

## LA INFORMALIDAD Y EL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR FORESTAL RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

*INFORMALITY AND FINANCING OF MICRO AND SMALL ENTERPRISES IN  
THE FORESTRY SECTOR, PURCHASE AND SALE OF WOOD FROM THE  
DISTRICT OF YARINACOCHA, 2018*

*Elvia L. Del Águila-Gozales<sup>1</sup>, Vera L. Yancovich-Del Águila<sup>2</sup>,  
Naisha Zevallos-Aliaga<sup>3</sup>, Julio C. Pastor-Segura<sup>4</sup>,  
Ulises T. Manturano-Pérez<sup>5</sup>, Rusvelth Paima-Paredes<sup>6</sup>*

### RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las características de la informalidad y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector forestal rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: Los representantes legales son personas adultas cuyas edades oscilan entre los 31 a más de 46 años de edad, en su mayoría son del

---

<sup>1</sup> Bach. Universidad Nacional de Ucayali.

<sup>2</sup> Bach. Universidad Nacional de Ucayali.

<sup>3</sup> Bach. Universidad Nacional de Ucayali.

<sup>4</sup> Docente Universidad Nacional de Ucayali.

<sup>5</sup> Docente Universidad Nacional de Ucayali.

<sup>6</sup> Contador Público Colegiado Certificado, Bachiller en Derecho, Auditor Independiente, Magíster en Administración de la Educación, Ex Docente Tutor Investigador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la ULADECH Católica- Filial Pucallpa, actualmente, Docente Nombrado de la Universidad Nacional de Ucayali.

sexo masculino, tienen estudios secundarios, y solo se dedican al comercio de madera, ello incrementa la informalidad, no conocen el régimen Mype tributario, desconocen que la Sunat brinda información para formalizar su negocio, creen que la formalización es costosa, consideran que las políticas tributarias en nuestro país no es la adecuada, no siendo manejada adecuadamente por la Sunat y en el distrito de Yarinacocha consideran a la informalidad inadecuado. Consideran que necesitan de financiamiento, cuentan con patrimonio suficiente para ser usada como garantía, no conocen los tipos de financiamiento, en su mayoría se autofinancian, cuando acuden a gestionar crédito les exigen sus constancias de posesión de su predio, consideran que el sistema financiero en el país no les proporciona facilidades. Finalmente, las Mypes estudiadas indicaron que perdieron utilidad por no acceder a financiamiento y precisan que su empresa ha obtenido ganancia en estos últimos años.

**PALABRAS CLAVE:** Informalidad, financiamiento, Mypes.

## ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the characteristics of informality and financing in micro and small enterprises in the forestry sector, purchase and sale of wood from the district of Yarinacocha, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal- retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Legal representatives are adults whose ages range from 31 to over 46 years of age, mostly are male, have secondary studies, and only engaged in wood trade, this increases informality, do not know the Mype tax regime, are unaware that the Sunat provides information to formalize their business, believe that formalization is expensive, consider that the tax policies in our country it is not adequate, not being handled properly by the Sunat and in the Yarinacocha district c Consider inappropriate informality. They consider that they need financing, they have sufficient assets to be used as collateral, they do not know the types of financing, they are mostly self-financing, when they go to manage credit they demand their proof of possession of their property, they consider that the financial system in the country does not provide them with facilities. Finally, the Mypes studied indicated that they lost profits because they did not have access to financing and that their company has made a profit in recent years.

**KEY WORDS:** Informality, financing, Mypes.

## INTRODUCCIÓN

En nuestro país y más aún nosotros los peruanos tenemos una característica más para sentirnos orgullosos, esto es, porque estamos catalogados como los más emprendedores de la región; y no es para menos, la creatividad y el ingenio peruano es indiscutible, sobre todo en tiempos difíciles sabemos sacar el máximo provecho a los pocos recursos con los que se cuenta para convertirlo en toda una idea o

negocio de éxito, en ese contexto nacen las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes.

Ornelas (2006), señala en “Las pequeñas y medianas empresas, casi siempre con menos de 10 trabajadores, generan el 70% del empleo nacional”, manifiesta que las pequeñas y medianas empresas, conocidas comúnmente como PYME, pese a ser estructuras de menos de 250 empleados compiten actualmente de tú a tú con las 1.100 grandes empresas de Suiza, y sobre la marcha, generan el doble del empleo que estas últimas. En consecuencia, facilitar su gestión y ofrecer caminos para multiplicar el número de pequeños emprendedores son dos prioridades económicas desde hace 15 años.

