalización está abriendo a la competencia incluso a los espacios más remotos, y forzando a las empresas, localidades y regiones a

^{6/} **Tkachuk, Carolina** 2006 Innovación y Territorio como factores de entorno para la competitividad de las PYMES. Hacia nuevas estrategias de desarrollo local.

reaccionar respecto a las nuevas condiciones económicas. Como resultado de esto, los actores económicos y sociales de todo el mundo están reestructurando sus pautas de producción y consumo.

Este proceso brinda nuevos retos y oportunidades. Muchas empresas y lugares de todo el mundo han aprovechado las oportunidades del nuevo entorno global y están recogiendo ahora los beneficios. “Sin embargo, las áreas dinámicas en el mundo globalizado tienden a ser las excepciones a la regla. Lo más frecuente es que las regiones y localidades pasen apuros para adaptar su tejido económico a las nuevas condiciones. La globalización ha hecho más variada la actividad económica, y la ventaja competitiva de la que disfrutaban algunos territorios en el pasado, ya fuera como resultado de sus condiciones peculiares o por su proximidad a las materias primas, ha pasado a tener cada vez menor importancia.

Los avances en tecnología y en informática están contribuyendo a dispersar la producción industrial y agrícola. Un menor grado de descentralización ocurre en los servicios, aunque el destino del mercado de servicios está a menudo ligado al dinamismo de la actividad económica de otros sectores.

Los procesos de descentralización, regionalización, y democratización en los países de América Latina, concurren con los procesos de globalización e integración para hacer que el desarrollo territorial cobre particular importancia estratégica interna. Hay que remarcar que, a pesar de la importancia que tienen el comercio internacional y la globalización, la producción económica interna sigue siendo la parte más importante de la producción mundial.

¿Cómo entender el desarrollo territorial en el emergente contexto de globalización, economía del conocimiento, y descentralización? ¿Cómo conceptualizar el complejo de interacciones que se da entre los procesos

que constituyen el desarrollo territorial? Una forma de entender el desarrollo territorial. Hay que remarcar que la distinción que se hace entre crecimiento económico local y desarrollo local es importante. El crecimiento económico puede existir por ejemplo generado por la ejecución de un proyecto hotelero o la explotación de yacimientos mineros en la localidad – sin que haya desarrollo, entendido como el proceso de cambio que incluye desarrollo humano, social, institucional, y productivo sustentable. “Desarrollo local”, “Desarrollo territorial” y otros conceptos regularmente usados en la literatura especializada están sujetos a diversas interpretaciones y son objeto de debate. El desarrollo territorial es el conjunto de procesos sociales, culturales, económicos, y de manejo ambiental que promueven en un territorio (área metropolitana, centro urbano, región, provincia, municipio, etc.) el dinamismo económico y la mejora de la calidad de vida de la población.

Para lograrlo se tiene que capacitar con información y conocimiento relevante y de calidad a sus instituciones, grupos profesionales, organizaciones comunitarias, empresarios de todo tipo, funcionarios públicos, administradores, etc. para que “el territorio” pueda organizarse y movilizarse con base a sus recursos naturales, materiales, institucionales, políticos, y humanos.

De esta forma la población de dicho territorio podrá definir sus prioridades y explotar sus ventajas comparativas para alcanzar competitividad y poder participar en la globalización, al mismo tiempo que consolida la democracia y la gobernanza local.

En el contexto de lo dicho, se puede identificar cuatro asuntos claves de desarrollo territorial en el contexto de la globalización, relevantes para el desarrollo de las MYPEs:

• La introducción de innovaciones en los sistemas productivos locales para todo tipo de empresas, a fin mejorar la competitividad. • El diseño de programas de formación de recursos humanos que faciliten el acceso a las fuentes de conocimiento. • El desarrollo de mecanismos institucionales para aumentar la cooperación local, incluyendo las áreas urbana y rural del territorio. • La búsqueda de preservación y sostenibilidad ambiental. El sector de las Pymes tiene que recibir el apoyo que le permita participar pro-activamente en el manejo de esos cuatro asuntos dado su entorno de informalidad, pobreza, e inequidad. Ello es una tarea de políticas y proyectos nacionales pero es principalmente una cuestión local. “Ya ha pasado el tiempo en el que los programas y proyectos de desarrollo se basaban exclusivamente en las infraestructuras o en la atracción de grandes empresas.

Las nuevas herramientas de desarrollo en el mundo globalizado combinan las inversiones tradicionales en hardware con una serie de elementos enfocados a estimular el potencial económico de cada espacio y a promover el desarrollo endógeno.

2.3. Marco Filosófico

Uno de los problemas centrales de la filosofía consiste en definir qué es la filosofía; las respuestas dadas a este problema son numerosas. No es de extrañar, por tanto, que sea necesario ser un poco más preciso para saber de qué filosofía hablamos cuando decimos que hay que enseñar filosofía. Por ejemplo, no se estaría dispuesto a defender una enseñanza de la filosofía tal y como era entendida en la dictadura de Franco, cuando estudió el bachillerato.

Es cierto que incluso aquella filosofía guardaba un aire de familia con la que defiende en estos momentos, lo que hacía que, a pesar de las intenciones del legislador, la filosofía provocara entonces en algunos estudiantes algunos inquietudes que no hubieran aparecido de no mediar la asignatura. No obstante esto es completamente insuficiente. Sin pretender zanjar el tema,

parece necesario acompañar la reivindicación de la presencia de la filosofía con una definición de la misma rigurosa y no dogmática, que nos ayude a nosotros conocer sobre el empleo y su efecto en la sociedad actual.

Otra característica posible de la filosofía es el hecho de que permanentemente se cuestiona su legitimidad, por lo que los filósofos se ven obligados a defender la legitimidad de su actividad. Algo similar se puede decir de las actividades que realizan los trabajadores y que la filosofía; desgraciadamente no goza del suficiente reconocimiento social como para que su presencia sea algo aceptado sin discusión previa, como ocurre con las actividades productivas y de servicios.

Normalmente, en filosofía se apela a una doble argumentación. Por un lado consideramos que la filosofía ayuda a desarrollar una capacidad de abstracción y unas actitudes de escucha y diálogo que son imprescindibles en un mundo en el que los procesos acelerados de globalización amenazan seriamente la estabilidad social de las sociedades.

La presencia de la filosofía en el empleo supondría una aportación decisiva para evitar riesgos de exclusión, así como nacionalismos e integristas excluyentes.

Por otro lado, los acelerados procesos de cambio y desarrollo tecnológico aconsejan que la enseñanza se centre cada vez más en un aprender a aprender, desarrollando en los trabajadores la capacidad de pensar por sí mismos en cooperación con sus compañeros, de forma crítica y creativa. Ante tanta información y tanto cambio es muy importante que el trabajador aprenda a dotar de sentido y coherencia en sus obligaciones y responsabilidades.

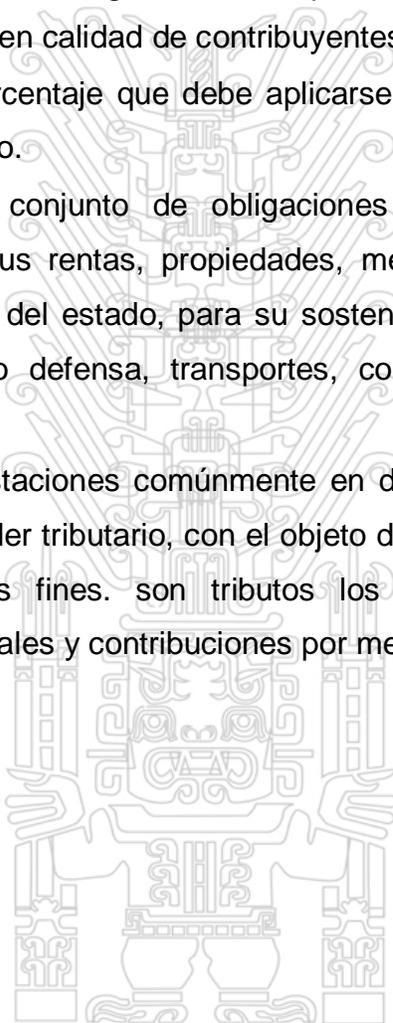
2.4. Marco Conceptual

- **Empresa:** Institución en la que un conjunto de personas transforman diversos recursos en bienes y/o servicios satisfaga necesidades humanas, con la finalidad de obtener beneficios para distribuir entre sus propietarios. Las relaciones entre las personas y los recursos de la empresa se organizan a través de una estructura, de un conjunto de procedimientos y reglas establecidas.
- **Micro empresa de subsistencia:** conducida directamente por su propietario, dentro de su propio domicilio o en un ambiente productivo mínimo, con un máximo de 4 colaboradores, 2 por lo menos son familiares hasta el tercer grado de consanguinidad o segundo de afinidad y ventas anuales que no sobrepasan las 50 UIT (aproximadamente: US\$ 62.500).
- **Micro empresa:** máximo 10 trabajadores y ventas anuales que no sobrepasan las 150 UIT (aproximadamente: US\$ 187,500)
- **Pequeña empresa:** máximo 50 trabajadores y ventas anuales que no sobrepasan las 1000 UIT (aproximadamente: US\$ 1 250, 000)
- **Tributo:** Es una prestación pecuniaria obligatoria establecida por ley que se utiliza para cubrir los gastos públicos. Los tributos comprenden: “impuesto”, “tasa” y “contribución”.
- **Impuesto:** Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa a favor del contribuyente por parte del estado.
- **Contribución:** es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales; y
- **Tasa:** Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el estado de un servicio público individualizado en el contribuyente, que pueden ser: arbitrios, derechos y licencias.

- **Leyes Fiscales:** son aquellas que señalan y determinan a los sujetos, objetos, bases, tasas o tarifas impositivas en cumplimiento con las disposiciones constitucionales de contribución para el gasto público.
- **Mora:** es el pago de la obligación tributaria que realiza el contribuyente después del plazo fijado por la ley.
- **Obligación Tributaria:** constituye un vínculo jurídico, de carácter personal, entre la administración tributaria y otros entes públicos acreedores del tributo y los sujetos pasivos de ella.
- **Presión Tributaria:** es la relación que existe entre la cantidad de tributos que soportan los particulares, un sector económico o toda la nación y su cantidad de riqueza o renta.
- **Producto Interno Bruto –pib-:** representa el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro de las fronteras geográficas del país durante un cierto período de tiempo que puede ser trimestral o anual.
- **Renta Bruta:** incluye todos los ingresos brutos de cualquier fuente que se originen, ajustados teniendo en cuenta el costo fiscal de los bienes o servicios.
- **Renta Neta Imponible:** es la renta bruta reducida por las deducciones, sobre la cual se aplicará el impuesto.
- **Sector Informal:** es el conjunto de unidades económicas dedicadas a la producción mercantil de bienes o servicios, que no cumplen con las reglamentaciones legales (fiscales, laborales, administrativas, comerciales, etc.) que trabajan en pequeña escala con una organización administrativa y de trabajo rudimentario y que no existe una separación precisa entre el capital y el trabajo.
- **Economía Informal:** es producto nacional producto que, por falta de declaración y/o sub declaración, no está medido en las estadísticas oficiales.
- **Sistema Tributario:** es la denominación aplicada al sistema impositivo o de recaudación de un país. consiste en la fijación, cobro y administración de

los impuestos y derechos internos y los derivados del comercio exterior que se recaudan en el país, además administra los servicios aduanales y de inspección fiscal.

