



Factores que Limitan la Formalización de las Micro y Pequeñas del Sector Manufacturero en Perú

Navarro Viacava, Marco Antonio¹; Saenz Lopez, Karla Annett Cynthia²; Alarcón Martínez, Gustavo³

Facultad de Contaduría Pública y Administración

Profesores de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Nuevo León

Av. Universidad s/n, Ciudad Universitaria, San Nicolás de los Garza, N.L, México, Tel: 83294000.

Información del artículo arbitrado e indexado en Latindex

Artículo revisado por pares

Fecha de aceptación: Abril de 2017

Fecha de publicación en línea: Junio de 2018

Resumen

Actualmente, Perú es un país que dentro del contexto internacional es considerado como una economía emergente, con índices de crecimiento por encima de la media en la región y con un potencial de desarrollo bastante alto; sin embargo, pese a estas fortalezas, se ve amenazado permanentemente por la sombra de una economía esencialmente informal. A pesar que las empresas informales proporcionan medios de vida para millones de personas, su rol limita el crecimiento y desarrollo económico de los países. El objetivo de este proyecto de investigación es analizar desde una perspectiva teórica los factores críticos que limitan la formalización de las pequeñas y micro-empresas del sector manufacturero nacional en el Perú. Por lo que después de un análisis exhaustivo de la documentación teórica se postula como hipótesis la compleja tramitología, el régimen tributario, la deficiente estructura productiva y el bajo nivel de capacitación. Se presenta el sustento teórico de estas variables.

Palabras Clave: Informalidad, Perú, Pequeñas y micro empresas.

Abstract

Currently Peru is a country that within the international context is considered an emerging economy, with growth rates above the average in the region and with a fairly high development potential, however despite these strengths, is permanently threatened by the shadow of an essentially informal

economy. Although informal companies provide livelihoods for millions of people, their role limits the growth and economic development of countries. The objective of this research project is to analyze from a theoretical perspective the critical factors that limit the formalization of small and micro-enterprises in the national manufacturing sector in Peru. Therefore, after an exhaustive analysis of the theoretical documentation, the complex procedure, the tax regime, the deficient productive structure and the low level of training are hypothesized. The theoretical support of these variables is presented

Keywords: Informality, Perú, SMEs.

Introducción

La población peruana ha crecido en una menor proporción, comparada con décadas pasadas; sin embargo, la tendencia es el incremento continuo, en términos absolutos, de la población; especialmente en los departamentos receptores de la población migrante. En la tabla 1 se muestran: la población estimada, esperanza de vida, crecimiento poblacional e indicadores económicos.

Tabla 1: Indicadores a nivel nacional de Perú 2012-2016. Superficie, población estimada, esperanza de vida, crecimiento poblacional, PEA, pobreza, PBI per cápita.

Indicador	Perú
Superficie	1 285 215.6 Km ²
Población estimada	31 488 625 Pers.
PEA	16 142.1 Miles
PEA ocupada	15 541 484 Pers.
Población económicamente activa desempleada	600.6 Miles
PBI per cápita	17 852.69 soles

Fuente: INEI 2012-2016. Elaboración propia.

Con base en la Encuesta Nacional de Hogares el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2015), la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO) fue de 15 000 919 personas, de este grupo el 73,2% tiene empleo informal y el 26,8% empleo formal. Para el año 2010, la población ocupada con empleo informal se redujo en 3,9 puntos, lo que equivale a un 77,1%. Si se considera las zonas de vivienda, en la zona urbana la población ocupada que tiene un empleo informal representó el 65,9% de la PEA, mientras que la zona rural el empleo informal representó el 95,8% de la PEA. Finalmente, el empleo informal fue mayor en mujeres 75,9% que en hombres 71,0%.

En relación a las actividades del sector informal INEI (2014) en la Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2012, reporta que la actividad de manufactura del sector informal se encuentra como una de las cinco actividades que concentran más del 78% del empleo informal en el Perú. La informalidad está presente en mayor porcentaje en las actividades Agricultura, Pesca y Minería 94,3%, seguido de Transportes y Comunicaciones 80,5%. Mientras que las unidades productivas del sector formal son mayores en las actividades de Comercio (39.1%), Otros servicios (27,5%) y Manufactura (13,4%).

Con respecto a la productividad laboral el sector informal es superado por el formal en las actividades de Minera, Transportes y Manufactura. Las unidades productivas del sector formal son mayores en las actividades de Comercio (39.1%), Otros servicios (27,5%) y Manufactura (13,4%). A pesar que el Perú es un país con una economía principalmente informal, las investigaciones en torno a este sector son escasas. La revisión académica e investigaciones nacionales e internacionales sobre la informalidad en el Perú abordan actividades de servicio y comercio. Existe un vacío de información en

el sector manufacturero de este país. Asimismo, no se conoce qué factores pueden ser las principales causas de informalidad de las pequeñas y microempresas.

Indicadores de las Pequeñas y Microempresas en Perú

En Perú no hay una sola forma de medir el fenómeno de la MIPYME. Sin embargo, el INEI periódicamente investiga aspectos de este grupo empresarial, lo que permite caracterizarlas y conocer su crecimiento, implicancias e impacto en la economía peruana.

