



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y SU IMPACTO POSITIVO EN LAS PYMES
DEL DISTRITO DE CHORRILLOS. LIMA 2017

Línea de investigación:

Gestión empresarial e inclusión social

Tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Finanzas

Autora

Villaverde Aguilar Juan Carlos

Asesor

Barrueto Pérez, Maria Teresa

Jurado

Ambrosio Reyes, Jorge Luis

Gutiérrez Paucar, Félix Javier

Pacheco Trucio, Teófilo Fortunato

Lima - Perú

2022

Referencia:

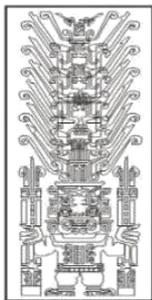
Villaverde, J. (2022). *Formalización empresarial y su impacto positivo en las pymes del distrito de Chorrillos. Lima 2017 [Tesis de maestría en la Universidad Nacional Federico Villarreal]*. <https://repositorio.unfv.edu.pe/handle/20.500.13084/6399>



Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada (CC BY-NC-ND)

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede generar obras derivadas ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



Universidad Nacional
FEDERICO VILLARREAL

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y SU IMPACTO POSITIVO EN LAS PYMES DEL DISTRITO DE CHORRILLOS. LIMA 2017

**Línea de investigación:
Gestión empresarial e inclusión social**

Tesis para optar el grado académico de maestro en Finanzas

Autor:

Villaverde Aguilar, Juan Carlos

Asesor:

Barrueto Pérez, Maria Teresa

Jurado:

Ambrosio Reyes, Jorge Luis

Gutiérrez Paucar, Félix Javier

Pacheco Trucios, Teófilo Fortunato

Lima – Perú

2022

DEDICATORIA

Dedico de manera especial a mi Padre Octavio y mi madre Gertrudes pues son el principal cimiento para mi construcción de mi vida profesional, sentó en mis las bases de responsabilidad y deseos de superación.

A mis hermanas Gina y Marilú, mi hermano Ricardo, y mi esposa Lady que han sido un gran apoyo para el desarrollo de la tesis; siempre me han apoyado, motivándome y demostrándome su amor sincero.

A mis abuelos que son símbolos de sabiduría, aunque no los llegue a conocer, puedo ver su amor y apoyo en mis padres. Los amos, ¡esta meta es nuestra!

AGRADECIMIENTO

A mi familia por su comprensión y estímulo constante, además de su apoyo incondicional a lo largo de mis estudios

A mi asesora Dra. María Teresa Barrueto, quien me brindó su valiosa orientación y guía en la elaboración de la presente tesis.

Y a todas las personas que en una u otra forma me apoyaron en la realización de este trabajo

Quiero expresar mi mayor gratitud a los profesionales y expertos que han facilitado el camino para la realización del presente estudio.

A mis maestros y compañeros de la maestría en finanzas, quienes compartieron conmigo sus conocimientos y experiencias.

En especial a los empresarios de las Pymes que me han apoyado por su colaboración en la resolución de las encuestas que me permitieron validar los conceptos, plantear la solución mediante el presente trabajo de investigación.

RECONOCIMIENTO

A la Escuela de Post Grado de la Universidad Nacional Federico Villarreal, por brindarme la oportunidad de desarrollar mis capacidades, competencias y optar el Grado de Maestro en Finanzas.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Reconocimiento.....	iv
Índice.....	v
Índice de tablas.....	vii
Índice de figuras.....	ix
Resumen.....	x
Abstract.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1 Planteamiento del problema.....	14
1.2 Descripción del problema.....	14
1.3 Formulación del problema.....	19
1.3.1 Problema general.....	19
1.3.2 Problemas específicos.....	19
1.4 Antecedentes.....	20
1.5 Justificación de la investigación.....	21
1.6 Limitaciones de la investigación.....	22
1.7 Objetivos.....	22
1.7.1 Objetivo general.....	22
1.7.2 Objetivos específicos.....	22
1.8 Hipótesis.....	23
II. MARCO TEÓRICO.....	24
2.1 Marco conceptual.....	26
2.1.1 Formalización empresarial.....	26
2.1.2 Impacto positivo.....	27
2.1.3 Participación en licitaciones.....	28
2.1.4 Emisión de comprobantes de pago.....	31
2.1.5 Factoring.....	33
2.1.6 Oportunidades diferenciales.....	36
2.1.7 Proceso operativo.....	38
2.1.8 Economía.....	38

III. MÉTODO.....	41
3.1 Tipo de investigación.....	41
3.2 Población y muestra.....	41
3.3 Operacionalización de variables.....	42
3.4 Instrumentos.....	43
3.5 Procedimientos.....	44
3.6 Análisis de datos.....	44
IV. RESULTADOS.....	46
4.1 Resultados.....	46
4.2 Contrastación de hipótesis e interpretación.....	68
V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	81
VI. CONCLUSIONES.....	82
VII. RECOMENDACIONES.....	84
VIII. REFERENCIAS.....	85
IX. ANEXOS.....	87
Anexo A. Matriz de Consistencia.....	87
Anexo B. Instrumento de recolección de datos y formación de valores.....	88
Anexo C. Definición de términos.....	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Relación entre variables de estudio.....	42
Tabla 2: Variables e indicadores.....	42
Tabla 3: Oportunidades de las Pymes si participan en licitaciones.....	46
Tabla 4: Presencia de la empresa frente al mercado.	47
Tabla 5: Mejora de los procesos operativos por la competencia.....	48
Tabla 6: Comprobantes de pago y control de ventas y servicios.....	49
Tabla 7: Comprobantes de pago y beneficios operativos.....	50
Tabla 8: Sistema de información y control tributario de las ventas.....	51
Tabla 9: Factoring y mayor liquidez a la empresa.....	52
Tabla 10: Factoring y el proceso de cobro.....	53
Tabla 11: Factoring y eliminación de deudas por liquidez.....	54
Tabla 12: La formalidad y las oportunidades de negocio.....	55
Tabla 13: Mejora operacionales y mejora económica.....	56
Tabla 14: Capacitación del personal y beneficios competitivos.....	57
Tabla 15: Formalidad y mejora de procesos operativos.....	58
Tabla 16: Mayor control operativo, mayor beneficio.....	59
Tabla 17: Formalidad e invertir en sistemas de información.....	60
Tabla 18: Formalidad y el incremento de las ventas.....	61
Tabla 19: Crecimiento económico y nuevos locales.....	62
Tabla 20: Mayor control frente al crecimiento económico.....	63
Tabla 21: Actividad económica financiera y beneficios económicos.....	64
Tabla 22: Elementos estratégicos y rentabilidad financiera.....	65
Tabla 23: Tipo de cambio y situación económica.....	66
Tabla 24: Pago de impuestos y bienestar económico del país.....	67
Tabla 25: Frecuencia observada - Primera hipótesis específica.....	70
Tabla 26: Frecuencia esperada - Primera hipótesis específica.....	70
Tabla 27. Calculo para la primera hipótesis específica.....	70
Tabla 28: Frecuencia observada - Segunda hipótesis específica.....	72
Tabla 29: Frecuencia esperada - Segunda hipótesis específica.....	73
Tabla 30. Calculo - Segunda hipótesis específica.....	73
Tabla 31: Frecuencia observada - Tercera hipótesis específica.....	75

Tabla 32: Frecuencia esperada - Tercera hipótesis específica.....	75
Tabla 33. Calculo - Tercera hipótesis específica.....	76
Tabla 34: Frecuencia observada para la hipótesis general.....	78
Tabla 35: Frecuencia esperada para la hipótesis general.....	78
Tabla 36. Calculo para la hipótesis general.....	78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Fuente INEI. Pequeña empresa por tipo de organización jurídica – 2016...	14
Figura 2. Fuente INEI. Empresas constituidas como sociedad anónima - 2016.....	15
Figura 3: Fuente INEI. Nivel de estudio dueño de la Pyme – 2016.....	16
Figura 4. Fuente INEI. La Caracterización de la PYME Nivel Sectorial – 2016.....	16
Figura 5: Fuente SUNAT – Registro de contribuyentes – 2020.....	17
Figura 6: Fuente Memoria Municipalidad de Chorrillos – 2020.....	18
Figura 7: Oportunidades de las Pymes si participan en licitaciones.....	46
Figura 8: Presencia de la empresa frente al mercado.....	47
Figura 9: Mejora de los procesos operativos por la competencia.....	48
Figura 10: Comprobantes de pago y control de ventas y servicios.....	49
Figura 11: Comprobantes de pago y beneficios operativos.	50
Figura 12: Sistema de información y control tributario de las ventas.....	51
Figura 13: Factoring y mayor liquidez a la empresa.....	52
Figura 14: Factoring y el proceso de cobro.	53
Figura 15: Factoring y eliminación de deudas por liquidez.....	54
Figura 16: La formalidad y las oportunidades de negocio.....	55
Figura 17: Mejora operacionales y mejora económica.	56
Figura 18: Capacitación del personal y beneficios competitivos.....	57
Figura 19: Formalidad y mejora de procesos operativos.	58
Figura 20: Mayor control operativo, mayor beneficio.	59
Figura 21: Formalidad e invertir en sistemas de información.....	60
Figura 22: Formalidad y el incremento de las ventas.	61
Figura 23: Crecimiento económico y nuevos locales.	62
Figura 24: Mayor control frente al crecimiento económico.....	63
Figura 25: Actividad económica financiera y beneficios económicos.....	64
Figura 26: Elementos estratégicos y rentabilidad financiera.....	65
Figura 27: Tipo de cambio y situación económica.....	66
Figura 28: Pago de impuestos y bienestar económico del país.....	67

RESUMEN

La motivación para elaborar esta Tesis está influenciada en analizar la relación que existe entre el impacto financiero positivo de las Pymes al formalizarse como empresas. Durante el trabajo de investigación y analizando la problemática actual pude notar el interés de estas empresas en formalizarse, pero existe demasiado desconocimiento en los beneficios y ventajas que puede lograr si tienden por esta opción. Durante las entrevistas realizadas a estas empresas pude notar dos puntos de vista opuestos y validos que repercuten de manera positiva en el presente trabajo: El primer punto es el pensamiento de algunos empresarios que tiene visión de futuro, tienen interés de prosperar su negocio, llegar a crecer y expandirse con nuevos locales, debido que son especialistas en su trabajo; mientras el segundo punto de vista es todo lo contrario, solamente se dedican a obtener ingresos para un solo día, sin prospección a crecer como empresa. El presente trabajo busca unificar ambos puntos de vista con el objetivo de centralizar una sola idea sobre el impacto financiero positivo de la formalización, explicándoles su ventajas y características y de esta formar se llegue a lograr que a corto o mediano plazo estas Pymes lleguen a formalizarse, pueden crecer y brindar su actividad especializada a la sociedad, cumpliendo las normales legales que existe el país y obteniendo los beneficios que el estado brinda a estas empresas.

Palabras Claves: Informalidad de las Pymes, formalización empresarial, impacto positivo, crecimiento empresarial.

ABSTRACT

The motivation to elaborate this Thesis is influenced in analyzing the relationship that exists between the Operative Benefits of the Pymes when formalized as companies. During the research work and analyzing the current problems I noticed the interest of these companies in formalizing, but there is too much ignorance in the benefits and advantages that can be achieved if you tend for this option. During the interviews with these companies, I could see two opposing and valid points of view that have a positive impact on the present work: The first point is the thinking of some entrepreneurs who have a vision of the future, have an interest in prospering their business, reach grow and expand with new premises, because they are specialists in their work; while the second point of view is the opposite, they only dedicate themselves to obtain income for a single day, without prospection to grow as a company. The present work seeks to unify both points of view in order to centralize a single idea about the operational benefits of the formalization, explaining their advantages and characteristics and this form will achieve that in the short or medium term these Pymes become formalized, they can grow and offer their specialized activity to society, complying with the legal standards that exist in the country and obtaining the benefits that the state provides to these companies.

Key words: Informality of Pymes, business formalization, positive impact, business growth.

I. INTRODUCCIÓN

Vivimos en un mundo globalizado donde el pensamiento del emprendimiento se hace cada vez más común, la necesidad de las personas en generar dinero y puedan enfrentarse sus necesidades primarias (salud, alimentación, educación, etc..) exige que sean capaces de desarrollar una actividad, especializarse en ella y de esta forma ofrecer sus servicios a la comunidad y generar una fuente de empleo.

Las Pymes o Pequeñas y medianas empresas surgen como consecuencia de esta situación y su crecimiento desproporcionado ha dificultado el problema de la formalización. El estado ha mejorado sus procedimientos de formalización para estas empresas, pero a la fecha no ha llegado a cumplir con este objetivo. Así como también hay empresas que no quieren formalizarse por el simple hecho que no quieren ser fiscalizadas; esto conlleva a un error para estas empresas, debido que la formalización no solo contempla que el estado lleve un control, sino también ofrece una serie de beneficio que de una forma repercute en su crecimiento.

Es por ello que el presente trabajo de investigación trata en atender este problema, específicamente de las Pymes del distrito de chorrillos con el objetivo de informarlos sobre su impacto en la formalización y de esta forma obtener un feedback, y con las encuestas obtener un resultado que nos permita valorizar lo que esperan las Pymes en su formalización y sus beneficios.

La presente tesis se encuentra estructurada de la siguiente manera:

En el Capítulo I: Planteamiento del problema, se describe la realidad problemática para formular la pregunta de investigación para gestionar el conocimiento, se describen los objetivos, la justificación e importancia y se plantea la hipótesis del estudio de investigación.

En el Capítulo II: Se desarrolla el marco teórico, donde se presenta la información de analizada de la bibliografía revisada para establecer el marco referencial, teórico, normativo y conceptual.

En el Capítulo III: Método, se describe el tipo y diseño de investigación, se selecciona la población y muestra, adicionalmente se describe las técnicas de recolección de datos.

En el Capítulo IV: Presentación de resultados, se explica a manera de tablas y gráficos los resultados de la aplicación de los instrumentos de investigación, se realiza el análisis e interpretación de las variables.

En el Capítulo V: Discusión; se incluyen las conclusiones y recomendaciones lo cual constituye el aporte de este trabajo de investigación.

En el Capítulo VI: Se incluyen las citas y referencias bibliográficas se aplicó las pautas de diseño de la norma APA (American Psychological Association)

Como anexos, se incluyen el formato de la encuesta para relevar de forma aleatoria la información que se tomó como sustento para elaborar la presente tesis.

1.1. Planteamiento del problema

Los elementos para plantear un problema son tres y están relacionados entre sí, las preguntas de investigación, los objetivos que persiguen la investigación y la justificación del estudio. En tal sentido, se realizará una descripción del problema, el planteamiento del problema general y los problemas específicos, los antecedentes de la investigación, la justificación y los objetivos.

1.2. Descripción de la realidad problemática

El sector informal está constituido por empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por ello, al pertenecer al sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado ofrece. Según Hernando de Soto (1989) en su clásico estudio sobre la informalidad.

Figura 1

Fuente INEI. Pequeña empresa por tipo de organización jurídica – 2016

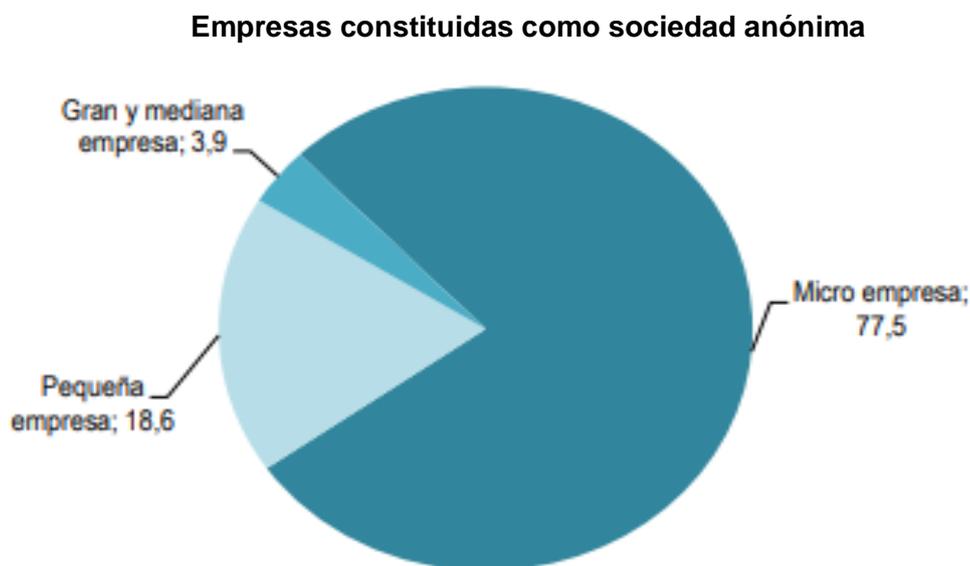


Las Micro y Pequeñas empresas nacen de las penurias que no han podido ser llenadas por los gobiernos de turno, mucho menos por las grandes compañías nacionales, tampoco por las inversiones de agrupaciones internacionales; es decir, a la generación de puestos de trabajo, por lo tanto, estas personas al tener esta

necesidad buscan la manera de generar sus propias fuentes que les permitan tener entradas. Para ello optan por la creación de sus propios negocios y pequeñas sociedades con el fin de auto emplearse y recurrir también a su familia, aunque tienen que valerse de la informalidad para lograrlo.

Figura 2

Fuente INEI. Empresas constituidas como sociedad anónima – 2016

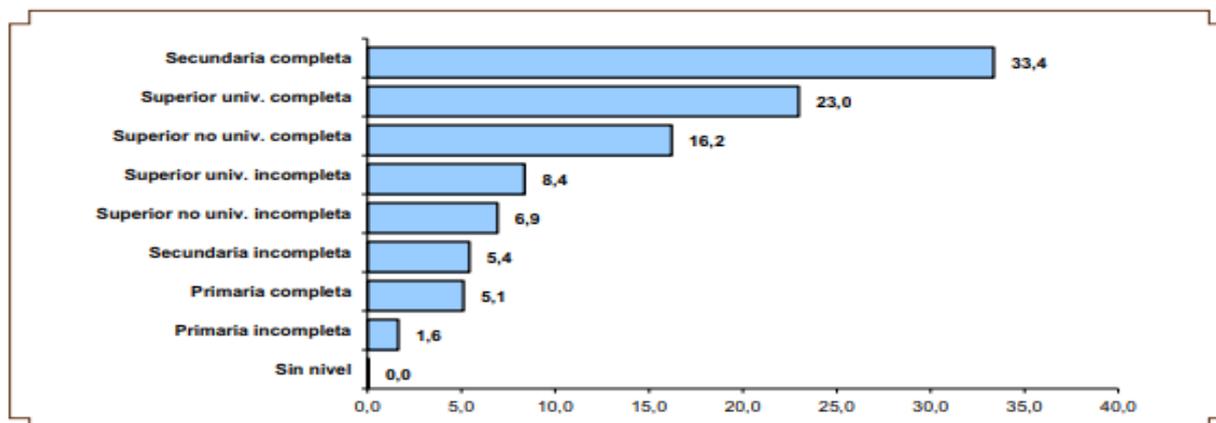


La informalidad es la forma distorsionada en donde una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales.

Figura 3

Fuente INEI. Nivel de estudio dueño de la Pyme – 2016

Nivel de estudio dueño de la micro y pequeña empresa



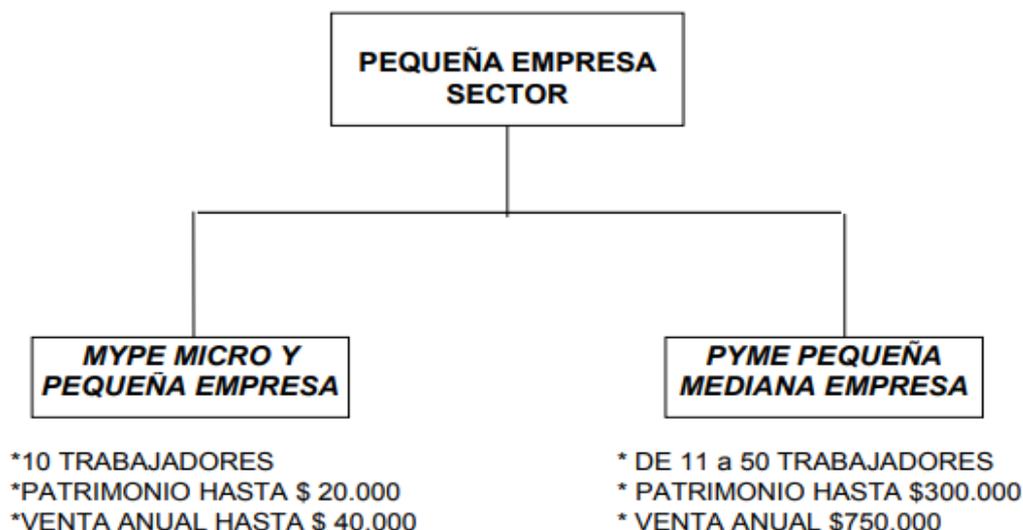
Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo.