- **Subsidios:** es la forma que tiene el estado de apoyar económicamente a determinado sector, con el fin de hacer menos costoso un bien.
- **Sujeto Activo:** es el estado o el ente público acreedor del tributo.
- **Sujeto Pasivo:** es el obligado al cumplimiento de las prestaciones tributarias, puede ser en calidad de contribuyentes o de responsable.
- **Tasa:** cantidad o porcentaje que debe aplicarse a la base imponible para determinar el impuesto.
- **Tributación:** es el conjunto de obligaciones que deben realizar los ciudadanos sobre sus rentas, propiedades, mercancías p servicios que prestan, en beneficio del estado, para su sostenimiento y el suministro de servicios, tales como defensa, transportes, comunicaciones, educación, vivienda, etc.
- **Tributo:** son las prestaciones comúnmente en dinero que el estado exige en ejercicio de su poder tributario, con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines. son tributos los impuestos, los arbitrios, contribuciones especiales y contribuciones por mejoras.



CAPITULO III

METODO

3.1. Tipo y Nivel

Por su finalidad en relación a los problemas planteados en la presente investigación, en tanto aborda los conocimientos de las normas, leyes y procedimientos de las Pymes, y su incidencia en el crecimiento del empleo en función con las exigencias del país, por la cual se trata de una INVESTIGACIÓN APLICADA, porque tiene el propósito de poder llegar a su control, evaluación y modernización.

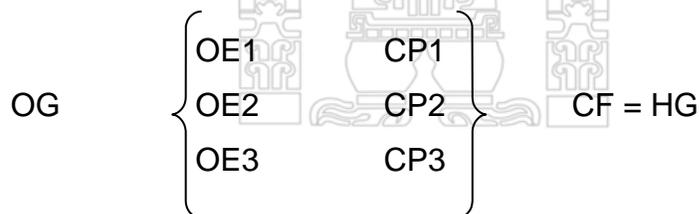
Esta investigación por su nivel de estudio, se ha considerado como:

▪ **Explorativa – Descriptiva – Explicativa**

Porque el tema no ha sido estudiado, ni abordado antes, asimismo describimos la problemática empresarial de las Pymes, enfocamos la participación de los estamentos normativos y luego explicaremos las características de su dinámica y las posibilidades de su desarrollo en el empleo.

3.2. Diseño y Método

La investigación por la naturaleza de las variables, es complementaria con el diseño de una investigación por objetivos conforme al siguiente esquema:



Dónde:

OG = Objetivo General

OE = Objetivos Específicos

CP = Conclusión Parcial

CF	=	Conclusión Final
HG	=	Hipótesis General

Los métodos que se utilizarán serán los siguientes:

En la Investigación se empleará la metodología basada en los procedimientos **Deductivo – Análisis** en el nivel **Descriptivo – Explicativo** para armonizar el manejo de la información de las etapas de desarrollo de la investigación con relación a las variables de estudio.

3.3. Estrategia de Prueba de Hipótesis

La estrategia de la prueba de hipótesis estuvo referida a conocer si la informalidad de las Pymes, incide en el empleo, la información obtenida del estudio y de la muestra aleatoria de la población encuestada, esta se relaciona con las preguntas formuladas y guardan relación con los indicadores y variables consistente con las hipótesis planteadas, así mismo estas serán contrastadas con la información teórica las mismas que darán respuesta en forma afirmativa o falsa a lo formulado.

Hipótesis General

- La existencia de la informalidad de las Pymes, influirá en los niveles de empleo en el Perú.

Hipótesis Secundarias

- El alto volumen de ventas de las Pymes, incidirá en el beneficio económico del empleo.
- La adecuada estructura productiva de las Pymes, permitirá la aplicación de un mayor nivel de conocimientos en el empleo.
- La demanda efectiva de mercado de las Pymes, contribuirá a obtener un mejor valor remunerativo del empleo.

3.4. Variables

Variables	Indicadores
(V.I.) Pymes	<ul style="list-style-type: none">- Volumen de ventas- Estructura productiva- Demanda efectiva
(V.D.) Empleo	<ul style="list-style-type: none">- Beneficio económico- Conocimientos- Valor

3.5. Población

El presente trabajo posee una población de 150 empleados y una muestra isométrica de 35 empleados para lo cual se utiliza la información primaria del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo- Dirección General de Promoción del Empleo sobre la informalidad de las Pymes y la incidencia del empleo en el país.

3.6. Muestra

El tipo de muestreo es no probabilística por que no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación, para nuestro estudio se tomaran como muestra a los 35 empleados y que tiene que ver con el tema de estudio.

Para definir el tamaño de la muestra resultante ha sido determinada mediante la fórmula de muestreo aleatorio simple, el tamaño de la muestra resultante será de 35 personas a los cuales aplicaremos los instrumentos de medición, para estimar proporciones, considerando un nivel de confianza y un margen de error: utilizaremos la fórmula que a continuación se describe.

Dónde:

Z: Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 90% de Confianza se tiene un valor de $z=1.64$

p: Proporción de todos los profesionales de la DGPE para el presente trabajo representa 0.7

q: Proporción de todos los técnicos de la DGPE que para el presente trabajo representa 0.3

ε : Margen de error para el presente caso se ha considerado un error de 0.10

n :Tamaño óptimo de la muestra para el presente trabajo es 35 y se obtiene de la siguiente manera

$$n = \frac{(1.645)^2 (0.7) (0.3) (120)}{(0.10)^2 (120-1) + (1.645)^2 (0.7) (0.3)}$$

$$N = 68.19183 / (0.10)^2 (119) + (1.645)^2 (0.7) (0.3)$$

$$n = 68.19183 / 1.19 + 0.5683$$

$$n = 68.19183 / 1.7583$$

$$n = 35$$

3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

TÉCNICAS

Información Indirecta.- Recopilación de la información existente en fuentes bibliográficas (para analizar temas generales sobre la investigación a realizar), hemerográficas y estadísticas; recurriendo a las fuentes originales en lo posible: éstas serán libros, revistas especializadas, periódicos escritos por autores expertos y páginas web de Internet.

Información Directa.- Este tipo de información se obtendrá mediante la aplicación de encuestas en muestras representativas de las poblaciones citadas, cuyas muestras serán obtenidas aleatoriamente; al mismo tiempo, se aplicarán técnicas de entrevistas y de observación directa con la ayuda de una guía debidamente diseñada.

INSTRUMENTOS

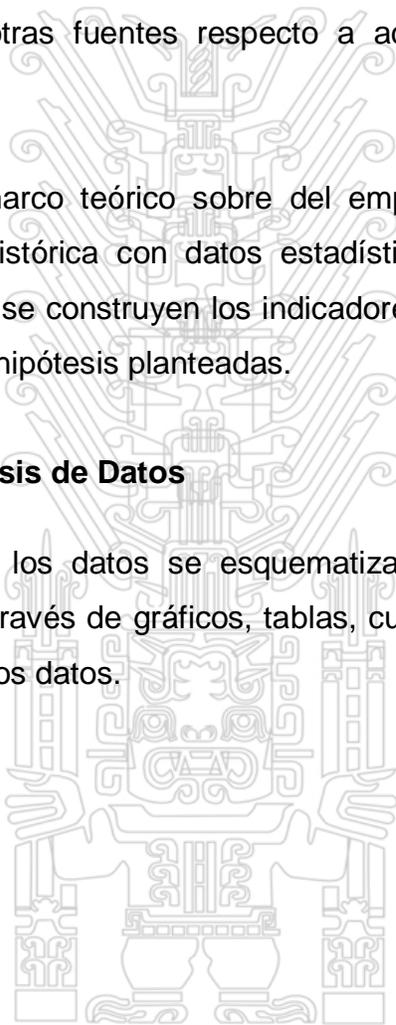
La Observación Directa.- Esta técnica nos permitirá observar la ejecución y aplicación de las normas de las Pymes como instrumento de desarrollo del empleo en el país.

La Investigación Documental.- Se refiere principalmente al conocimiento, que se obtendrá de los archivos con la intención de constatar la veracidad de datos obtenidos por otras fuentes respecto a acciones ejecutadas en el pasado.

Se desarrolla en el marco teórico sobre del empleo y de las Pymes, se recopila información histórica con datos estadísticos de cada una de las variables de estudio, y se construyen los indicadores económicos necesarios a fin de comprobar las hipótesis planteadas.

3.8. Procesamiento y Análisis de Datos

El proceso del análisis de los datos se esquematiza mediante el tratamiento estadísticos de los datos a través de gráficos, tablas, cuadros, dibujos diagramas, generado por el análisis de los datos.



CAPITULO IV

PRESENTACION DE RESULTADOS

4.1. Contrastación de Hipótesis

Contrastación de Hipótesis General

El proceso de contrastación y verificación de la hipótesis de trabajo se llevó a cabo en función de los problemas y objetivos planteados, de acuerdo con el esquema de diseño del trabajo de investigación.

El proceso de contrastación ha consistido en partir del problema principal de la investigación, el cual se descompone en tres problemas específicos.

En base a los problemas planteados se propone el objetivo general de la investigación, el mismo que ha sido contrastado con los objetivos específicos hasta determinar las conclusiones parciales del trabajo de investigación, para luego derivar en la conclusión final, la misma que se sustenta en el trabajo de campo aplicado y en el desarrollo del marco teórico hasta concordar en un 90% con la hipótesis planteada por el investigador.

Del resultado de la Investigación en el momento de determinar si la existencia de la informalidad de las Pymes, influirá en los niveles de empleo en el Perú, se ha establecido que los factores que inciden en la elección de una empresa por pertenecer al sector informal, suelen ser muy diversos. En esta línea de investigación, los trabajos empíricos han buscado identificar la importancia estadística de las variables que llevan al empresariado optar por operar en el sector informal. Por ejemplo, una corriente de pensamiento señala a la excesiva carga impositiva como causa de que una empresa sea informal (Cebula, 1997). Un punto de vista alternativo supone que, más que la carga tributaria, es la relación entre informalidad y los costos de entrada al sector formal, en términos de procedimiento, costo monetario y tiempo (Djankov et.al., 2002; Auriol y Warltessm 2005). Mientras que otra corriente destaca la calidad de las instituciones (corrupción, débil sistema legal)

y la excesiva regulación, en particular de la fuerza laboral como factor determinante de la informalidad (Friedman &, 2000; Johnson); así mismo en lo que se centran en el aspecto laboral de la informalidad son la prevalencia del autoempleo y la falta de cobertura del sistema de pensiones. El primero de estos indicadores está dado por el porcentaje de autoempleo en relación al empleo total, tal como es medido por la Organización Internacional del Trabajo, mientras que el último está dado por el porcentaje de la fuerza laboral que no aporta al sistema de pensiones de jubilación, tal como lo define el informe de Indicadores Mundiales de Desarrollo.

Asimismo, esta verificación se efectúa de acuerdo a las encuestas realizadas al segmento de la institución en el cual, manifiestan la relación existente entre las variables de estudio.

Asimismo, la fundamentación teórica y la respuesta a los problemas planteados en el punto II resalta la importancia del tema de estudio con lo cual, la hipótesis general queda demostrada.

Contrastación de Hipótesis Específicas

En cumplimiento de los objetivos (especificados, nos ha permitido comprobar que las hipótesis planteadas son evidentes).

- Del resultado de la investigación se ha establecido que el alto volumen de ventas de las Pymes, incidirá en el beneficio económico del empleo, por cuanto la realidad económica del país se explica en buena medida por el desempeño que tienen las micros, pequeñas y medianas empresas. Y es que aunque los últimos nueve años han aportado con el 26% de las ventas locales en promedio.