Agrega Ornelas, en Suiza más de 9 de cada 10 empresas son PYME. De este total, un tercio son creadas y administradas por mujeres. Y el dato no tendría relevancia particular de no ser porque más de la mitad de las empresas creadas por mujeres son micro, es decir, cuentan con menos de 20 empleados. Las mujeres son por excelencia generadoras (92% de los casos) de pequeñas estructuras productivas de entre uno y tres empleados. Casi siempre se desarrollan en el ámbito de los servicios. La micro empresaria prototipo tiene entre 35 y 41 años de edad, es madre de dos hijos, está obligada a conciliar vida profesional con familiar, y su objetivo fundamental es la independencia financiera.

Concluye Ornelas, uno de los rasgos que más destaca con respecto a la gestión de dichas empresas es que siete de cada 10 jamás han administrado antes un negocio y al comenzar se basan simplemente en la confianza de que sabrán hacerlo a partir de la experiencia que han obtenido en la gestión de sus propios hogares.

Además, Perspectiva (2016), en “Una mirada a las microempresas de Ecuador”, manifiesta, se estima que en Ecuador existen 646,000 microempresarios. Esta cifra se refiere a personas individuales que son propietarios y operan por lo menos una microempresa como una fuente de ingreso primaria o secundaria. Por consiguiente, representa el número de personas y no el número de empresas. Más aún, la educación en los microempresarios es un tema primordial: tan solo el 46% de los microempresarios han tenido o terminado su educación primaria, el 42% ha tenido algún contacto con la educación secundaria (pero la mitad de ellos no ha terminado la secundaria) y solo cerca del 12% se ha relacionado con la educación superior.

Concluye Perspectiva, las microempresas del Ecuador, generan poco empleo adicional al dueño. A nivel nacional en el 70% de estas empresas, trabaja

solo el dueño. Y en un 18% de los casos tienen un empleado más. Si tenemos en cuenta que el PEA del Ecuador es de alrededor de 4,5 millones de personas, entonces las microempresas contribuyen con el 23% del empleo nacional. Este porcentaje es cercano a la realidad observada en Perú y Colombia donde las microempresas representan el 30% del empleo.

Es más, Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pequeñas y medianas empresas son vistas como organizaciones de alto riesgo, por lo que las entidades financieras prefieren desviar sus recursos a entidades de mayor movimiento económico y que estos puedan cumplir con sus obligaciones. La diversificación de las pequeñas y medianas empresas es un problema importante al momento de dirigir el crédito y esto hace que las evaluaciones de crédito sean más costosas. Ello implica que automáticamente se minimice las intenciones que un banco se interese siquiera por iniciar este proceso de selección con solicitudes de montos mínimos que son los que las pequeñas y medianas empresas solicitan.

También, Santamaría y Rozo (2009), en el artículo “análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia”, concluye: describe elementos importantes de las empresas informales. En primer lugar, el nivel de conocimiento de los empresarios informales es precario con respecto a los costos, los trámites para la formalización son onerosos por factor tiempo, el empresario desconoce que, el cumplimiento de dichos trámites traerá consigo ciertos beneficios. Este es un punto clave que indica que los empresarios informales desconocen los beneficios de la formalización empresarial. Así, las campañas y publicidad de información podrían ser muy acertadas para incentivar la formalidad.

Igualmente, Reese (2013), en su tesis “Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile”, obtuvo los siguientes resultados: Primero, la mayoría de emprendedores inicia sus operaciones empresariales con ahorros propios, y de estos los componentes más importantes a la hora de decidir por este tipo de financiamiento son el género y el nivel de legalidad de la empresa.

Abundando en la opinión, Tomaylla (2016), en su tesis “factores que influyen en la informalidad de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Abancay, 2015”, concluye: los costos que se cobran por constitución de una pequeña o micro empresa, el 24% de los micro y pequeños empresarios, nos indican estar casi de acuerdo y un 21 % manifiesta que está en desacuerdo. Respecto al nivel de

cumplimiento en el registro de operaciones del negocio en los libros contables, exigidos por la SUNAT el 34% indica que a veces cumplen y un 19% indica que casi siempre cumplen. Sin embargo, al tener en cuenta las otras opiniones en promedio el 63% no estaría cumpliendo con los libros y registros contables.