ESTRATO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES (en US\$)	ACTIVOS FIJOS (sin incluir edificaciones)
MICRO	hasta 10 (1)	hasta 125,000 (4)	hasta 25,000 (3)
PEQUEÑA	11 - 50 (1)	125,001 - 1'500,000 (5)	25,001 - 300,000 (3)
MEDIANA	51 - 200 (2)	1'500,001 - 20'000,000 (6)	300,001 - 4'000,000 (3)

Figura 4

Fuente INEI. La Caracterización de la PYME Nivel Sectorial – 2016

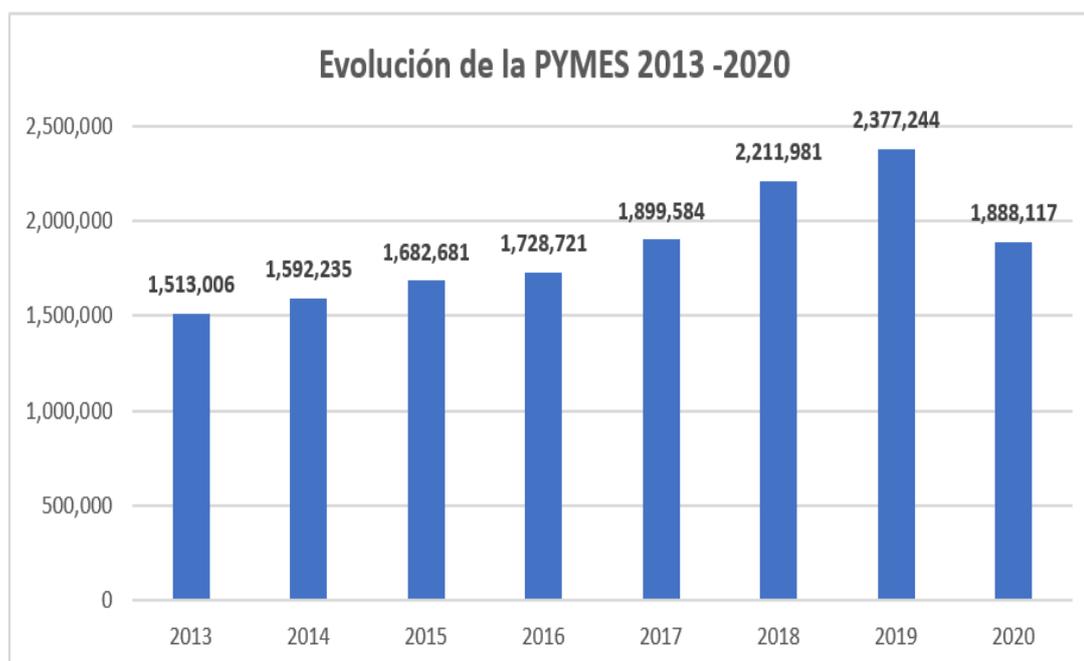
La Caracterización de la PYME Nivel Sectorial



Este problema se repercute en todo el Perú, pero mencionamos que el incremento de empresas informales en el distrito de chorrillos esta de una forma evitando la libre competencia, que a su vez prefieren obtener beneficios sin el pago de impuestos para obtener ingresos totales, pero en su mayoría afecta su crecimiento como empresa, así como su aporte tributario al estado.

Figura 5

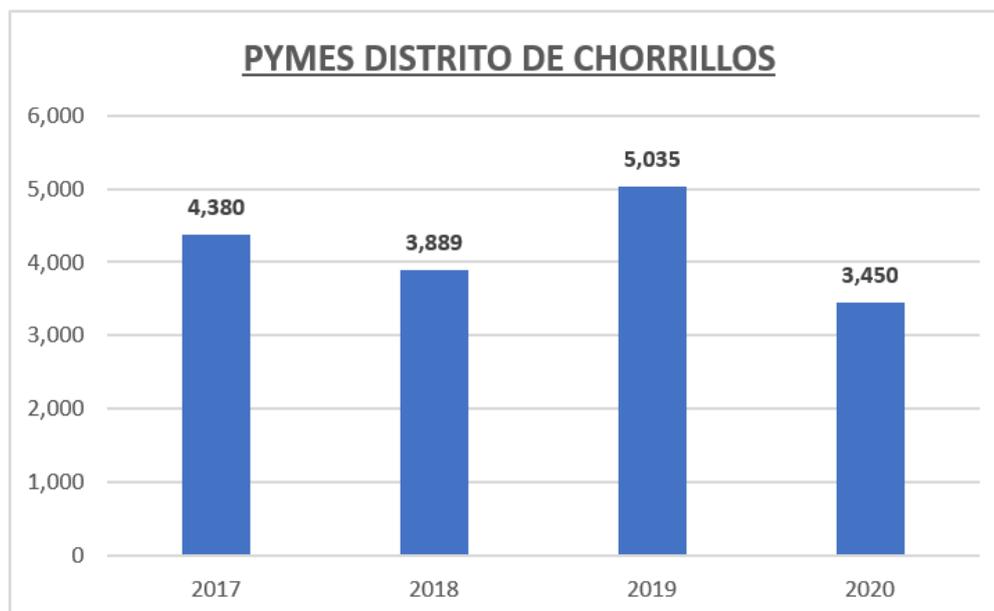
Fuente SUNAT – Registro de contribuyentes – 2020



Este problema se ha identificado en el distrito de chorrillos, al aumento excesivo de empresas que brindan variados servicios como, por ejemplo; albañilería, mecánica, consultoría académica, micro mercados, servicios de impresión, fotocopiados y variados, fuente de soda, etc. Y optan por la informalidad.

Figura 6

Fuente Memoria Municipalidad de Chorrillos – 2020



Adicional se indica que el estado peruano ha hecho los esfuerzos necesarios para mantener un control sobre la informalidad, por ello ha establecido las siguientes leyes:

LEY N° 28015 (Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa). La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

LEY N° 30056; tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada.

Decreto Legislativo núm. 1086 que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente.

Decreto Supremo núm. 007-2008-TR que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.

Resolución de Superintendencia 187-2008/SUNAT, en donde se aprueba las formas y condiciones para solicitar la amnistía de seguridad social. En la cual de acuerdo al DL 1086 que aprueba la ley de Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y de acceso al empleo decente, se concede una amnistía para las empresas que se encuentren dentro de los alcances de la citada norma a fin de regularizar el cumplimiento del pago de las obligaciones de seguridad social vencidas hasta la vigencia de dicho decreto legislativo y establece que el referido tendrá un plazo de 4 meses contados desde la vigencia de dicho decreto.

El presente trabajo trata de atender esta situación con el objetivo de incentivar a la formalidad, explicándoles la razón de aprovechar las oportunidades que brinda para su crecimiento empresarial.

1.3. Formulación del problema

1.3.1 Problema general

¿De qué manera la formalización empresarial brinda un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos?

1.3.2 Problemas específicos

- ¿En qué medida la participación en licitaciones brinda oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos?
- ¿En qué medida la emisión de comprobantes de pago influye en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos?
- ¿En qué medida el Factoring influye favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos?

1.4. Antecedentes

1.4.1. Referencias históricas

A nivel mundial el surgimiento de las Pymes surge en la década de los años 70, como respuesta frente a un mercado global donde se requería mano de obra especializada. A lo largo de los años se han desarrollado una serie de estudios analizando de esta forma sus inicios, crecimiento y su rol protagónico en la sociedad.

Pablo Orlandi, Ph.D. (2014) – Argentina; en su estudio relacionado sobre Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional; menciona El elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las Pymes y de la actividad emprendedora. Además, se menciona sobre la capacidad innovadora de la Pymes que sin lugar a dudas una de las características más interesantes de estas empresas.

Sergio Botero, Diego Fernando López Martínez, William Alberto Martínez Moreno (2007) – Colombia; dan énfasis sobre la financiación para la creación y supervivencia de pequeñas y medianas empresas (Pymes), es un tema preocupante en Colombia. Esta investigación se enfoca a estudiar esta problemática y describir lo que ha venido sucediendo en las compañías incubadas en la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica, Primero se hace una descripción de algunas formas de financiamiento, también se realiza un estudio que agrupa las distintas empresas en que ha colaborado la IEBTA; luego se siguió una metodología de encuestas con un análisis estadístico. Este se enfocó en tres puntos básicos que son: instrumentos financieros conocidos, instrumentos financieros implantados, y características que los empresarios consideran importantes para una forma de financiación; luego a partir de los resultados de esta investigación se hace una propuesta de la matriz de financiamiento apropiada para las Pymes en Colombia.

Jorge Arbulú y José Juan Otoya (2016) – Perú; menciona sobre 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.

Juan Chacaltana (2016) – Perú; menciona en su tesis “Formalización en el Perú. tendencias y políticas a inicios del siglo 21”; sobre el problema de la informalidad es ya una antigua preocupación de los investigadores del empleo, tanto en el Perú como en muchos países de la región y del mundo en desarrollo, con variantes respecto a su aparición y evolución. El debate ha sido por mucho tiempo principalmente conceptual, alrededor de su definición, y tras ello, sus causas y las políticas adecuadas para la transición hacia la formalidad. La revisión de literatura que se realiza en los capítulos posteriores intenta dar una idea de las principales vertientes que la academia ha ensayado sobre este tema.

1.5. Justificación de la investigación

1.5.1 Justificación

La investigación una vez concluida, brindara buenos aportes a las empresas informales del distrito de chorrillos. Desde el punto de vista metodológico, se estarían estableciendo un conjunto de directrices que permitirían incentivar el análisis de los datos obtenidos, considerando para su análisis el tipo y diseño de investigación, instrumentos de recolección de datos y los procesos de análisis de resultados. A nivel práctico, esta investigación viene a representar una oportunidad importante para las Pymes en estudio, de abordar con precisión cuáles son los problemas que actualmente se presentan al no decidir en optar por la formalidad y la falta de oportunidades de crecimiento por continuar con la informalidad. Otro de los aportes de este trabajo, se encuentra en el que, a través de su ejecución, buscara el interés de las empresas en convertirse en formales a través de los beneficios económicos que ofrece este régimen. Finalmente, el trabajo es de importancia para el propio autor, puesto que servirá para poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad.

1.5.2 Importancia

El desarrollo de la presente investigación busca demostrar la importancia de la formalización para las Pymes del distrito de chorrillos, y su impacto financiero positivo al formalizarse como empresa.

1.5.3 Beneficios

Con el desarrollo del presente proyecto de investigación, se obtendrá un beneficio de un 60% en obtener la valides por partes de las Pymes informarles e integrarlas la formalización empresarial obteniendo con ello beneficios para la empresa y para el estado peruano.

1.6. Limitaciones de la investigación

El presente trabajo no analiza todas las etapas de la formalización, tampoco pretende ser un guía para la formalización de las Pymes, lo que se quiere lograr con esta tesis es obtener el feedback de las Pymes informarles, validar criterios y brindarles información de los benéficos de la formalización empresarial.

1.7. Objetivos

1.7.1 Objetivo general

Determinar si la formalización empresarial brinda un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos.

1.7.2 Objetivos específicos

- Determinar en qué medida la participación en licitaciones brinda oportunidades diferencias para las Pymes del distrito de chorrillos.
- Determinar en qué medida la emisión de comprobantes de pago influye en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos.
- Establecer en qué medida el Factoring influye favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.

1.8. Hipótesis

1.8.1 Hipótesis general

Mediante la formalización empresarial será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos.

1.8.2 Hipótesis específicas

- Mediante la participación en licitaciones será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos.
- Mediante la emisión de comprobantes será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos.
- Mediante el Factoring será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.

II. MARCO TEÓRICO

Desde que se propuso por primera vez el concepto de informalidad a inicios de los años 70 (Hart, 1972), ha existido mucha discusión sobre las causas de la informalidad a nivel mundial.

Diversos enfoques han sido desarrollados y planteados como explicación de la informalidad. Inicialmente se vincula la informalidad a factores económicos, debido a la ausencia de desarrollo productivo. A partir de este punto de vista, existe una visión según la cual para el desarrollo económico sólo importan los niveles de crecimiento de acumulación de capital. Otra visión sostiene que la composición del crecimiento también resulta importante, debido que puede ser desigual entre sectores, por la composición de la demanda (Ray 2010). Adicionalmente hay una visión que es aquella que plantea que la informalidad es resultado de una decisión voluntaria del trabajador o empresario, que decide operar fuera de las normas legales, luego de un análisis comparativo entre los beneficios de la formalidad y sus costos, en términos de registro, tributación, salarios, seguridad social, entre otros (Fields 1990, Perry et al 2007, Maloney, 1999).

En el caso peruano Yamada (1996) encuentra evidencia de elección voluntaria entre los autoempleados informales. En la misma línea, Levy (2008) añade que la existencia de programas de protección social, sobre todo aquellos de tipo no contributivo, podría generar incentivos para optar por la informalidad. Otra visión – también de tipo institucional– tiene que ver con la debilidad de la administración pública, en particular, en relación con los sistemas de inspección y control, y la corrupción existente. Kanbur (2009) enfatiza que hace falta una teoría del cumplimiento efectivo de la ley.

Perú siempre ha sido considerado un país de alta informalidad. Según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI 2014), el sector informal-medido a través de las características de las unidades económicas-explicaba el 19% del Producto Interno Bruto y el 61% del total del empleo en el año 2007. Asimismo, el empleo informal -que incluye empleo informal en el sector informal

pero también empleo informal en el sector formal y empleo informal en el sector hogares ascendió a 73.7% a nivel nacional en 2013. La información sobre empleo informal, en el caso peruano, se obtiene de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO). Esto permite conocer que alrededor de dos de cada tres trabajadores con empleo informal trabaja en unidades económicas del sector informal.

Casi la totalidad de los estudios académicos sobre este tema han explicado el fenómeno de la informalidad y, en particular, su constante incremento. En ese sentido, lo nuevo del mercado laboral peruano en años recientes, sea el inicio de una tendencia hacia la formalización, lo cual constituye un cambio a largo plazo.

Según los datos oficiales del INEI, el porcentaje de trabajadores con empleo formal pasó de 20% en 2007 a 26% en 2013 a nivel nacional, incluyendo aquí a trabajadores urbanos y rurales de todos los sectores económicos. Asimismo, el MTPE calcula un índice de empleo registrado desde el año 1997 e indica que este creció continuamente desde el año 2002 y luego de un relativo estancamiento a fines de la década de 1990 e inicios de 2016. Otros datos de registros administrativos son aún más auspiciosos. Registros de la seguridad social indican que los afiliados y cotizantes a ESSALUD pasaron de 1.6 millones en el 2002 a 4.3 millones en el último trimestre de 2013, mientras que los cotizantes a algún sistema de pensiones pasaron de 1.5 en el 2002 a 4 millones en 2013. Asimismo, el registro de trabajadores en planilla pasó de menos de un millón en 2000 a millones en 2013.

Cabe mencionar un incremento en el empleo informal de los asalariados de hogares (trabajo doméstico), cuya tasa de formalidad subió de 10% a 19%, aunque se redujo de 4% a 3%. En el caso de los trabajadores por cuenta propia, las tasas de formalidad pasaron de 4.3% a 4.6% y su participación en el empleo total no se alteró (se mantuvo en 35%). A pesar de todos estos cambios, los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores de empresas con hasta 10 trabajadores y los trabajadores domésticos explican más de dos tercios del empleo informal total.

2.1 Marco teórico

2.1.1 Formalización empresarial

Formalizar la empresa significa hacer que éste sea reconocido como tal por el Estado peruano. Es cierto que esto genera un costo y se tiene que cumplir una serie de requisitos legales, pero vale la pena. Al Formalizarse se tiene muchas ventajas: se evita que confisquen sus productos o que cierren o multen su negocio, ganas credibilidad y confiabilidad ante tus clientes, puedes conseguir socios y pedir créditos o préstamos, acceder a beneficios tributarios o formar alianzas estratégicas con proveedores, entre otros.

Los pasos que se deben seguir para formalizar una empresa son:

1. Reservar el nombre de la empresa. (La reserva tiene una duración de 30 días).
2. Hacer la minuta de constitución. (Se necesita un abogado. El documento debe incluir el tipo empresa que vas a constituir y los estatutos, los datos de los socios/accionistas y sus aportes económicos, la dirección comercial, fecha de inicio de actividades y el número y tipo de bienes con los que iniciará las operaciones).
3. La escritura pública. Una vez redactada la minuta, se debe llevarla a una notaría adjuntando una constancia del capital de la empresa, un inventario de los bienes, y el certificado de Registros Públicos con la reserva del nombre de tu empresa. Así se genera una Escritura Pública.
4. Inscripción en Registros Públicos. El notario realiza esta inscripción, oficializando así la existencia de la empresa.
5. Obtención del RUC. Se Debe ir a la SUNAT con la documentación requerida según el tipo de empresa que se estás formando. Para ello debes tener en cuenta si te presentas como persona natural o jurídica y la categoría de la renta que vas a escoger.
6. Legalización de libros contables. Una vez obtenido el número de RUC y el tipo de renta, se deberá comprar libros contables acordes a ella. Estos libros deben estar legalizados por un notario.

7. La licencia municipal. Debes solicitarla en la municipalidad del distrito donde se ubicará físicamente tu empresa.
8. Autorizaciones especiales. Algunas empresas o negocios necesitan autorizaciones especiales para empezar a funcionar, como las de transporte de carga pesada, escuelas o veterinarias.
9. Autorización o presentación de planillas. Este trámite se realiza ante el Ministerio de Trabajo.

2.1.2 Impacto financiero positivo

El impacto financiero positivo para una empresa no parte solamente por su nivel de facturación, sino cómo el modelo del negocio produce beneficios en la sociedad y el medio ambiente de un modo cuantificable y progresivo.

Sin embargo, para ser una empresa es necesario responder a altos niveles de estándares sociales, ambientales y de transparencia. Crear empleos, proveer mejores salarios, ofrecer más porcentaje de propiedad y generar más beneficios mejorando la calidad de vida de la comunidad. Adicionalmente, estar preocupada de usar menos energía y ésta sea renovable, No utilizar materiales tóxicos y generar menos desechos.

Una empresa socialmente responsable es consciente de su capacidad de impacto en su entorno y estableciendo cauces de diálogo y cooperación. Adicionalmente, compromiso con su entorno social cercano crea vínculos muy estrechos entre la empresa y la comunidad de la que forma parte, que repercutirán positivamente en la organización tanto por la identificación y compromiso de los miembros de esa comunidad que la empresa incorpore como trabajadores.

Adicionalmente podemos mencionar que la formalidad también le permite participar en los siguientes beneficios: Factoring, permitirá al microempresario, que realice sus operaciones de ventas al crédito, obtener efectivo inmediato a través de la venta de sus facturas. El Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM) posibilita los créditos otorgados. El Programa Especial de Apoyo Financiero para la MYPE (PROPYME) canaliza recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras. Finalmente, Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito.

2.1.3 Participación en licitaciones

Las licitaciones son la regla general para las adquisiciones, de arrendamientos y servicios, son convocadas mediante una convocatoria pública para que se presenten propuestas libremente, en sobre cerrado mismo que es abierto públicamente para que sean aseguradas al Estado las mejores condiciones en cuanto a calidad, precio, financiamiento, oportunidad, crecimiento económico, generación de empleo, eficiencia energética, uso responsable del agua, optimización y uso sustentable de los recursos, así como la protección del medio ambiente.

Los tres procedimientos que pueden utilizar las dependencias para adquirir productos son:

- Licitación Pública.
- Invitación a cuando menos tres personas
- Adjudicación directa.

Estas pueden ser: presenciales, electrónicas o mixtas.

a) Presenciales:

Aquellas en las que solo se podrán presentar propuestas en sobre cerrado, de forma documental, durante un acto de presentación y apertura de propuestas y en donde todo acto de la licitación ya sea Junta de Aclaraciones, Acto de presentación y apertura o acto de fallo deben ser presenciales, es decir, que debe el licitante estar presente físicamente en dichos actos.

b) Electrónicas:

Únicamente se permita la participación de los licitantes a través de COMPRANET y utilizando los medios de identificación electrónica que son proporcionados por la Secretaría de la Función Pública.

c) Mixtas:

Cuando las licitaciones sean de las llamadas mixtas, los licitantes, a su elección podrán participar de manera presencial o electrónica en todos los actos de la licitación (Junta de aclaraciones, acto de presentación y apertura de propuestas o acto de fallo).

Toda selección de los procesos de excepción a la licitación pública que realicen las dependencias debe ser fundados y motivados, según las circunstancias y con

criterios establecidos en la Ley de adquisiciones. En cualquier supuesto invitarán a personas que cuenten con capacidad de respuesta inmediata, así como los recursos técnicos y financieros que aseguren al Gobierno las mejores condiciones.

Las excepciones a la licitación pública son:

- Invitación a cuando menos tres personas
- Adjudicación directa.

Las dependencias podrán contratar mediante estos esquemas cuando:

- No existan bienes o servicios alternativos o sustitutos, o bien solo exista un posible oferente, o se trate de una persona que posea la titularidad o el licenciamiento exclusivo de patentes, derechos de autor, u otros derechos exclusivos, o por tratarse de obras de arte.
- Peligro o se altere el orden social, la economía, la salubridad, seguridad y el ambiente como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor.
- Existan circunstancias que puedan provocar pérdidas o costos adicionales importantes.
- Las que se realicen con fines exclusivamente militares y su contratación ponga en riesgo la seguridad nacional.
- También que, derivado de caso fortuito o fuerza mayor, no sea posible obtener bienes y servicios por medio de licitación pública.

Que se le haya rescindido un contrato adjudicado a través de licitación pública a un licitante, en cuyo caso se le adjudicará al siguiente concursante en precio, también que se haya declarado desierta una licitación pública o se trate de adquisiciones de bienes perecederos o existan razones justificadas para la adquisición de bienes de marca determinada o se trate de servicios de consultorías, estudios o investigaciones.