De acuerdo al INEI en el año 2015, Lima representa el ámbito geográfico que tiene mayor número de grandes y medianas empresas (8mil 694 unidades empresariales), representando el 69.6% del total. Esto es, de cada diez empresas grandes y medianas, siete se encuentran registradas en la Provincia de Lima. El número de microempresas para el 2015 fue de un millón 933 mil 525, registrando un incremento de un 8,1% respecto del 2014. En el sector de microempresas se concentró el 94,6% del total de empresas a nivel nacional, siendo notoria la relevancia de este grupo ya que supera al resto de sectores tanto en número como en la generación de empleo.

El INEI, investiga a las grandes, medianas y pequeñas empresas. En el año 2014, se registraron 75 mil 798 empresas. De este grupo el 43,5% realizaron actividades comerciales, un 20,5% se dedicaron a actividades de transportes, un 12,1% comunicaciones, 12,0% a actividades de manufactura (productos agroindustriales, pesca transformativa, refinación de petróleo, otras industrias manufactureras) y finalmente construcción con 7,1%, entre los principales.

En relación a la empleabilidad, según el INEI (2015) el empleo de las pequeñas y grandes empresas (de 51 a más trabajadores) aumentó en 3,8% (53 mil 700 personas) y aumentó en un 0,8% (21 mil 500 personas) en las empresas de 1 a 10 trabajadores, mientras disminuyó en las empresas de 11 a 50 trabajadores en 2,7% (13 mil 700 personas). En la tabla 2 se muestra la población ocupada según el tamaño de empresa para los periodos 2015-2016.

Tabla 2: Población ocupada por tamaño de empresa, en Lima julio-agosto-setiembre 2015, Tercer Trimestre 2015-2016 (Miles de personas).

Tamaño de empresa	Jul – ago – set 2015	Jul – ago – set 2016	Variación Trimestre	
	Valor estimado	Valor estimado	Absoluta (miles)	(%)
Total	4 674.8	4 736.3	61.5	1.3
De 1 a 10 trabajadores	2 740.0	2761.5	21.5	0.8
De 11 a 50 trabajadores	509.7	496.0	-13.7	-2.7
De 51 y más trabajadores	1 425.1	1 478.8	53.7	3.8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Permanente de Empleo

Tomando en cuenta el indicador subempleo y tamaño de la empresa, según el INEI el primero, por horas, aumentó en 45,7% (29 mil 400 personas) en las grandes empresas, asimismo aumentó en 22,0% (75 mil 200 personas) en las empresas de 1 a 10 trabajadores y en 18,0% (8 mil personas) en las empresas de 11 a 50 trabajadores (ver tabla 3).

Tabla 3: Población subempleada por horas, según tamaño de empresa. Tercer Trimestre 2015-2016 (Miles de personas).

Tamaño de empresa	Jul – ago – set 2015	Jul – ago – set 2016	Variación Trimestre	
	Valor estimado	Valor estimado	Absoluta	(%)

			(miles)	
Total	452.0	564.8	112.8	25.0
De 1 a 10 trabajadores	342.7	417.9	75.2	22.0
De 11 a 50 trabajadores	44.8	52.8	8.0	18.0
De 51 y más trabajadores	64.6	94.0	29.4	45.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Permanente de Empleo.

Las MYPE son el principal elemento en el desarrollo económico en países latinoamericanos, aunque son décadas transcurridas de su aparición en países de la región, aún no se las define con exactitud pero sí se conoce el impacto para la economía de los países. Las MYPE son la principal fuente de empleo en el Perú son los actores principales para el desarrollo económico.

Por lo tanto, en Perú las pequeñas y microempresas tienen una participación importante en el desarrollo socioeconómico del país. Sin embargo, la tasa de informalidad de este sector es elevada. El INEI mediante sus encuestas nacionales periódicas muestra estadísticamente el impacto de la informalidad en la economía peruana, además de datos actuales de su incremento o reducción.

En la actualidad existen limitantes para que las MYPE puedan convertirse en empresas sólidas y competitivas para el mercado tanto nacional como internacional. La falta de legalidad de las empresas las limita en su crecimiento. El gobierno no puede apoyar a grupos informales, no reciben acceso a capacitaciones, no pueden financiarse ni exigir créditos, y carecen de credibilidad ante los clientes y proveedores. Por lo tanto, la pregunta de investigación de este proyecto es la siguiente: ¿Cuáles son los factores que limitan la formalización de las pequeñas y micro empresas en el sector manufacturero en el Perú? Con lo que se pretende identificar los factores críticos que limitan esta formalización y eso permitirá proponer estrategias de mejora que faciliten este proceso

Como hipótesis general se proponen que los factores que limitan la formalización de las pequeñas y micro empresas en el sector manufacturero en el Perú son: La compleja tramitología, el régimen tributario, la deficiente estructura productiva y el bajo nivel de capacitación. A continuación se presenta el sustento teórico de estas variables.

Marco teórico

Enfoques de la informalidad.

Son diversas las teorías que intentan precisar la comprensión de la informalidad. Según revisiones teóricas actuales (Sánchez-Villagómez *et al.*, 2016) se puede clasificar a la informalidad en Teorías Focalizadas y Teorías Holísticas. El primer grupo comprende a las teorías dualistas, voluntaristas, estructuralistas y legalista; el segundo grupo contiene a las teorías estadística ampliada, la propuesta del Banco Mundial (América Latina), la propuesta de Kanbur y la teoría planteada por la red global de Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (WIEGO). De los diversos aportes teóricos, estos son algunos principales relacionados a la realidad peruana.