Mayores niveles de inversión, generación de empleo e incremento en las ventas al exterior, principalmente para las pequeñas y medianas empresas (pymes), son algunos de los beneficios de la ejecución del Protocolo Comercial Adicional de la Alianza del Pacífico,

La contracción en la dotación de personal en las pequeñas y medianas empresas industriales se explica por el incremento de las ventas de la Pymes en todas las actividades incidiendo más por su mayor respaldo financiero.

Las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora y últimamente se han convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

- Del resultado de la investigación se ha establecido que si en la medida que una adecuada estructura productiva de las Pymes, permitirá la aplicación de un mayor nivel de conocimientos en el empleo, ya que en nuestro medio y a diferencia de la estructura empresarial observada en los países desarrollados, existen muy pocas medianas y pequeñas empresas que son las que dan consistencia y densidad a las relaciones inter empresariales.

Esta estructura, marcada por la ausencia relativa de medianas y pequeñas empresas, representa una debilidad de fondo para el desarrollo del sector privado, y de la economía en general, pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación y una oferta de proveedores estable, de calidad y en crecimiento; y por otro lado las microempresas no tienen un camino claro de desarrollo (role models) ni cuentan con empresas que pueden ser sus principales clientes, contratistas, y proveedores. Mientras que las relaciones de las microempresas con las grandes empresas son prácticamente imposibles, no lo son tanto con las pequeñas y medianas. Es decir, la cooperación vertical entre empresas se ve seriamente limitada por esta estructura empresarial. Lo mismo puede decirse de la cooperación horizontal (entre pequeñas y medianas empresas) que se dificulta por la poca variedad y complementariedad de las empresas de este estrato.

- Del resultado de la investigación se ha determinado que si existe una mayor demanda efectiva en el mercado de las Pymes, entonces habrá mayor contribución para obtener un mejor valor remunerativo del empleo, teniendo en cuenta que la apertura de nuestras economías, en el marco de programas de estabilización y ajuste aplicados en toda la región, han tenido efectos variados y contradictorios sobre las PYMEs, por un lado han permitido el acceso a nuevas tecnologías y a una mayor variedad de insumos, y por otro lado ha significado una dura competencia con productos y empresas de mayores ventajas competitivas. Los cambios en las variables macroeconómicas, en el sector financiero y en la distribución del ingreso también han afectado los mercados y las condiciones de producción de las Pymes.

Hacia el futuro, se observa un panorama que podría ser favorable para el desarrollo de las pequeñas empresas, en la medida que brindaría un terreno fértil para ejercer su movilidad y flexibilidad, que desgraciadamente no se ha podido plasmar hasta el momento por falta de sensibilidad y compromiso con el sector. Una coherente política de promoción al sector, así como la superación de las trabas que dificultan el incremento de la productividad, permitiría aprovechar al máximo estas posibilidades.

Asimismo, los cuadros y gráficas representativas de las preguntas realizadas nos indican la relación existente entre estas dos variables.

4.2. Análisis e Interpretación de Resultados

4.2.1. Las Pymes y el Crecimiento Económico

En un mundo en el que la mayoría de las personas tiene una motivación por la generación de ingresos y, el ser “empleado de otro” no siempre es la opción preferida, la iniciativa humana y su ingenio emergen con el “emprendedurismo”. Como muchos otros aspectos de la vida, el emprendimiento es una escalera a través del cual los seres humanos tratan de

ascender. Las pymes se muestran como la puerta de entrada a una mejor posición individual y colectiva. Y es que, si muchos crecen individualmente, estos generarán un crecimiento colectivo, más aún en el caso del Perú, donde las pymes sobrepasan la media mundial.

De acuerdo con diferentes estudios de EY y la experiencia de muchos casos de “emprendedurismo”, el emprender negocios formales genera mayores retornos y el retorno a la sociedad también es más alto. En primer lugar, cuando se emplea en una pyme formal, el trabajador verá mejoras en su calidad de empleo (estabilidad y beneficios), y en sus ingresos. En segundo lugar, la sociedad se beneficiará con la contribución fiscal y el aumento de la productividad. Como producto de este cambio, los países se vuelven más productivos y competitivos, y sus poblaciones se vuelven más prósperas, con lo que se muestra a las pymes como la base del desarrollo. No por nada, en promedio, el 76% de la fuerza laboral de los países del mundo se concentra en las pequeñas y medianas empresas, por lo que su existencia es vital para la economía mundial y la prosperidad de su población.⁷

Su importancia en la generación de ingresos, empleo e innovación, sitúa a las pymes en el centro de la agenda nacional de desarrollo. En el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral, cifras que explican por qué EY Perú está tan comprometida en ayudar y apoyar el crecimiento de nuestras pymes, alentando a los emprendedores del país.

En el Perú, se habla de pymes desde hace más de 40 años y, desde entonces, la gobernanza y regulación, respecto a las pequeñas y las medianas

⁷/ Pantigoso Paulo Country Managing Partner, EY-Lima-2015

empresas, no se ha desarrollado lo suficiente. Como resultado de esto, el emprendimiento se ha concentrado dentro de la economía informal peruana – una de las más grandes del mundo, donde 74% de las pymes en el Perú es informal-.

Otro factor importante que se suma a la arraigada informalidad de las pymes peruanas es la estrecha relación entre el concepto de empresa familiar y pyme. La mayoría de las micro y pequeñas empresas surgen de las actividades económicas informales en las que se emplea al grupo familiar o migratorio. En ellos, la mano de obra es raramente remunerada, y el lugar de trabajo es el hogar. Esta complicada tipología pyme requiere esquemas e incentivos especiales de formalización. Los gobiernos peruanos, a lo largo de los años, se han dado cuenta de la importancia y complejidad de las pymes, y han tratado de fomentar el progreso de las mismas, con resultados mixtos. Su importancia resalta a la vista e incluso el 96% de la banca latinoamericana considera a las pymes como parte estratégica de su negocio, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En este sentido, EY reconoce que la sostenibilidad y desarrollo de las pymes deben abordarse desde varios enfoques diferentes al mismo tiempo, para lo cual EY ha propuesto los cinco pilares esenciales para lograr este objetivo: i) acceso a financiamiento, ii) cultura de emprendimiento, iii) regulación e impuestos, iv) entrenamiento y educación, y v) apoyo coordinado.

Está claro el valor de las pymes, la importancia del emprendedurismo pero también cómo el apoyo tanto del sector privado como del gobierno podrá dar pie a que esta escalera de crecimiento sea estable y duradera.

Los emprendedores tienen un importante papel que desempeñar en la comunidad local, la sociedad nacional y en la economía global. Su motivación, innovación e ingenio, son sus cualidades y características que les permiten ir

superando barreras importantes, barreras que enfrenta toda empresa en crecimiento. Así, la conjunción de las tres fuerzas (emprendedores, corporaciones y gobierno), dará resultados más que venturosos para el país y fomentará el desarrollo de las pymes como motor nacional.

Grafico N° 01



4.2.2. Lineamientos y Políticas para las Pymes en el Largo Plazo

Para plantear propuestas se necesita información, y en el sector de la pequeña y micro empresa más allá de tenerse una idea gruesa de cuantos trabajadores absorbe y de cuanto representa en el PBI y la PEA no se conoce más.

En ese afán venimos desde hace un tiempo, y con los escasos recursos con que contamos, construyendo y acopiando información de ratios económicos y financieros de estas empresas, el objetivo es doble, por un lado conocer a fondo el sector y por otro lado diseñar instrumentos de gestión empresarial que les permita tomar decisiones oportunas con miras a un mayor y mejor crecimiento y desarrollo.

Hacerlo no ha sido, ni es, fácil, no solo por la falta de recursos para ello, sino también porque no hay una cultura en las pequeñas y micro empresas para

invertir y/o utilizar este tipo de herramientas económico-financieras como sí la hay en las medianas o grandes, y porque la información de su funcionamiento dual formal/informal muchas veces había que construirla desde cero, además de la obvia desconfianza para dar información a terceros.

Es un reto en el que insistiremos tercamente, asimismo y como una externalidad positiva tenemos que las empresas que finalmente aceptan brindar sus datos para construir los indicadores y ratios tienen en el proceso una mejora cualitativa de su propio manejo interno, ya que de alguna manera se obligan a ordenar y sincerar su información de los tres últimos años (es lo que se les pide) y al ver que les es útil lo repetirán en el futuro, en algún momento lo tenían que hacer y esta ocasión fue un buen pretexto.⁸

Las cifras que presentaremos, por obvias razones, no son una muestra representativa de las PYMES en el país ni en Lima, pero sí muestran de alguna manera lo que viene aconteciendo en la realidad, en todo caso es lo más cercano a esta. Y es a partir de las mismas que haremos algunas sugerencias.

Para empezar son empresas que si bien cuentan con un ratio de liquidez corriente de 1.4 y de 0.94 de prueba ácida, terminan con una razón de caja, es decir cash para cubrir su pasivo corriente de tan solo 0.2, esto es, solo un quinto de sus deudas de corto plazo podrían ser cubiertas con el dinero que cuentan en caja o bancos, lo cual los hace vulnerables frente a cualquier eventualidad.

La rentabilidad en el sector a partir del Margen Neto es en promedio de 6.5%, bastante lejos a cualquier tasa de interés para préstamos bancarios, de ahí que no sean un sector que utilice con frecuencia la intermediación financiera para sus objetivos, salvo emergencias y cuando los requisitos que se les exigen lo permiten. La rentabilidad es además solo ligeramente mayor a la tasa de interés de ahorro o a algún costo de oportunidad alternativo, es decir que el esfuerzo que

⁸/ Figuroa Asencios Carlos-SIN. CERO EN ECONOMÍA-Lima 2016

despliegan a diario muchas veces no compensa la ganancia, ya que podrían poner ese dinero en un banco y tener una rentabilidad similar.

Una política de apoyo a las PYMES debe estar dirigida a incrementar ese margen de ganancia.

Relacionado a los puntos anteriores tenemos que la estructura de capital muestra con un promedio de 1.1 que los Pasivos son ligeramente superiores a su Patrimonio Neto, consecuentemente no son solventes en el largo plazo, aun cuando la cobertura de intereses sea de 3.8, es decir su Utilidad Operativa (EBIT) cubre casi cuatro veces los intereses de préstamos, ello debido al poco uso de instrumentos financieros.

La deuda de estas empresas es con acreedores de otro tipo, ya sea proveedores o por préstamos fuera del sistema bancario, lo paradójico de esto último es que este tipo de créditos se da a tasas mayores a las formales, pero de más rápido acceso y sin mayores trámites. Quedan notificados los bancos, que también tienen su parte que hacer.

Un dato interesante es que la productividad laboral a partir del total de ventas con respecto a los salarios es en promedio de 19 similar a los de empresas más grandes. En otras palabras, los salarios representan alrededor del 5% del total de ventas. Y ello puede entenderse como que los salarios son muy bajos y/o que (a pesar de ello) los trabajadores son muy productivos.

La baja productividad y rentabilidad de las PYMES no se encuentra claramente en los trabajadores ni en los “altos costos” laborales como suelen mencionar los “entendidos”, sino a una inadecuada o inexistente política de compras, junto a una política de préstamos alternativa y usurera, a la que se debe añadir una exagerada (por decir lo menos) política de gastos administrativos que va mucho más allá de lo estrictamente concerniente a las actividades de la empresa e incluyen lo familiar, de ahí que los costos de ventas sean entre el 70% y 80% del total de ventas, y que ello más los costos fijos absorban casi toda la utilidad, no

quedando por ello renta a la cual gravar, lo cual es parte de todo este sistema dual y pernicioso que venimos explicando.