Por otra parte, Piñeiro (2018), quien sostiene que las finanzas son un área de conocimiento extraordinariamente dinámica, disponemos de métodos de análisis de inversiones alternativos a la tradicional rentabilidad contable, que en nuestro contexto tiene una dudosa relevancia debido a su dependencia de los principios contables, en particular de la interpretación del principio de devengo; y la ausencia de un tratamiento concreto del riesgo y el tiempo.

Es más, Piñeiro, indica, en la noción financiera de valor. Valor es un concepto elusivo, más bien abstracto y con un fuerte componente subjetivo - es posible que dos inversores atribuyan diferente valor a un activo o inversión, debido a diferencias en las expectativas y/o en las capacidades -; en el caso de las finanzas, la valoración tropieza además con las dificultades inherentes a la cuantificación del riesgo. Como veremos, disponemos de modelos que permiten estimar razonablemente las primas de riesgo incorporadas en las tasas de descuento, y por tanto completar la valoración de un proyecto o una empresa; también, de alternativas potencialmente viables para construir valoraciones neutrales al riesgo. Cuyos pilares son:

**Costo de capital y estructura financiera.** La relevancia de la estructura financiera fue largamente debatida, aunque actualmente la teoría financiera permite describir con rigurosidad y precisión su incidencia sobre el valor de la empresa y los intereses de los accionistas; también podemos razonar la conveniencia de los pagos de dividendos, considerando su impacto sobre la capacidad de autofinanciación y el crecimiento, y la rentabilidad exigida por los accionistas.

**Modelos de selección de inversiones.** Disponemos de métodos de análisis de inversiones alternativos a la tradicional rentabilidad contable, que en nuestro contexto tiene una dudosa relevancia debido a i) su dependencia de los principios contables, en particular de la interpretación del principio de devengo; y ii) la ausencia de un tratamiento concreto del riesgo y el tiempo.

**Diversificación del riesgo.** La optimización de las inversiones, entendida como la búsqueda de configuraciones que equilibrasen satisfactoriamente el rendimiento y el riesgo, ha sido un objetivo esencial de la praxis, por su relevancia para la gestión de patrimonios y carteras individuales. La teoría de la eficiencia,

unida al desarrollo de la programación matemática, abrió nuevos caminos para el desarrollo de modelos de optimización y, con ello, una nueva área de trabajo: la gestión del riesgo financiero. Hemos descubierto que el riesgo de los activos financieros tiene (sin entrar en mayores detalles) dos componentes, una vinculada al mercado (sistemática) y otra que refleja características singulares del título (riesgo específico), y que las oportunidades de diversificación dependen de la configuración de estos dos bloques de riesgo.

Valoración de activos de capital: CAPM y APT. El desarrollo de la teoría de cartera ha conducido a CAPM, que es el modelo estándar para la valoración de activos de capital y la estimación de la rentabilidad exigida por los accionistas; es un modelo incompleto, o cuando menos imperfecto, y la valoración por arbitraje (APT) ofrece una alternativa en principio viable.

Riesgo y derivados. Como hemos señalado, la gestión del riesgo financiero es un área plenamente consolidada, no solo en el caso de las entidades financieras sino con carácter general en cualquier tipo de organización: todas ellas están expuestas a riesgo de interés, por ejemplo por el simple hecho de emplear deuda o financiación ajena; todas ellas están expuestas a riesgo de impago, y a muchas otras fuentes de indeterminación. Los derivados son una forma de cubrir (neutralizar o mitigar) el riesgo, aunque esta flexibilidad les confiere también gran interés como objeto de inversión. El empleo de derivados ha traído consigo un paradigma completamente nuevo para la valoración, alternativo a la tradicional valoración con primas de riesgo: la valoración sin riesgo, o neutral al riesgo.

Los intangibles: han sido identificados como un factor competitivo esencial para muchas empresas, y como determinantes de una parte significativa de su valor. Sin embargo, plantean los problemas propios de su naturaleza inmaterial y no observable.