Se podrá contratar adquisiciones arrendamientos y servicios, sin sujetarse al proceso de licitación, en el supuesto de que no se excedan en cada operación los montos máximos establecidos en el presupuesto de egresos de la federación.

Los procesos de Invitación a cuando menos tres personas son llevadas a cabo de forma parecida a una licitación, ya que la invitación es difundida a través de Internet (COMPRANET) y en la página WEB de la dependencia o entidad, los actos de

presentación y apertura podrán ser sin la presencia del licitante, pero siempre se invitará al Órgano Interno de Control. Para que se realicen la adjudicación se debe contar con un mínimo de tres propuestas solventes. Los plazos se fijan atendiendo el tipo de bienes o servicios requeridos.

La regulación de la Licitación Pública en el Perú ha cambiado con la entrada en vigencia de la nueva Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento. El notable descenso en la presentación de propuestas ha propiciado que la nueva normatividad se oriente a incentivar la participación de los privados mediante la flexibilización de algunos de sus requisitos y la simplificación de algunos aspectos del proceso.

En ese marco, resulta de vital importancia que todos los agentes involucrados con la problemática de las contrataciones del Estado en general y la licitación pública en particular, cuenten con un dominio cabal de los aspectos más resaltantes de esta nueva regulación.

¿Qué es la licitación pública?

La Licitación Pública es uno de los siete métodos de contratación previstos en la nueva Ley de Contrataciones del Estado (Ley 30 225) y- como tal- tiene por finalidad seleccionar en un marco de libre competencia la oferta que permita asegurar el cumplimiento de una finalidad pública.

Al igual que el año 2015, bajo la regulación pasada, las Entidades del Estado deben acudir a este método toda vez que quieran contratar bienes u obras mayores a s/400,000 o s/1800,000 soles respectivamente.

Los Requisitos para participar de una licitación pública según la nueva Ley de Contrataciones del Estado (Ley 30225) busca incentivar la participación de los privados en las contrataciones públicas. Por esta razón, ha impuesto en este ámbito menos restricciones que la norma anterior

En ese marco, aquellos proveedores que deseen participar en un proceso de Licitación Pública deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con inscripción vigente en el Registro Nacional de Proveedores (RNP).
- Inscribirse en el registro de participantes a través del SEACE.
- Pagar los derechos correspondientes.
- No encontrarse impedido por la ley para contratar con el Estado.

La adjudicación directa es un procedimiento que se realiza sin puesta en concurrencia y por ende sin que exista competencia, adjudicándose el contrato a un proveedor que ha sido preseleccionado para tales efectos por la dependencia o entidad.

El Procedimiento de Licitación Pública puede ser dividido en 9 etapas, las cuales detallamos a continuación.

- la convocatoria.
- el registro de participantes.
- la formulación de consultas y observaciones.
- absolución de consultas y observaciones.
- integración de las bases.
- presentación de ofertas.
- la evaluación de ofertas
- verificación del cumplimiento de los requisitos de calificación.
- otorgamiento de la buena pro.

2.1.4 Emisión de comprobantes de pago

El Comprobante de Pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios. El comprobante de pago es un documento formal que avala una relación comercial o de transferencia en cuanto a bienes y servicios se refiere.

Base Legal Artículo 1° de la Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT.

Importancia de Emisión y Entrega de Comprobantes de Pago

- Evitar una acción ilegal que nos afecta a todos.

- Cuando una persona vende un bien o presta un servicio y no da comprobante de pago se queda con el impuesto (IGV) que está incluido en el precio de dicho bien o servicio. Por ejemplo: Si nos venden una radio a S/.100.00. La radio en realidad nos cuesta S/. 84.04 y pagamos adicionalmente S/.15.96 por concepto de IGV que debe ser entregado al Estado. Si el vendedor no nos entrega comprobante, se estaría quedando con nuestros S/.15.96, en vez de entregarlos al Estado.

- Cuando una persona vende un bien o presta un servicio y no da Comprobante de Pago oculta sus operaciones, no anotándolas en sus libros contables y no pagando el impuesto que le corresponde.

- El comprobante de pago prueba la posesión de un bien y puede servir de constancia frente a terceros.

- Por ejemplo, si el bien es robado, al hacer la denuncia o reclamarlo se presentará el comprobante de pago.
- En caso de que la mercadería tenga defectos o este malograda, con el comprobante de pago se puede pedir el cambio o devolución.
- El comprobante de pago es el documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios.

Para ser considerado como tal debe ser emitido y/o impreso conforme a las normas del Reglamento de Comprobantes de Pago (Resolución de Superintendencia N° 007-99-SUNAT).

Conforme el Reglamento de Comprobantes de Pago existen los siguientes tipos:

- Facturas
- Boletas de Venta
- Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras
- Liquidaciones de compra
- Comprobante de Operaciones – Ley N° 29972
- Documentos autorizados
- Recibos por honorarios

Factura: En operaciones entre empresas y/o personas que necesitan acreditar costo o gasto para efecto tributario, sustentar el pago del IGV por la operación efectuada y poder ejercer, de esta manera, el derecho al crédito fiscal.

Boleta de Venta: En las operaciones con consumidores o usuarios finales. Las boletas de venta no permitirán ejercer derecho al crédito fiscal ni podrán sustentar costo y gasto para efecto tributario, salvo en los casos que la Ley lo permita y se debe identificar al adquirente o usuario con su Número de RUC, así como sus apellidos y nombres o razón social.

Ticket o cinta emitida por máquina registradora: En las operaciones con consumidores finales, en este caso no se tendrá derecho a ejercer crédito fiscal ni sustentar gasto o costo para efecto tributario.

Estos comprobantes permitirán ejercer el derecho al crédito fiscal, sustentar gasto o costo para efecto tributario, siempre que contengan:

El número de RUC, apellidos y nombres o denominación o razón social del adquiriente o usuario

Se emitan como mínimo en original y una copia además de la cinta testigo. Se discrimine el monto del impuesto.

Liquidación de Compra: Serán emitidas por las personas naturales y jurídicas por las adquisiciones que efectúen a personas naturales productoras y/o acopiadoras de productos primarios derivados de la actividad agropecuaria, pesca artesanal y extracción de madera, de productos silvestres, minería aurífera artesanal, artesanía, desperdicios y desechos metálicos, desechos de papel y desperdicios de caucho, siempre que estas personas no otorguen comprobantes de pago por carecer de número de RUC.

Podrán ser empleadas para sustentar gasto o costo para efecto tributario. Asimismo, es preciso señalar que permitirán ejercer el derecho al crédito fiscal y debe considerarse que el impuesto deberá ser retenido y pagado por el comprador, quien queda designado como agente de retención.

Comprobante de Operaciones - Ley N° 29972: Se emitirán por las cooperativas agrarias, si adquieren de sus socios bienes muebles y/o servicios, de conformidad con la Ley N° 29972. Permitirán sustentar costo o gasto para efecto tributario.

2.1.5 Factoring

Es un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero.

El Factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas

existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

Por ejemplo, si la Empresa "XYX" ha hecho una venta y por ello tiene una factura para ser cancelada a 60 días por un valor de 10,000 soles, mediante el contrato respectivo se la entrega a la Empresa de Factoring o Banco, la que le entrega de inmediato un monto de dinero equivalente al 90% de la factura. Cuando se cumpla el plazo de 60 días, la Empresa de Factoring o Banco cobrará la factura original al cliente quien le pagará directamente y no a la Empresa "XYX" que le dio la factura, y obtendrá el monto total, por lo que la diferencia constituirá su ganancia.

El Factoring además se ha visto reforzado por la Ley 19.983 promulgada en abril de 2005 que le da herramientas al Factoring para su operación, al delimitar de manera más clara las obligaciones que tienen quienes dan y reciben una factura de venta y a quienes como las empresas de Factoring, trabajan como intermediarios de éstas.

El Factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero.

El Factoring como tal presenta una serie de servicios, que pueden ser los siguientes:

- Asumir el riesgo crediticio, que se denomina Factoring sin recurso. En este caso, si el cedido (empresa que tiene que pagar al cedente) incurre en impago, el riesgo de la operación lo asume la entidad financiera.
- Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera.
- Realizar la gestión de cobro y no hacerse cargo del riesgo de impago; que se conoce como Factoring con recurso. En este caso, si el cedente impago la operación, el cedente es quién corre con el agujero patrimonial.
- Realizar el cobro efectivo del crédito
- Asesoramiento financiero y comercial de los deudores.

- La operación usual de Factoring contempla el anticipo parcial o total del crédito cedido a la entidad financiera y salvo deudores de primera calidad y con muy buena calificación crediticia, las entidades financieras realizan Factoring con recurso, Factoring que no recoge el riesgo de impago en la entidad financiera.

El proceso descrito de Factoring tiene un coste financiero importante, dado que las entidades financieras suelen aplicar una comisión por cada operación; comisión que puede llegar a suponer el 3% del nominal de crédito cedido, suelen aplicar un tipo de interés por el anticipo de los créditos y pueden repercutir en simultáneo el coste de otros servicios asociados, como puede ser un seguro de tipo de cambio o un informe comercial previo de la empresa con la que vamos a trabajar.

A efectos de la pyme, el Factoring sólo se suele aceptar por parte de las entidades financieras en los casos en que estas pequeñas empresas trabajan con grandes empresas, por ejemplo, con alguna de las empresas cotizadas y se han formalizado plazos de pago muy dilatados.

En el caso de que se formalice dicha operación de Factoring, la entidad financiera que adquiere los derechos del crédito; que se denomina factor, paga a la empresa cedente en el momento de hacerse cargo de la operación de cobro y también se encargará de cobrarle al cliente a la fecha de vencimiento del crédito comercial.

Entre las ventajas del uso del Factoring son: Soporte que brinda la entidad financiera en la clasificación del crédito del cliente y la externalización de las labores administrativas de cobro.

Adicional, tener una información precisa sobre la solvencia de un cliente al que le estamos vendiendo a crédito, es fundamental hoy en día, no basta vender mucho, sino cobrar absolutamente todo lo que se vende. Las tareas externalizadoras de cobro.

Dentro de los inconvenientes del Factoring encontramos con el alto coste financiero que puede presentar la operación comparando con otros métodos para la financiación del circulante, la negativa por parte de la entidad financiera a anticipar determinados créditos de algunos clientes y el bloqueo contractual que puede imponer nuestro cliente a la cesión de créditos (Referido a contratos mercantiles).

2.1.6 Oportunidades diferenciales

La definición de oportunidades en el ámbito empresarial se refiere a la posibilidad de mejorar de una empresa. Se tratan de factores positivos y con opción de ser explotados por parte de la compañía.

El concepto de oportunidades engloba todos los factores positivos que se crean en el entorno y que una vez identificados pueden aprovecharse para mejorar la situación de la compañía. Este término muestra los posibles mercados, nichos de negocio, etc. que se encuentran a la vista de todos, pero que en el caso de no ser reconocidos a tiempo puede suponer una importante ventaja respecto a la competencia.

El concepto oportunidades, junto con amenazas, debilidades y fortalezas compone el análisis DAFO, que sirve para dar un diagnóstico sobre el estado de una compañía tanto a nivel interno como externo. Precisamente las oportunidades se encuentran en la dimensión externa.

Otra definición de oportunidades puede ser todo aquello que implique una ventaja competitiva para la entidad, o también suponer una posibilidad para mejorar su rentabilidad o incrementar la cifra de sus negocios. Los expertos aseguran que no hay un número concreto de oportunidades que deban contabilizarse a la hora de realizar el análisis DAFO.

Las oportunidades permiten el desarrollo de la empresa gracias a circunstancias externas, con un sector al que podemos satisfacer con los artículos o servicios que creamos.

Diferenciarse de la competencia es fundamental porque todo el mercado existe muchas empresas, productos, y servicios que compiten. Una tendencia creciente porque cada vez hay una mayor oferta para los consumidores. Si quieres saber qué es la diferenciación te recomiendo el vídeo sobre cómo diferenciarte de la competencia:

Como puedes ver la diferenciación en marketing siempre debe estar presente, tanto para producto y servicios de cualquier negocio como para los servicios que prestamos en agencias. Porque, aunque la oferta sea la misma es fundamental saber cómo diferenciarse de la competencia porque siempre hay estrategias de diferenciación que podemos aplicar.

Uno de los errores de muchos negocios es olvidarse de la diferenciación empresarial, al pensar que somos los únicos en el mercado y que por lo tanto los clientes siempre estarán en disposición de consumir nuestros productos o servicios. Sin duda es uno de los mayores errores que se repiten dentro del plan de marketing de cualquier negocio.

Incluso grandes empresas líderes en el sector tienen que diferenciarse para seguir estando a la cabeza del mercado. Por eso es fundamental analizar de forma constante a la competencia, ya que este estudio te ayudará a tener conocimiento sobre cuáles son los puntos para crear ejemplos de bienes diferenciados.

Cómo cualquier empresa siempre debes de diferenciarte a tu competencia, al tratar siempre de añadir un valor agregado a esos servicios que ofreces. Para ello puedes aplicar las siguientes estrategias de diferenciación:

- Para productos podemos aprovechar las características físicas por ser tangibles, como por ejemplo el color o la calidad.
- Para servicios la mejor estrategia de diferenciación de marca es la basada en las personas que prestan el servicio, algo difícilmente de copiar por parte de la competencia.

En cualquier caso, la imagen de marca es sin duda lo que más llama a la atención a la hora de diferenciarnos de los competidores. Como pasa con la estrategia de diferenciación de productos de lujo, ejemplos como Ferrari o Rolex.

Siempre se debe de tener estudiada a la competencia y saber cuáles son los puntos débiles y fuertes que posee para aplicarlo a la estrategia de diferenciación. Pero, aun así, recuerda que no puedes caer en el error de centrar toda tu atención en todos los pasos que de la competencia. El cliente es quien te hará ganar la guerra con tu competencia de forma definitiva. Porque no puedes estar en una constante guerra con tu competencia, como pasa con las guerras de precios en ciertos sectores. Que desgastan mucho los recursos financieros de todas las empresas competidoras.

Al final la batalla contra la competencia realmente se gana centrándose en el cliente, en sus necesidades y problemas. Para así ofrecerle de forma diferenciada lo que la competencia no le ofrece.

2.1.7 Proceso operativo

Un proceso es una secuencia de pasos dispuesta con algún tipo de lógica que se enfoca en lograr algún resultado específico. Los procesos son mecanismos de comportamiento que diseñan los hombres para mejorar la productividad de algo, para establecer un orden o eliminar algún tipo de problema. El concepto puede emplearse en una amplia variedad de contextos, como por ejemplo en el ámbito jurídico, en el de la informática o en el de la empresa. Es importante en este sentido hacer hincapié que los procesos son ante todo procedimientos diseñados para servicio del hombre en alguna medida, como una forma determinada de accionar.

Desde el punto de vista de una empresa, un proceso da cuenta de una serie de acciones que se toman en el aspecto productivo para que la eficiencia sea mayor. En efecto, las empresas buscan continuamente aumentar su rentabilidad produciendo más y bajando sus costos. Para ello diseñan sistemas de actuación que garantizan esta circunstancia luego de análisis pormenorizados. Un buen ejemplo de esta situación puede ofrecerlo el quiebre que significó la producción en serie con el fordismo considerando los tiempos inmediatamente anteriores; la misma permitió sacar al mercado autos en gran escala, haciendo que éstos pudiesen ser adquiridos por la población en general a un precio razonable.

2.1.8 Economía

La Economía es una ciencia social que estudia la forma de administrar los recursos disponibles para satisfacer las necesidades humanas. Además, también estudia el comportamiento y las acciones de los seres humanos. Como los recursos del planeta son escasos y desgraciadamente, no todos podemos disponer de todo, nos vemos obligados a administrar esos bienes para conseguir lo que nos falta. La ciencia económica envuelve la toma de decisiones de los individuos, las organizaciones y los Estados para asignar esos recursos escasos. Adicional, se centra también en el comportamiento de los individuos, su interacción ante determinados sucesos y el efecto que producen en su entorno (en los precios, la producción, la riqueza o el consumo, entre otros). Es una ciencia social porque estudia la actividad y comportamiento humanos, que es un objeto de estudio altamente dinámico. Los humanos somos impredecibles. Ver origen de la economía. El objetivo último de la economía es mejorar las condiciones de vida de las personas y de las

sociedades. Hay que tener en cuenta que los recursos disponibles son limitados (existe escasez), pero las necesidades humanas son ilimitadas. Cuando una persona decide asignar un recurso a un uso concreto, está descartando su uso para otro fin. A esto se le conoce como coste de oportunidad. La economía también se encarga del estudio de todas las fases relacionadas con el proceso de producción de bienes y servicios, desde la extracción de materias primas hasta su uso por el consumidor final, determinando la manera en que se asignan los recursos limitados.

Los principales objetos de estudio de la economía a lo largo del tiempo han sido la fijación de precios de los bienes y de los factores productivos (tierra, producción, capital y tecnología), el comportamiento de los mercados financieros, la ley de oferta y demanda, las consecuencias de la intervención del Estado sobre la sociedad, la distribución de la renta, el crecimiento económico de los países y el comercio internacional. Todos estos factores afectan a la forma en que se asignan los recursos, la economía trata de asignar esos recursos eficientemente.

Hay varias formas de segmentar la economía. Vamos a diferenciar cada segmentación:

a) Áreas de estudio:

Se puede dividir la economía en dos grandes áreas de estudio:

- La macroeconomía: Estudia el funcionamiento global de la economía como conjunto integrado.
- La microeconomía: Estudia el comportamiento económico de empresas, hogares e individuos.

b) Enfoques económicos

El pensamiento económico ha derivado en muchas teorías y escuelas económicas, que podemos separar en dos grandes enfoques económicos:

- Los intervencionistas: Defienden la necesidad de la intervención activa del Estado para solucionar los problemas económicos. Los economistas clásicos o liberalistas económicos: Defienden la propiedad privada y los contratos voluntarios. No consideran necesaria la intervención del Estado para resolver problemas económicos.

- Corrientes filosóficas
- Además, podemos separar la economía en dos tipos de corrientes filosóficas:
 - Economía positiva: que se refiere a postulados que pueden verificarse.
 - Economía normativa: que se basa en juicios de valor que no pueden verificarse.
- Sistemas económicos

Además, existen diversas maneras de organizar una sociedad que se pueden englobar en mayor o menor medida en un sistema u otro. Las clasificaciones más importantes de los sistemas económicos son:

Sistemas económicos según exista o no propiedad privada:

- Economías capitalistas: También denominada economía libre o de mercado. Son economías en que los individuos y las empresas llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios mediante transacciones en las que intervienen precios y mercados.
- Economías socialistas: También conocida como economía de planificación central. En su estado más puro, exigen la sustitución de la propiedad privada por la colectiva en los medios de producción, cambio y distribución; del mismo modo, pide la distribución igualitaria de la riqueza y la eliminación de las clases sociales.
- Economías mixtas: Actualmente, las economías suelen ser mixtas, en las que una parte de las decisiones las toman los ciudadanos y otras el gobierno, esto permite corregir los fallos de mercado que existen.
- Sistemas económicos según el mecanismo de coordinación o de toma de decisiones:
 - Economía tradicional: Economías simples cuyas decisiones se basan en la tradición.
 - Economía autoritaria: Las decisiones económicas son tomadas por una autoridad central.
 - Economía de mercado: La mayoría de las decisiones económicas son tomadas por los ciudadanos.

III. MÉTODO

Se empezó con la búsqueda de la data requerida para la investigación. Se utilizó el método deductivo, revisándose fichas y bibliografía existente sobre el tema. Se realiza la entrevista con un guion de preguntas que permitió recolectar información y luego procesarla, para el análisis situacional y logros de objetivos.

3.1 Tipo de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

Tipo de investigación: Es de tipo aplicada porque trata de responder a la interrogante formulada sobre el impacto financiero positivo de las Pymes al formalizarse como empresas.

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de investigación es de carácter Descriptivo – Explicativo – Correlacional con el fin de obtener información sobre los diversos factores relacionados al impacto financiero positivo de la formalización.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Conformada por las 4380 Pymes ubicadas en el distrito de chorrillos. De acuerdo a la memoria 2020 de la municipalidad de chorrillos. Asimismo, se ha entrevistado a 20 profesionales especialistas en tema de finanzas.

3.2.2 Muestra

De acuerdo a las fórmulas universales del cálculo de la muestra, y de acuerdo a todos los parámetros establecidos en el presente trabajo de investigación se toma como muestra el valor de 80.

3.3 Operacionalización de variables

A continuación, se definen las siguientes variables de trabajo:

Tabla 1:

Variables e Indicadores.

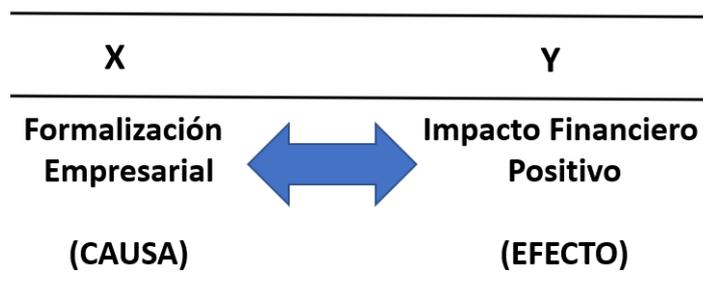
VARIABLES	INDICADORES
Variable Independiente (VI)	
❖ Formalización empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en Licitaciones. • Emisión de comprobantes de pago • Factoring
Variable Dependiente (VD)	
❖ Impacto financiero positivo	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades diferenciales • Proceso Operativo • Economía

Fuente: Elaboración propia.