La teoría dualista sostiene que las unidades productivas y las actividades informales no se vinculan con la economía formal bajo ninguna relación. La fuerza laboral se caracteriza por ser la menos favorecida. No regulada por el Estado, al margen del derecho y prestaciones. Se caracteriza por agrupar a actividades marginales totalmente diferentes a las del sector formal. Son actividades de sobrevivencia que generan ingresos para los hogares más necesitados, brindan ocupación, bienes y servicios a grupos con menores ingresos y vulnerables en espacios urbanos (Tokman, 1978; Hart, 1973). Por su parte, la teoría voluntarista plantea que los empresarios de este sector son conscientes que están evitando las regulaciones del estado y los impuestos (Chen, 2012). Los negocios de pequeña escala prefieren

operar ilegalmente luego de haber analizado el costo-beneficio de la formalidad. Se considera que los negocios de este sector compiten deslealmente.

La teoría estructuralista señala que la economía informal está conformada por unidades económicas de pequeña escala, además que el trabajo se encuentra en desventaja frente a las empresas formales (Castells y Portes 1989). Para este enfoque, la informalidad es causada por la incapacidad de la economía capitalista para incluir la mano de obra generada en el mercado de trabajo. Por lo que la mano de obra desocupada se regula generando empleos de subsistencia de baja productividad.

Asimismo, De Soto (1986), plantea teorías de la informalidad. Según el autor para la corriente liberal la informalidad es producto de los obstáculos burocráticos que impide el ingreso de negocios a los mercados. Las barreras institucionales impiden el pleno funcionamiento de los mecanismos de trabajo. De forma similar, Schneider (2014) señala como factores de la economía informal a las políticas de impuestos y la regulación del estado. Para Portes y Haller (2004), el sector informal hace referencia a las acciones de los agentes económicos no adheridas a normas institucionales establecidas o incluye también a las actividades que generan ingresos pero que no están reguladas por el Estado en entornos en que sí se regulan actividades similares.

Compleja Tramitología/ Barreras burocráticas.

Según OIT (2015), la complejidad de los procedimientos para que una empresa pueda registrarse, sumado la regulación inadecuada para las micro y pequeñas empresas son determinantes para que las empresas operen informalmente. Para fomentar la formalización las estrategias deben estar orientadas en la simplificación de procedimientos y los tratamientos regulatorios. Los cambios legislativos deben estar enfocados en trámites más cortos y baratos para conseguir permisos y registrar la empresa en las distintas entidades administrativas. Se conocen estrategias que simplifican los trámites para la constitución de empresa. Estas son: ventanillas únicas, cambios en los permisos y licencias, plazos administrativos límites y silencio administrativo positivo, eliminación del capital mínimo pagado, nuevas formas jurídicas para microempresas, simplificación de procesos administrativos, digitalización de procesos administrativos e información y difusión.

Al emprender un negocio, se asumen las condiciones y cobros que imponen las entidades de la Administración Pública (considerando un negocio en el marco de la formalidad) para acceder o permanecer en el mercado formal, estas son las llamadas Barreras Burocráticas. Las barreras burocráticas son las condiciones impuestas por las entidades de la Administración Pública para que las empresas accedan al mercado formal. Las más comunes son: Obtener el Registro Único de Contribuyentes - RUC, tramitar una licencia de funcionamiento, tramitar permisos sectoriales y solicitar un Registro Sanitario. Las condiciones varían dependiendo de la actividad empresarial y sector.

Cabe mencionar, que en el Perú existe La Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas (CEB) este es un órgano resolutorio del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI, 2017), cuya función es conocer los actos y disposiciones de las entidades de la Administración Pública que establezcan requisitos, exigencias, limitaciones, cobros y prohibiciones que impacten en el acceso o en la permanencia de los agentes económicos en el mercado, todo ello con la finalidad de determinar su legalidad y razonabilidad. Asimismo, tiene la función de controlar el cumplimiento de las normas y principios de simplificación administrativa de entidades del Estado. Además, identifica aquellos tributos de las municipalidades que graven el libre tránsito de personas, bienes y mercaderías en el territorio nacional.

A nivel mundial, un estudio analiza la influencia de la economía informal sobre la corrupción y viceversa. Para ello se trabaja con 98 países, en la muestra global solo tres variables están significativamente correlacionadas con el sector no oficial, al nivel del 1%. El sector informal se reduce con regulaciones más fuertes. Esto implica que la efectividad del gobierno (mayores beneficios de operar en el sector legal, eficacia en controlar las actividades ilegales) reduce el tamaño del sector informal. Además, empleando un índice de corrupción basado en un modelo estructural, la corrupción y la economía sumergida son complementarias en los países con bajos ingresos, pero no en los países de altos ingresos (Dreher & Schneider, 2010).

En otra importante investigación se realiza una reseña teórica sobre las reglamentaciones laborales formales como causa del empleo informal. Señala que diversos estudios encuentran una relación entre las regulaciones y pertenecer al empleo informal, estos hallazgos basados en encuesta de estudios empíricos (Kucera & Roncolato, 2008).