Un dato que complementa lo anterior es el del promedio de días por cobrar, aquí las empresas más pequeñas y de menores ventas tienen un promedio de cobro de casi 10 días a pesar de que no venden al crédito, y las más grandes y de mayores ventas están en un rango de entre 20 y 30 días para cobrar, reducir ese plazo es una necesidad pero ello depende más de sus clientes, las medianas y grandes empresas que tienen un mayor poder de negociación.

A partir de lo señalado, que no es sino un extracto ordenado de la información obtenida, podemos mencionar lo siguiente:

Si lo que se quiere es dar un impulso al sector de las PYMES, políticas tributarias como la rebaja general del IGV o incluso del Impuesto a la Renta tendrán un efecto solo para la parte formal de las empresas que no es necesariamente la mayor ni al interior de las mismas ni como colectivo, la venta con factura es un porcentaje menor. Tendría más efecto que el IGV a las compras de las PYMES sea el que se reduzca o se elimine temporalmente, ello quizás no tenga un efecto en la disminución del precio unitario de venta pero sí en su margen de ganancia y con ello mayores posibilidades de acceso al crédito, a la generación de utilidades netas y al pago de impuestos, por tanto a ser cada vez más formales. Reducir IR sin incrementar utilidades tendría poco o ningún efecto.

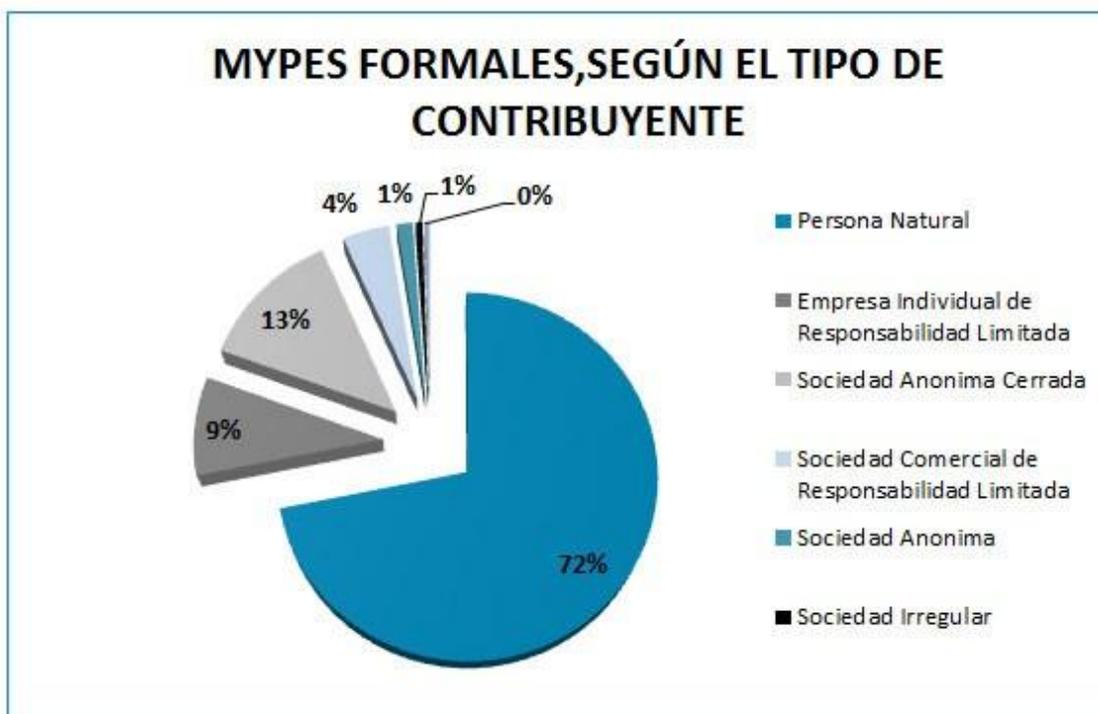
Ser formales en las PYMES y en cualquier otro sector no pasa por leyes draconianas, sino en convencerlos que el ser formal es mejor a no serlo. Si junto a las compras con menor (o sin) IGV que puedan hacer estas empresas se tienen tasas de interés que les sea económicamente rentable el panorama mejora aún más, siempre y cuando sean empresas formales que cumplan los requisitos exigidos en cada caso, si no lo son no tendrían esos beneficios.

Junto a lo anterior, es claro que la productividad de la empresa debe mejorar también por medio de una mejor gerencia, los trabajadores a pesar de las bajas remuneraciones hacen su parte, pero la administración requiere de mayores

elementos técnicos para un manejo eficaz y eficiente de sus recursos, ello requiere de asistencia técnica en gestión empresarial, educación financiera, de contar con estudios económico financieros, marketing y planificación estratégica, que aprendan a planificar y que el actuar según amanece el día deje de ser su eje estratégico. Motivar a los trabajadores con capacitación técnico-productiva, mejores remuneraciones, beneficios sociales, política de ascensos y premios ayudarán en el objetivo, y se puede hacer en la medida que las políticas planteadas se realicen de manera integral y como un paquete, no de manera aislada.

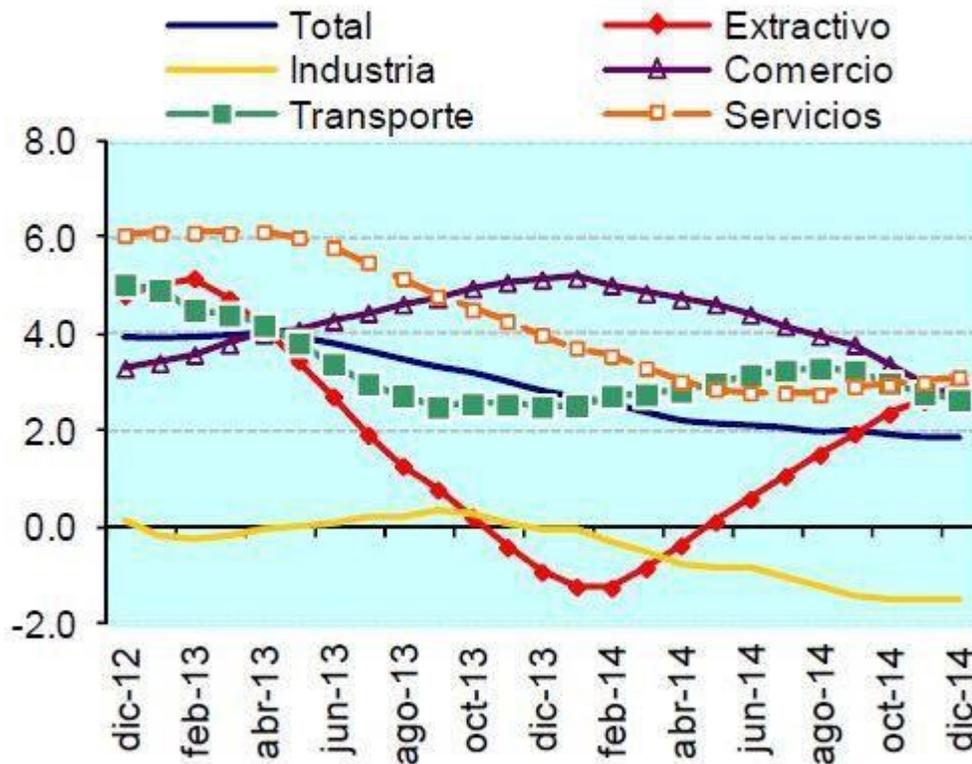
Finalmente, el Estado tiene un rol en todo este proceso de crecimiento y desarrollo de las PYMES, liderando y planteando los lineamientos, normas y directivas del caso, el sector privado (parte de la cadena de valor) también tiene su rol así como los bancos. Esperemos que la promesa electoral sea cumplida y no se reduzca a mover o quitar el IGV sino a promover decididamente un sector tan importante como olvidado en el país.

Gráfico N° 02



Elaboración: MiEmpresaPropia, Fuente: SUNAT, SUNARP Y PRODUCE

EMPLEO FORMAL POR SECTOR ECONÓMICO (Variación % acumulada últimos 12 meses)



Fuente: MTPE

Elab.: Estudios Económicos - Scotiabank

Datos de la informalidad en el país

- En el Perú hay más de 6.9 millones de empresas que son informales, reveló un estudio del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).
- Las regiones con el mayor número de empresas informales son Amazonas, Huancavelica, Cajamarca y Puno.
- En el área urbana del país, el 85.4% de las empresas son informales, mientras que en el área rural, 99.1%.

4.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS

La encuesta ha sido útil para recopilar información de un grupo de personas que de alguna forma se relacionan con el trabajo de investigación. La ventaja ha radicado en la economía en términos de tiempo.

En nuestro caso la encuesta es confiable en la medida que cuenta con la evidencia de que se puede corroborar y que viene dada por el conocimiento de la temática, lo que permite determinar la confiabilidad de la información y también por el grado de seriedad que se tiene en el seno de la institución.

4.3.1 Análisis e Interpretación de los Resultados de las Encuestas

Las Encuestas de opinión se realizaron a los funcionarios y/o profesionales de la Dirección General de Promoción del Empleo del MTPE, tal como se expone en el Capítulo III, y cuyos resultados se indican a continuación, siguiendo el orden de las preguntas del cuestionario, la misma que incluye las variables de la investigación.

Pregunta N° 1:

1. ¿Qué labor desempeña en la Dirección General de Promoción al Empleo del Ministerio de Trabajo y Promoción al Empleo?

De acuerdo a las coordinaciones efectuadas, se optó por encuestar a un total de **35** personas involucradas en el ámbito de la presente investigación; de los cuales **11** de ellos fueron funcionarios a cargo de un área específica y **24** funcionarios, sin cargo tal como se muestra el **Cuadro N° 01**.