Se utilizará el diseño de causa – efecto, con el propósito de investigar las relaciones entre las variables que están interviniendo en el problema planteado dentro del marco de una investigación descriptiva. Mediante los datos que se obtenga de las técnicas de recolección de la información, se obtendrá una conclusión parcial y de esta se llegara a la conclusión final.

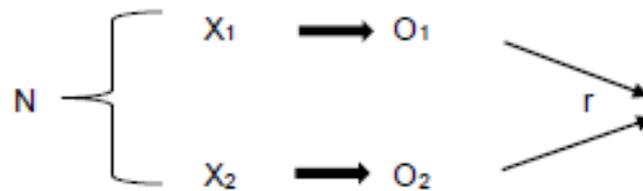
Tabla 2:

Relación entre variables de estudio



Fuente: Elaboración propia.

El diseño de estudio utilizado en la presente investigación fue el correlacional, tal como se presenta en el siguiente esquema:

**Variables de trabajo:**X₁, O₁

N, r

X₂, O₂**Dónde:****N** = Muestra de estudio.**X₁** = Formalización Empresarial.**X₂** = Impacto financiero positivo.**O₁** = Observación de la variable 1.**O₂** = Observación de la variable 2.**R** = Relación entre las variables.

- Variable Independiente (VI)
X₀: Formalización empresarial.
- Variable Dependiente (VD)
Y₀: Impacto financiero positivo.

3.4 Instrumentos

Para obtener la información que nos permita evaluar las variables de investigación, se aplicara las siguientes herramientas:

La técnica del análisis documental: Se utiliza como instrumentos de recolección de datos: Las fichas textuales y de resumen; teniendo como fuentes informes y otros documentos de la empresa respecto a las variables dependientes.

La técnica de la encuesta: Se utiliza como instrumento un cuestionario; recurriendo para ello a los trabajadores de las empresas encuestadas; el cual se aplicará para obtener los datos de las variables: Formalización Empresarial e Impacto financiero positivo para las Pymes del distrito de chorrillos.

3.5 Procedimientos

Para el procesamiento de la información se realizaron los siguientes procedimientos:

Revisión de los datos: Se examinó en forma crítica cada uno de los instrumentos de recolección de datos que se utilizó en el presente estudio; adicional, se realizó el control de calidad a fin de hacer las correcciones necesarias en los mismos.

Codificación de los datos: Se realizó la codificación en la etapa de recolección de datos, transformándose en códigos numéricos de acuerdo a las respuestas esperadas en los instrumentos de recolección de datos respectivos, según las variables del estudio.

Clasificación de los datos: Se ejecutó de acuerdo a las variables de forma categórica, numérica y ordinal.

3.6 Análisis de datos

En este trabajo de investigación se desarrolla un modelo para determinar el impacto financiero positivo de las Pymes al formalizarse como empresa. Se usó como instrumento de medición una versión modificada del SERVQUAL; aceptada para la medición de la calidad de los servicios.

Las respuestas solicitadas se reflejan en una escala Lickert que oscila entre 1 (fuertemente en desacuerdo) y 5 (fuertemente de acuerdo),

1. En total desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo
4. De acuerdo
5. Totalmente de Acuerdo

Esto permitió al encuestado posicionarse y discriminar sus respuestas.

De las fichas de recolección de datos, se elaboró la base de datos obtenida en Microsoft Office Excel 2016, fueron posteriormente transformadas y procesadas en el paquete estadístico SPSS.

Adicionalmente, los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos señalados; fueron ordenados y tabulados para iniciar el análisis respectivo.

Los datos ordenados y tabulados serán analizados mediante la estadística descriptiva, haciendo uso de tablas de frecuencias y gráficos, para poder interpretar adecuadamente el resultado de cada una de las preguntas.

Así mismo, para la contratación de las hipótesis, se plantearán hipótesis estadísticas (Hipótesis Nula e Hipótesis Alternativa), utilizando para ello como estadística de prueba la correlación, toda vez que se trataba de demostrar la relación existente entre las variables, involucradas en el estudio. El resultado de la contratación de las hipótesis, nos permitirá tener bases para formular las conclusiones de investigación, y así llegar a la base para formular las conclusiones generales de la investigación.

Adicionalmente se realizaron pruebas Chi cuadrado.

Hipótesis:

H_0 : Independencia entre las variables. (No hay asociación entre variables)

H_1 : Dependencia entre las variables.

Estadístico de prueba:

De modo general, para una tabla r x k (r filas y k columnas)

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Donde,

O: Valor observado

E: Valor esperado

Regla de decisión:

Si $X_{Cálculado}^2 \leq X_{Tabla}^2$ se acepta H_0 .

Si $X_{Cálculado}^2 > X_{Tabla}^2$ se rechaza H_0 .

IV. RESULTADOS

En el presente capítulo se presenta los resultados del procesamiento de datos con respecto a la aplicación del cuestionario como instrumento de recolección de información:

4.1 Resultados

1. ¿Considera Ud. si la empresa participa en licitación, podrá obtener nuevas oportunidades de ventas?

Tabla 3

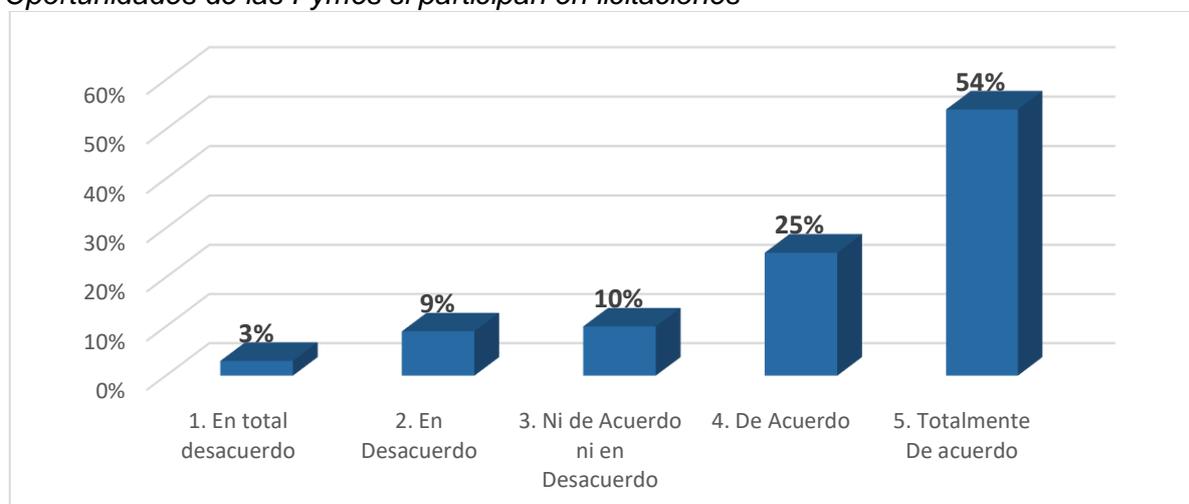
Oportunidades de las Pymes si participan en licitaciones

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	2	3%
Desacuerdo	7	9%
Indiferente	8	10%
De acuerdo	30	25%
Totalmente de acuerdo	43	54%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 7

Oportunidades de las Pymes si participan en licitaciones



En la Figura 7 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 54% está totalmente de acuerdo que, si la empresa participa en licitación, podrá obtener nuevas oportunidades de ventas, mientras que el 25% está de acuerdo, igualmente un 10%

de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 9% está en desacuerdo y el 3% está totalmente en desacuerdo.

2. ¿Considera Ud. que es importante la presencia empresarial frente al mercado global?

Tabla 4

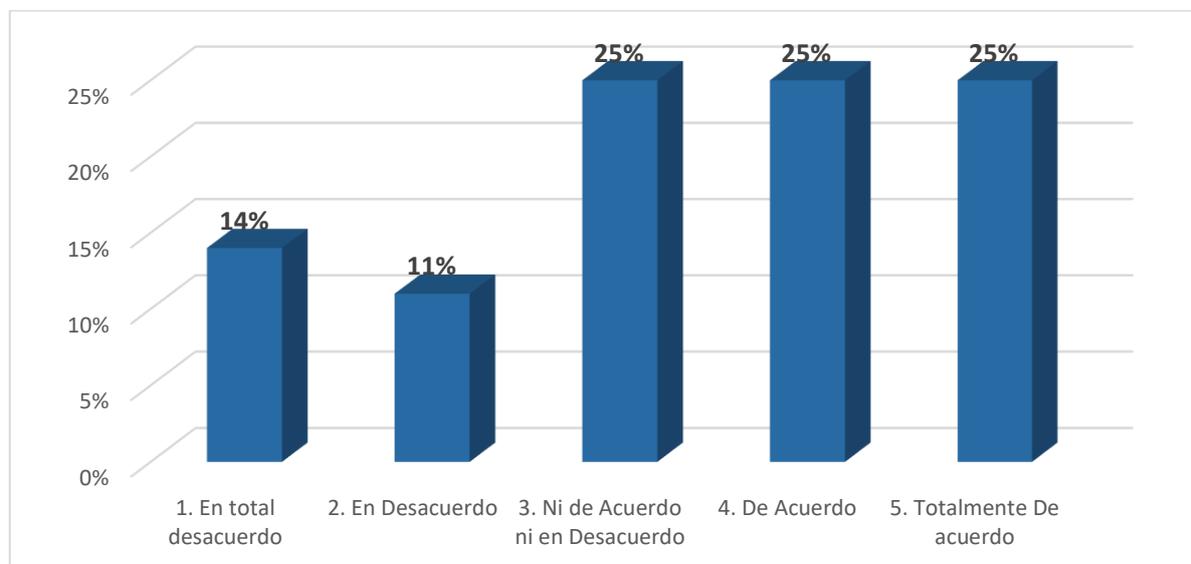
Presencia de la empresa frente al mercado

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	11	14%
Desacuerdo	9	11%
Indiferente	20	25%
De acuerdo	20	25%
Totalmente de acuerdo	20	25%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 8

Presencia de la empresa frente al mercado



En la Figura 8 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 25% está totalmente de acuerdo que es importante la presencia empresarial frente al mercado global, mientras que el 25% está de acuerdo, igualmente un 25% de la muestra está

ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 11% está en desacuerdo y el 14% está totalmente en desacuerdo.

3. ¿Considera Ud. que la competencia puede incentivar a la empresa en mejorar sus procesos operativos?

Tabla 5

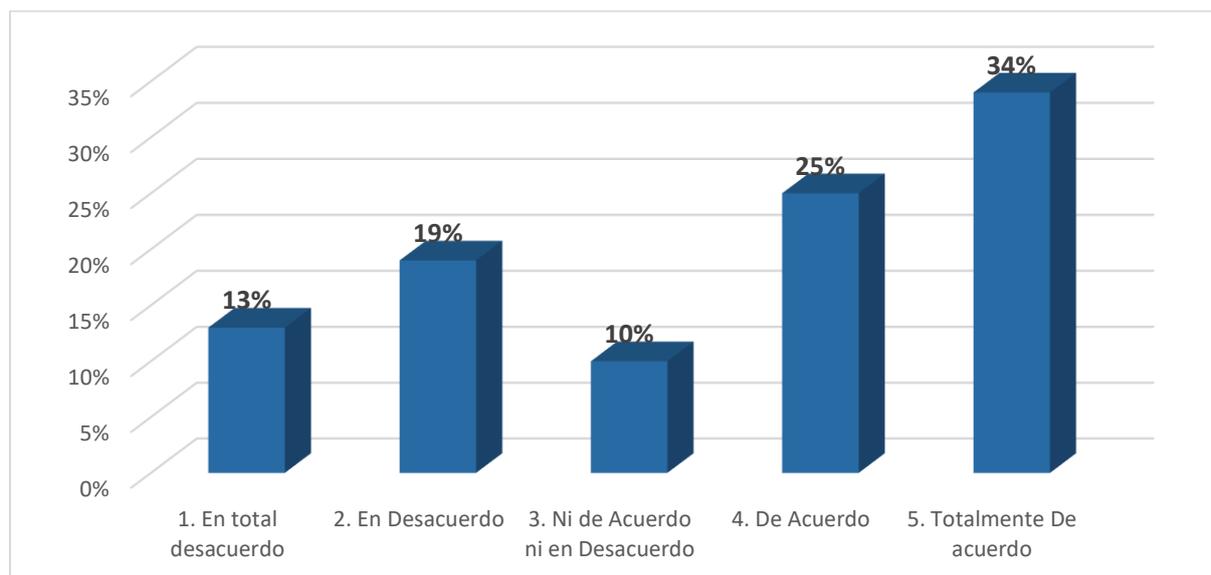
Mejora de los procesos operativos por la competencia

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	10	13%
Desacuerdo	15	19%
Indiferente	8	10%
De acuerdo	20	25%
Totalmente de acuerdo	27	34%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 9

Mejora de los procesos operativos por la competencia



En la Figura 9 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 34% está totalmente de acuerdo que la competencia puede incentivar a la empresa en mejorar sus procesos operativos, mientras que el 25% está de acuerdo, igualmente un 10% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 19% está en desacuerdo y el 13% está totalmente en desacuerdo.

4. ¿Considera Ud. que los comprobantes de pago le permitirán tener un control de sus ventas y servicios?

Tabla 6

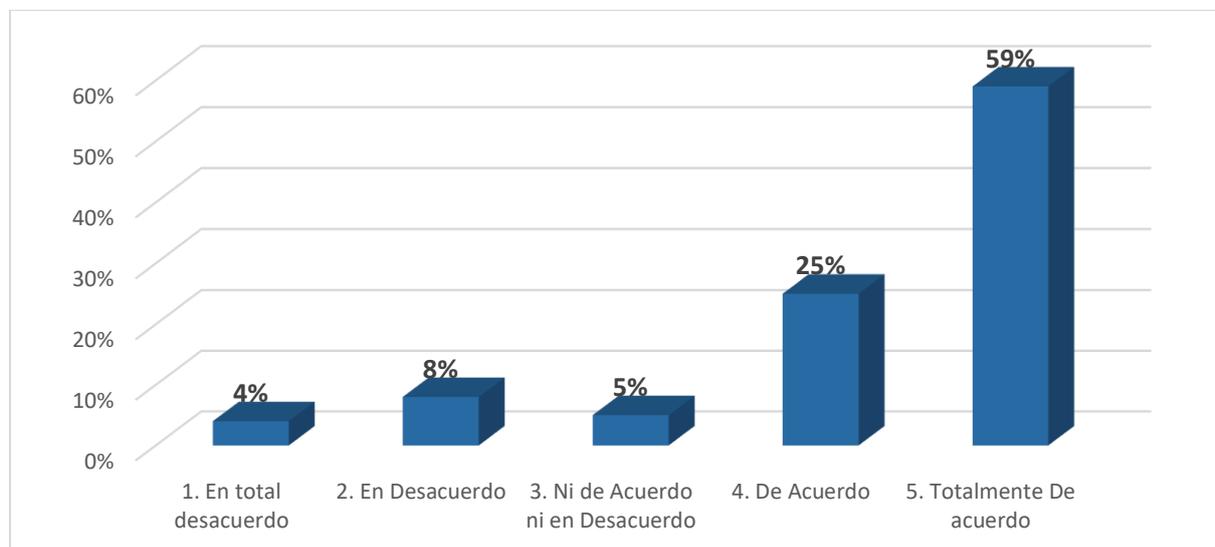
Comprobantes de pago y control de ventas y servicios.

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	3	4%
Desacuerdo	6	8%
Indiferente	4	5%
De acuerdo	20	25%
Totalmente de acuerdo	47	59%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 10

Comprobantes de pago y control de ventas y servicios



En la Figura 10 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 59% está totalmente de acuerdo que los comprobantes de pago le permitirán tener un control de sus ventas y servicios, mientras que el 25% está de acuerdo, igualmente un 5% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 8% está en desacuerdo y el 4% está totalmente en desacuerdo.

5. ¿Considera Ud. que los comprobantes de pago le brindaran un beneficio en las operaciones de su empresa?

Tabla 7:

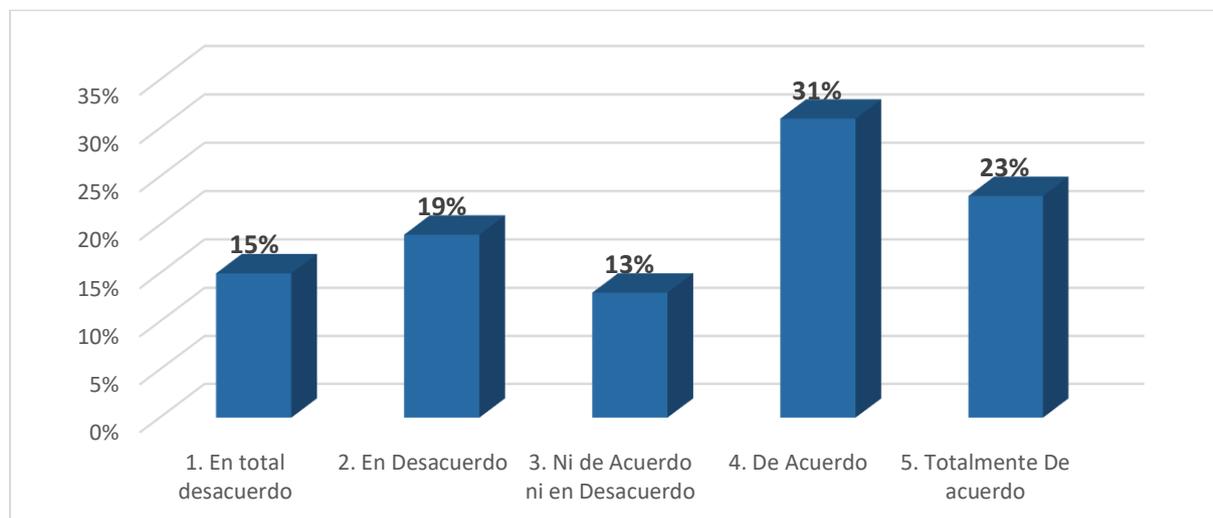
Comprobantes de pago y beneficios operativos

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	12	15%
Desacuerdo	15	19%
Indiferente	10	13%
De acuerdo	25	31%
Totalmente de acuerdo	18	23%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 11

Comprobantes de pago y beneficios operativos



En la Figura 11 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 23% está totalmente de acuerdo que los comprobantes de pago le brindaran un beneficio en las operaciones de su empresa, mientras que el 31% está de acuerdo, igualmente un 13% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 19% está en desacuerdo y el 15% está totalmente en desacuerdo.

6. ¿Considera Ud. que al manejar un sistema de información de emisión de comprobantes de pago le permitirá tener un control tributario de sus ventas?

Tabla 8

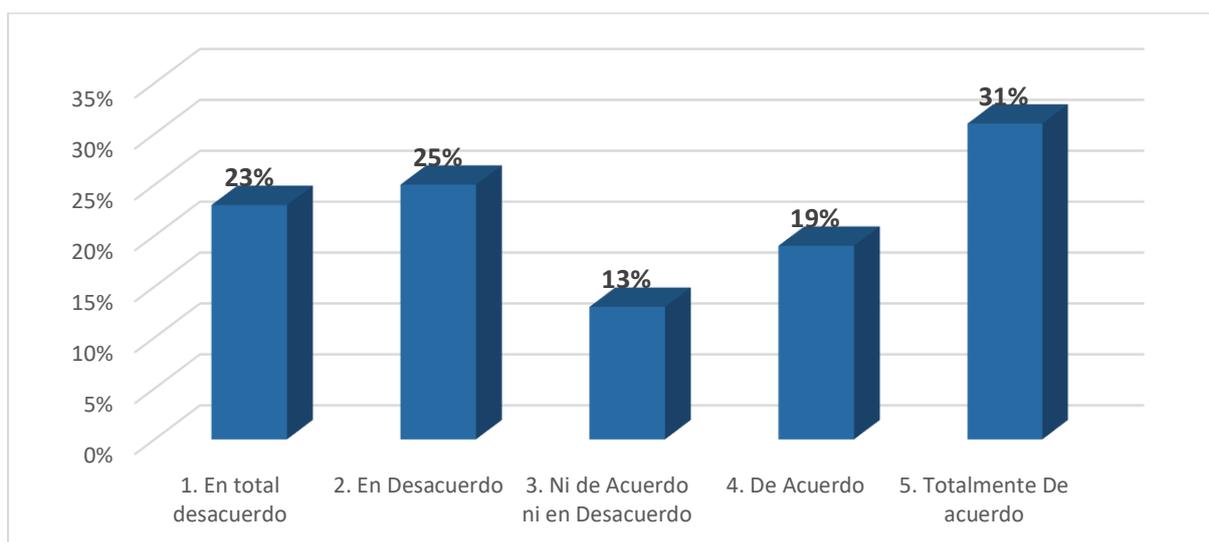
Sistema de información y control tributario de las ventas.