La calidad del sistema legal puede beneficiar a la formalidad. A pesar que existen otros factores, la importancia de la calidad de un sistema legal, es crucial en el sostenimiento de empresas, más aún si son pequeñas y micro empresas. Una compleja tramitología impide a los emprendimientos acercarse al amparo legal. Si Perú es un país emprendedor, sus barreras burocráticas deben ser reducidas en lo posible para ser atractiva la formalidad, desafortunadamente Perú carece de un adecuado sistema administrativo. Es necesario resaltar que las barreras burocráticas no son negativas en sí mismas, pues concilian el ejercicio de la libre iniciativa y la libertad de empresa con el respeto de otros derechos e intereses de la colectividad, cuya tutela y protección está cargo de las distintas entidades de la Administración Pública.

Régimen Tributario Excesivo.

En la realidad peruana, las empresas evaden los tributos, si se considera pequeñas empresas la evasión tributaria estaría explicada por generar mayores ingresos (utilidades). Esta situación se observa en las pequeñas empresas con excesiva carga y complejidad para tributar (las pequeñas empresas como medio para evadir tributos no solicitan comprobantes de pago). Por otro lado, el régimen tributario ocasiona el cierre establecimientos, suspensión de licencias, permisos o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de sus actividades (Aguirre & Silva, 2013).

La evasión tributaria en el Perú afecta su recaudación fiscal. Entre las principales causas por la que los contribuyentes evadan las responsabilidades tributarias se encuentran la falta de cultura tributaria, las altas tasas impositivas, la desconfianza a las autoridades encargadas de su administración, la insatisfacción por los servicios públicos recibidos, etc. (Merchán, Mario., Velázquez, Nazareth, 2015).

En el Perú, donde existen más empresas informales que formales es complicado gravar solo a estas empresas. Debido a ello las tasas impositivas tienden a subir. Estas alzas en los impuestos a la formalidad la hacen menos atractiva que la informalidad, como consecuencia los estímulos para mudar a la formalidad son inexistentes, por lo que los índices de informalidad se incrementan. Perú alcanzó en el 2015 un evasión tributaria del 34.7%. (Merchán, Mario., Velázquez, Nazareth, 2015). A fin de solucionar este problema, la SUNAT desde el mes de marzo de 1991, analizó y estudió la informalidad. Esto permitió simplificar el régimen tributario, para ello creó el Régimen Único Simplificado (RUS), mediante el Decreto Legislativo N° 771 vigente a partir del 1° de enero de 1994. En ese sentido, el RUS tuvo como finalidad ampliar la base tributaria, considerando a las personas naturales y con pequeños negocios de la economía informal. Posteriormente, se incluyeron otros grupos de personas como los no profesionales, de cuarta categoría, y se hicieron nuevos ordenamientos.

La tributación es países como el Perú, conlleva al desarrollo conjunto social, asegurando el cumplimiento de los derechos de todos los ciudadanos. Para ello el Estado necesita del aporte de los ciudadanos, es decir, los tributos. Estos permiten brindar al Estado un mejor presupuesto que le permitirá atender mejor las necesidades Sunat (2017). En relación a los tributos y aportes que gravan

las remuneraciones, el empleador debe asumir el pago de seguro Social de Salud (EsSalud), seguro de Vida Ley, Seguro Complementario de trabajo de Riesgo y el Sistema de pensiones y otras contribuciones adicionales (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2016).

Según la SUNAT (Gestión, 2017, enero, 18), el nuevo Régimen Mype Tributario tiene como prioridad simplificar la tributación reduciendo los costos tributarios. Este beneficio está dirigido a negocios cuyos ingresos netos no superan las 1,700 UIT (S/ 6.8 millones). Estos cambios favorecerán a la formalización mediante la declaración de ingresos y gastos.

Por otro lado, según estudios realizados por Schneider (2014, 2013), indican que los factores que influyen en la economía informal son las políticas tributarias y la regulación estatal. Es decir, cuanto mayor sea la carga tributaria y los costos laborales, los individuos tendrán mayores razones de trabajar en la economía informal y evitar esos costos. Lamentablemente, la probabilidad de identificar los casos, dependen de las medidas de aplicación empleadas por la autoridad tributaria y de conocer las actividades que realizan empresarios, para precisar la detección de actividades económicas informales.

El aumento del sector informal en las últimas décadas tiene una explicación multicausal, entre ellas son el desempleo, la carga de una tasa impositiva marginal más alta, las regulaciones gubernamentales, a los sistemas de seguridad social y a la corrupción. Sin embargo, un factor importante que influye en el crecimiento de la informalidad es la carga tributaria. Diversos estudios han demostrado que las microempresas, por su naturaleza cuentan con escasos recursos se ven obligadas a la evasión de impuestos. Dado este contexto, es importante considerar la formulación de impuestos o cargas tributarias considerando las características de los grupos empresariales.

Deficiente Estructura Tecnológica y Productiva.

Las micro y pequeñas empresas en el Perú (en su mayoría son de subsistencia) se caracterizan por tener una capacidad productiva limitada y por no aportar significativamente a la economía peruana a pesar que tienen una amplia presencia en esta. Diversos estudios han encontrado la relación positiva entre TIC's y productividad en las empresas, dado el gran porcentaje de empresas peruanas que pertenecen a este sector, es necesario resaltar que las empresas que usan TIC's son más productivas, crecen más rápido, invierten más y tienen mayores beneficios.