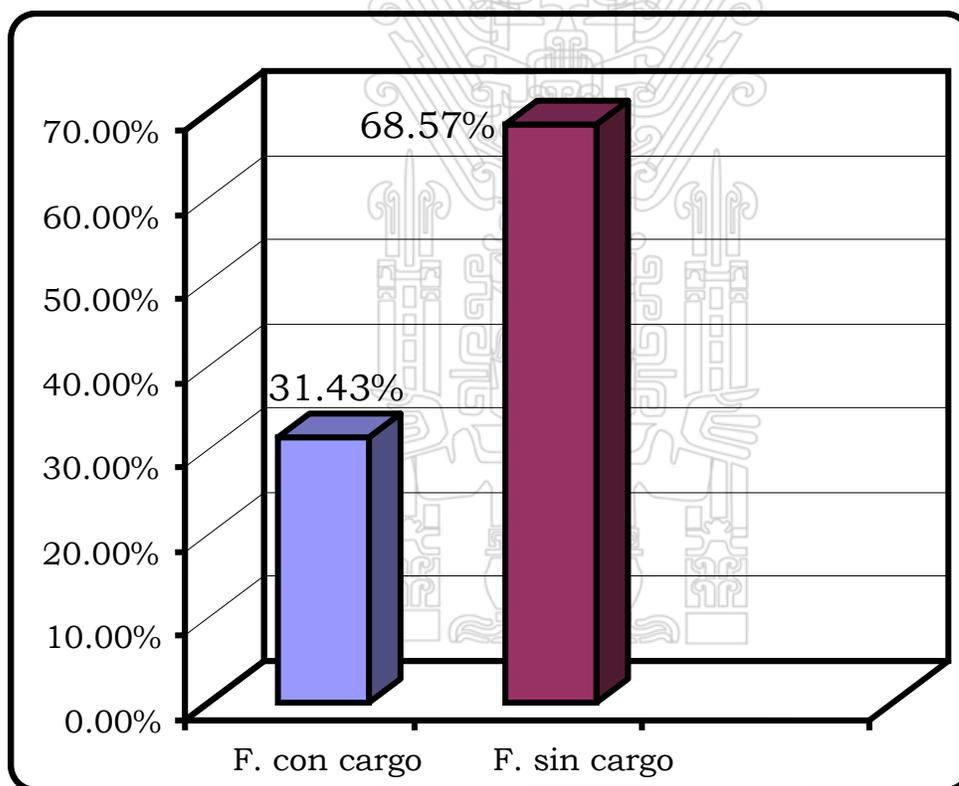
La presente muestra representativa estuvo conformada porcentualmente de la siguiente manera: **31%** funcionarios con cargo y el **69%** sin cargo, tal como podemos visualizar en el **Gráfico N° 01**. La muestra representativa de la población fue determinada, y con el propósito de confiar sus resultados, se realizó la encuesta destacando la pregunta relacionado a la labor o función que desempeña, de esta manera conocer su punto de vista teniendo en cuenta la actividad que tiene en la misma.

CUADRO Nº 01
LABOR QUE DESEMPEÑA EN LA EMPRESA

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Funcionarios con cargo	11	31%
Funcionarios sin cargo	24	69%
TOTAL	35	100%

Fuente: Oficina General de Recursos Humanos-2015

GRÁFICO Nº 01



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 2:

¿Cuánto tiempo de labores tiene Ud. en la actividad?

Encontramos, entre lo más resaltante, que de un total de **35** encuestados, **10** de ellas llevaban entre 0 a 2 años vinculados en este campo; **5** se relacionaban entre 2 a 4 años; **16** encuestados lo hacían desde 4 a 6 años; **2** con una antigüedad de 6 a 8 años y **2** entre 8 a 10 años; tal como se muestra en el **Cuadro N° 02**. Porcentualmente observamos que el **29%** tiene un tiempo de 0 a 2 años en la entidad, **14%** de 2 a 4 años, **46%** de 4 a 6 años, **6%** de 6 a 8 años y el **6%** también los que estuvieron entre 8 a 10 años; de acuerdo al **Gráfico N° 2**. De lo anteriormente señalado, podemos apreciar que el grupo mayoritario tiene una permanencia de 4 a 6 años, conformada en su mayoría por funcionarios quienes se encuentran identificados con esta actividad y lo que acontece en ella; otro grupo importante son quienes tienen una permanencia de 6 a 8 años y de 8 a 10 años, respectivamente.

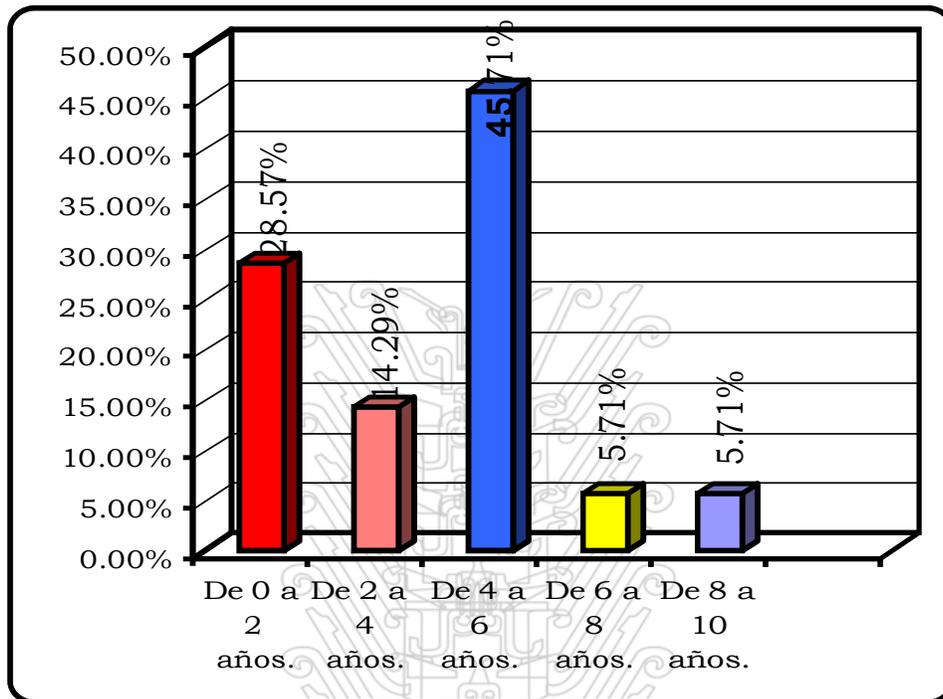
CUADRO N° 02

TIEMPO DE LABORES EN LA ENTIDAD

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
De 0 a 2 años	10	29%
De 2 a 4 años	5	14%
De 4 a 6 años	16	46%
De 6 a 8 años	2	6%
De 8 a 10 años	2	6%
TOTAL	35	100%

Fuente: Oficina General de Recursos Humanos-2015

GRÁFICO Nº 02



Fuente: Elaboración propia

Pregunta Nº 3

¿Considera Ud. importante que exista un mayor volumen de ventas en los trabajos de las Pymes?

Obteniéndose sobre el particular que, de **35** personas encuestados, **33** respondieron que sí y **2** por la alternativa no, tal como podemos apreciar en el **Cuadro Nº 03**.

Desde el punto de vista porcentual analizamos que la mayoría considera importante que exista una mayor producción de las actividades de las Pymes y por ende del volumen de las ventas, debiendo ser debidamente planificados en sus programas de trabajo de las empresas, con el fin de cumplir de manera regular y formal sus impuestos y no ser sujeto de

moras y/o sanciones representando un **94%** del total; sin embargo hubo quienes no lo consideraron importantes para considerar esta actividad como prioritaria por las Pymes, por cuanto existen otras actividades por implementar, siendo estos del **6%** del total; tal como se observa en el **Gráfico N° 03**.

Las personas que respondieron afirmativamente fundamentaron su respuesta, por cuanto esta función en economía, es una magnitud contable que agrega todos los ingresos que una empresa o unidad contable ha tenido, con motivo de su actividad ordinaria, en un periodo de tiempo determinado.

El volumen de ventas es una de las partidas que componen el resultado operativo y por la cual las Pymes ven reflejadas sus ganancias.

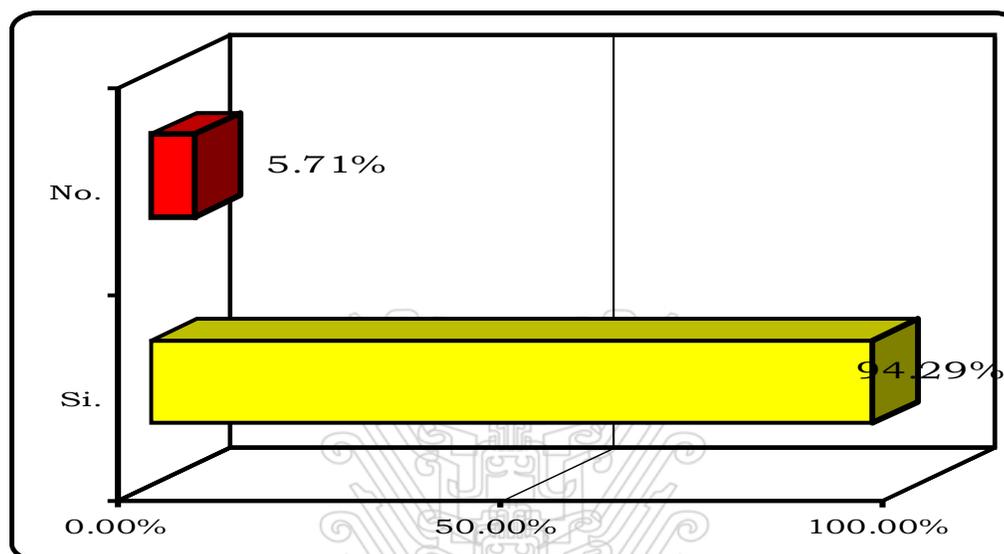
Por otra parte, el volumen de ventas es una magnitud de gran importancia a la hora de evaluar el tamaño y la solvencia de una empresa. Para evaluar la solvencia suele tenerse en cuenta otras cifras como el resultado operativo, el capital social, o la misma suma de los activos. Para evaluar el tamaño de la empresa también se tienen en cuenta otras cifras no puramente económicas, como el número de empleados

CUADRO N° 3

VOLUMEN DE VENTAS DE LAS PYMES

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Si	33	94%
No	2	6%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO N° 03



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 4

¿Considera Ud. que la estructura productiva de las Pymes, es importante para su desarrollo?

Con respecto a la siguiente pregunta se obtuvo como resultado los siguientes: los que estuvieron totalmente de acuerdo con lo planteado fueron **18** participantes; los que estuvieron también de acuerdo fueron **11** personas encuestadas; los que prefirieron no opinar al respecto fueron **4** personas; y los que se mostraron en desacuerdo y totalmente en desacuerdo resultaron **1** en ambos casos; dando un total de **35** personas conformantes de nuestra muestra representativa. (Ver cuadro 04)

En cifras porcentuales tenemos: **51.43%** del total se inclinaron por su total acuerdo; **31.43%** también estuvieron de acuerdo; el **11.42%** desconocieron su respuesta; luego tenemos el **2.86%** en ambos casos, para los que estuvieron en desacuerdo y totalmente en desacuerdo; dando una suma

total del **100%** de personas encuestadas; tal como se puede observar en el **Gráfico N° 04**.

Los encuestados que se mostraron de acuerdo en que una adecuada estructura productiva ya que el desarrollo de la PYME (Pequeña y Micro Empresa) y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la PEA. El sector conformado por las PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME) como de su potencial de absorción de empleo (cerca de 88% del empleo privado según PROMPYME). Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad. La importancia de la microempresa en el Perú es indiscutible tanto por su significancia numérica como por su capacidad de absorción de empleo.