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	18	23%
Desacuerdo	12	15%
Indiferente	10	13%
De acuerdo	15	19%
Totalmente de acuerdo	25	31%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 12

Sistema de información y control tributario de las ventas



En la Figura 12 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 31% está totalmente de acuerdo que al manejar un sistema de información de emisión de comprobantes de pago le permitirá tener un control tributario de sus ventas, mientras que el 19% está de acuerdo, igualmente un 13% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 25% está en desacuerdo y el 23% está totalmente en desacuerdo.

7. ¿Considera Ud. que el Factoring le permitirá obtener liquidez rápidamente para su empresa?

Tabla 9

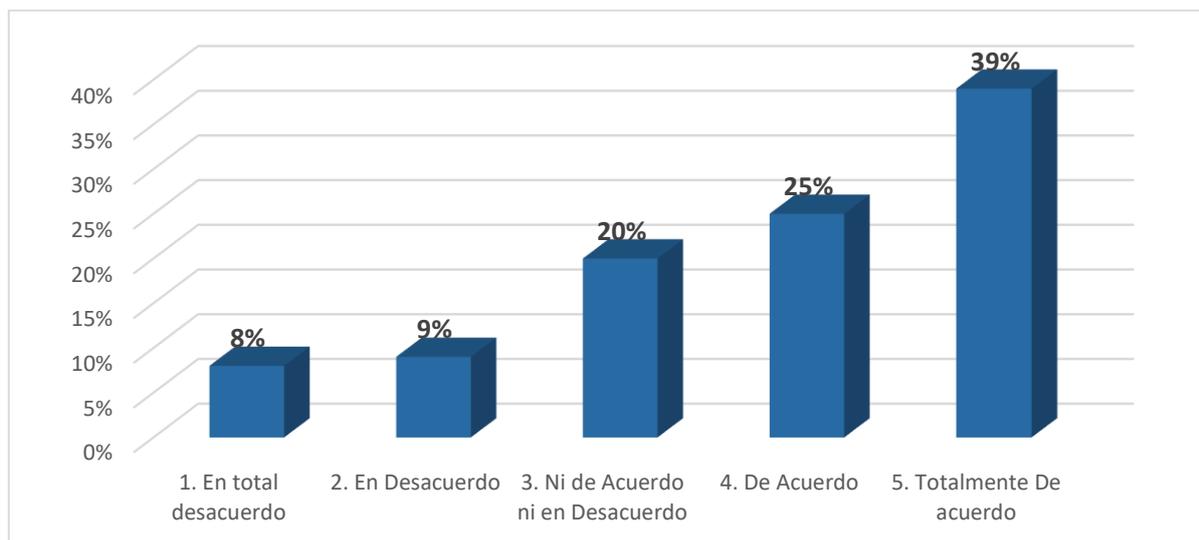
Factoring y mayor liquidez a la empresa.

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	6	8%
Desacuerdo	7	9%
Indiferente	16	20%
De acuerdo	20	25%
Totalmente de acuerdo	31	39%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 13

Factoring y mayor liquidez a la empresa



En la Figura 13 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 39% está totalmente de acuerdo que el Factoring le permitirá obtener liquidez rápidamente para su empresa, mientras que el 25% está de acuerdo, igualmente un 20% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 9% está en desacuerdo y el 8% está totalmente en desacuerdo.

8. ¿Considera Ud. que el Factoring le permite no preocuparse por el proceso de cobro?

Tabla 10

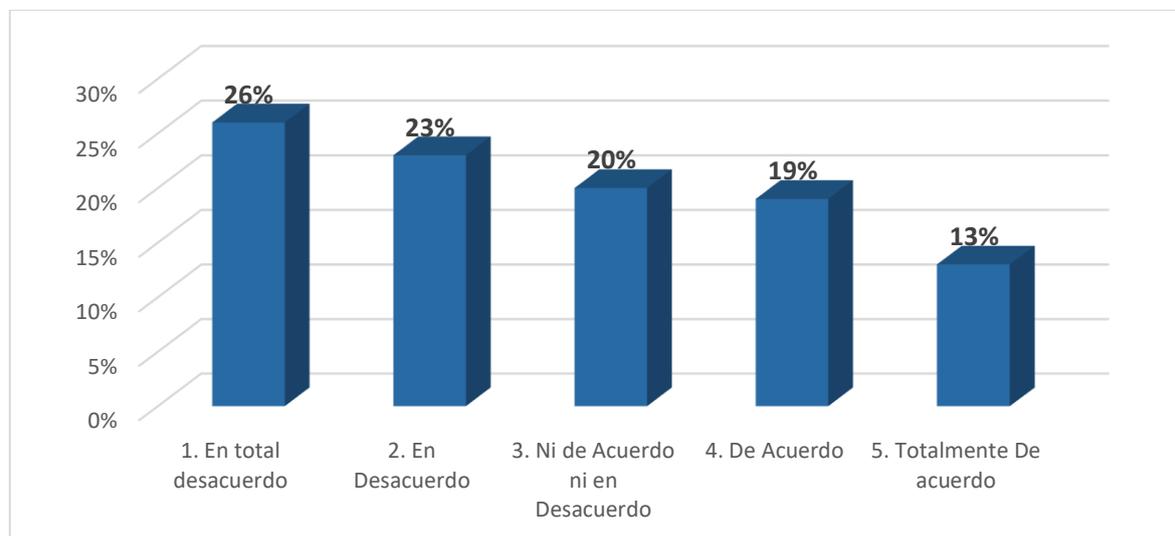
Factoring y el proceso de cobro

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	21	26%
Desacuerdo	18	23%
Indiferente	16	20%
De acuerdo	15	19%
Totalmente de acuerdo	10	13%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 14

Factoring y el proceso de cobro



En la Figura 14 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 13% está totalmente de acuerdo que el Factoring le permite no preocuparse por el proceso de cobro, mientras que el 19% está de acuerdo, igualmente un 20% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 23% está en desacuerdo y el 26% está totalmente en desacuerdo.

9. ¿Considera Ud. que el Factoring le permitirá eliminar deudas por la obtención de liquidez?

Tabla 11

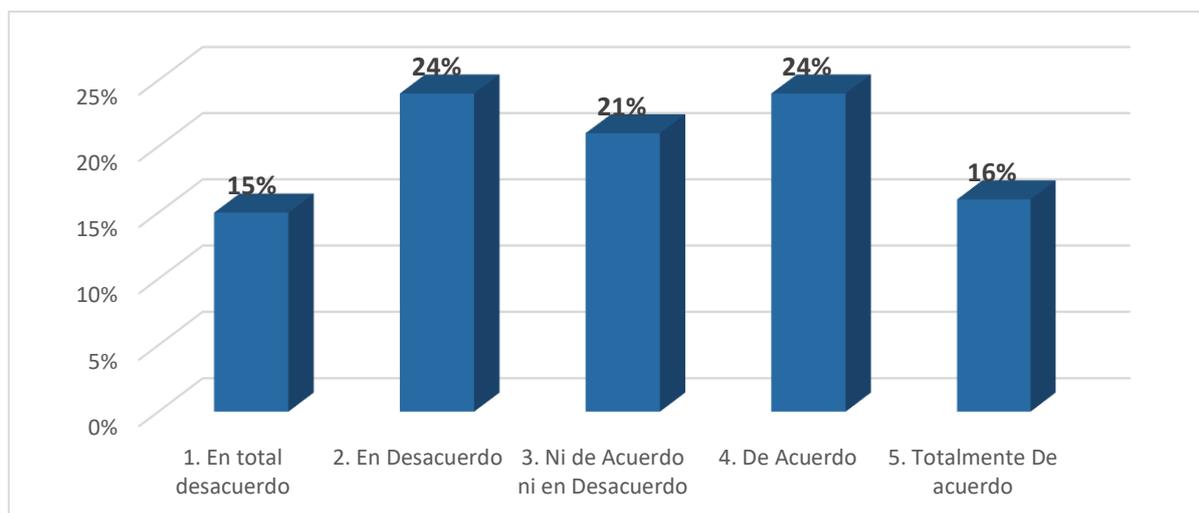
Factoring y eliminación de deudas por liquidez.

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	12	15%
Desacuerdo	19	24%
Indiferente	17	21%
De acuerdo	19	24%
Totalmente de acuerdo	13	16%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 15

Factoring y eliminación de deudas por liquidez



En la Figura 15 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 16% está totalmente de acuerdo que el Factoring le permitirá eliminar deudas por la obtención de liquidez, mientras que el 24% está de acuerdo, igualmente un 21% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 24% está en desacuerdo y el 15% está totalmente en desacuerdo.

10. ¿Considera Ud. que la formalidad le permitirá tener una visión global del mercado y le brindará nuevas oportunidades de negocios?

Tabla 12

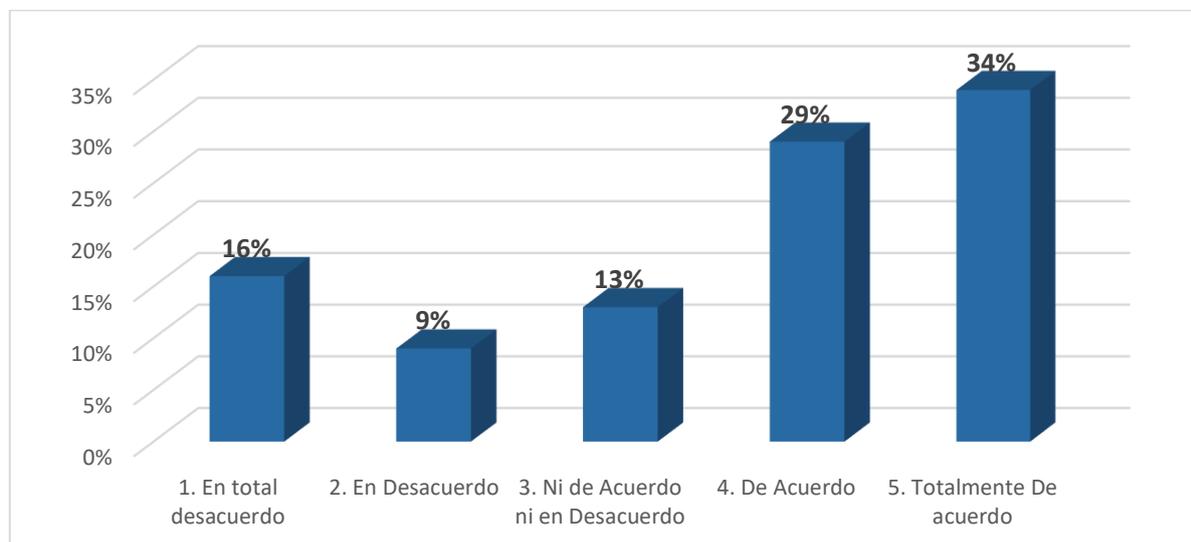
La formalidad y las oportunidades de negocio

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	13	16%
Desacuerdo	7	9%
Indiferente	10	13%
De acuerdo	23	29%
Totalmente de acuerdo	27	34%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 16

La formalidad y las oportunidades de negocio



En la Figura 16 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 34% está totalmente de acuerdo que la formalidad permitirá tener una visión global del mercado y le brindará nuevas oportunidades de negocios, mientras que el 29% está de acuerdo, igualmente un 13% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 9% está en desacuerdo y el 16% está totalmente en desacuerdo.

11. ¿Considera Ud. que, al mejorar las operaciones de su empresa, también mejorara su economía?

Tabla 13

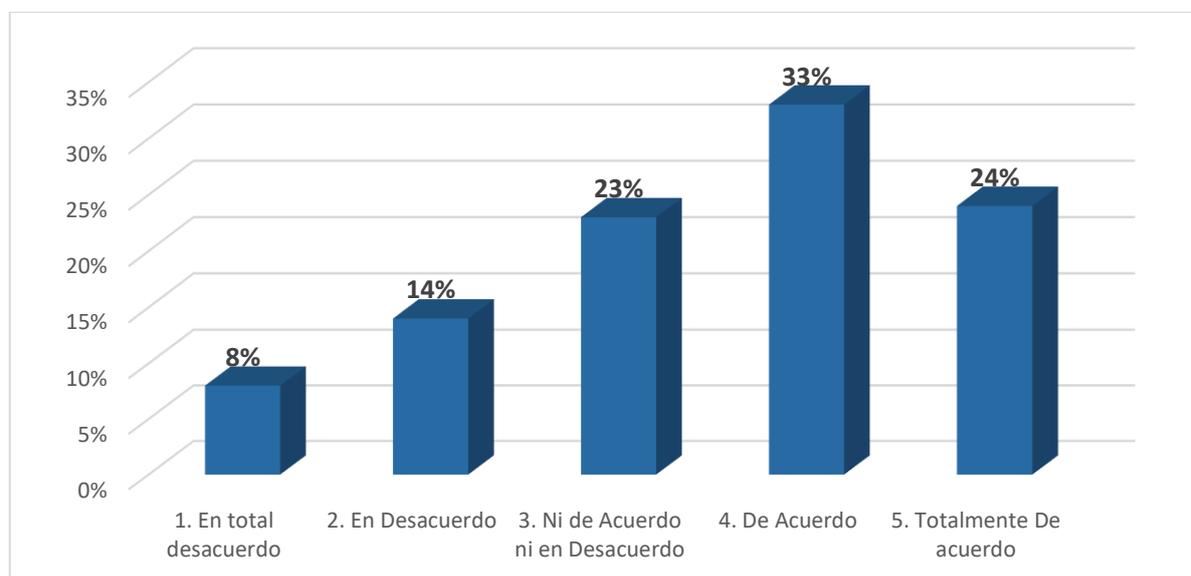
Mejoras operacionales y mejora económica

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	6	8%
Desacuerdo	11	14%
Indiferente	18	23%
De acuerdo	26	33%
Totalmente de acuerdo	19	24%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 17

Mejoras operacionales y mejora económica



En la Figura 17 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 24% está totalmente de acuerdo que, al mejorar las operaciones de la empresa, también mejorara su economía, mientras que el 33% está de acuerdo, igualmente un 23% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 14% está en desacuerdo y el 8% está totalmente en desacuerdo.

12. ¿Considera Ud. que, al capacitar a su personal, le permitirá mejorar sus productos y hacerlos más competitivos?

Tabla 14

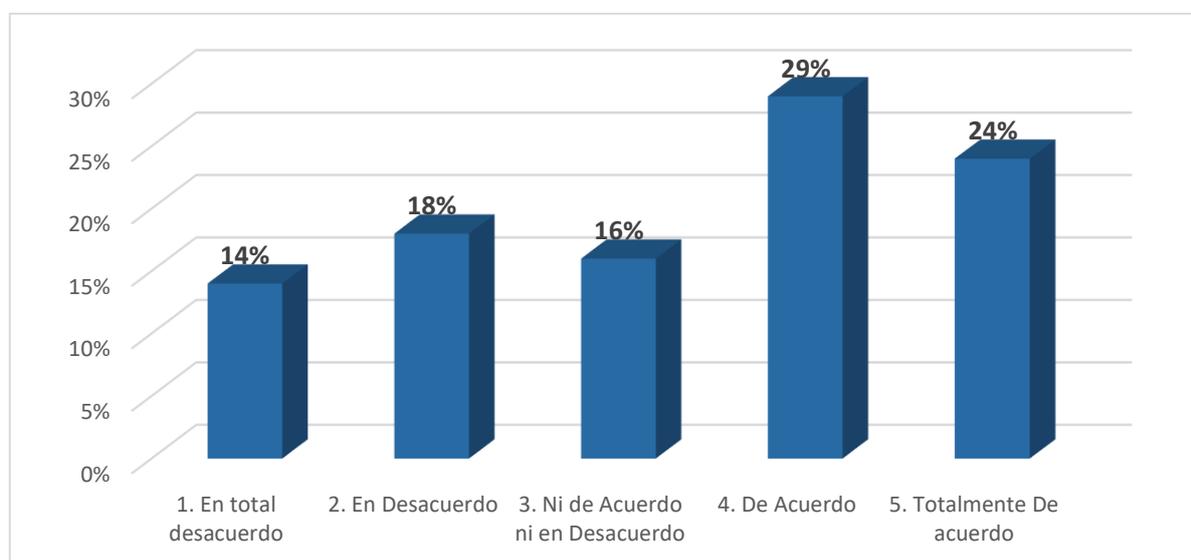
Capacitación del personal y beneficios competitivos

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	11	14%
Desacuerdo	14	18%
Indiferente	13	16%
De acuerdo	23	29%
Totalmente de acuerdo	19	24%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 18

Capacitación del personal y beneficios competitivos



En la Figura 18 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 24% está totalmente de acuerdo que, al capacitar a su personal, le permitirá mejorar sus productos y hacerlos más competitivos, mientras que el 29% está de acuerdo, igualmente un 16% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 18% está en desacuerdo y el 14% está totalmente en desacuerdo.

13. ¿Considera Ud. que la formalidad le permitirá mejorar sus procesos operativos?

Tabla 15

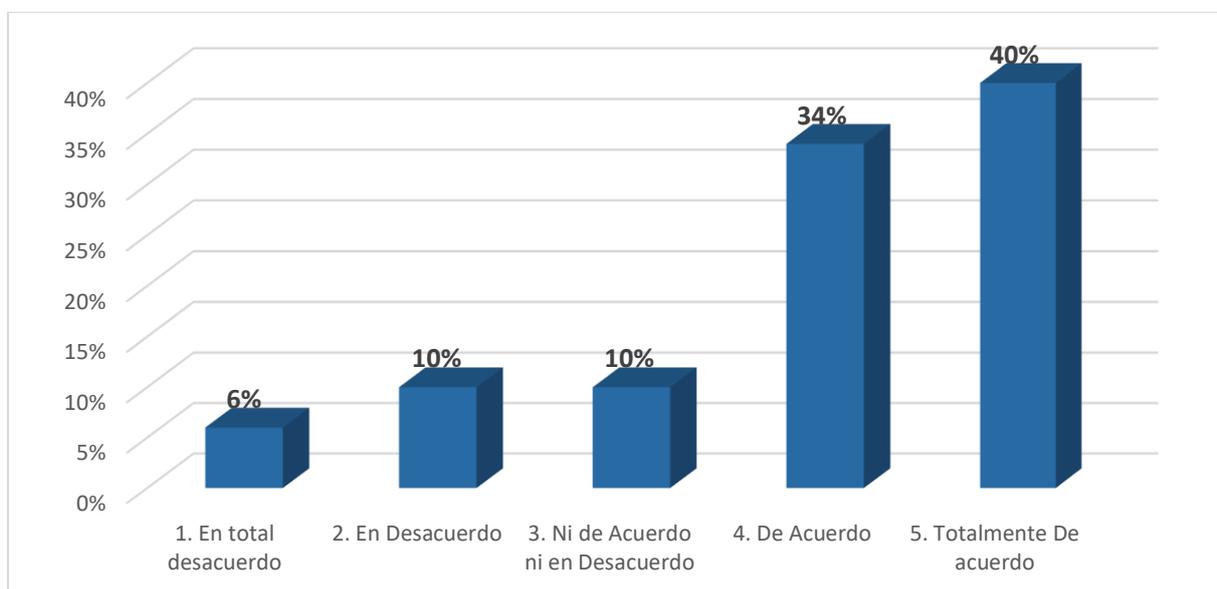
Formalidad y mejora de procesos operativos

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	5	6%
Desacuerdo	8	10%
Indiferente	8	10%
De acuerdo	27	34%
Totalmente de acuerdo	32	40%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 19

Formalidad y mejora de procesos operativos



En la Figura 19 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 40% está totalmente que la formalidad le permitirá mejorar sus procesos operativos, mientras que el 34% está de acuerdo, igualmente un 10% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 10% está en desacuerdo y el 6% está totalmente en desacuerdo.

14. ¿Considera Ud. que a mayor control de las operaciones de la empresa se lograra mayor beneficio?

Tabla 16

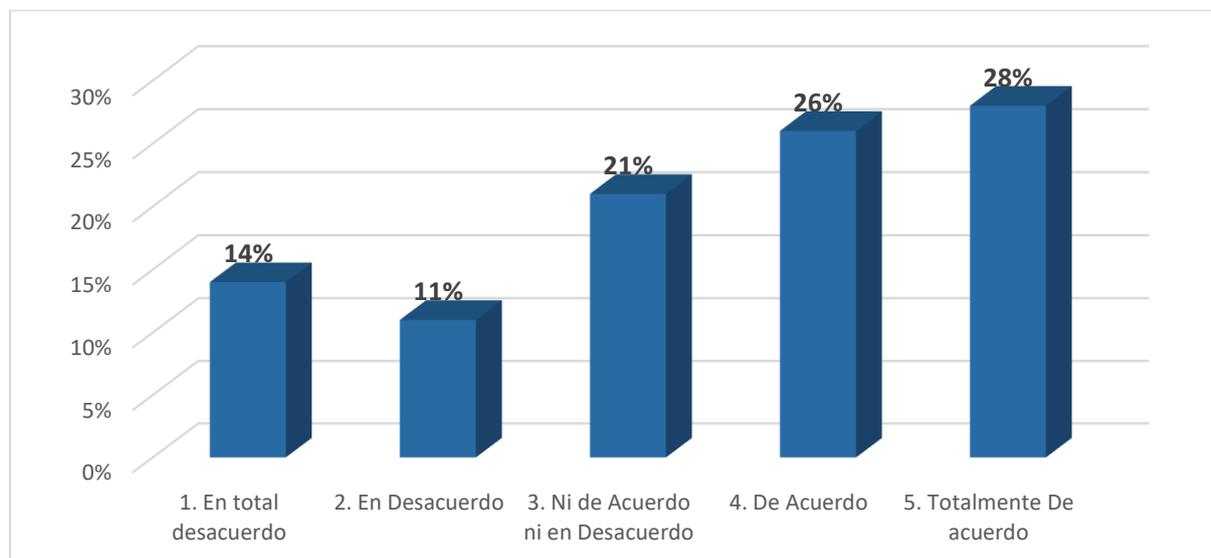
Mayor control operativo, mayor beneficio

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	11	14%
Desacuerdo	9	11%
Indiferente	17	21%
De acuerdo	21	26%
Totalmente de acuerdo	22	28%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 20

Mayor control operativo, mayor beneficio



En la Figura 20 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 28% está totalmente de acuerdo que a mayor control de las operaciones de la empresa se lograra mayor beneficio, mientras que el 26% está de acuerdo, igualmente un 21% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 11% está en desacuerdo y el 14% está totalmente en desacuerdo.