Según Hernando de Soto (1986), en lo que respecta a las empresas formales, la excesiva interferencia gubernamental ocasiona un gran derroche de recursos. Se invierte mucho tiempo para cumplir con las regulaciones gubernamentales y además, las restricciones gerenciales afectan la toma de decisiones empresariales. Esto genera una inadecuada asignación de recursos, conllevando a una baja productividad, ¿pero qué sucede con el sector informal? En la informalidad se refleja un potencial económico limitado, baja productividad, mercados restringidos, limitado acceso al crédito, reduciendo las posibilidades de desarrollar el capital humano. Las micro y pequeñas empresas, tienen baja productividad lo que no permite enfrentar los costos de la formalidad (OIT, 2015; Forbes, 2014). Este grupo empresarial, necesita incrementar su productividad, para ello se les debe permitir acceso a mercados, financiamiento, tecnología, etc. Asimismo, las políticas deben estar orientadas a la integración productiva, integración y desarrollo económico local (OIT, 2015).

La falta de tecnología, mano de obra, personal calificado con experiencia técnica, equipos y estructuras deficientes, son barreras para la formalización. Para ello, ciertas medidas pueden funcionar para superar dichas barreras: Proyectos piloto, requisitos técnicos, operativo, infraestructura, mejora de la calidad de las materias primas secundarias, tecnología apropiada, asistencia económica y técnica, asistencia técnica, fomento de la capacidad de los trabajadores (Velis *et al.*, 2012). Las tecnologías benefician a las pequeñas empresas al incrementar su productividad, además les permite reducir sus costos de transacción, ganar nuevos clientes, mejores oportunidades de negocio e incrementar el acceso a mercados, es decir, expandirse (Agüero y Pérez, 2010).

La infraestructura tecnológica considera como elementos al equipo humano, el hardware, el software. Implica considerar la conexión a internet y estrategias y procedimientos de respaldo. Actualmente, en el Perú existen programas que forjan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

La Ley 27267 “Ley de Centros de Innovación Tecnológica” (CITE), es uno de los principales programas que establece los lineamientos para la creación, el desarrollo y la gestión de estos centros.

Los CITE, buscan promover el desarrollo industrial, la innovación tecnológica para fortalecer su competitividad, crean una imagen de calidad del producto peruano para su exportación y consumo nacional. Hacen propicio un ambiente tecnológico para las inversiones y la asociatividad empresarial. Asimismo, se encarga de la transferencia de tecnología peruana y extranjera. En relación a las unidades productivas permite mejorar, la calidad, el diseño la diferenciación de productos y la productividad de los procesos, desarrollar investigación y desarrollo, difunde información tecnológica y monitorea aspectos tecnológicos.

Fortalecer la infraestructura, favorece el mejoramiento de la tecnología, la calidad y las normas relacionadas con las diferentes cadenas productivas. En forma complementaria, las innovaciones tecnológicas en productos y procesos conllevan a la necesidad de capacitación en un contexto de fabricación. Por otra parte, hoy en día las empresas son cada vez más llamadas a competir en calidad o tiempo, de ahí la gestión de la calidad debe estar directamente relacionada con el rendimiento. Finalmente, las empresas que busquen crecer, expandirse y ser competitivas deben desarrollar su estructura tecnológica para hacer frente al cambio, por lo tanto la formación de la mano de obra para acomodar el proceso de crecimiento es favorable (Johnson y Gubbins, 1992).

Según la Encuesta Nacional de Hogares un estudio analizó el uso del internet en trabajadores independientes y microempresarios en el Perú. En la investigación permite conocer de qué manera este sector está empleando el Internet. Se encontró una diferencia positiva y significativa en los ingresos en relación a ser usuario o no del servicio de Internet tanto para trabajadores independientes como para microempresarios (Agüero & Pérez, 2010). Una importante investigación en pequeñas y medianas empresas examina el impacto de la internacionalización en su supervivencia y los efectos directos y moderadores de los recursos tecnológicos y las alianzas de investigación y desarrollo (I + D). La investigación estaba conformada por 1612 pymes coreanas independientes de alta tecnología. El estudio revela que la internacionalización de las ventas está asociada con mejores perspectivas de supervivencia. Además, a pesar que los recursos tecnológicos no proporcionan beneficios directos de la misma, la intensidad de I + D actúa como moderador en la relación de internacionalización. El estudio sugiere que la acumulación de recursos tecnológicos puede ser más importante cuando las empresas buscan la expansión internacional. La tasa de explicación del modelo fue de 76,8% ($p < 0,01$) (Lee *et al.*, 2012).

En el mundo globalizado en el que todas las empresas se desenvuelven, las pequeñas empresas deben verse obligadas a crear conciencia sobre la importancia de las TIC's y los beneficios que a partir de su uso se pueden obtener. Cuando este sector empresarial adopta este tipo de medidas, los problemas en áreas críticas se ven disminuidas, administran eficazmente sus recursos y les permite afrontar a los competidores y mantenerse a flote, ya que su productividad mejora considerablemente. La evidencia demuestra que contar con trabajadores calificados y entrenados, además de adecuadas estrategias tecnológicas conlleva a una alta productividad, rendimientos crecientes a escala. La modernización de industrial por lo que la nueva generación de trabajadores necesitará una mejor educación y formación profesional que les permita operar eficientemente, creando así empleos más productivos y mejor remunerados.