CUADRO N° 04

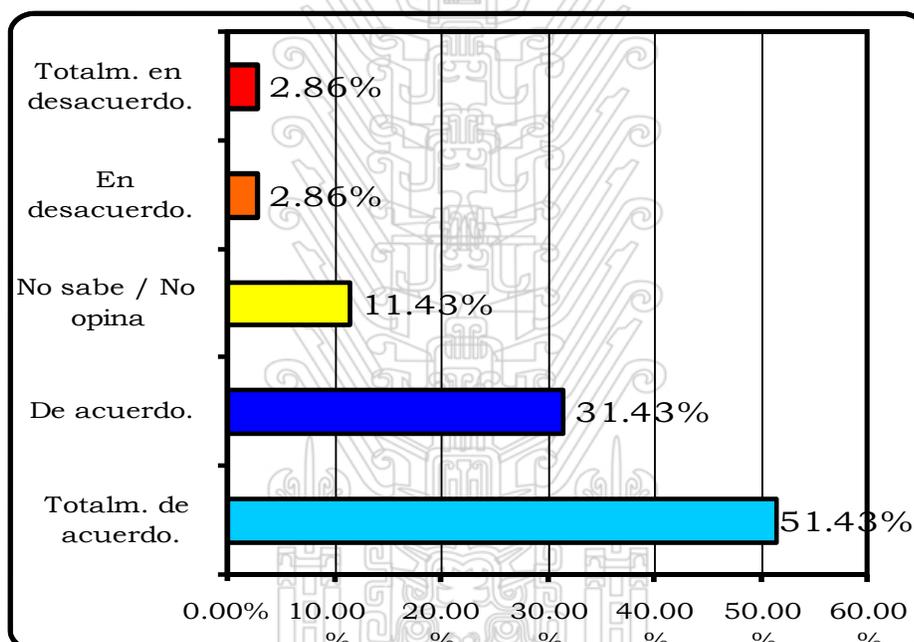
ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LAS PYMES

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	18	51.43%
De acuerdo	11	31.42%
No sabe / No opina	4	11.43%

En desacuerdo	1	2.86%
Totalmente en desacuerdo	1	2.86%
TOTAL	35	100.00%

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO N° 04



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 5

¿Considera Ud. que existe una demanda efectiva de las Pymes en la economía peruana?

Al respecto sobre el particular se obtuvo que, de **35** personas encuestadas, **28** respondieron que si y **7** por la alternativa no, tal como podemos apreciar en el **Cuadro N° 05**.

Desde el punto de vista porcentual analizamos que la mayoría es decir **80%** considera viable esta interrogante teniendo en cuenta que existirán mayores posibilidades de empleo; sin embargo hubo quienes optaron por la alternativa no que sumaron un porcentaje igual al **20%** del total; tal como se observa en el **Gráfico N° 05**.

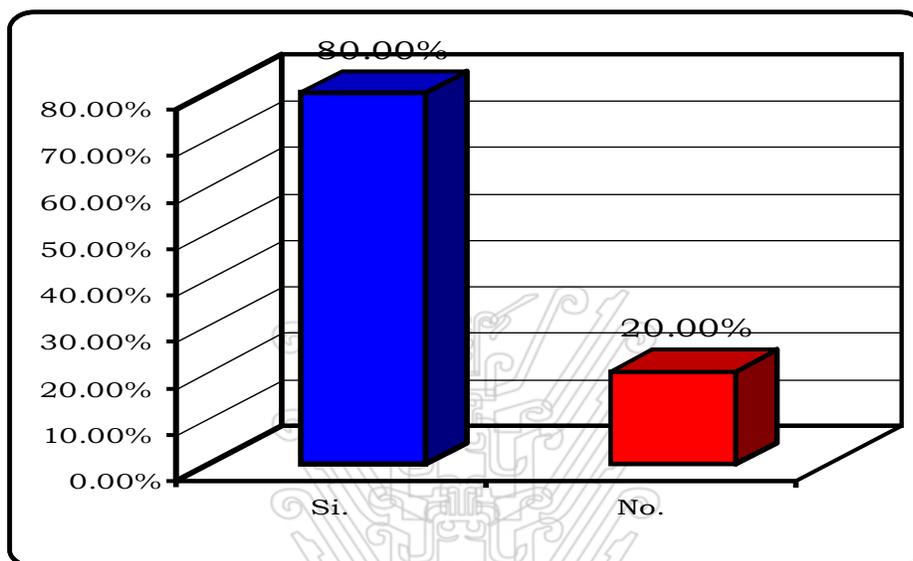
Las personas que respondieron afirmativamente fundamentaron, su opinión por cuanto las PYME constituyen innegables fuentes generadoras de empleo, piezas fundamentales en el aparato productivo, “activadores” de la economía nacional y sobre todo, medios de desfogue social frente a la compleja situación de la pobreza, el subempleo y desempleo, característico de países como el Perú. Es interesante ver que en el Perú el 99% del total de los establecimientos corresponden a empresas de menos de 10 trabajadores. El 78,2 % de los peruanos labora en medianas, pequeñas y microempresas, generándose alrededor de 5 millones de puestos de trabajo. Las PYME en el Perú aportan el 42% del PBI del país³. Otros indicadores importantes determinan que, en el caso peruano, las PYME realizan actividades en diversos sectores económicos del país, generado una gran demanda de sus productos en la población nacional.

CUADRO N° 05

DEMANDA EFECTIVA POR LA PYMES

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Si	28	80%
No	7	20%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO N° 05



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 6

¿Está Ud. de acuerdo en que existe relación entre beneficio económico y empleo?

De acuerdo al grado de respuestas se obtuvo los siguientes resultados: de un total de **35** personas participantes de la respectiva encuesta, **18** estuvieron totalmente de acuerdo con la respectiva interrogante, **11** también mostraron su acuerdo con lo propuesto, **4** mantuvieron su neutralidad a la hora de responder, y **1** optaron por las alternativas en desacuerdo y totalmente en desacuerdo en cada una de ellas, como podemos detallar en **Cuadro N° 06**.

Porcentualmente observamos que la gran mayoría se muestra en total acuerdo y de acuerdo con **51.43%** y **31.42%**, respectivamente; **11.43%** fueron los que no se inclinaron por ninguna de las alternativas propuestas;

y finalmente los que rechazaron la pregunta enunciada con su negativa sumando un total de **2.86%** entre los que estuvieron de acuerdo y totalmente en desacuerdo; tal como se puede visualizar en el **Gráfico N° 06**.

Los que señalaron su conformidad con respecto a la relación existente entre estas dos variables, señalaron que el beneficio económico incrementa el volumen de recursos disponibles para el país, los cuales, en gran medida, van a reflejarse en mayores ingresos de las familias y del gobierno. Estos mayores ingresos contribuirán con el desarrollo humano, en tanto que se utilicen en aquellos rubros que contribuyan efectivamente con el incremento de las “capacidades”, como educación o salud. En este sentido, los vínculos con el crecimiento económico no solo dependen del monto de los mayores ingresos sino de la manera en que las familias y el gobierno optan por gastarlos. En el caso de las familias, existe alguna evidencia empírica que indica que el gasto en rubros a favor del desarrollo será mayor si el crecimiento económico es “pro-pobre”.

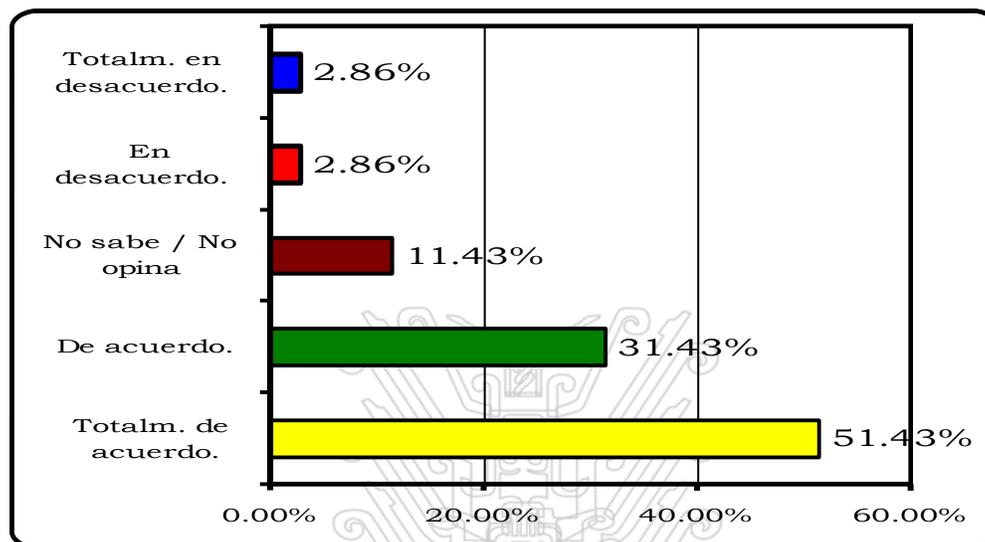
CUADRO N° 06

RELACIÓN ENTRE BENEFICIO ECONÓMICO Y EMPLEO

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	18	51.43%
De acuerdo	11	31.42%
No sabe / no opina	4	11.43%
En desacuerdo	1	2.86%
Totalmente en desacuerdo	1	2.86%
TOTAL	35	100.00%

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 06



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 7

¿Cree Ud. que existe relación entre conocimientos y empleo?

De la respectiva interrogante se obtuvieron los siguientes resultados: **27** personas encuestadas respondieron que sí; y el resto, **8** personas respondieron que no; en total suman **35** participantes de esta técnica aplicada a la muestra representativa de la población; tal como se puede observar en el **Cuadro N° 07**.

En el plano porcentual apreciamos la diferencia existente entre la elección de ambas alternativas, entre sí y no, teniendo el **77%** y el **23%**, respectivamente. Ver **Gráfico N° 07**.

Podemos manifestar que el empleo y el conocimiento están íntimamente relacionados ya que hoy en día el conocimiento para llevar a cabo cualquier tarea en el mundo laboral de hoy hace que los puestos sean específicos y no se puedan intercambiar, por ello puede haber muchos postulantes, pero

los que tengan verdaderas aspiraciones a cubrir ese puesto serán unos pocos. Aún, entre esos pocos, hay pocos que tienen el conocimiento necesario para cubrir el puesto

La era del conocimiento es bastante cruel si se lo ve desde el punto de vista social ya que abre una brecha que va de la inclusión a la exclusión. O se está dentro del círculo laboral, o se está fuera. Los que optaron por la segunda opción gozarán de buenos momentos para destacarse y hacerse notar por lo que saben y por lo que conoce.

El mayor desafío de los líderes organizacionales es encontrar, atraer y conservar a las personas talentoso

En cambio el 23% considera que no existe relación entre estas dos variable ya que esta actividad se relaciona mayormente con las políticas del sector.

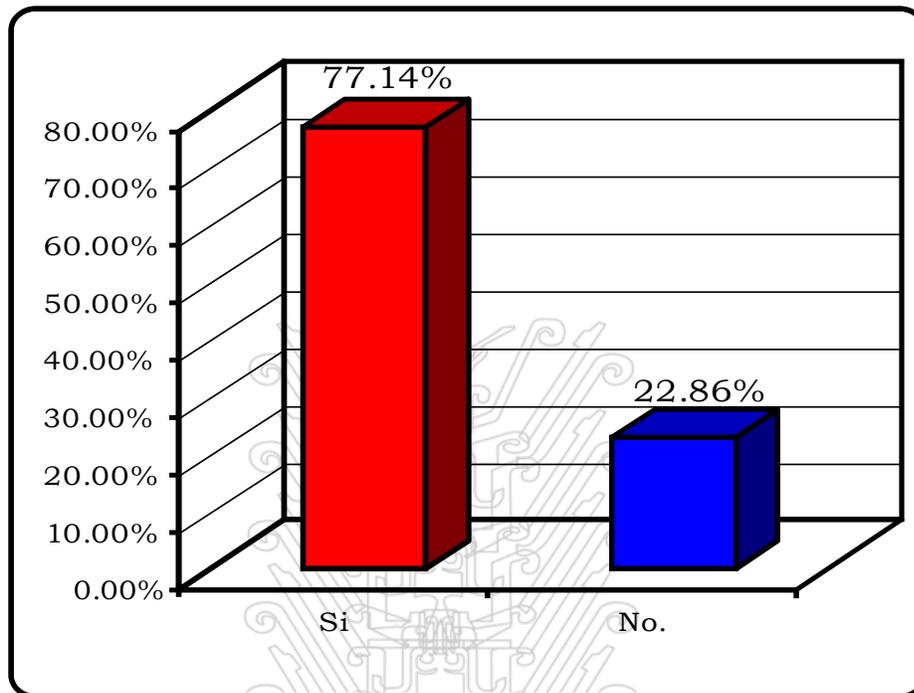
CUADRO Nº 07

RELACIÓN ENTRE EL CONOCIMIENTO Y EL EMPLEO

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Si	27	77%
No	8	23%
TOTAL	35	100%

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 07



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 8

¿Importancia del valor en el empleo?

