

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en
la formalización de las consultoras de ventas por catálogo –
Tarapoto.**

Por:

Clarita Flores Villanueva
Yessibel Alvarez Zuniga

Asesor:

CPCC. Edison Eli Luna Risco

Morales, junio del 2019

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Edison Eli Luna Risco, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "IMPACTO DEL PROGRAMA "FORMALIZAR TU NEGOCIO TE LLEVA AL ÉXITO" EN LA FORMALIZACIÓN DE LAS CONSULTORAS DE VENTAS POR CATÁLOGO - TARAPOTO" constituye la memoria que presentan las bachilleres: Clarita Flores Villanueva y Yessibel Alvarez Zuniga para aspirar al título Profesional de Contador, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad de las autoras, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Morales, a los 10 días del mes de junio de 2019.



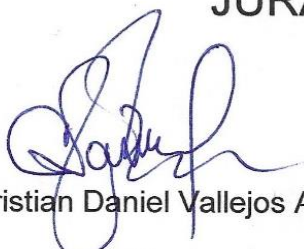
CPCC. Edison Eli Luna Risco

Impacto del programa “formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo - Tarapoto.

TESIS

Presentada para optar el título profesional de Contador Publico

JURADO CALIFICADOR



Dr. Christian Daniel Vallejos Angulo

Presidente



Mg. Juan Félix Quispe Gonzales

Secretario



CPCC Manuel Amasifuen Reátegui

Vocal



Dr. Avelino Sebastián Villafuerte De la Cruz

Vocal



CPCC. Edison Eli Luna Risco

Asesor

Tarapoto, 07 de junio de 2019

Dedicatoria

A mis padres Lino Flores Paina y Magna Villanueva, a mi hermana Mily Teodolinda Flores Villanueva por su apoyo incondicional y motivo de mis esfuerzos. A Yessibel Alvarez Zuniga mi compañera de tesis, por su esfuerzo y entusiasmo para poder concluir exitosamente este proyecto.

Clarita Flores. V

A mis padres Cipriano Alvarez y Lidia Zuniga, a mis hermanos mi fuente de inspiración y motivación, por su apoyo incondicional tanto moral como económicamente. A Clarita Flores Villanueva, mi compañera de tesis por su esfuerzo y dedicación para poder lograr nuestras metas.

Yessibel Alvarez. Z.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por habernos dado las fuerzas correspondientes durante todo el tiempo para terminar este trabajo que parecía imposible.

A la Universidad Peruana Unión, por la oportunidad de participar en este programa y por brindarme los conocimientos académicos que son un apoyo.

Al Maestro Juan Félix Quipe Gonzales, por la motivación, guía y por el tiempo dedicado para la realización de esta investigación.

Al CPCC Edison Eli Luna Risco por el asesoramiento brindado para la culminación de este estudio.

Al Maestro José Tarrillo Paredes por su apoyo en el área Estadística.

A la asesora de ventas Unique Sandra Tíneo Sánchez por permitirnos el acceso a su red de trabajo para la realización de este estudio.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento	V
Resumen	XII
Abstract.....	XIII
Introducción.....	14
Capítulo I El problema	17
1.1 Descripción del problema.....	17
1.2 Formulación del problema.....	19
1.2.1 Problema principal	19
1.3 Objetivo	19
1.3.1 Objetivo general.....	19
1.4 Justificación del estudio.....	20
1.4.1 Justificación teórica	20
1.4.2 Justificación metodológica	20
1.4.3 Justificación práctica y social	20
Capitulo II Marco Teórico.....	22
2.1 Antecedentes del estudio	22
2.2 Bases filosóficas	22
2.3 Bases Teóricas	23
2.3.1 Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.....	23
2.3.1.1 Definición de la Micro y pequeña empresa	24
2.3.1.2 Características de la Micro, pequeña y medianas empresas.....	25