### **Estructura de las finanzas**

Según las Finanzas Básicas (2019), sostiene que la estructura financiera refleja las distintas fuentes de procedencia de los recursos financieros que han sido utilizados para hacer posible las inversiones en el activo (estructura económica). La Estructura Financiera recoge los distintos recursos financieros que en un momento determinado están siendo utilizados por la empresa. Es decir, recoge las deudas y obligaciones de la empresa, clasificándolas según sus procedencias (internas o externas, propias o ajenas) y plazo (a largo o a corto). Es por ello, por lo

que se dice que la estructura financiera constituye las fuentes de financiación de la empresa, que podemos clasificarlas en:

**Recursos financieros internos.** Son los recursos que produce la empresa en su actividad propia. También se le llama autofinanciación, dentro de la cual debemos distinguir: La autofinanciación de mantenimiento, cuyos beneficios se retienen para el mantenimiento de la capacidad productiva de la organización empresarial. Compuesta por distintas dotaciones que se realizan tanto para provisiones y amortizaciones así como para la autofinanciación de beneficios, enriquecimiento y retenciones para realizar nuevas inversiones y que permita el crecimiento de la empresa. Cabe indicar que está compuesta por las reservas.

**Recursos financieros externos.** Son los recursos que no son generados por la actividad de la propia empresa. Según su origen se clasifica en, recursos propios, que son aportados por los propietarios de la empresa, también se lo conoce como “Capital o Capital social)” y los recursos ajenos: Aportados por personas ajenas a los propietarios.

**Estos recursos pueden ser:**

Préstamos y créditos bancarios. En las operaciones de préstamos el banco entrega una determinada cantidad de dinero para que sea devuelta en un determinado período de tiempo con sus intereses correspondientes. En las operaciones de crédito, el banco pone a disposición una cantidad máxima de dinero, de la que se podrá disponer según las necesidades financieras de la empresa en cada momento, pagando solamente los intereses correspondientes a la cantidad dispuesta.

Recursos ajenos a largo plazo, Cuya exigibilidad es superior al año, entre las ellas tenemos: los préstamos y créditos financieros y/o bancarios, el crédito leasing y la emisión de títulos. La emisión de títulos o empréstitos, se trata de un préstamo dividido en pequeñas obligaciones, y se distribuye entre distintos acreedores. Tales como: los créditos comerciales, el factoring y la financiación bancaria.

Créditos comerciales: es una forma de financiamiento espontánea que otorgan los proveedores cuando se acuerda pagarles las adquisiciones a 30, 60 o 90 días después de recibir las mercaderías. El leasing. Conocido como arrendamiento financiero, es en virtud a un contrato mediante el cual el arrendador alquila un bien a una empresa a través de pago de cuotas. Una vez sincerado el contrato se podrá traspasar el bien, devolverlo o realizar un nuevo contrato.

**Financiación bancaria:** Hace referencia a los préstamos y créditos ya sea a corto plazo, cuyas características son similares a los préstamos y créditos a largo plazo. Dentro del cual se considera el descuento comercial, operación mediante el cual la entidad financiera otorga a su cliente el importe de uno o varios efectos comerciales antes de su vencimiento previo descuento de las condiciones.

**El factoring.** A través del cual una empresa vende, antes de su vencimiento, un crédito cedido a sus clientes, o a una sociedad de factoring, que en su debido momento se encargará de cobrarlo. De esta manera, la empresa consigue liquidez y se obvia el trabajo de cobrar una venta vencida.

Abundando en la opinión, todas estas actividades están acompañadas de un costo para la organización empresarial. Conocido como costo de financiamiento o costo de capital, calculándose como la media equilibrada de los costos de cada uno de los recursos financiero utilizados. El Costo Medio Ponderado de Capital es uno de los indicadores más importantes de las organizaciones empresariales, ya que nos indica, tomar dos tipos de decisiones gerenciales: Definir la estructura financiera la más óptima para la empresa, siendo esta la que, hace mínimo el costo de los fondos financieros que se emplea y evalúa la factibilidad de un proyecto de inversión, ya que el Costo Medio Ponderado de Capital, marca la tarifa de corte a partir del cual se debe exigir la rentabilidad de una inversión.