15. ¿Considera Ud. que la formalidad le requerirá a su empresa en invertir en sistemas de información y tecnología para mejorar sus procesos de la empresa?

Tabla 17

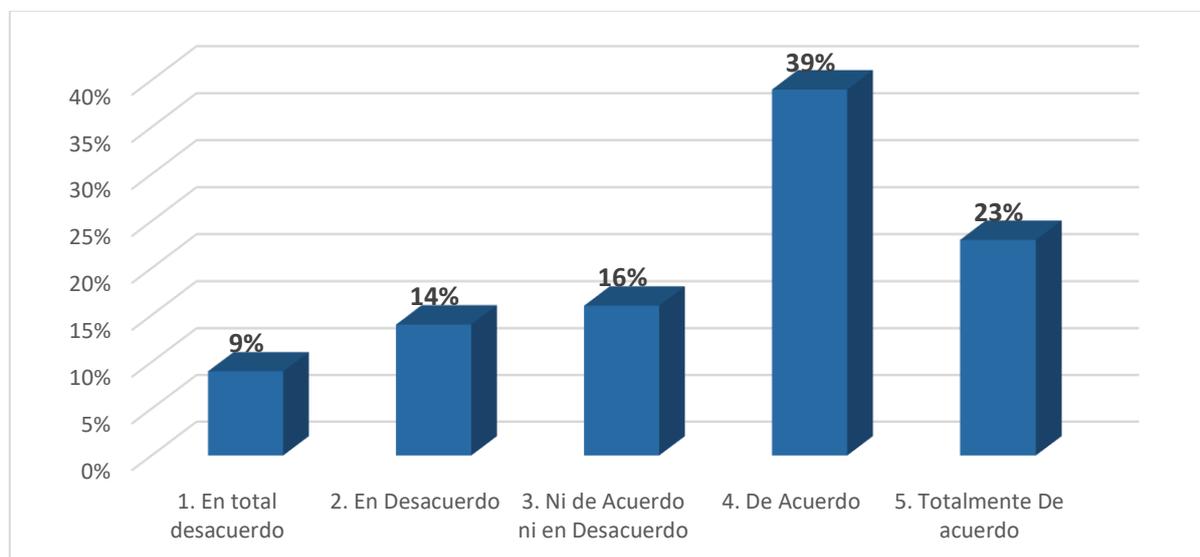
Formalidad e invertir en sistemas de información

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	7	9%
Desacuerdo	11	14%
Indiferente	13	16%
De acuerdo	31	39%
Totalmente de acuerdo	18	23%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 21

Formalidad e invertir en sistemas de información



En la Figura 21 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 23% está totalmente de acuerdo que la formalidad requerirá a la empresa en invertir en sistemas de información y tecnología para mejorar los procesos de la empresa, mientras que el 39% está de acuerdo, igualmente un 16% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 14% está en desacuerdo y el 9% está totalmente en desacuerdo.

16. ¿Considera Ud. que la formalidad le brindara nuevas posibilidades para que se incrementen sus ventas?

Tabla 18

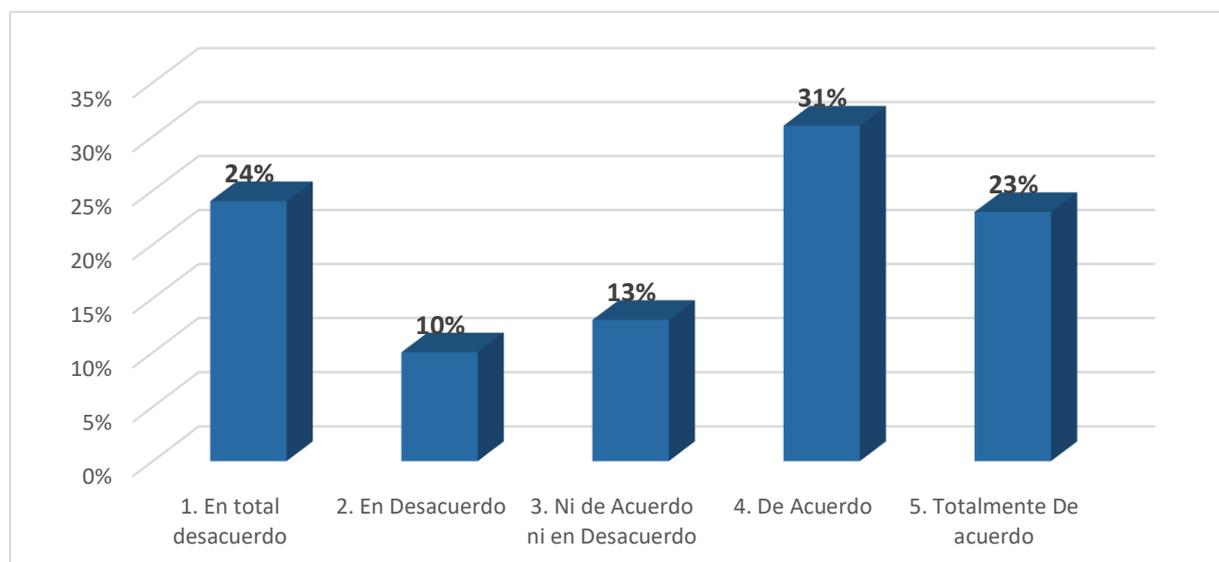
Formalidad y el incremento de las ventas

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	19	24%
Desacuerdo	8	10%
Indiferente	10	13%
De acuerdo	25	31%
Totalmente de acuerdo	18	23%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 22

Formalidad y el incremento de las ventas



En la Figura 22 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 23% está totalmente en que la formalidad le brindara nuevas posibilidades para que se incrementen las ventas, mientras que el 31% está de acuerdo, igualmente un 13% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 10% está en desacuerdo y el 24% está totalmente en desacuerdo.

17. ¿Considera Ud. que el crecimiento económico de su empresa le requerirá en ampliar a nuevos locales e invertir más en activos?

Tabla 19

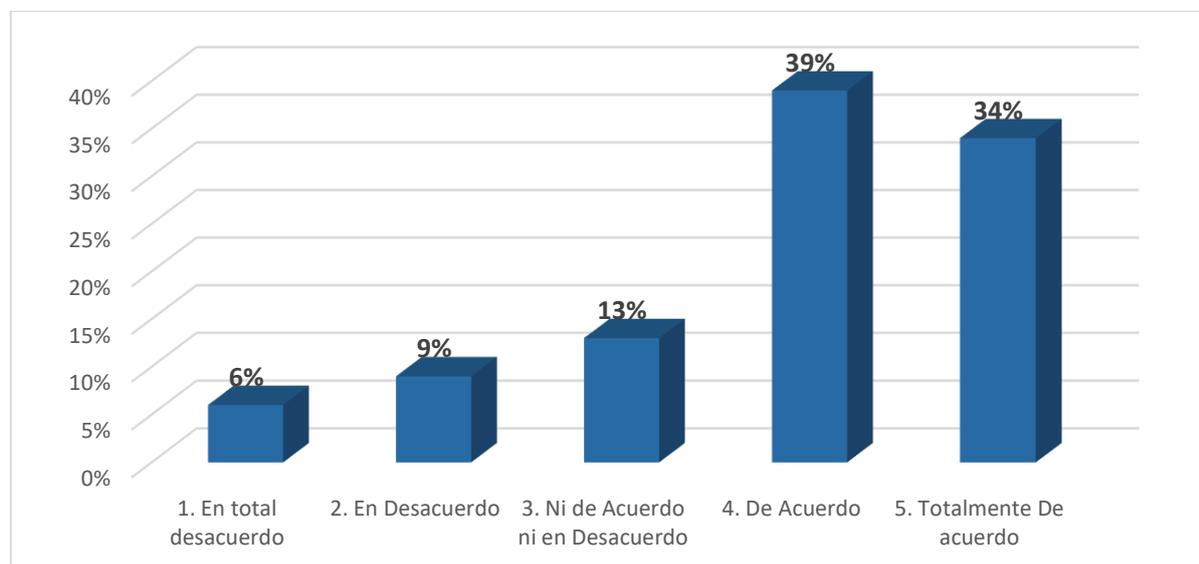
Crecimiento económico y nuevos locales

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	5	6%
Desacuerdo	7	9%
Indiferente	10	13%
De acuerdo	31	39%
Totalmente de acuerdo	27	34%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 23

Crecimiento económico y nuevos locales



En la Figura 23 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 34% está totalmente de acuerdo que, frente al crecimiento económico de la empresa, se requerirá en ampliar a nuevos locales e invertir más en activos, mientras que el 39% está de acuerdo, igualmente un 13% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 9% está en desacuerdo y el 6% está totalmente en desacuerdo.

18. ¿Considera Ud. que deberá tener mayor control antes de gastar e invertir frente al crecimiento económico de su empresa?

Tabla 20

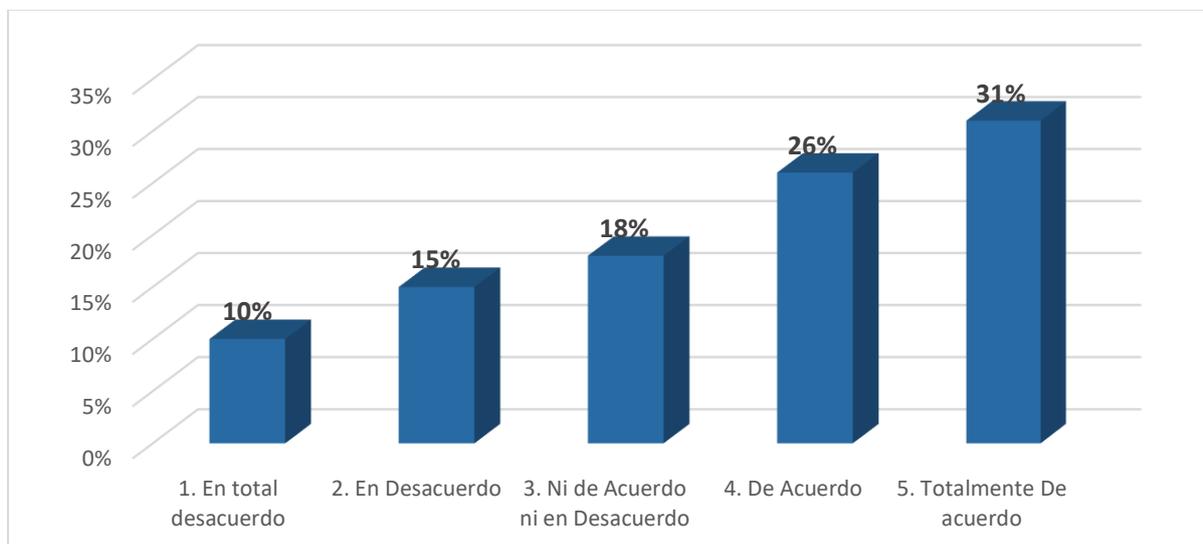
Mayor control frente al crecimiento económico

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	8	10%
Desacuerdo	12	15%
Indiferente	14	18%
De acuerdo	21	26%
Totalmente de acuerdo	25	31%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 24

Mayor control frente al crecimiento económico



En la Figura 24 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 31% está totalmente de acuerdo que las Pymes deberán tener un mayor control antes de gastar e invertir en su crecimiento económico, mientras que el 26% está de acuerdo, igualmente un 18% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 15% está en desacuerdo y el 10% está totalmente en desacuerdo.

19. ¿Considera que el nivel de actividad económica financiera que ofrece su empresa le genera beneficios económicos?

Tabla 21

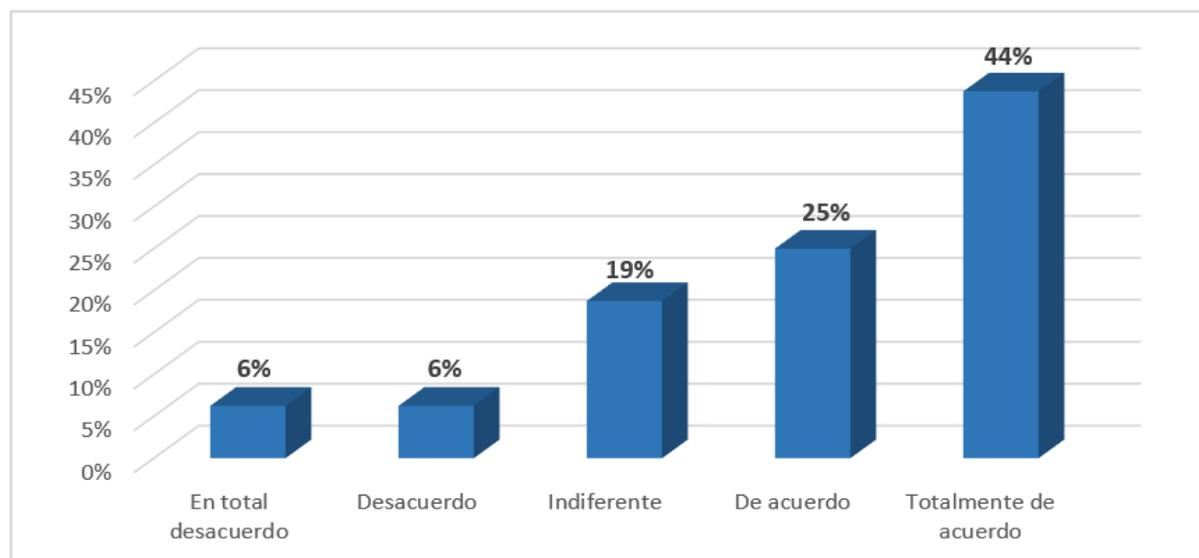
Actividad económica financiera y beneficios económicos

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	5	6%
Desacuerdo	5	6%
Indiferente	15	19%
De acuerdo	20	25%
Totalmente de acuerdo	35	44%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 25

Actividad económica financiera y beneficios económicos



En la Figura 25 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 44% está totalmente de acuerdo que el nivel de actividad económica financiera que la empresa le genera beneficios económicos, mientras que el 25% está de acuerdo, igualmente un 19% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 6% está en desacuerdo y el 6% está totalmente en desacuerdo.

20. ¿Considera que los actuales elementos estratégicos de su negocio le permiten generar una rentabilidad financiera?

Tabla 22

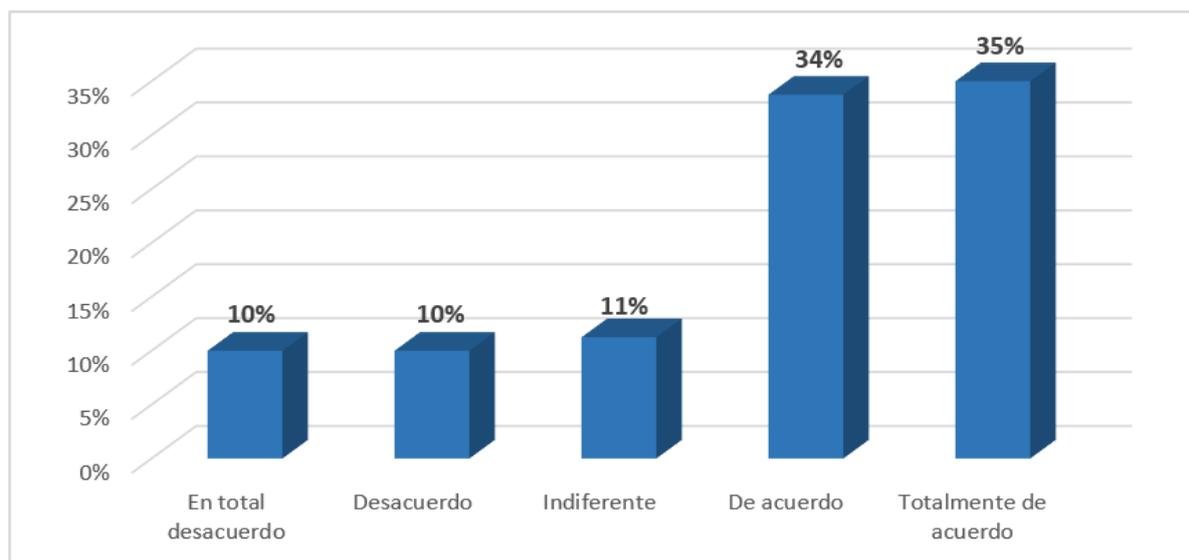
Elementos estratégicos y rentabilidad

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	8	10%
Desacuerdo	8	10%
Indiferente	9	11%
De acuerdo	27	34%
Totalmente de acuerdo	28	35%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 26

Elementos estratégicos y rentabilidad



En la Figura 26 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 35% está totalmente de acuerdo que los actuales elementos estratégicos del negocio le permiten generar una rentabilidad financiera, mientras que el 34% está de acuerdo, igualmente un 11% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 10% está en desacuerdo y el 10% está totalmente en desacuerdo.

21. ¿Usted considera que la variación del tipo de cambio pueda afectar la situación económica de su empresa?

Tabla 23

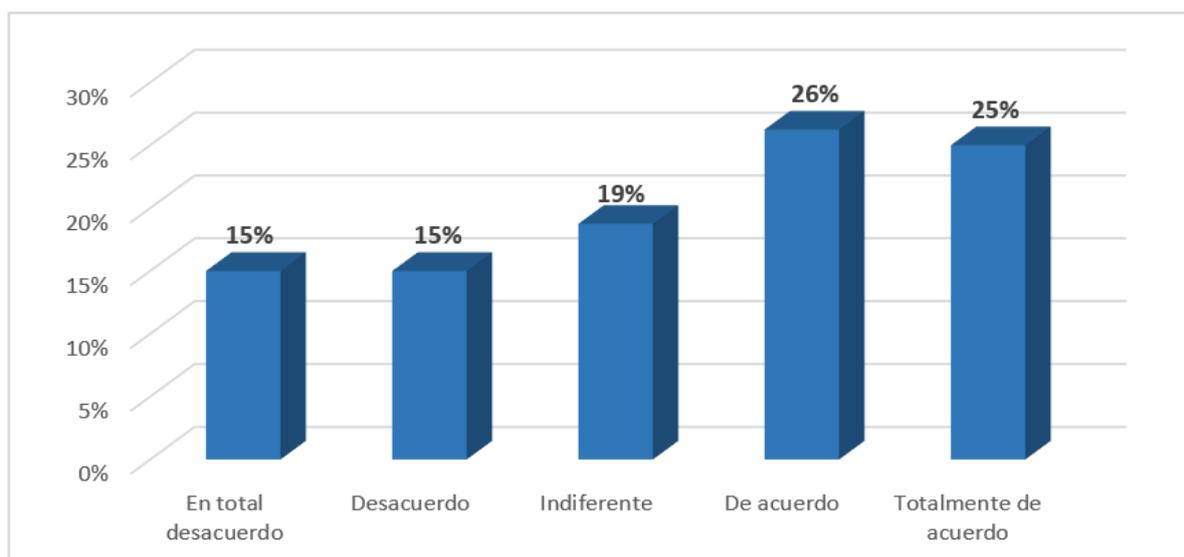
Tipo de cambio y situación económica

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	12	15%
Desacuerdo	12	15%
Indiferente	15	19%
De acuerdo	21	26%
Totalmente de acuerdo	20	25%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 27

Tipo de cambio y situación económica



En la Figura 27 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 25% está totalmente de acuerdo que la variación del tipo de cambio pueda afectar la situación económica de la empresa, mientras que el 26% está de acuerdo, igualmente un 19% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 15% está en desacuerdo y el 15% está totalmente en desacuerdo.

22. ¿Cree usted que el pago de impuestos que las empresas realizan al estado, forma parte del bienestar económico del país?