2.3.1.3 Régimen tributario de las MYPE.....	26
2.3.1.4 Acceso a la formalización.....	27
2.3.1.5 Personería jurídica.	28
2.3.1.6 Constitución de empresas en línea.....	28
2.3.1.7 Simplificación de trámites y régimen de ventanilla única.....	29
2.3.1.8 Acceso al financiamiento.....	30
2.3.1.9 Derechos laborales fundamentales.	31
2.3.1.10 Regímenes Tributarios:.....	32
2.3.2 Procesos de formalización.	34
2.3.2.1 Reservar el nombre.....	34
2.3.2.2 Hacer la minuta de constitución (acto constitutivo).	35
2.3.2.3 Escritura pública.	35
2.3.2.4 Inscripción en Registros Públicos.....	36
2.3.2.5 Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyente).....	36
2.3.2.6 Legalización de libros contables.....	37
2.3.2.7 Licencia municipal.	37
2.3.2.8 Autorizaciones especiales.....	38
2.4 Definición de términos	38
2.5 Hipótesis	39
2.5.1 Hipótesis General.....	39
2.5.2 Hipótesis específica	39
2.6 Operacionalización de la variable.....	40
Capítulo III Materiales y métodos	41
3.1 Tipo y diseño de estudio.....	41
3.2 Descripción del área geográfica de estudio	42

3.3 Población y muestra.....	42
3.3.1 Población.....	42
3.3.2 Muestra	42
3.3.2.1 Criterios de inclusión	43
3.3.2.2 Criterios de exclusión.....	43
3.4 Técnicas de instrumentos de recolección de datos	44
3.4.1 Técnica.....	44
3.4.2 Validación y fiabilidad del Instrumento:	44
3.5 Proceso de recolección de datos.	48
3.6 Procesamiento y análisis de datos.	49
3.7 Consideraciones éticas.....	50
Capitulo IV Resultados y Discusión.....	51
4.1 Resultados.....	51
4.1.1 Impacto del programa “formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización. 51	
4.1.2 Impacto de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.53	
4.1.3 Impacto de los procesos para la formalización.....	54
4.2 Discusión	55
Capítulo V Conclusiones y recomendaciones	57
5.1 Conclusiones.....	57
5.2 Recomendaciones	58
Referencias	59
ANEXOS	64

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Acuerdos y desacuerdos de los jueces en la validación del protocolo de cuestionario.....	47
Tabla 2: Fiabilidad del instrumento.....	48
Tabla 3. Impacto del Programa en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa - Prueba de Wilcoxon.....	52
Tabla 4. Formalización de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa - Prueba de Análisis Descriptivo por Frecuencia	52
Tabla 5. Impacto sobre la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa - Prueba de McNemar.	53
Tabla 6. Impacto de los procesos para la formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa. Prueba de McNemar....	54

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Criterios de Clasificación de las MYPIMES en Latinoamérica	25
Figura 2. Servicio de constitución de empresas en línea.....	29
Figura 3. Regímenes Tributarios	33
Figura 4. Requisitos de inscripción para empresas	37

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo N° 1. Ficha técnica del instrumento.....	64
Anexo N° 2. Cuestionario	66
Anexo N° 3. Instrumento para fines específicos de la validación del contenido	68
Anexo N° 4. Solicitud de autorización.....	70
Anexo N° 5. Consentimiento informado.....	71
Anexo N° 6. Carta de autorización.....	72
Anexo N° 7. Matriz de consistencia.....	73
Anexo N° 8. Operacionalización de la variable independiente.....	74
Anexo N° 9. Operacionalización de la variable dependiente.....	75
Anexo N° 10. Programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”	76

Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo evaluar el impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto. En la investigación se utilizó el Método Experimental, el estudio fue enfoque cuantitativo, de diseño pre experimental, porque se aplicó un pre-test y post-test con un solo grupo, de corte longitudinal con una muestra de 20 consultoras que se dedican a la venta por catálogo (Unique), el cual fue extraído mediante el muestreo no probabilístico por conveniencia. Para recoger los datos las autoras de la investigación realizaron un cuestionario de 20 preguntas, la validez del instrumento se realizó a través de 5 jueces expertos ligados al área de ciencias empresariales utilizando el coeficiente de Aiken de 1, así también la fiabilidad del instrumento Alfa de Cronbach 0.76. La conclusión a la cual arribo el presente trabajo es que el Impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo fue *positivo* con un nivel de significancia de 0,000, Esto representa el 55% de consultoras de ventas por catálogo quedaron formalizados con sus respectivos Registro Único del contribuyente (RUC).