Huamán (2010), en “Las Mypes en el Perú”, sostiene que, en nuestro país las Mypes son conglomerados económicos conformados por una persona natural o una persona jurídica, bajo cualquier forma de gestión empresarial u organización, y que está contemplada en las normas vigentes; estas organizaciones tienen como finalidad desarrollar actividades de producción, transformación, comercialización de bienes y servicios. En base a estos factores, podemos elaborar una tipología de MYPE de tres estratos:

**MYPE de Acumulación:** Las MYPES de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

**MYPE de Subsistencia:** Las MYPES de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria.



Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

Nuevos Emprendimientos. Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos.

Abundando en la opinión, la literatura de Castillo (2016), en “Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE”, expresa que, según el artículo 58° de la Constitución Política del Perú indica que en nuestro país el régimen económico se ejerce dentro de una economía social de mercado, al respecto el Tribunal Constitucional, en su sentencia según el Expediente N° 00034-2004-PI/TC, es representativa los valores constitucionales de la libertad y la justicia y, por consiguiente, es compatible con los fundamentos que inspiran a un Estado Social y Democrático de Derecho. Es decir, en ella imperan los principios de libertad y promoción de la igualdad dentro de un orden democrático, este a su vez está garantizado por el Estado.

Agrega Castillo, en ese orden de ideas, se evidencia la inferioridad de la Micro y Pequeña Empresa y en aras de corregir tal desigualdad se establece un Régimen Laboral Especial para las Micro y Pequeña Empresa y en estricta relación con lo establecido en el artículo 59° de la Carta Magna, que sostiene, que el Estado tiene el deber de promover las pequeñas empresas, conocido en el marco de la doctrina constitucional como “affirmative action”, también estipulado en el artículo 103° de la Constitución.

Este Régimen Laboral Especial dado para este sector económico, es con la finalidad, de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción y los aspectos tributarios no detengan su formalización y desarrollo.

Castillo indica, que posterior a la dación de este Régimen Laboral Especial, se dio el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, y que entró en vigencia el 01 de octubre del año 2008. Años más adelante se promulgó la Ley N° 30056 de fecha 02 de julio del año 2013, cuya Ley que modifica diversas leyes para otorgar facilidades a la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento de las micro y pequeñas empresas.

Posteriormente, de conformidad con la 9na. Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30056, mediante el D. S. N° 013-2013-PRODUCE del 28 de diciembre del 2013, se aprueba el Texto Único Ordenado, de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial que en su momento se denominó Ley MIPYME, el mismo que engloba lo dispuesto en la Ley N° 28015, Ley primigenia de la Micro y Pequeña Empresa, denominada Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, también el Decreto Legislativo N° 1086 y las Leyes N° 29034, N° 29566, N° 29903 y N° 30056 y, que también deroga el D. S. N° 007-2008-TR (Ley Mype). Castillo, sostiene que el Régimen Laboral Especial de la Mype, en su momento fue diseñado pensando en las cualidades, características y la realidad de este sector de nuestra economía y, por lo mismo, presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común.

### **Características de la micro y pequeña empresa**

Según, lo establecido en la 3ra. Disposición Complementaria Transitoria de la Ley N° 30056, menciona que, las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la Ley N° 30056 se gobiernan por los requisitos de acogimiento al régimen de la Mype y que están regulados en el Decreto Legislativo N° 1086. Desde esa perspectiva es que es necesario referirnos a los requisitos de acogimiento al RLE de la micro y pequeña empresa y que también están regulados en la Ley Mype y en la Ley MIPYME.

Según la Ley de la Micro y Pequeña Empresa. Los temas a tener en cuenta en su clasificación empresarial son por el número de trabajadores y por el volumen de ventas anuales. Según el artículo 5º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (Ley Mype) establecía las características concurrentes de las Micro y Pequeña Empresa. De modo estructurado, tales como: Características, Trabajadores y Ventas Anuales: Microempresa, de 1 hasta 10 trabajadores y hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias que en soles serían S/555,000. Pequeña Empresa de 1 hasta 100 trabajadores y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias, que en soles serían S/6'290,000. Cabe indicar que, el Valor de la Unidad Impositiva Tributaria para el Ejercicio 2013 era de S/3,700 (cabe precisar que la Unidad Impositiva Tributaria-UIT para el año 2019 es de S/4,200).