Bajos Niveles de Capacitación.

En la actualidad se debe considerar a la pequeña empresa como una fuente de aprendizaje mediante la relación transaccional u otro tipo que tiene con su entorno de red inmediata. Las necesidades de aprendizaje se deben a aquellos que buscan lograr el éxito empresarial. Por ello, es necesario explorar un aprendizaje de acuerdo a los grupos clave. Se entiende que los beneficios para la sociedad es un acercamiento de las PYME y su entorno, lo que conlleva a una reducción de los costos de transacción (Gibb, 1997).

Las MYPEs mayormente son de tipo familiar, esta característica implica que no cuenten con una preparación y capacitación adecuada para las necesidades empresariales. La falta de capacitación y de

entrenamiento del personal constituye una barrera para su desarrollo. La falta de visión a largo plazo y la búsqueda de obtención de utilidades en el menor tiempo posible, sumado a la capacitación a sus trabajadores, que mayormente se da al inicio del vínculo laboral, impiden el crecimiento de estas empresas incluso hablando del sector informal en el que se encuentran (Avolio *et al.*, 2011). Además, son varios los estudios que sugieren que la capacitación también se asocia con la necesidad de formalizar, un aspecto que puede causar gastos en las empresas más pequeñas (Keogh & Stewart, 2001; Scott *et al.*, 1996).

En el Perú, menos del 20% de las MYPES se capacitan. El acceso a la capacitación es casi inexistente. Según Gestión (2014), más del 80% de las micro y pequeñas empresas del Perú desarrollan sus actividades de modo intuitivo. Si se busca desarrollar productos competitivos. Las empresas requieren estar en la capacidad de innovar, de capacitar a sus trabajadores para contar con personal calificado y productivo. La carencia de esta preparación la limita en competitividad y elementos necesarios para enfrentar la globalización.

La definición de aprendizaje, entrenamiento, capacitaciones se ha incorporado recientemente, en las últimas décadas. Por lo que aplicarla al sector de las pequeñas empresas aún está en progreso. Hablamos de formación de las empresas a la transmisión de aprendizaje siempre que los conocimientos y habilidades de aprendizaje previos afectan la forma en que se aprenden y realizan nuevos conocimientos y habilidades (Gibb, 1997). Es decir, las habilidades aprendidas se pueden comprobar mediante la aplicación en el hacer. El hacer diario, o la aplicación de habilidades están influenciados por el conocimiento tanto individual como personal. Es importante considerar el concepto de conocimiento y habilidad, mientras que el primero pertenece a un campo abstracto, las habilidades llevan a resultados observables. Sin embargo, ambos conceptos se interrelacionan ya que detrás de las habilidades hay conocimiento aprendido (Jessup, 1991).

La capacitación de las empresas es una actividad que crea valor, permite generar una ventaja competitiva. Además, puede mejorar el desempeño diario de los empleados actuales, proporcionándoles todas las habilidades y conocimientos necesarios con su trabajo o preparándolos para la promoción de empleo (Bryan, 2006). Las actividades de capacitación también se asocian con una cultura de aprendizaje continuo, siendo un estímulo tanto para los directivos como para los empleados a hacer frente al cambio y utilizarlo como una fuerza positiva (Martocchio & Baldwin, 1997). Sin embargo, a diferencia de las grandes empresas, las pequeñas empresas tienden a ser reactivas en lugar de proactivas con respecto a la oferta de mano de obra. Esto nos indica que debido a su incapacidad para reconocer sus necesidades respecto a las habilidades específicas, sumado a las bajas prioridades en proporcionar capacitación formal dentro de la empresa, sus esfuerzos se ven frustrados cuando grandes empresas se convierten su competencia y reclutan a sus trabajadores (Bryan, 2006).

Invertir en capacitación y preparación en las pequeñas empresas, contrariamente a lo que se piensa, permite reducir costos de transacción y fortalecen su capacidad de competencia. Ya que si bien décadas anteriores no existía evidencia de la retribución económica de las capacitaciones, en la actualidad, el aprendizaje, entrenamiento y capacitaciones son necesarios para la competitividad de las pequeñas empresas. Por ello, se debe concientizar a las pequeñas empresas que brindar espacios a los empleados para las capacitaciones no es un desperdicio de tiempo, ni se está perdiendo trabajo, contrariamente, se obtiene una alta producción en un largo plazo. Finalmente, las pequeñas empresas tienen dificultades para acceder a una formación adaptada a sus necesidades en términos de tipo y calidad, programación, ubicación, etc.

Resultados

El objetivo principal de este estudio es determinar, desde una perspectiva teórica, los factores críticos que limitan la formalización de las pequeñas y micro empresas en el sector manufacturero en el Perú. Por lo que la revisión teórica realizada sustenta la relación entre las variables propuestas y la variable formalización. Si bien al analizar independientemente cada variable se encontró relación directa con la variable explicada, los estudios base analizan el fenómeno de la informalidad desde una perspectiva

multicausal. Dado que diversas variables pretenden explicar la informalidad, se ha considerado cuatro representativas a la realidad del Perú. Con el estudio de campo a posteriori se pretende hacer visible los factores que la originan. Asimismo, se podrá generar reflexión y discusión a nivel académico y en de las ciencias administrativas. Por lo tanto en base a la revisión teórica se presentan la Hipótesis Específicas y/u Operativas propuestas.