Sobre el particular se determinó que de **35** personas encuestados, **33** respondieron que sí y **2** por respondieron por la alternativa no, tal como se puede apreciar en el **Cuadro N° 08**.

Desde el punto de vista porcentual analizamos que la mayoría considera que es muy importante elevar el nivel de productividad y competitividad de los productos agropecuarios en el desarrollo de las regiones por la cual lo consideran en un porcentaje mayor de un **94%** del total; sin embargo hubo quienes no lo consideran importante por cuanto estiman que existen otros factores para obtener un mayor desarrollo en las regiones siendo esta del **6%** del total; tal como se observa en el **Gráfico N° 08**.

Las personas que respondieron afirmativamente fundamentaron su respuesta indicando que el valor era la cantidad de trabajo que uno podía recibir a cambio de su mercancía. Los bienes podían aumentar de valor, pero lo que siempre permanece invariable es el trabajo, o sea el desgaste de energía para producirlos, siendo entonces el trabajo el patrón definitivo e invariable del valor. Se trata de la teoría del valor comandado o adquirido. Aunque no era el factor determinante de los precios, estos oscilaban hacia su precio de producción gracias al juego de la oferta y la demanda.

Esto nos quiere decir que todo bien producido necesariamente contiene trabajo, este trabajo es la fuerza de los hombres que han interactuado en el proceso de producción de dicho bien, o sea que en todo bien se vende la fuerza de trabajo (de cada hombre que interactuó en el proceso de producción). La **teoría del valor-trabajo (TVT)** es una teoría de economía heterodoxa que considera que el valor de un bien o servicio está determinado por la cantidad de trabajo necesario para producirlo, en lugar de por la utilidad que le encuentre el propietario

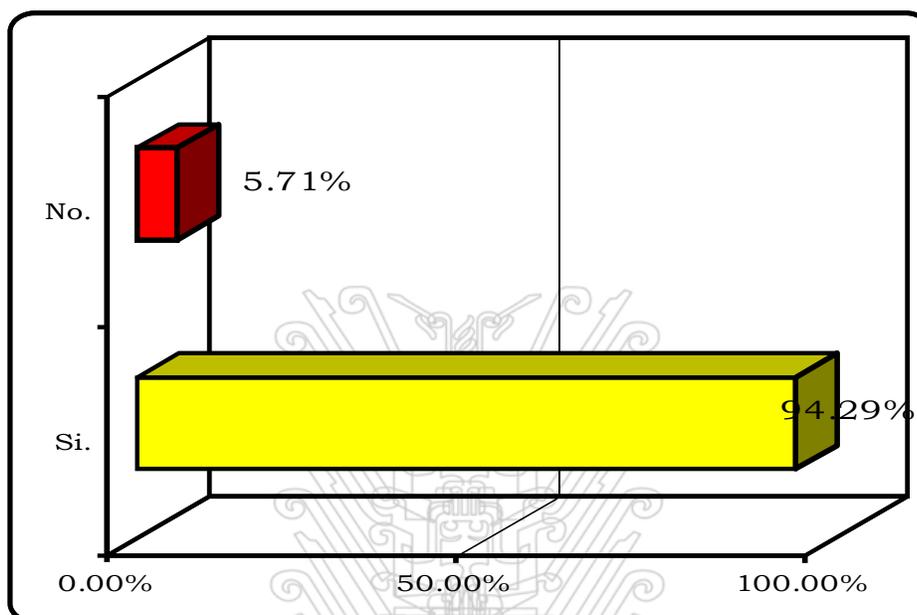
Solamente un 6% de la muestra representativa, manifestaron que las empresas utilizan poco este instrumento en su personal de trabajadores..

CUADRO Nº 08

IMPORTANCIA DEL VALOR EN EL EMPLEO

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Si	33	94%
No	2	6%
TOTAL	35	100%

GRÁFICO N° 08



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 9

¿Actualmente como vienen operando las Pymes?

Con respecto a la siguiente pregunta se obtuvo como resultado los siguientes: los que estuvieron totalmente de acuerdo con lo planteado fueron **18** participantes; los que estuvieron también de acuerdo fueron **11** personas encuestadas; los que prefirieron no opinar al respecto fueron **4** personas; y los que se mostraron en desacuerdo y totalmente en desacuerdo resultaron **1** en ambos casos; dando un total de **35** personas conformantes de nuestra representativa. (Según cuadro 09)

En cifras porcentuales tenemos: **51.43%** del total se inclinaron por su total acuerdo; **31.43%** también estuvieron de acuerdo; el **11.42%** desconocieron su respuesta; luego tenemos el **2.86%** en ambos casos, para los que

estuvieron en desacuerdo y totalmente en desacuerdo; dando una suma total del **100%** de personas encuestadas; tal como se puede observar en el **Gráfico N° 09**.

Los encuestados que se mostraron en acuerdo, manifestaron que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno.

En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total.

El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las Pymes para el mismo periodo fue del 6,68%. En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las Pymes un 10%. (Javier Zúñiga Q.)2015.

Es evidente que las Pymes, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras Pymes todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

Existen cerca de 5.5 millones de Pymes, las cuales emplean a ocho millones de peruanos.

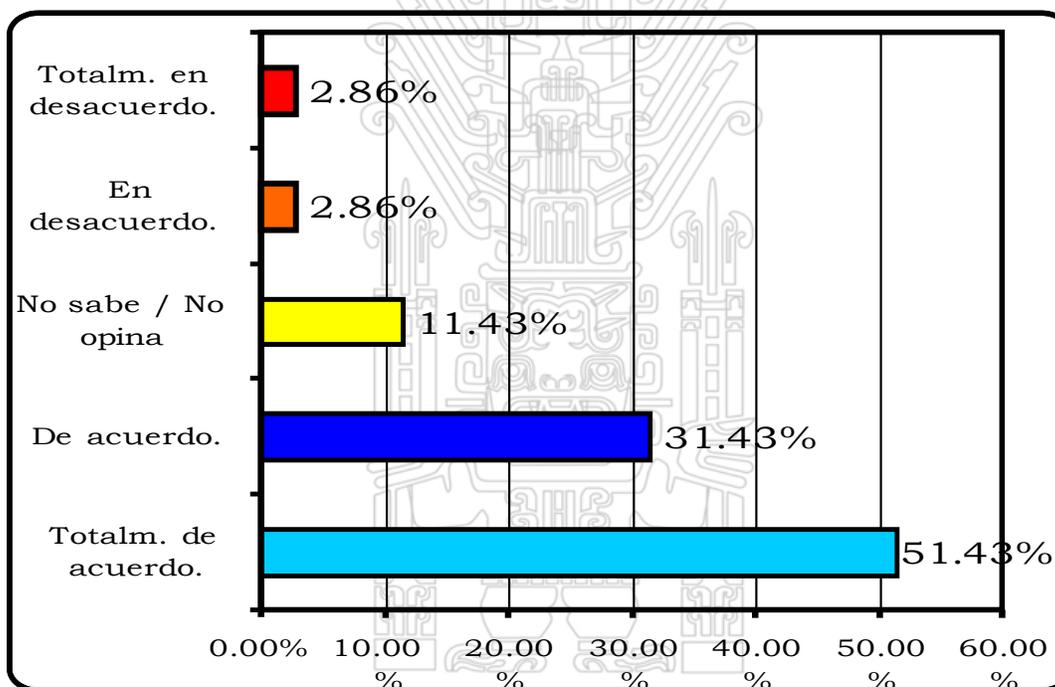
“De ese total, de 5.5 millones de Pymes, el 83 por ciento son informales”

CUADRO N° 09

COMPORTAMIENTO ACTUAL DE LAS PYMES

ALTERNATIVAS	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	18	51.43%
De acuerdo	11	31.42%
No sabe / No opina	4	11.43%
En desacuerdo	1	2.86%
Totalmente en desacuerdo	1	2.86%
TOTAL	35	100.00%

GRÁFICO N° 09



Fuente: Elaboración propia

Pregunta N° 10

¿Algún comentario adicional, que Ud. podría mencionar a fin de optimizar los servicios de las Pymes y el Empleo?

El fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes), mediante la asociatividad, y una mayor inversión en educación son básicos para reducir la desigualdad económica y social en Perú, señalaron en un seminario internacional “Planeación para la Equidad y la Cohesión Social”, organizado por el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan).

La ex directora de Estudios Latinoamericanos en la Universidad de Oxford (Reino Unido), Rosemary Thorp, comentó que la inversión en educación es una de las herramientas más fuertes para luchar contra la desigualdad social y la informalidad que aún existe en la economía peruana.

Si bien reconoció que Perú registra mejoras en políticas económicas y sociales, eso no impide que haya heterogeneidad en la población peruana y en la producción del país.

“Se ve un arraigamiento profundo en actividades con productos primarios y con eso se crean diferencias enormes en la productividad de Perú con relación a las actividades que generan más empleo.

Por su parte, el presidente del Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA) en Brasil, Marcio Pochmann, manifestó que Perú y los países de América Latina deben aprovechar las crisis internacionales para propiciar una industrialización de sus empresas, principalmente de las pymes.

CAPITULO V

DISCUSIÓN

5.1. Discusión

En el ámbito mundial las PYMEs se han desarrollado, a partir de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, años en los cuales las PYMEs fueron consideradas como una gran distorsión en el modelo de desarrollo y crecimiento económico, que en esos años sólo se identificaba con la gran empresa y la concentración de capital.

Sin embargo, a partir de la crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las que atravesaba el modelo de la gran empresa fordista, se reconsidero la importancia de las PYMEs, resaltando su potencial para la creación de empleos, su dinamismo innovador, su flexibilidad, capacidad de adaptación a los cambios, así como su contribución al mantenimiento de la estabilidad socio-económica.

Ahora bien en el Perú las PYMEs hacen su aparición a partir de la década del ochenta; sin embargo ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos, sobre todo en la capital, a consecuencia, de las olas de inmigración que empezaron a llegar del interior del país. (Juan Carlos Vásquez)-Lima 2013.

En la actualidad las PYMEs representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPEs brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del

producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

Según datos del Ministerio de Trabajo, las PYMEs brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI).

5.2. Conclusiones

- Se ha establecido que los factores que inciden en la elección de una empresa por pertenecer al sector informal, suelen ser muy diversos.
- La realidad económica del país se explica en buena medida por el desempeño que tienen las micros, pequeñas y medianas empresas.
- La estructura empresarial observada en los países desarrollados, existen muy pocas medianas y pequeñas empresas que son las que dan consistencia y densidad a las relaciones inter empresariales.
- La contribución para obtener un mejor valor remunerativo del empleo, se determina teniendo en cuenta que la apertura de nuestras economías, en el marco de programas de estabilización y ajuste aplicados en toda la región.
- El tratamiento laboral de las PYMES es de vital importancia, ya que si bien atraviesa problemas como la informalidad, constituye una gran parte de la realidad económica de nuestro país.
- Las Pymes son actualmente empresas de gran trascendencia dentro de nuestro mercado empresarial, puesto que son las que más producen y las que más empleos genera, a razón de que los empleadores obtienen mayores y mejores beneficios por acogerse a este sistema especial, y a los trabajadores les permite acceder a dichos centros sin

contar con grandes

carreras o preparaciones profesionales, puesto que la mano de obra en su mayoría es artesanal.