En ese orden de ideas, Castillo indica que, no había modificación, en relación con lo normado en la Ley N° 28015, con respecto a los límites para calificar como microempresa. Pequeña Empresa: Tenía de uno hasta cien trabajadores y

un nivel de ventas anuales no mayor a 1700 Unidades Impositivas Tributarias. Por lo tanto, cotejando con lo que estipulado en la Ley N° 28015, el número límite de trabajadores oscilaba entre 50 a 100 y, en sus ventas se eliminaba el límite inferior de 150 Unidades Impositivas Tributarias y se elevaba el límite superior de 850 Unidades Impositivas Tributarias a 1700 Unidades Impositivas Tributarias. Tanto es así, fue acertado que se duplicaran los márgenes para estar incluido dentro de la pequeña empresa. Aunque, era incoherente que no hubiese ocurrido lo mismo para el caso de las Mypes.

Por otro lado, el artículo 2º del Reglamento de la Ley de la Micro y Pequeña Empresa, explica, las reglas para el cálculo del número de trabajadores, también indica que se entiende por el nivel de ventas anuales, tanto de los contribuyentes que se encuentren en el Régimen General del Impuesto a la Renta, el Régimen Especial de Renta y el Nuevo Régimen Único Simplificado, asimismo, indica que se entiende por el micro empresario, como la persona que dirige una microempresa no necesariamente constituida como persona jurídica y que, además, cuenta con al menos, con un trabajador. Es decir, el que dirige una Mype es un trabajador que da trabajo, en el recuadro de las empresas estrictamente familiares, que probablemente se constituyó por subsistencia o autoempleo.

Concluye Castillo, según a lo estipulado en el artículo 11º de la Ley N° 30056, modifica el artículo 5º del D. S. N° 007-2008-TR, quedando el artículo 5º de la Ley MIPYME de la siguiente manera: “Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales: Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias que en soles sería S/592,500. Pequeña Empresa: ventas anuales superiores a 150 Unidades Impositivas Tributarias que en soles sería S/592,500 y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias que en soles sería S/6'715,000. Mediana Empresa: ventas anuales superiores a 1700 Unidades Impositivas Tributarias que en soles sería S/6'715,000 y hasta el monto máximo de 2300 Unidades Impositivas Tributarias que en soles sería S/9'085,000. Dónde: Valor de la Unidad Impositiva Tributaria para el Ejercicio 2016 fue de S/3,950. (Cabe indicar que la Unidad Impositiva Tributaria para el año 2019 es de S/4,200)

Como es fácil advertir, la Ley N° 30056 elimina el número máximo de trabajadores como parámetro para calificar como una Micro y Peque Empresa. El

incluir esta variable incidía negativamente en el mercado de trabajo. Por ello, su eliminación resulta acertada, pues fomentará el uso del factor trabajo frente al factor capital. Así las cosas, con la modificación realizada por la Ley N<sup>o</sup> 30056, el nivel de ventas anuales queda como el único factor de categorización empresarial. Además, la citada Ley establece una nueva categoría empresarial, a saber: la mediana empresa. Pero, debemos acotar que el Régimen Laboral Especial resulta aplicable a la MYPE, mas no a la mediana empresa.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características de la informalidad y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector forestal rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018?**

Para responder al enunciado del problema, planteamos el siguiente objetivo general:

Describir las características de la informalidad y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector forestal rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Para lograr el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector forestal rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.
2. Describir las características de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector forestal rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector forestal rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica porque su desarrollo permitió conocer las características de la informalidad y el financiamiento.

## **MÉTODOS**

La investigación fue cuantitativa, descriptiva, no experimental, transversal-retrospectiva. La población estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas, de las cuales, de manera intencionada, se escogió una muestra de 30 micro y pequeñas empresas. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la

encuesta y como instrumento un cuestionario de 25 preguntas cerradas. Para procesar la información se utilizó el Excel Científico y el Programa SPSS. Finalmente, para analizar los resultados se usó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó la tabla unidimensional, bidimensional y los indicadores estadísticos correspondientes, que nos permitió presentar las tablas de frecuencia, los histogramas y los gráficos de barras. Con el fin de determinar las características de la informalidad y el financiamiento, usando como estadístico de prueba la Chi-cuadrado.