Palabras claves: programa, formalización, consultoras.

Abstract

The objective of this study was to evaluate the impact of the "Formalize your business leads to success" a program in the formalization of sales consultants by catalog-Tarapoto. In the research the Experimental Method is applied; the study was a quantitative approach, of pre-experimental design, because a pre-test and post-test is with a single group, of longitudinal cut with a sample of 20 consultants that are dedicated to the sale by catalog (Unique), which was extracted by non-probabilistic sampling for convenience. To collect the data, the authors of the research carried out a questionnaire of 20 questions, the validity of the instrument was made through 5 expert judges linked to the area of business sciences using the Aiken coefficient of 1, as well as the reliability of the Alpha instrument of Cronbach 0.76. The formalization of sales consultants by catalog was positive and a level of significance of 0.000, this represents 55% of catalog sales consultants were formalized with their records Taxpayer Unique Record (RUC).

Key words: Program, Formalization, Consultants

Introducción

Como profesionales de la carrera de Contabilidad consideramos a las Mype como un componente importante en el desarrollo económico de nuestro país, habiendo verificado en nuestras diversas interacciones con la realidad, la existencia de gran cantidad de pequeños emprendimientos en especial en la ciudad de Tarapoto, se encuentran negocios de ventas por catálogo siendo un sector importante como materia de investigación.

En el Perú existen casi 6 millones de Micro y Pequeña Empresa (MYPE) un 93.9% son microempresas y solo un 0.2% son pequeñas, de las cuales el 83.5 % se desarrollan en la informalidad. Gran parte de estas empresas desconocen los beneficios de pasar a la legalidad. (Palacios, 2018).

Alfonso Bustamante, presidente de ComexPerú, señaló que, “las Mypes aumentaron un 4% en el país, pasando de 5, 683,912 millones a 5, 904,614 millones de empresas entre los años 2016 y 2017, con lo que representan casi el 46,5% del empleo total del Perú”. (El Comercio, 2018b)

Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) al término del 2017, en el Perú existen 1 millón 270.000 de Mypes lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima. Las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín. (PQS, 2019)

En San Martín según cifras brindadas por el Ministerio de Producción se cuenta con cerca de 214 Mypes formales. Uno de los distritos con mayor número de Mypes es Tarapoto, pues a la fecha cuenta con 71 empresas Mype formalizadas, a luces vista es una cifra reducida siendo que cuando nosotros nos desplazamos por la ciudad vemos gran cantidad de pequeños emprendimientos.

Hoy en día, crear una empresa no es tan fácil, se necesita invertir considerables sumas de dinero para pagar un local, personal, cubrir gastos de servicios básicos entre otros y siempre corriendo el riesgo de que el negocio no prospere. En nuestro país carecemos de empleos formalmente adecuados y las personas se ven en la necesidad de generar otros tipos de ingresos a través de emprendimientos individuales.

Las empresas multinivel están en apogeo en todo el mundo, Perú no está exento a esta tendencia; ya que grandes empresas como Belcorp y Yanbal se encuentran operando en el país; brindando empleo a miles de peruanos, así como también dándoles la oportunidad a muchos de ser dueños de su propio negocio. Las personas que se desenvuelven en esta actividad son en su mayoría mujeres y jóvenes, se dedican a la venta directa por lo cual no son empleados de la compañía que provee los productos que distribuyen, sino que son distribuidores independientes que operan sus propios negocios obteniendo ganancias de ellos.

Como sabemos, el estado otorga varios beneficios a las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación e impulsando su formalización dando políticas que apoyen el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales.