Tabla 24

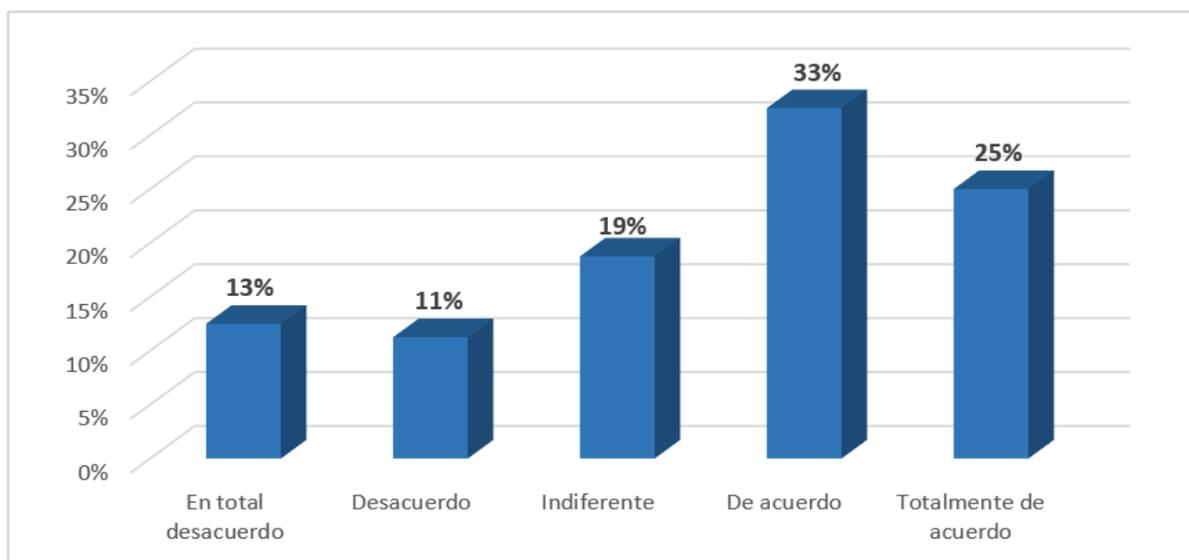
Pago de impuestos y bienestar económico del país

Escala	Numero Pymes	Porcentaje
En total desacuerdo	10	13%
Desacuerdo	9	11%
Indiferente	15	19%
De acuerdo	26	33%
Totalmente de acuerdo	20	25%
TOTAL	80	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultado de la encuesta.

Figura 28

Pago de impuestos y bienestar económico del país



En la Figura 28 se observa que del 100% de la muestra encuestada el 25% está totalmente de acuerdo que pago de impuestos que las empresas realizan al estado, forma parte del bienestar económico del país, mientras que el 33% está de acuerdo, igualmente un 19% de la muestra está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado, el 11% está en desacuerdo y el 13% está totalmente en desacuerdo.

4.2 Contrastación de hipótesis e interpretación

Para el caso de estudio aplicaremos la prueba de Chi – Cuadrado.

Nivel de significancia de $\alpha = 0.05$

La fórmula de chi-Cuadrado es la siguiente:

$$X^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Donde:

f_o = Frecuencia Observada.

f_e = Frecuencia Esperada.

Σ = Sumatoria

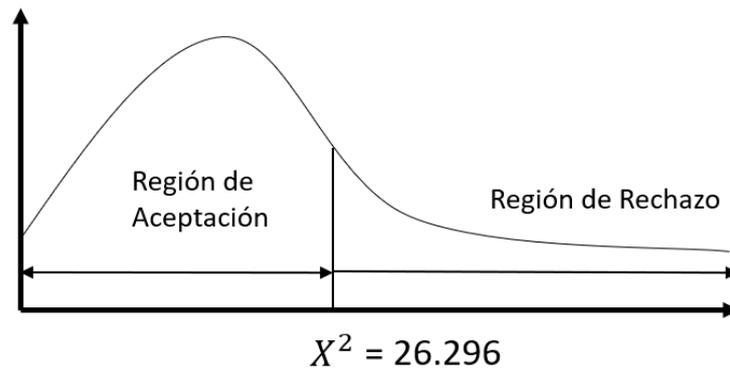
A	B	C	D	E	n1
F	G	H	I	J	n2
K	L	M	N	O	n3
P	Q	R	S	T	n4
U	V	W	X	Y	n5
n6	n7	n8	n9	n10	N

El cálculo de la frecuencia esperada es la siguiente:

$A = \frac{(n1 \times n6)}{n}$	$B = \frac{(n1 \times n7)}{n}$	$C = \frac{(n1 \times n8)}{n}$	$D = \frac{(n1 \times n9)}{n}$	$E = \frac{(n1 \times n10)}{n}$
$F = \frac{(n2 \times n6)}{n}$	$G = \frac{(n2 \times n7)}{n}$	$H = \frac{(n2 \times n8)}{n}$	$I = \frac{(n2 \times n9)}{n}$	$J = \frac{(n2 \times n10)}{n}$
$K = \frac{(n3 \times n6)}{n}$	$L = \frac{(n3 \times n7)}{n}$	$M = \frac{(n3 \times n8)}{n}$	$N = \frac{(n3 \times n9)}{n}$	$O = \frac{(n3 \times n10)}{n}$
$P = \frac{(n4 \times n6)}{n}$	$Q = \frac{(n4 \times n7)}{n}$	$R = \frac{(n4 \times n8)}{n}$	$S = \frac{(n4 \times n9)}{n}$	$T = \frac{(n4 \times n10)}{n}$
$U = \frac{(n5 \times n6)}{n}$	$V = \frac{(n5 \times n7)}{n}$	$W = \frac{(n5 \times n8)}{n}$	$X = \frac{(n5 \times n9)}{n}$	$Y = \frac{(n5 \times n10)}{n}$

Regla de rechazo

La región de rechazo resulta al lado derecho del valor crítico o valor tabular de Chi – cuadrado que para este caso es: $X^2 (0.05, 16) = 26.296$



Primera hipótesis específica

Mediante la participación en licitaciones será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis nula

H_0 = Mediante la participación en licitaciones no será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis alternativa

H_1 = Mediante la participación en licitaciones si será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos.

Decisión: Gráfico de tabla de contingencia con frecuencias observadas y frecuencias esperadas.

Tabla 25*Frecuencia observada - Primera hipótesis específica.*

		Pregunta1. ¿Considera Ud. si la empresa participa en licitación, podrá obtener nuevas oportunidades de ventas?					
Pregunta 11. ¿Considera Ud. que, al mejorar las operaciones de su empresa, también mejorara su economía?		En total desacuerdo	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
	En total desacuerdo	0	2	1	2	1	6
	Desacuerdo	0	1	2	3	5	11
	Indiferente	1	2	1	2	12	18
	De acuerdo	1	1	2	2	20	26
	Totalmente de acuerdo	0	1	2	11	5	19
	Total	2	7	8	20	43	80

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26*Frecuencia esperada - Primera hipótesis específica.*

		Pregunta1. ¿Considera Ud. si la empresa participa en licitación, podrá obtener nuevas oportunidades de ventas?					
Pregunta 11. ¿Considera Ud. que, al mejorar las operaciones de su empresa, también mejorara su economía?		En total desacuerdo	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
	En total desacuerdo	0.15	0.53	0.60	1.50	3.23	6.00
	Desacuerdo	0.28	0.96	1.10	2.75	5.91	11.00
	Indiferente	0.45	1.58	1.80	4.50	9.68	18.00
	De acuerdo	0.65	2.28	2.60	6.50	13.98	26.00
	Totalmente de acuerdo	0.48	1.66	1.90	4.75	10.21	19.00
	Total	2.00	7.00	8.00	20.00	43.00	80.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 27*Calculo - Primera hipótesis específica.*

No	f_0	f_e	$(f_0 - f_e)$	$(f_0 - f_e)^2$	$\frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$
1	0	0.15	-0.15	0.02	0.15
2	2	0.53	1.48	2.18	4.14
3	1	0.60	0.40	0.16	0.27
4	2	1.50	0.50	0.25	0.17
5	1	3.23	-2.23	4.95	1.54

6	0	0.28	-0.28	0.08	0.28
7	1	0.96	0.04	0.00	0.00
8	2	1.10	0.90	0.81	0.74
9	3	2.75	0.25	0.06	0.02
10	5	5.91	-0.91	0.83	0.14
11	1	0.45	0.55	0.30	0.67
12	2	1.58	0.43	0.18	0.11
13	1	1.80	-0.80	0.64	0.36
14	2	4.50	-2.50	6.25	1.39
15	12	9.68	2.33	5.41	0.56
16	1	0.65	0.35	0.12	0.19
17	1	2.28	-1.28	1.63	0.71
18	2	2.60	-0.60	0.36	0.14
19	2	6.50	-4.50	20.25	3.12
20	20	13.98	6.03	36.30	2.60
21	0	0.48	-0.48	0.23	0.48
22	1	1.66	-0.66	0.44	0.26
23	2	1.90	0.10	0.01	0.01
24	11	4.75	6.25	39.06	8.22
25	5	10.21	-5.21	27.17	2.66
Total general					28.91

Fuente: Elaboración propia.

Nivel de significancia de: 0.05

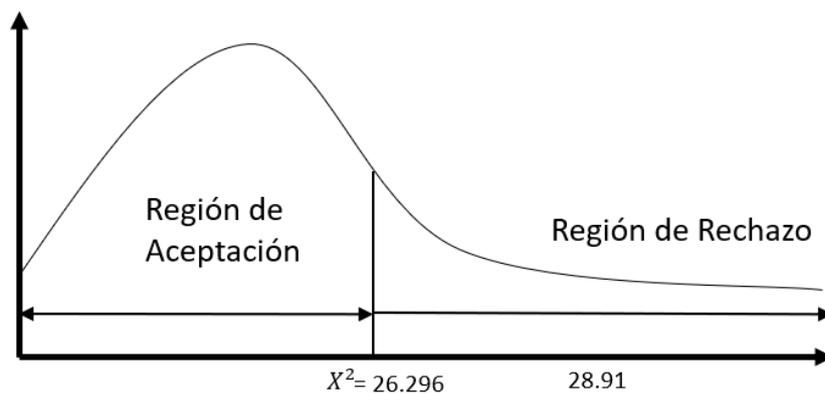
Grados de libertad: $(m-1)(n-1) = (5-1)(5-1) = 16$

m: Número de fila = 5

n: Número de columnas = 5

Chi cuadrado tabular

$\chi^2 = 26.296$



Se obtiene un valor para X^2 calculada igual a 28.91, resultado que se compara con el valor de X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi-cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es mayor a la tabular (26.296), en efecto, la primera hipótesis específica nula (H_0): "Mediante la participación en licitaciones no será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos" queda rechazada; aceptándose la primera hipótesis específica alternativa (H_1): "Mediante la participación en licitaciones si será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos".

Segunda hipótesis específica

Mediante la emisión de comprobantes será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis nula

H_0 = Mediante la emisión de comprobantes no será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis alternativa

H_1 = Mediante la emisión de comprobantes si será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos.

Decisión: Gráfico de tabla de contingencia con frecuencias observadas y frecuencias esperadas

Tabla 28

Frecuencia observada - Segunda hipótesis específica

		Pregunta 4. ¿Considera Ud. que los comprobantes de pago le permitirán tener un control de sus ventas y servicios?					
Pregunta 13. ¿Considera Ud. que la formalidad le permitirá mejorar sus		En total desacuerdo	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
	En total desacuerdo	1	0	1	2	1	5
	Desacuerdo	0	1	1	3	3	8
	Indiferente	1	3	0	3	1	8

procesos operativos?	De acuerdo	0	1	1	7	18	27
	Totalmente de acuerdo	1	1	1	5	24	32
	Total	3	6	4	20	47	80

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 29

Frecuencia esperada - Segunda hipótesis específica

		Pregunta 4. ¿Considera Ud. que los comprobantes de pago le permitirán tener un control de sus ventas y servicios?					
Pregunta 13. ¿Considera Ud. que la formalidad le permitirá mejorar sus procesos operativos?		En total desacuerdo	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
	En total desacuerdo	0.19	0.38	0.25	1.25	2.94	5.00
	Desacuerdo	0.30	0.60	0.40	2.00	4.70	8.00
	Indiferente	0.30	0.60	0.40	2.00	4.70	8.00
	De acuerdo	1.01	2.03	1.35	6.75	15.86	27.00
	Totalmente de acuerdo	1.20	2.40	1.60	8.00	18.80	32.00
	Total	3.00	6.00	4.00	20.00	47.00	80.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 30

Calculo - segunda hipótesis específica

No	f_0	f_e	$(f_0 - f_e)$	$(f_0 - f_e)^2$	$\frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$
1	1	0.19	0.81	0.66	3.52
2	0	0.38	-0.38	0.14	0.38
3	1	0.25	0.75	0.56	2.25
4	2	1.25	0.75	0.56	0.45
5	1	2.94	-1.94	3.75	1.28
6	0	0.30	-0.30	0.09	0.30
7	1	0.60	0.40	0.16	0.27
8	1	0.40	0.60	0.36	0.90
9	3	2.00	1.00	1.00	0.50
10	3	4.70	-1.70	2.89	0.61
11	1	0.30	0.70	0.49	1.63
12	3	0.60	2.40	5.76	9.60
13	0	0.40	-0.40	0.16	0.40
14	3	2.00	1.00	1.00	0.50
15	1	4.70	-3.70	13.69	2.91

16	0	1.01	-1.01	1.03	1.01
17	1	2.03	-1.03	1.05	0.52
18	1	1.35	-0.35	0.12	0.09
19	7	6.75	0.25	0.06	0.01
20	18	15.86	2.14	4.57	0.29
21	1	1.20	-0.20	0.04	0.03
22	1	2.40	-1.40	1.96	0.82
23	1	1.60	-0.60	0.36	0.23
24	5	8.00	-3.00	9.00	1.13
25	24	18.80	5.20	27.04	1.44
Total general					31.06

Fuente: Elaboración propia.

Nivel de significancia de: 0.05

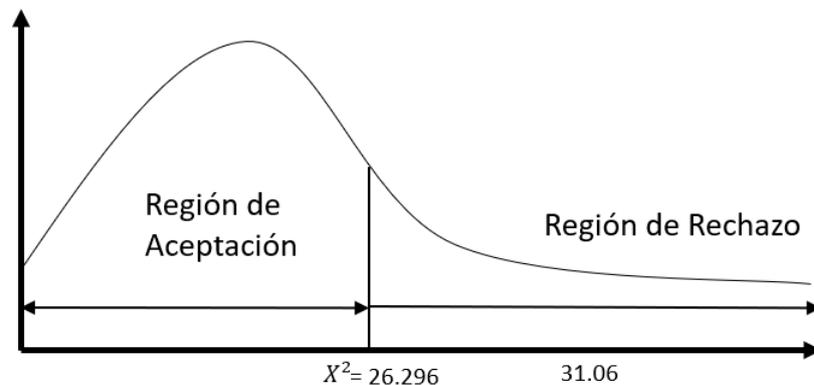
Grados de libertad: $(m-1)(n-1) = (5-1)(5-1) = 16$

m: Número de fila = 5

n: Número de columnas = 5

Chi cuadrado tabular

$X^2 = 26.296$



Se obtiene un valor para X^2 calculada igual a 31.06, resultado que se compara con el valor de X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi-cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es mayor a la tabular (26.296), en efecto, la segunda hipótesis específica nula (H_0): "Mediante la emisión de comprobantes no será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos" queda rechazada; aceptándose la segunda hipótesis específica alternativa (H_1): "Mediante la emisión de comprobantes si será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos".

Tercera Hipótesis específica

Mediante el Factoring será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis nula

H_0 = Mediante el Factoring no será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis alternativa

H_1 = Mediante el Factoring si será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.

Decisión: Gráfico de tabla de contingencia con frecuencias observadas y frecuencias esperadas.

Tabla 31

Frecuencia observada - Tercera hipótesis específica

		Pregunta 7. ¿Considera Ud. que el Factoring le permitirá obtener liquidez rápidamente para su empresa?					
Pregunta 18. ¿Considera Ud. que deberá tener mayor control antes de gastar e invertir frente al crecimiento económico de su empresa?		En total desacuerdo	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
	En total desacuerdo	2	0	1	4	1	8
	Desacuerdo	0	2	3	5	2	12
	Indiferente	1	2	6	3	2	14
	De acuerdo	2	1	2	1	15	21
	Totalmente de acuerdo	1	2	4	7	11	25
	Total	6	7	16	20	31	80

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 32

Frecuencia esperada - Tercera hipótesis específica

		Pregunta 7. ¿Considera Ud. que el Factoring le permitirá obtener liquidez rápidamente para su empresa?					
Pregunta 18. ¿Considera Ud. que deberá tener mayor control antes de		En total desacuerdo	Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total
	En total desacuerdo	0.60	0.70	1.60	2.00	3.10	8.00
	Desacuerdo	0.90	1.05	2.40	3.00	4.65	12.00

gastar e invertir frente al crecimiento económico de su empresa?	Indiferente	1.05	1.23	2.80	3.50	5.43	14.00
	De acuerdo	1.58	1.84	4.20	5.25	8.14	21.00
	Totalmente de acuerdo	1.88	2.19	5.00	6.25	9.69	25.00
	Total	6.00	7.00	16.00	20.00	31.00	80.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 33

Calculo - Tercera hipótesis específica.

No	f_0	f_e	$(f_0 - f_e)$	$(f_0 - f_e)^2$	$\frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$
1	2	0.60	1.40	1.96	3.27
2	0	0.70	-0.70	0.49	0.70
3	1	1.60	-0.60	0.36	0.23
4	4	2.00	2.00	4.00	2.00
5	1	3.10	-2.10	4.41	1.42
6	0	0.90	-0.90	0.81	0.90
7	2	1.05	0.95	0.90	0.86
8	3	2.40	0.60	0.36	0.15
9	5	3.00	2.00	4.00	1.33
10	2	4.65	-2.65	7.02	1.51
11	1	1.05	-0.05	0.00	0.00
12	2	1.23	0.78	0.60	0.49
13	6	2.80	3.20	10.24	3.66
14	3	3.50	-0.50	0.25	0.07
15	2	5.43	-3.43	11.73	2.16
16	2	1.58	0.43	0.18	0.11
17	1	1.84	-0.84	0.70	0.38
18	2	4.20	-2.20	4.84	1.15
19	1	5.25	-4.25	18.06	3.44
20	15	8.14	6.86	47.09	5.79
21	1	1.88	-0.88	0.77	0.41
22	2	2.19	-0.19	0.04	0.02
23	4	5.00	-1.00	1.00	0.20
24	7	6.25	0.75	0.56	0.09
25	11	9.69	1.31	1.72	0.18
Total general					30.52

Fuente: Elaboración propia.

Nivel de significancia de: 0.05

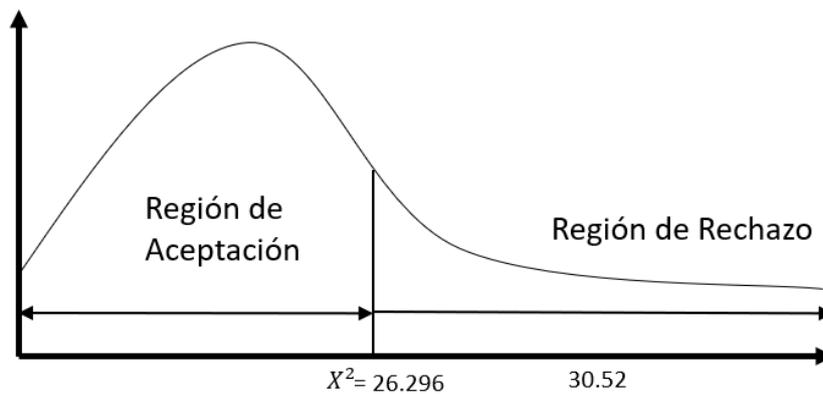
Grados de libertad: $(m-1)(n-1) = (5-1)(5-1) = 16$

m: Número de fila = 5

n: Número de columnas = 5

Chi cuadrado tabular

$\chi^2 = 26.296$



Se obtiene un valor para X^2 calculada igual a 30.52, resultado que se compara con el valor de X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi-cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es mayor a la tabular (26.296), en efecto, la tercera hipótesis específica nula (H_0): “Mediante el Factoring no será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.” queda rechazada; aceptándose la tercera hipótesis específica alternativa (H_1): “Mediante el Factoring si será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos”.

Hipótesis general

Mediante la formalización empresarial será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis nula

H_0 = Mediante la formalización empresarial no será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos.

Hipótesis alternativa

H_1 = Mediante la formalización empresarial si será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos.

Decisión: Gráfico de tabla de contingencia con frecuencias observadas y frecuencias esperadas.

Tabla 34*Frecuencia observada para la hipótesis general*

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Total
Pregunta 1	2	7	8	20	43	80
Pregunta 11	6	11	18	26	19	80
Pregunta 4	3	6	4	20	47	80
Pregunta 13	5	8	8	27	32	80
Pregunta 7	6	7	16	20	31	80
Pregunta 18	8	12	14	21	25	80
Total	30	51	68	134	197	480

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 35*Frecuencia esperada para la hipótesis general*

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Total
Pregunta 1	5.00	8.50	11.33	22.33	32.83	80.00
Pregunta 11	5.00	8.50	11.33	22.33	32.83	80.00
Pregunta 4	5.00	8.50	11.33	22.33	32.83	80.00
Pregunta 13	5.00	8.50	11.33	22.33	32.83	80.00
Pregunta 7	5.00	8.50	11.33	22.33	32.83	80.00
Pregunta 18	5.00	8.50	11.33	22.33	32.83	80.00
Total	30.00	51.00	68.00	134.00	197.00	480.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 36*Calculo para la hipótesis general.*

No	f_0	f_e	$(f_0 - f_e)$	$(f_0 - f_e)^2$	$\frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$
1	2	5.00	-3.00	9.00	1.80
2	7	8.50	-1.50	2.25	0.26
3	8	11.33	-3.33	11.11	0.98
4	20	22.33	-2.33	5.44	0.24

5	43	32.83	10.17	103.36	3.15
6	6	5.00	1.00	1.00	0.20
7	11	8.50	2.50	6.25	0.74
8	18	11.33	6.67	44.44	3.92
9	26	22.33	3.67	13.44	0.60
10	19	32.83	-13.83	191.36	5.83
11	3	5.00	-2.00	4.00	0.80
12	6	8.50	-2.50	6.25	0.74
13	4	11.33	-7.33	53.78	4.75
14	20	22.33	-2.33	5.44	0.24
15	47	32.83	14.17	200.69	6.11
16	5	5.00	0.00	-	0.00
17	8	8.50	-0.50	0.25	0.03
18	8	11.33	-3.33	11.11	0.98
19	27	22.33	4.67	21.78	0.98
20	32	32.83	-0.83	0.69	0.02
21	6	5.00	1.00	1.00	0.20
22	7	8.50	-1.50	2.25	0.26
23	16	11.33	4.67	21.78	1.92
24	20	22.33	-2.33	5.44	0.24
25	31	32.83	-1.83	3.36	0.10
26	8	5.00	3.00	9.00	1.80
27	12	8.50	3.50	12.25	1.44
28	14	11.33	2.67	7.11	0.63
29	21	22.33	-1.33	1.78	0.08
30	25	32.83	-7.83	61.36	1.87
Total general					40.92

Fuente: Elaboración propia.