- El estado como ente encargado de la impulsar la inversión privada y el propiciar el nacimiento de la empresa privada, debe de proponer mecanismos más eficientes para que los múltiples negocios o centros de trabajos informales, se FORMALICEN, logrando con ello que ya no se encuentren al margen de la ley y mayor ingreso para la administración tributaria.
- Los índices de **informalidad** llevan más de 50 años en el terreno contable, pero los incentivos para su formalización no han crecido, dado que no hay un orden en su crecimiento.
- El sector financiero debería apostar más por la innovación, es decir otorgar créditos innovadores que resalten el emprendimiento no solo de “startups” tecnológicas, sino que lleguen a todos los sectores y rincones del Perú.
- La pequeña y microempresa, por su rápida generación de empleo, constituyen elementos claves para el desarrollo.
- EL sector informal se constituye en la alternativa más importante para el abastecimiento de las clases populares ofreciendo precios más ventajosos para la adquisición de bienes y servicios. Debido a los altos índices de desempleo, el gobierno no podrá formalizar en este sector mientras no ofrezca alternativas más favorables de trabajo.

5.3. Recomendaciones

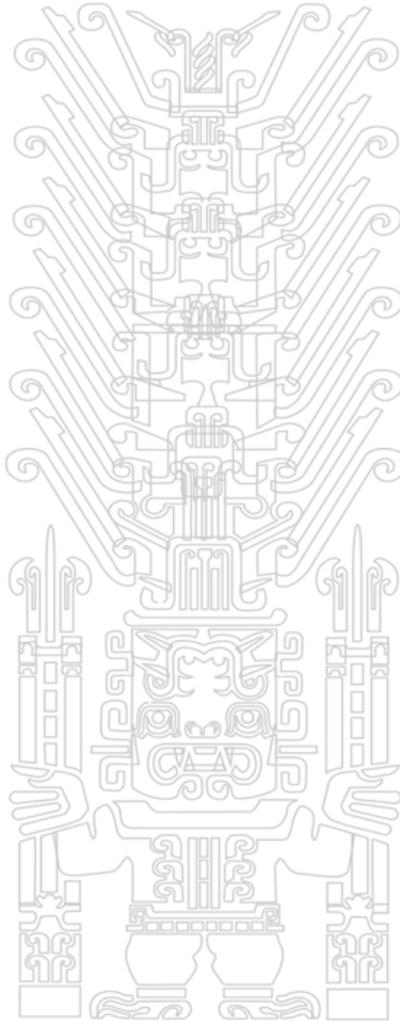
- Incidir que en la nueva legislación dirigida a las PYMES, se tomen aspectos modelos y programas de capacitación que destaquen la Gestión Empresarial, el diseño de una Cultura Organizacional que se encuentre en

condiciones de propiciar actitudes de brindar acciones de calidad, cercano a la aplicación de la innovación tecnológica, conscientes de las bondades de la asistencia técnica, dirigido a obtener efectos competitivos a nivel internacional.

- Participación del Estado y la banca privada a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten a las PYMES elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados.
- Establecer mecanismos que permita asegurar el crecimiento y desarrollo de las PYMES Peruanas por parte del Estado, ubicándose dentro de una política que contenga los empujes de países más desarrollados, que con el uso de la llamada economía globalizada, compiten en forma desigual con las empresas nuestras.
- Implementar conocimientos para diseñar Proyectos de Inversión rentables.
- Brindar capacitación en técnicas de gestión empresarial.
- El gobierno debe seguir implementando políticas que faciliten la creación de las PYMEs, brindando facilidades e incentivando a su crecimiento, de este modo se mataría dos pájaros de un tiro; por un lado se crearía más empleos para el sector desempleado de la población, y por otro lado como consecuencia de lo primero se lucharía contra la informalidad, situación actual del empleo que tanto aqueja al pueblo peruano.
- Incentivar la creación y el crecimiento de las empresas peruanas, para que sean estas las que manejen la producción y fomenten el empleo, para que así el país deje de depender de empresas extranjeras que solo invierten cuando hay bonanza economía.
- Creación de nuevos y más centros de estudios que estén al alcance de todos los microempresarios donde se deban formar integralmente a los

Trabajadores para que cuando salgan al mercado laboral sepan cómo afrontar las diferentes situaciones que se les presenten.

- Implementar programas donde se brinde información a los trabajadores a cerca de sus derechos laborales y las implicancias de estos en el mercado laboral, informarles sobre cuáles son los deberes que tienen que cumplir los empleadores al momento de contratarlos. **(Colunche Vidarte, Tania Eliana)**



VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Antúnez, R. (2004). La centralidad del trabajo hoy. *Revista Herramienta No. 8*. Disponible en <http://www.herramienta.com.ar/varios/8/8-3.html>
- Arria J. (1996). *Diccionario Razonado de Economía*. Caracas: PANAPO.
- BID-Pymes y Microempresa-Hojas Informativas- Enero 2013-Lima-Perú
- Bilder, E., Díaz, N., & Giuliani, A. (2003). *La desocupación en los modelos económicos, Asociación Argentina de especialistas en estudios del trabajo 6to congreso nacional*. Buenos Aires, Argentina.
- Cáceres, Fernando (2015). Diario Perú 21 del 02-12-15 en su artículo sobre. *La Informalidad de las mi pymes*. Recuperado de <https://peru21.pe/opinion/fernando-caceres-informalidad-mipymes-205512>
- Cebula, R. (1997). *An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973–94*. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 56, pp. 73–186.
- Colunche Vidarte, Tania Eliana (2015). Situación Actual del Empleo en el Perú-Argentina.
- COMEX PERÚ-Sociedad de Comercio Exterior (2014)- El 85% de las Pymes en Perú es Informal-Diario Perú 21 (15-07-14)
- De La Garza, E. (2000). *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. (1era ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Djankov, S., R. La Porta, F. Lopez-De-Silanes, and A. Shleifer (2002). The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, pp. 1–37.
- Figuroa Ascencios Carlos-SIN. *CERO EN ECONOMÍA-Lima 2016*.
- Friedman, D., & Johnson, R. (2000). Event-related potential (ERP) studies of memory encoding and retrieval: A selective review. *Microsc Res Tech*, 51(1), 6-28.
- Gamero, Julio H. (2010). *El empleo precario en el Perú, 1980 – 2008: una explicación alternativa del problema y propuesta de políticas públicas para su superación* (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Ingeniería-2010-Lima-Perú. Recuperado en http://cybertesis.uni.edu.pe/bitstream/uni/204/1/gamero_rj.pdf
- Gracia, F., Martín P., Y Otros (2001). Cambios en los componentes del significado del trabajo durante los primeros años de empleo. En: *Anales de Psicología*, Vol. 17, No. 2 (diciembre), 201-217. Universidad de Valencia. España.

- Guerra, P. (2001). Sociología del Trabajo. (2da ed.). Uruguay: Fundación de Cultura Universitaria.
- Guerrero, D., & Guerrero, M. (2003). Desempleo, keynesianismo y teoría laboral del valor. Universidad Complutense, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013). Cuentas Nacionales 2013-Lima-Perú.
- Jaramillo, M. (2007). La regulación del mercado laboral en Perú”. Proyecto Crecer.- USAID. Lima.
- Keynes, John Maynard (1978). The General Theory of Employment, Interest and Money [Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero]. The Collected Writings of John Maynard Keynes (en inglés) VII. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ley N° 28015. Diario Oficial “El Peruano”. Ley de Promoción y Formalización de la MYPE-Lima-Perú.
- Lucena, H. (2003). Relaciones de Trabajo en el Nuevo Siglo. Caracas: Fondo Editorial Tropykos.
- Lugan, J. (1995). Elementos para el análisis de los Sistemas Sociales. México: Fondo de Cultura Económica.
- Malthus, Thomas Robert. Ensayo sobre el principio de la población, Madrid, 1846, pág. 4.
- Ministerio de la Producción. *Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, 2011. PERÚ: MYPE Formales por tipo de contribuyente .Perú: EVOLUCIÓN DEL PBI ANUAL 2001 A 2011.*
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo- 2013- Dirección General del Empleo- Lima- Perú.
- Munive Taquia, Jesús W. Tesis Doctoral sobre: “Política y Legislación para un Crecimiento Económico Sostenido presentado por el Maestro en Derecho Constitucional-Universidad Nacional Federico Villarreal-Lima 2017.
- Neffa, J. (1990). El Proceso de Trabajo y la Economía de Tiempo. Buenos Aires: Editorial HVMANITAS.
- Neffa, J. (2003). El trabajo humano contribuciones al estudio de un valor que permanece. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad- CEILPIETTE/CONICET, Lumen-Humanitas.

- Tesis doctoral. Las transformaciones del concepto de trabajo en la teoría social: La aportación de las tradiciones marxistas (Noguera, 1998).
- Palacios Narváez, Estefanía G. (2015). “Estudio Comparativo de las Medidas Económicas del Consenso de Washington como Causas de Cambios Políticos y Repercusiones Sociales en América Latina en el Período 1989-1999.” Pontificia Universidad Católica del Ecuador- Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura- Diciembre 2015-Quito- Ecuador.
- Pantigoso, Paulo. (2015). Country Managing Partner, EY-Lima, Perú. Recuperado de <https://perspectivasperu.ey.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-peru-impulsando-el-crecimiento-economico/>
- Ritzer, G. (2000). Teoría Sociológica Clásica. España: Mc. Graw-Hill.
- Rivera, S. (2010). Impacto de una transferencia condicional en efectivo sobre las decisiones laborales de los beneficiados: un análisis del bono de desarrollo humano del Ecuador años 2005 - 2006. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010b/703/MARCO%20TEORICO.htm>
- Sánchez Carlessi, Hugo & Reyes Meza, Carlos (2002). “Metodología y diseños en la investigación científica” (3ª ed.). Lima: Universidad Ricardo Palma.
- Sierra Bravo, Restituto (1994). Técnica de Investigación Social, Teoría y Ejercicios. Editorial. ISBN, Madrid España.
- Smith, Adam. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Edición de Edwin Cannan, decima reimpresión, 1999. Fondo de Cultura Económica. México.
- Vásquez, Juan Carlos (2013). Apoyando a la Pequeña y Mediana Empresa. Boletín, Lima-Perú.
- Veira J., Y Muñoz C. (2004). Valores y actitudes del Trabajo en Europa Occidental. Artículo presentado como ponencia en el XV Congreso Mundial de Sociología de la ISA en Brisbane, Australia. RES no.- 4.
- Villarán De La Puente, Fernando (2014). Decano de la Facultad de Ingeniería y Gestión de la UARM-Publicado en la revista Signos – Instituto Bartolomé de Las Casas). Disponible en <http://www.piuraenlinea.com/noticias/economia/11/05/2016/la-informalidad-laboral-en-el-peru-la-cara-fea-del-modelo-neoliberal>

Weber, M. (1997). Economía y Sociedad. (2da ed.). Santa fe de Bogotá:

Fondo de Cultura Económica.

Yamada, G. y Chacaltana, J. (2009). *Calidad del Empleo y Productividad en el Perú*. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-Universidad del Pacífico, Lima, Perú.

-