Reconociendo la importancia en la economía del país que representan estas mujeres al desempeñarse en este tipo de actividad (ventas por catálogo), el presente estudio se inicia con la preocupación de la informalidad de personas que se dedican a la actividad; y con la aplicación del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” se dará a conocer a los participantes lo importante que resultaría el desenvolverse en la formalidad.

El presente trabajo de investigación consta de cinco capítulos:

El capítulo I trata sobre el problema; el capítulo II contiene las bases teóricas de la investigación; el capítulo III contiene materiales y métodos que se utilizaron en la

investigación; el capítulo IV menciona sobre los resultados y la discusión; por último, el capítulo V menciona sobre las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Capítulo I

El problema

1.1 Descripción del problema

En la actualidad en todas las partes del mundo existen aquellas empresas de Multinivel que brindan el servicio de ventas por catálogo a través de consultoras, quienes son los medios encargados de llevar el producto al consumidor mediante venta directa.

Hoy en día, las ventas por catálogo han cobrado un gran crecimiento ofreciendo así una fuente de ingresos a muchas personas que no cuentan con el tiempo disponible y la oportunidad para obtener un empleo. Es así como las empresas nacionales como internacionales dedicadas a esta actividad, concentran sus esfuerzos en reclutar personas; es por ello que facilitan el acceso al sistema a mujeres de distintas edades, permitiéndoles comenzar un negocio propio sin necesidad de que cuenten con capital de trabajo. De estas personas depende el volumen de ventas, por lo que las empresas prestan especial atención a la administración de este recurso.

En los últimos años han entrado al mercado muchas empresas que comercializan sus productos bajo la misma modalidad, los cuales también trabajan con consultoras (es) y según el último ranking realizado por Direct Selling News (DNS); una de las más importantes empresas multinivel es AMWAY, quien fabrica más de 450 productos de nutrición, belleza y hogar. AMWAY alberga más de 3 millones de distribuidores (consultores) ayudando así a personas que buscan obtener ingresos adicionales o establecer un negocio propio (Direct Selling News, 2018).

Asimismo, Avon Products Inc es un multinivel y cuenta con más de 6 millones de vendedores en el mundo, quienes se encargan de llevar el producto hasta los clientes (Direct Selling News, 2018b); el multinivel Natura es una empresa brasileña y a la fecha cuenta con más de 6, 400 empleados y 1.7 millones de consultoras en Brasil, Argentina, Colombia, México y Perú (Direct Selling News, 2018d). Igualmente, Belcorp es una multinacional peruana con cerca de 50 años de experiencia en la industria de belleza y es fuente de trabajo para más de 800 mil vendedores en todo América latina (Direct Selling News, 2018c).

Por último, tenemos a Yanbal que es una corporación global multinivel experta en cosméticos y joyería de alta calidad y prestigio. Yanbal ha logrado ingresar a 400 mil mujeres entre consultoras independientes y directoras bajo su dirección, motivándolas y apoyándolas, hoy muchos viven los beneficios que les brinda Yanbal, pues su sistema multinivel les permite crecer haciendo que alcancen la meta del negocio propio (Direct Selling News, 2018e).

Hoy en día Unique es una compañía internacional y líder en el grupo de belleza, con aproximadamente 136 mil consultoras y 3.700 directoras en Perú, (Paan, 2017); y en San Martín se cuenta con un aproximado de 140 directoras, con dos directoras regionales estrellas; una de ellas es la señora Isabel Mendoza, quien en el 2008 se incorporó a Unique y se dedicó a esta modalidad de venta y después de un año se convirtió en empresaria independiente. En la ciudad de Tarapoto las ventas por catálogo por consultoras han tenido un notable crecimiento, en el cual muchas mujeres buscan superarse económicamente, esperando a que en un futuro puedan convertirse en empresarias independientes, previa formalización por supuesto.

Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez es una joven que a sus cortos 20 años logro hacer empresa, en 2018 ascendió en la pirámide del multinivel Unique convirtiéndose en directora Senior en la ciudad de Tarapoto; y al igual que ella muchas más mujeres en la región de San

Martin lo están logrando, convirtiéndose así en empresarias independientes. Es por ello que a través del estudio se busca formalizar a las personas que bajo la modalidad de consultoras de la marca Unique buscan convertirse en empresarias independientes y formalizados.

Actualmente según información brindada por la asesora de ventas Sandra cuenta con una red aproximadamente de 109 consultoras, de cuales ella nos proporcionó un grupo de 20 consultoras que aplican a convertirse en empresarias independientes.

Ante esta problemática, el presente trabajo pretende aplicar un programa de formalización que permite aumentar el índice de formalización de este rubro de la ciudad de Tarapoto.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Existe impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto?

1.3 Objetivo

1.3.1 Objetivo general

Evaluar el impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito “en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo- Tarapoto.

1.3.2 Objetivos Específicos

Evaluar el impacto de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto.

Evaluar el impacto sobre los procesos de formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto.

1.4 Justificación del estudio

1.4.1 Justificación teórica

Es de relevancia teórica porque un programa de capacitación permite ampliar los conocimientos de los participantes logrando que haya como efecto cambios en sus conocimientos que a su vez conlleven a la practica en este caso a la formalización de las consultoras (uniques).

De esta manera se busca con lo mencionado líneas arriba la formalización de aquellas personas consultoras de ventas por catálogo con el propósito de prevenir la informalidad respecto a la actividad ya mencionada por ello se realizó una revisión y análisis bibliográfico de las variables de estudio.

1.4.2 Justificación metodológica

Es de relevancia metodológica porque se propone instrumentos metodológicos tales como un cuestionario con temas referentes a la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial, como también los procesos de formalización; el cual servirá para medir el impacto de programas (en este caso programa de formalización) el cual se podrá aplicar a otros tipos de programas que la escuela tenga a bien desarrollar. Este instrumento servirá también como aporte metodológico para el área contable y será colocado a disponibilidad de la comunidad científica.

Asimismo, en el estudio se elaboró un programa específicamente para el tema de formalización en las consultoras de ventas por catálogo; este programa también se podrá aplicar en otros grupos de estudios o similares.

1.4.3 Justificación práctica y social

Es de relevancia practica porque las consultoras al adquirir conocimientos sobre la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial como también los Procedimientos para la Formalización, podrán conocer mejor sus beneficios y obligaciones

tributarias, además con el programa se logrará mejorar la cultura tributaria en las consultoras de ventas por catálogo (Unique).

Es de relevancia social porque el programa Formalizar tu negocio te lleva al éxito contribuye como aporte para la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, así como también para los Centros de Fomento (formalización) de Empresas, ya que servirá como modelo para lograr la formalización en distintos sectores del país.

Asimismo, se estima que el desarrollo de este estudio y los resultados, se considere como fuente generadora de nuevas ideas de investigación y de orientación para investigaciones del mismo campo.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1 Antecedentes del estudio

Al respecto no se encontró estudios internacionales, nacionales y locales sobre Programas para lograr la formalización de las consultoras representantes de las empresas multinivel; por ser un tema nuevo a investigar dentro de la Región San Martín – Tarapoto; solo se encontró estudios de programas, pero en otros ámbitos que no guardan relación con el tema de formalización.

2.2 Bases filosóficas

Este estudio se encuentra apoyado por principios cristianos.

En la biblia encontramos pasajes tales como en (“Mateo 22 RVR1995 - Parábola de la fiesta de bodas - Bible Gateway,” n.d.)“Dad a cesar lo que es del cesar y dad a Dios lo que es de Dios”, el cual relacionándola con temas de tributos e impuestos, una persona o empresa de las ganancias que obtenga debería pagar sus impuestos como también debe dar a Dios lo que le pertenece; y como se sabe para que una persona o empresa pague sus impuestos tiene que formalizarse.