Nivel de significancia de: 0.05

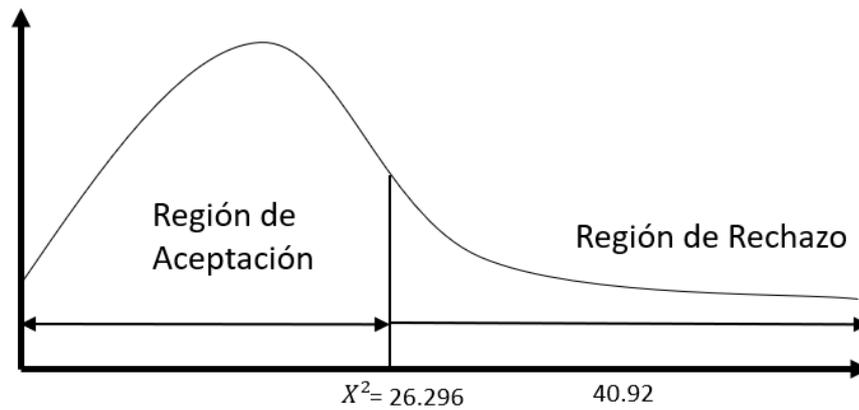
Grados de libertad: $(m-1)(n-1) = (5-1)(5-1) = 16$

m: Número de fila = 5

n: Número de columnas = 5

Chi cuadrado tabular

$\chi^2 = 26.296$



Se obtiene un valor para X^2 calculada igual a 40.92, resultado que se compara con el valor de X^2 teórico que se obtiene de la distribución de Chi-cuadrada. En este caso, observamos que la X^2 calculada es mayor a la tabular (26.296), en efecto, la hipótesis general nula (H_0): “Mediante la formalización empresarial no será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos” queda rechazada; aceptándose la hipótesis general alternativa (H_1): “Mediante la formalización empresarial si será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos”.

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Luego de análisis e interpretación de los datos del presente caso de estudio, se ha podido demostrar que la formalización empresarial brinda un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de Chorrillos. Considerando un porcentaje de aceptación del (97%) por las bondades y beneficios que brinda ser una empresa correctamente formalizada permitiendo de esta manera poder contar con los beneficios y derechos que brinda este tipo de empresas.

Existe un porcentaje de 3% que considera que van a estar más fiscalizadas y por las malas prácticas y falta de organización al inicio empresarial ha ocasionado sean renuentes al cambio, para este caso se están realizando capacitaciones y charlas de informativas para reforzar los beneficios de las empresas formales y les permite ser más competitivos en el mercado local y global.

Con los resultados obtenidos, se coincide con el estudio de Sergio Botero (2007) – Colombia; donde se indica que la financiación para la creación y supervivencia de (Pymes), es un tema preocupante e importante para el país. Igualmente, con Juan Chacaltana (2016) – Perú; donde menciona en su tesis “Formalización en el Perú. tendencias y políticas a inicios del siglo 21”; sobre el problema de la informalidad es un tema importante que tiene que ser erradicada.

Adicionalmente existe un porcentaje importante que se tiene que atender para llevar a cabo el proyecto de formalización empresarial, pero considero que las Pymes del distrito de Chorrillos, son un ejemplo que va permitir brindar bienestar y progreso del distrito.

VI. CONCLUSIONES

Luego de haber concluido con el marco teórico y hallado resultados en base a la aplicación del cuestionario, se mencionan algunas conclusiones, que a mi criterio son las más importantes:

- 6.1 Las Pymes contribuyen al crecimiento de nuestro país, asimismo son fuentes generadoras de empleo (Representación el 40% de acuerdo al 3er Congreso Nacional Económico); por ello el estado debe poner mayor interés en su crecimiento y desarrollo; brindando facilidades para su formalización y proporcionando capacitación constante.
- 6.2 Los empresarios de las Pymes no se formalizan (Representan el 60%) por falta de conocimiento y de las bondades que brinda la formalización, por ello se debe proponer políticas de capacitación, visitas a los locales de las Pymes con ello explicarles su importancia en la económica del país.
- 6.3 Las Pymes, posee una característica importante y radica en su flexibilidad ante los cambios externos e internos del país, baja inversión por puesto de trabajo productivo e intensidad en la utilización de mano de obra; esto determina ser uno de los principales generadores de valor y a activación de la economía del país en los años venideros.
- 6.4 Se ha demostrado que “Mediante la formalización empresarial si será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos”, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos donde según el resultado del chi cuadrada X^2 la hipótesis general alternativa queda aceptada (Tabla N° 36).
- 6.5 Se ha determinado que “Mediante la participación en licitaciones si será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos”, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos donde según el resultado del chi cuadrada X^2 la primera hipótesis alternativa queda aceptada (Tabla N° 27).
- 6.6 Se ha analizado que “Mediante la emisión de comprobantes si será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos”, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos,

donde según el resultado del chi cuadrada X^2 la segunda hipótesis alternativa queda aceptada (Tabla N° 30).

- 6.7 Se ha evaluado que “Mediante el Factoring si será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos”, afirmación sustentada en los resultados estadísticos obtenidos, donde según el resultado del chi cuadrada X^2 la tercera hipótesis alternativa queda aceptada (Tabla N° 33)

VII. RECOMENDACIONES

Basado en las conclusiones expuestas, a continuación, se describen algunas recomendaciones a continuación:

- 7.1 Para incentivar el proceso de formalización de las Pymes, se recomienda se analice las causas de la informalidad, además de proponer políticas para aumentar la productividad empresarial, mejorar las normas y los reglamentos; de esta forma proponer incentivos para la formalización.
- 7.2 Se debe de realizar una política de acercamiento entre la municipalidad de chorrillos y las Pymes; con el objetivo que fomenta una política de empadronamiento y control de las empresas.
- 7.3 La municipalidad y el gobierno debe de Incentivar a las Pymes a formalizarse realizando para ello capacitaciones y charlas informativas, con el objetivo de incentivar a la formalización explicando las ventajas y beneficios que esta conlleva.
- 7.4 Se debe radicar la informalidad para beneficio de la misma empresa y sus colaboradores debido que la mayoría de estas empresas son familiares (65,3% - Fuente INEI 2016), por lo tanto, los trabajos no son remunerados y no se puede controlar si los trabajadores tienen seguros de salud, sueldos o pensiones.
- 7.5 Se debe mantener facilidades y beneficios a las empresas formales para incentivar aquellas que no lo son, las ventajas a nivel tributario, a nivel laboral y regional.
- 7.6 Se debe incentiva a las empresas participen en el comercio internacional, donde hay mayores ganancias y competitividad; así como la importancia de las redes sociales y el comercio electrónico, entre otros temas que impulsarán su desarrollo.

VIII. REFERENCIAS

- Abdala Washington Ed (2012), *Nuevos desafíos del sistema político, Siglo XXI*, 2012, pp. 198.
- Aguilar Barajas Ismael (2015), *Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México, Siglo XXI*, 2015, pp. 950.
- Botero Sergio, López Diego, Martínez Moreno, William Alberto (2007). *Estudio del proceso de financiación de las PYMES en la incubadora de empresas de base Tecnológica de Antioquia*, Revista de la Facultad de Minas. Universidad Nacional de Colombia. Sede Medellín, Vol. 74, Núm. 152, pp. 39-50
- Cantalapiedra A. Mario (2015), *Manual de gestión financiera para PYMES*, Cie s.l, 2015, pp. 330.
- Chacaltana, J. (2016). *Formalización en el Perú. tendencias y políticas a inicios del siglo 21*, Perú [Tesis doctoral, Pontificia Universidad de Católica del Perú]. Repositorio institucional de la Pontificia Universidad Católica del Perú. https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/7971/CHACALTANA_JANAMPA_JUAN_FRANCISCO_FORMALIZACI%C3%93N.pdf
- Checa González Clemente (2012), *Impuesto sobre sociedades: regímenes especiales (jurisprudencia y doctrina administrativa)*, Thomson Aranzadi, 2012, pp. 362.
- Dussel Peters Enrique (2010), *Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México; estudio de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de política*, Canacindra, 2010, pp. 350.
- Eliseo Santandreu, Marc Santandreu, Pol Santandreu (2010), *Confirm, Factoring y Reting*, 2010, pp 210.
- Gatto, Francisco (2012), *Desafíos competitivos del MERCOSUR a las pequeñas y medianas, Siglo XXI*, 2012, pp. 519.
- Fairlie, Alan (2013), *Competitividad e integración: las PYMES industriales exportadoras del Perú, Siglo XXI*, 2013, pp. 549.

- Galindo, Alfonso (2010), *Fundamentos de Valorización de Empresas, España, Editorial Hispanoamericana, 2010, pp. 170.*
- González V. María Del Carmen (2010), *Análisis de las operaciones financieras. (220 supuestos resueltos)*, Civitas, 2010, pp. 386.
- Ministerio De Economía y Hacienda (2014), *Una Política de Apoyo a la PYME, Siglo XXI, España, 201, pp. 549.*
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2003). *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley N° 28015)*. Disponible en: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2014). *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley N° 30288)*. disponible en: http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2014-12-16_30288_3812.pdf
- Molina M. Xavier (2012). *La estructura y naturaleza del capital social en las aglomeraciones territoriales de empresas*. España. Editorial Fundación BBVA. Informe 2012.
- Pérez Cuauhtémoc (2010), *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*, Edit. Civitas, 2010, pp. 230.
- Sotolongo, G. (2013), *Metodología para la Evaluación de la Calidad del Servicio y su aplicación en una empresa e servicios informáticos*, Revista Ingeniería Industrial, Vol XXIV, N°2, 2013, pp. 26-33, Cuba.
- Tarso, Paulo (2019), *La pequeña y mediana industria en la reconversión industrial, Siglo XXI, 2019, pp. 340.*
- Tello, Mario (2015). *¿Es la informalidad una opción voluntaria o la última alternativa de empleo en el Perú?*, CIES. Lima.
- Zevallos P. Darío (2010), *Relación y Compromiso con los grupos de interés de América Latina*, Civitas, 2010, pp. 450.

IX. ANEXOS

Anexo A. Matriz de Consistencia

**“FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y SU IMPACTO POSITIVO EN LAS PYMES DEL DISTRITO DE CHORRILLOS.
LIMA 2017”**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p><u>Problema Principal</u> ¿De qué manera la formalización empresarial brinda un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos?</p> <p><u>Problemas Secundarios</u> 1) ¿En qué medida la participación en licitaciones brinda oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos? 2) ¿En qué medida la emisión de comprobantes de pago influye en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos? 3) ¿En qué medida el Factoring influye favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos?</p>	<p><u>Objetivo General</u> Determinar si la formalización empresarial brinda un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos.</p> <p><u>Objetivos Específicos</u> 1) Determinar en qué medida la participación en licitaciones brinda oportunidades diferencias para las Pymes del distrito de chorrillos. 2) Determinar en qué medida la emisión de comprobantes de pago influye en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos. 3) Establecer en qué medida el factoring influye favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.</p>	<p><u>Hipótesis General</u> Mediante la formalización empresarial será posible brindar un impacto financiero positivo en las Pymes del distrito de chorrillos.</p> <p><u>Hipótesis Secundarias</u> 1) Mediante la participación en licitaciones será posible brindar oportunidades diferenciales para las Pymes del distrito de chorrillos. 2) Mediante la emisión de comprobantes será posible influir favorablemente en el proceso operativo de las Pymes del distrito de chorrillos. 3) Mediante el Factoring será posible influir favorablemente en la economía de las Pymes del distrito de chorrillos.</p>	<p><u>Variable Independiente</u> X0: Formalización empresarial.</p> <p><u>Indicadores</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en Licitaciones. • Emisión de comprobantes de pago. • Factoring. <p><u>Variable Dependiente</u> Y0: Impacto financiero positivo</p> <p><u>Indicadores:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades diferenciales. • Proceso Operativo. • Economía. 	<p><u>Tipo de Investigación</u> Aplicada, porque trata de responder a la interrogante formulada del presente trabajo de investigación.</p> <p><u>Nivel de Investigación</u> Descriptivo correlacional.</p> <p><u>Diseño de investigación</u> No experimental.</p> <p><u>Población</u> 4380 Pymes.</p> <p><u>Muestra</u> 80 Pymes.</p> <p><u>Técnicas</u> Entrevistas, Encuestas, Análisis Documental.</p> <p><u>Instrumentos</u> Guía de análisis documental, guía de entrevistas, cuestionarios.</p>

Anexo B. Instrumento de recolección de datos y formación de valores

Estimado Señor Empresario, estamos haciendo una encuesta con la finalidad de recibir su apreciación sobre el impacto financiero positivo para su empresa si decide formalizarse como Microempresario, pedimos su colaboración contestando con sinceridad las siguientes preguntas a continuación.

DATOS GENERALES

N.º FICHA: _____

1. Nombre de la Empresa:

2. Año de Servicio: _____

3. Número de Empleados: _____

4. Tipo de Servicio:

A. Albañilería () B. Mecánica () C. Consultoría D. Académica ()

E. Servicios de Impresión () F. Fotocopiados ()

G. Fuente de Soda ()

II. CUESTIONARIO

Para efectos del siguiente cuestionario responder de la siguiente manera:

1. En total desacuerdo.

4. De acuerdo.

2. Desacuerdo.

5. Totalmente de Acuerdo.

3. Indiferente.

1.- ¿Considera Ud. si la empresa participa en licitación, podrá obtener nuevas oportunidades de ventas?

Respuesta:

2.- ¿Considera Ud. que es importante la presencia empresarial frente al mercado global?

Respuesta:

3.- ¿Considera Ud. que la competencia puede incentivar a la empresa en mejorar sus procesos operativos?

Respuesta:

4.- ¿Considera Ud. que los comprobantes de pago le permitirán tener un control de sus ventas y servicios?

Respuesta:

5.- ¿Considera Ud. que los comprobantes de pago le brindaran un beneficio en las operaciones de su empresa?

Respuesta:

6.- ¿Considera Ud. que al manejar un sistema de información de emisión de comprobantes de pago le permitirá tener un control tributario de sus ventas?

Respuesta:

7.- ¿Considera Ud. que el Factoring le permitirá obtener liquidez rápidamente para su empresa?

Respuesta:

8.- ¿Considera Ud. que el Factoring le permite no preocuparse por el proceso de cobro?

Respuesta:

9.- ¿Considera Ud. que el Factoring le permitirá eliminar deudas por la obtención de liquidez?

Respuesta:

10 .¿Considera Ud. que la formalidad le permitirá tener una visión global del mercado y le brindará nuevas oportunidades de negocios?

Respuesta:

11. ¿Considera Ud. que, al mejorar las operaciones de su empresa, también mejorara su economía?

Respuesta:

12. ¿Considera Ud. que, al capacitar a su personal, le permitirá mejorar sus productos y hacerlos más competitivos?

Respuesta:

13. ¿Considera Ud. que la formalidad le permitirá mejorar sus procesos operativos?

Respuesta:

14. ¿Considera Ud. que a mayor control de las operaciones de la empresa se lograra mayor beneficio?

Respuesta:

15. ¿Considera Ud. que la formalidad le requerirá a su empresa en invertir en sistemas de información y tecnología para mejorar sus procesos de la empresa?

Respuesta:

16. ¿Considera Ud. que la formalidad incrementase sus ventas a su empresa?

Respuesta:

17. ¿Considera Ud. que el crecimiento económico de su empresa le requerirá en ampliar a nuevos locales e invertir más en activos?

Respuesta:

18. ¿Considera Ud. que deberá tener mayor control antes de gastar e invertir frente al crecimiento económico de su empresa?

Respuesta:

19. ¿Considera que el nivel de actividad económica financiera que ofrece su empresa le genera beneficios económicos?

Respuesta:

20. ¿Considera que los actuales elementos estratégicos de su negocio le permiten generar una rentabilidad financiera?

Respuesta:

21. ¿Usted considera que la variación del tipo de cambio pueda afectar la situación económica de su empresa?

Respuesta:

22. ¿Cree usted que el pago de impuestos que las empresas realizan al estado, forma parte del bienestar económico del país?

Respuesta:

Anexo C. Definición de términos

- **Bioenergética:** Es considerada una forma de entender la personalidad humana en términos energéticos y sus procesos energéticos.
- **Bioconstrucción:** Se ocupa de relacionar de manera armónica los elementos tecnológicos y estéticos, y su vinculación con el ambiente. Su objetivo es alcanzar un ambiente próspero.
- **Comercio internacional:** El Comercio Exterior se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas. Como por ejemplo el intercambio de bienes y servicios entre la Unión Europea y Centroamérica. Las economías que participan de éste se denominan abiertas. Este proceso de apertura externa se produce fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de los 90s al incorporarse las economías latinoamericanas y de Europa del Este.
- **Empresa:** Es un conjunto de sistemas que se fusionan en el cual se intercambian factores productivos para generar bienes y servicios destinados a satisfacer necesidades asumiendo los riesgos inherentes al negocio, buscando la maximización de las ganancias.
- **Emprendedor:** Se trata de individuos capaces de desarrollar estrategias para alcanzar objetivos obteniendo la mayor rentabilidad posible aplicando ideas innovadoras, son individuos con “visión empresarial” dinámicos e independientes que quieren ser protagonistas de su destino.
- **Exportar:** Es el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior. La institución encargada de autorizar la salida de las mercancías del país es la Superintendencia nacional de aduanas, la que solo podrá cumplirse por puertos marítimos, fluviales y lacustres, aeropuertos y fronteras aduaneras habilitadas. La exportación no se encuentra afectada a ningún tributo.

- **Incoterms:** La Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional desarrolló lo que se ha dado en llamar "INCOTERMS", vocablo procedente de la expresión inglesa "International Commercial Terms". Se pretendía con ello definir en todo momento saber cuál eran los derechos y obligaciones de cada una de ellas en un contrato determinado.
- **Mercado objetivo:** Es el lugar ideal resultado del analizar una serie de factores tanto cualitativos como cuantitativos, con el objetivo de evaluar la conveniencia de invertir esfuerzos y recursos para penetrar en ese mercado.
- **Pyme:** Es el término que se utiliza como su sigla lo indica para designar a las pequeñas y medianas empresas, generalmente en los distintos países son un eslabón muy importante para la economía ya que son generadores de puestos de trabajo y de distintos emprendimientos productivos.
- **Recursos:** Es el conjunto de capacidades humanas, bienes de capital y elementos naturales utilizados para producir bienes y servicios.
- **Rendimiento:** Es la relación entre la renta que produce y el precio de mercado del bien o servicio en un momento determinado.
- **Sector primario:** Actividades vinculadas con la obtención de productos de la tierra: agricultura, ganadería, minería, caza, pesca, se encuentra más extendido en los países menos desarrollados porque requiere menos inversión en tecnología.
- **Sector secundario:** Comprende la actividad industrial, constructora, etc., en este sector se requiere una mayor inversión tecnológica.
- **Sector terciario:** Son básicamente los sectores de servicios como: salud, actividad bancaria, financiera, transporte, comunicación y educación.

- **Tecnología de la información:** Es un conjunto de equipo y aplicaciones que nos facilitan el manejo de la información; son herramientas para mejorar la productividad y la gestión administrativa de los negocios en la empresa.
- **Contabilidad:** Es una ciencia y una técnica que aporta información de utilidad para el proceso de toma de decisiones económicas. Esta disciplina estudia el patrimonio y presenta los resultados a través de estados contables o financieros.
- **La formalización:** Representa el uso de normas en una organización. La formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo flexibilidad. Las sucesivas generaciones de dirigentes que la organización pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización.
- **El proceso empresarial:** Son la serie de pasos o fases que llevan a la práctica un plan de negocios desde la creación de la empresa u organización hasta la producción y venta del producto o servicio.
- **El beneficio económico:** Es un término utilizado para designar las ganancias que se obtienen de un proceso o actividad económica. Es más bien impreciso, dado que incluye el resultado positivo de esas actividades medido tanto en forma material o "real" como monetaria o nominal.
- **Una oportunidad de negocios:** Es un tipo de arreglo de negocios en el cual el vendedor proporciona bienes o servicios por una cuota inicial para equipar al comprador con los materiales básicos para empezar un negocio, aunque manteniendo que a) existe un mercado para el producto o servicio y/o que el vendedor proporcione un plan de comercialización; y b) el negocio le permita ganar al comprador una cantidad mayor que la que requiere la inversión.