- La compleja tramitología tiene una relación negativa con la formalización de las pequeñas y micro empresas.
- El régimen tributario excesivo tiene una relación negativa con la formalización de las pequeñas y micro empresas.
- La deficiente estructura productiva tiene una relación negativa con la formalización de las pequeñas y micro empresas.
- Los bajos niveles de capacitación tienen una relación negativa con la formalización de las pequeñas y micro empresas.

Modelo gráfico propuesto

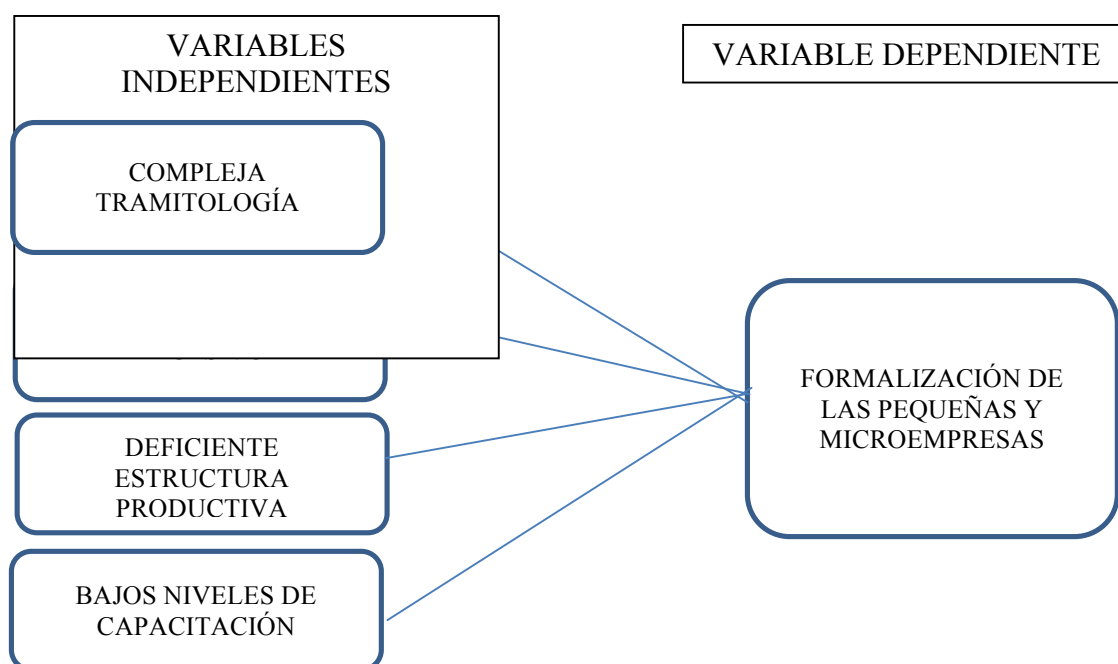


Figura 2: Formalización de las pequeñas y microempresas. Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

El documento caracteriza los factores que limitan la formalización de las micro y pequeñas en Perú. Después de un análisis de la economía peruana y su evolución a lo largo del tiempo se sostiene que estos factores son la compleja tramitología, el régimen tributario, la deficiente estructura productiva y el bajo nivel de capacitación. Con respecto a la compleja tramitología, Perú, como país emprendedor, carece de un sistema administrativo amigable con las pequeñas y micro empresas por lo que sus barreras burocráticas impiden acercarse a la legalidad.

Las regulaciones excesivas, las limitaciones administrativas y las debilidades del sistema son los principales enemigos de la formalidad en este sector empresarial. El sistema fiscal peruano a fin de incrementar sus ingresos tributarios recurre a diversas fuentes, sin embargo, un sector poco favorecido dada sus características es el sector de las micro y pequeñas empresas. Si la naturaleza de toda empresa es generar utilidades a menores costos, empresas con un margen de ventas menores buscarán evadir dichas responsabilidades llevándolas a operar en la informalidad.

Toda empresa competitiva tiene el éxito asegurado. Esto implica que su productividad mejore. Contar con trabajadores calificados y entrenados, además de adecuadas estrategias tecnológicas

conlleva a una alta productividad, rendimientos crecientes a escala. Por lo que, la modernización requiere de eficientes estructuras productivas, una gestión más estricta de la capacidad y un mejor diseño de procesos. La garantía para que una empresa salga a flote es que además de las características mencionadas, debe contar con empleados más calificados y mejor capacitados. Las empresas deben contar con empleados con una formación profesional que les permita operar eficientemente. En el Perú las micro y pequeñas empresas no se capacitan y operan intuitivamente. La capacitación de las empresas permite reducir costos y mejora la productividad, crea valor y permite generar una ventaja competitiva.

Finalmente, la informalidad como fenómenos no tiene una explicación monocausal, incluso su comprensión está determinada de acuerdo al contexto donde se la analice. Se requiere más información académica y evidencia empírica que contribuya a su entendimiento. Así, tomar medidas para reducirla y fomentar la formalidad.