Así como en (“Proverbios 13 RVR1995 - El hijo sabio recibe el consejo - Bible Gateway,” n.d.)“la fortuna obtenida con fraude disminuye, pero el que recoge con trabajo lo aumenta”; contrastándola con temas empresariales sería que para que un negocio prospere según la biblia deben trabajar de forma honesta; y con ello se refiere a que lo realicen de forma legal; y al contrastarlo con el mundo de los negocios podemos decir que al crear una empresa o

formar un negocio deberían realizar sus actividades de una manera formal con el respaldo de la ley; cumpliendo las normas, las cuales regularicen sus actividades a si también puedan contribuir con el estado y el crecimiento del país.

En Romanos 13:7(“Romanos 13 RVR1995 - Pagad a todos lo que debéis - Bible Gateway,” n.d.) “Porque a cada uno lo que le corresponda; si debe impuestos; paguen los impuestos; se deben contribuciones; paguen las contribuciones; al que deban respecto; muéstrale el respecto, al que deben honor, ríndanle honor”. A partir de esta cita podemos darnos cuenta que las enseñanzas de la biblia también se encuentran relacionadas con el negocio o empresas; pues según esta cita; para pagar impuestos y las contribuciones una empresa debe encontrarse en la formalidad.

2.3 Bases Teóricas

Formalización

2.3.1 Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.

La presente ley tiene como objetivo promover competitividad, formalización y el desarrollo de las MIPYME.

El viceministro de Industria y Mypes Francisco Grippa en una entrevista menciona que la ley N° 30056 ataca a varios problemas de las Mypes como informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar. Menciona también puntos importantes acerca de los beneficios que trae esta ley (Ley 30056). (Escalante 2014)

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

Segundo. - Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener un plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Tercero. - Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a sus personas podrán deducir este gasto del pago de impuesto a la renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.

Cuarto. - El Remype que permanece hoy bajo la administración del ministerio de trabajo, pasara a la SUNAT.

Quinto. - Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el nuevo régimen simplificado (nuevo rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrá beneficios tributarios.

Sexto. - En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El estado tiene la obligación de comprarles a las Mypes al menos 40% de lo que quiere.

2.3.1.1 Definición de la Micro y pequeña empresa

A nivel mundial existe diversidad de criterios para definir las Mype, pero cada país las define de acuerdo a sus objetivos, actividades económicas.

El artículo 4° especifica que la Micro y pequeña empresa es la unidad económico constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y pequeñas empresas. (DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013).

2.3.1.2 Características de la Micro, pequeña y medianas empresas.

Las mypes en el Perú como en otros países tienen muchos aspectos en común tales como características o actividad a la que se dedican. Gonzales (2016) afirma que las micro, pequeñas y medianas empresas son organizaciones empresariales que al igual que en el Perú y las existentes a nivel de Latinoamérica se clasifican por en número de sus trabajadores, valor de sus activos y el nivel de ventas.

A continuación, se muestran los criterios de clasificación y normativa de acuerdo a cada país de Latinoamérica.

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES EN LATINOAMERICA					
PAIS	EMPLEO	NIVEL DE VENTAS	NIVEL DE ACTIVOS	SECTOR ECONOMICO	MARCO LEGAL
ARGENTINA					RES. 50 DEL 2013
BOLIVIA					RES. 325 DEL 2001
BRASIL					LEY COMP. 139 DEL 2001-LEY 147 DEL 2014
COLOMBIA					LEY 1450 DEL 2011
COSTA RICA					LEY 8262 DEL 2002
CHILE					LEY 20416 DEL 2010
ECUADOR					RESOLUCION SC-INPA-UA-G-10-005 DEL 2010
EL SALVADOR					LEY MYPE DEL 2014
GUATEMALA					ACUERDO GUBERNATIVO 178 DEL 2001
HONDURAS					DECRETO 135 DEL 2008
MEXICO					LEY COMP DEL 2000
PANAMA					LEY 8 DEL 2000
PARAGUAY					LEY 4457 DEL 2012
PERU					LEY 30056 DEL 2013
REP.DOMINICANA					LEY 488 DEL 2008
URUGUAY					DECRETO 504 DEL 2007
VENEZUELA					DECRETO 6215DEL 2008-DECRETO 1413 DEL 2014

Figura 1. Criterios de Clasificación de las MYPIMES en Latinoamérica

Fuente y elaboración: (Gonzales, 2016)

En comparación con la antigua ley Mype 28015 con la nueva ley 30056 de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial se puede observar que se añadió a la Mediana empresa como una nueva categoría empresarial, el cual se podrá observar el siguiente artículo.