## RESULTADOS

### Respecto al objetivo específico 1:

En las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Yarinacocha, sus representantes legales son personas adultas cuyas edades oscilan entre los 31 a más de 46 años de edad, son del sexo masculino, tienen estudios secundarios, y en su mayoría son comerciantes. Estos resultados son contrarios a lo manifestado por Ornelas (2006), quien precisa que 9 de cada 10 micro y pequeña empresa es administrada por mujeres, asimismo, Perspectiva (2016), indica que 42% de las micro y pequeñas empresas estudiadas sus representantes legales a las justas terminaron sus secundaria respectivamente.

### Respecto al objetivo específico 2:

Sobre si las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Yarinacocha, tienen conocimiento de las normas tributarias y el desconocimiento de este incrementa la informalidad, se obtuvo que no conocen el nuevo régimen tributario Mype, no conocen el tiempo que dura formalizar su negocio, saben que la Sunat brinda información al respecto, creen que la formalización tiene costos elevados, consideran que los trámites para formalizarse son burocráticos, a la planificación la consideran costosa, consideran que las políticas tributarias en nuestro país no es la adecuada, no siendo manejada adecuadamente por la Sunat y en el distrito de Yarinacocha la informalidad consideran que es inadecuado.

Por otro lado, estos resultados son similares a lo encontrado por Santamaría y Pozo (2009), cuyos datos precisan que existe un amplio problema de información en los micro y pequeños empresarios respecto a la formalización, relacionado a los costos y tiempo de los trámites, no conocen sobre los beneficios de ser empresas formales.

Además, Tomaylla (2016), en sus resultados nos indica que muchas micro y pequeñas empresas no se formalizan por lo costoso que es el trámite de constitución de empresa, lo costoso de llevar libros contables, más aún desconocen sobre los beneficios de la formalización.

Al respecto la literatura de Hanco (2015), sostiene que la informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector, como en términos de permanecer dentro del mismo con pagos de impuestos, cumplimiento de normas, remuneraciones, manejo ambiental, salud, etc. Se precisa que la informalidad es el refugio del empresario involuntariamente de normas inadecuadas y de políticas tributarias mal aplicadas; es decir, existe una coexistencia entre la informalidad y la formalidad, ocasionada por el subdesarrollo, mala planificación y malas políticas tributarias y laborales.

### **Respecto al objetivo específico 3:**

Las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Yarinacocha consideran que sus empresas necesitan de financiamiento, contando con patrimonio suficiente para ser usada como garantía, no conocen los tipos de financiamiento, en su mayoría se autofinancian, cuando acuden a gestionar crédito les exigen sus constancia de posesión de su predio, consideran que el sistema financiero en el país no les proporcionan facilidades, perdieron utilidad por no acceder a financiamiento y precisan que su empresa ha obtenido ganancia en estos últimos años.

Estos resultados son similares a los resultados encontrados por Guerrero (2011), quien indica en sus resultados que los micro y pequeños empresarios no acceden a financiamiento por ser considerados como entidades de alto riesgo, por falta de garantías.

Igualmente Reese (2013), indica que la mayor parte de los micro empresarios inicia actividades con ahorros propios y a la hora de definirse por tipo de financiamiento juega un papel muy importante su formalización.

Por otra parte, la literatura de Piñeiro (2018), sostiene que el objetivo de todo empresario es maximizar el valor de mercado de la empresa, y justamente para conseguir este objetivo tiene que ver mucho como está financiada la empresa; es decir, cuál es su estructura de capital. Según los postulados de Modigliani y Miller, afirman que es totalmente irrelevante la manera en que la empresa decida

establecer su financiamiento. Esta proposición va por el lado de los activos y tiene que ver con las operaciones de la empresa antes de impuestos, es decir, no considera los impuestos. Por otro lado, ante un cambio en la estructura del capital producto de mayor deuda y menor capital propio, los accionistas pueden compensar o ajustar el monto de apalancamiento obteniendo préstamos personales lo que en teoría financiera los libros extranjeros lo llaman “financiamiento casero”.