Referencias bibliográficas

- Aguirre, A. (2013). *Evasión tributaria en los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del mercado mayorista del distrito de Trujillo - año 2013*. Universidad Privada Antenor Orrego. Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad.
- Agüero, A. y Pérez, P. (2010). El uso de Internet de los trabajadores independientes y microempresarios en el Perú. In Investigación presentada en la Conferencia ACORN-REDECOM.
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). *Strategia*, (22), 70-80.
- Bryan, J. (2006). Training and performance in small firms. *International small business journal*, 24(6), 635-660.
- Castells, M. y A. Portes. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. En A. Portes, M. Castells & Lauren A. Benton, eds. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Advanced Developed Countries*. Baltimore, MD, USA: John Hopkins University Press.
- Chen, M. (2012). The Informal Economy: Definitions, theories and policies. USA. Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO)
- De Soto, H. (1986). *The Other Path*. London: I.B. Tauris & Co Ltd.
- Dreher, A., & Schneider, F. (2010). Corruption and the shadow economy: an empirical analysis. *Public Choice*, 144(1-2), 215-238.
- Forbes (2014). 5% del PIB proviene de la informalidad. Recuperado desde <http://www.forbes.com.mx/25-del-pib-proviene-de-la-informalidad/#gs.wlH8LU>
- Gestión (2017, enero, 18). Sunat: Régimen Mype Tributario pagará menos impuestos. Recuperado desde <http://gestion.pe/economia/sunat-regimen-mype-tributario-pagara-menos-impuestos-2179990>
- Gestión (2014, octubre, 14). Menos del 20% de mypes acceden a capacitación, según Cofide. Recuperado desde <http://gestion.pe/empresas/menos-20-mypes-acceden-capacitacion-segun-cofide-2111038>
- Gibb, A. A. (1997). Small firms' training and competitiveness. Building upon the small business as a learning organisation. *International small business journal*, 15(3), 13-29.
- Hart, K (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11, pp 61-89
- INDECOPI. (2017). *Eliminación de Barreras Burocráticas*. Recuperado desde <https://www.indecopi.gob.pe/web/eliminacion-de-barreras-burocraticas/presentacion>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI. (2014). Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2012. INEI, Lima.

- Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI. (2015). Resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG). INEI, Lima.
- Jessup, G. (1991). Outcomes. NVQs and the Emerging Model of Education and Training. The Falmer Press, London.
- Johnson, S. & Gubbins, A. (1992) 'Training in Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from North Yorkshire', in K. Caley, E. Chell, F. Chittenden and C. Mason (eds) *Small Enterprise Development Policy and Practice in Action*, pp. 28–42. London: Paul Chapman.
- Keogh, W. and Stewart, V. (2001) 'Identifying the Skills Requirements of the Workforce in SMEs: Findings from a European Social Fund Project'. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 8(2) 140–9.
- Kucera, D., & Roncolato, L. (2008). Informal employment: Two contested policy issues. *International Labour Review*, 147(4), 321-348.
- Lee, H., Kelley, D., Lee, J., & Lee, S. (2012). SME survival: the impact of internationalization, technology resources, and alliances. *Journal of small business management*, 50(1), 1-19.
- Martocchio, J. J. and Baldwin, T. T. (1997) 'The Evolution of Strategic Organisational Training', *Research in Personnel and Human Resource Management* 15, 1–46.
- Merchán, Mario., Velázquez, Nazareth. (2015). La evasión y elusión tributaria de las mype en las empresas del sector comercio-rubro abarrotes del distrito de Chimbote, 2014. *In Crescendo. Derecho*. 2015; 2(2), 19-27
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2016). Guía de Negocios e Inversiones del Perú, 2015-2016.
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. *Experiencias, avances y desafíos*. Santiago.
- Portes, A. y Haller, W. (2004). La economía informal. Serie Políticas Sociales N°100. Santiago: CEPAL.
- Sánchez-Villagómez, M., Vara-Horna, A., Paredes-Pérez, N., Alvarez-Risco, A., Vílchez-Román, C., Santi-Huaranca, I.,... Huamán-Delgado, F. (2016). Revisión teórica de la informalidad. Manuscrito no publicado, Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú.
- Schneider, F., & Enste, D. H. (2013). The shadow economy: An international survey. Cambridge University Press.
- Schneider, F. (2014). In the Shadow of the State-the Informal Economy and Informal Economy Labor Force. *DANUBE: Law and Economics Review*, 5(4), 227-248.
- Scott, P., Jones, B., Bramley, A. and Bolton B. (1996) 'Enhancing Technology and Skills in Small and Medium Sized Manufacturing Firms: Problems and Prospects', *International Small Business Journal* 14(3), 85–99.
- Sunat (2017). Cultura aduanera y tributaria. Recuperado de <http://cultura.sunat.gob.pe/index.php/por-que-tributamos>
- Tokman, V. (1978). An Exploration into the Nature of the Informal-Formal Sector Relationship. *World Development*, Vol. 6, Núm. 9/10.
- Velis, C., Wilson, D., Rocca, O., Smith, S., Mavropoulos, A., Cheeseman, C. (2012). An analytical framework and tool ('InteRa') for integrating the informal recycling sector in waste and resource management systems in developing countries. *Waste Manage. Res.* 30 (9), 43–66. <http://dx.doi.org/10.1177/0734242X12454934>