Finalmente, según la teoría de la estructura del capital, una empresa debería endeudarse o elevar su apalancamiento (préstamos), hasta un nivel en el que el beneficio del escudo fiscal producto de una unidad monetaria adicional de deuda, sea exactamente igual al costo adicional que se genera por la mayor probabilidad de enfrentar una situación financiera crítica.

## CONCLUSIONES

### Respecto al objetivo específico 1:

Los resultados indican que, Las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Yarinacocha, sus representantes legales son personas adultas cuyas edades oscilan entre los 31 a más de 46 años de edad, son del sexo masculino, tienen estudios secundarios, y en su mayoría son comerciantes.

### Respecto al objetivo específico 2:

Los resultados muestran que, las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Yarinacocha, tienen conocimiento de las normas tributarias y el desconocimiento de este incrementa la informalidad, no conocen el nuevo régimen tributario Mype, no conocen el tiempo que dura formalizar su negocio, saben que la Sunat brinda información al respecto, creen que la formalización tiene costos elevados, consideran que los trámites para formalizarse son burocráticos, a la planificación la consideran costosa, consideran que las políticas tributarias en nuestro país no es la adecuada, no siendo manejada adecuadamente por la Sunat y en el distrito de Yarinacocha la informalidad consideran que es inadecuado.

### Respecto al objetivo específico 3:

Los resultados indican que, Las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Yarinacocha consideran que sus empresas necesitan de financiamiento, contando con patrimonio suficiente para ser usada como garantía, no conocen los tipos de financiamiento, en su mayoría se autofinancian, cuando acuden a gestionar

crédito les exigen sus constancia de posesión de su predio, consideran que el sistema financiero en el país no les proporcionan facilidades, perdieron utilidad por no acceder a financiamiento y precisan que su empresa ha obtenido ganancia en estos últimos años.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Castillo A. Y. (2016). Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/tag/ley-30056/>
2. Finanzas Básicas (2019). Fuentes de financiamiento. Recuperado de: <http://yirepa.es/fuentes%20financiacion%20C3%B3n.html>
3. Guerrero M.A. (2011), *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>
4. Hanco B. (2015), *Informalidad tributaria de las pymes de espectáculos públicos no deportivos y su incidencia en la recaudación de impuestos en el distrito de san juan de Miraflores, año 2014*. Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1576/1/hanco\\_pbi.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1576/1/hanco_pbi.pdf)
5. Huamán J. (2010). Las Mypes en el Perú. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/lasmypes-en-el-peru/>
6. Ornelas A. (2006), Las pequeñas y medianas empresas, casi siempre con menos de 10 trabajadores, generan el 70% del empleo nacional. Recuperado de: <https://www.swissinfo.ch/spa/economia/pyme--pilar-de-la-econom%C3%ADa-suiza/5510134>
7. Perspectiva (2016), Una mirada a las microempresas de Ecuador. Recuperado de: <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-perspectiva/147-noviembre-2006/764-una-mirada-a-las-microempresas-del-ecuador>
8. Piñeiro C. (2018). Teoría financiera. Recuperado de: [https://www.udc.es/grupos/fysig/carlos/oikonomicon/la\\_teora\\_financiera.html](https://www.udc.es/grupos/fysig/carlos/oikonomicon/la_teora_financiera.html)
9. Piñeiro C. (2018). Tres teorías (principales) y una síntesis. Recuperado de: [https://www.udc.es/grupos/fysig/carlos/oikonomicon/tres\\_teoras\\_principales\\_y\\_una\\_sntesis.html](https://www.udc.es/grupos/fysig/carlos/oikonomicon/tres_teoras_principales_y_una_sntesis.html)
10. Reese K, T. (2013), Determinantes del acceso a distintas fuentes de financiamiento de las micro empresas en Chile. (p. 1). (Memoria para el título de ingeniero civil industrial. Universidad de Chile). Recuperado de: [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese\\_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116132/cf-reese_km.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
11. Santa María S., M., y Rozo V., S. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*. (pp. 283-289 y 280). Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/1691/169113809008/>
12. Tomaylla, L. (2016) factores que influyen en la informalidad de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Abancay, 2015. (Tesis pregrado). (pp. 16-17 y 71) recuperado de [http://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/uap/4256/1/TOMAYLLA\\_CAYLLAHUA-Resumen.pdf](http://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/uap/4256/1/TOMAYLLA_CAYLLAHUA-Resumen.pdf)