Esta nueva ley refiriéndose a las características de la Mype que ya no se definiría el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT. (Escalante 2014)

El artículo 5° menciona que las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse 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 (UIT).

Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Mediana empresa: Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013).

2.3.1.3 Régimen tributario de las MYPE

El Régimen Mype se implementó el año 2017, régimen dirigido a quienes realicen actividades empresariales de rentas de tercera; pueden acogerse las personas naturales o empresas jurídicas y se diferencian por el patrimonio y responsabilidad social.

En el Perú el Régimen Mype Tributario es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias. Está dirigida a las empresas con domicilio en el país que realicen actividades empresariales de rentas de tercera categoría y que sus ingresos netos anuales no superen las 1700 UIT. (Sunat, 2018b)

El artículo 41° especifica que el régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El estado promueve campañas de difusión sobre el régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE. (DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013).

2.3.1.4 Acceso a la formalización.

Todo emprendedor tiene la visión de emprender y crear su propia empresa y es ahí donde el estado interviene brindándoles facilidades y muchos aspectos ya sea en liquidez, capacitación (orientación) y formalización; a través de programas, charlas y capacitaciones brindadas por los gobiernos regionales en convenio con instituciones públicas y privadas, permitiendo así ingresar a las Mype a los mercados locales y nacionales. Jorge Rodríguez Lava (docente de la Escuela de Posgrado de la Universidad Continental) “sostuvo que, el 98% de las mypes en el país hacen contrataciones con el estado” .(El Comercio, 2018a)

Según J. Choy (2017) “La contratación pública puede ser considerada como un incentivo efectivo para promover activamente la formalización legal y económica de los pequeños proveedores MYPE, con el efecto directo en sistema de contratación de empleo, caracterizado precisamente por altas tasas de informalidad”. De acuerdo con Choy vemos la

importancia de la intervención del estado, pues con ese incentivo promueve a las Mype a la formalización

El artículo 7° menciona que el estado fomenta la formalización de las Mype a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión y verificación posterior. (DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013).

2.3.1.5 Personería jurídica.

El artículo 8° especifica que, para acogerse a la presente ley, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietaria persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. (DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013)

2.3.1.6 Constitución de empresas en línea.

El proceso de constitución de empresa era una tarea difícil, y una de las razones que dificultaban su constitución era la laboriosidad que ello implicaba en la realización de los trámites para la formalización. Es por ello que se implementó un sistema de constitución en línea que permite agilizar diversos procedimientos a través del portal que facilita Sunarp, en el cual se podrá concluir con diversos trámites en tan solo 72 horas.



Figura 2.Servicio de constitución de empresas en línea

Fuente: (Sunarp, 2014)

El artículo 6° menciona que las entidades estatales y, en especial, la presidencia del consejo de ministros – PCM, el Ministerio de la Producción- PRODUCE (*), La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT (**), la Superintendencia Nacional de Registros Públicos – SUNARP, y el Registro Nacional de Identificación y Estado civil –RENIEC; implementaran un sistema de constitución de empresas en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas. La implementación será progresiva, según lo permitan las condiciones técnicas en cada localidad.(DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013)

2.3.1.7 Simplificación de trámites y régimen de ventanilla única.

Hoy en día existen diversos beneficios al constituirse como Mype, una de ellas es que mediante COFIDE uno puede contar con la reducción de costos registrales en las notarías para la constitución de empresas; ya que existen convenios entre COFIDE y notarías del país.

El artículo 10° especifica que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 58 del Decreto Legislativo N°1049.

Para constituirse como personería jurídica, las MYPE no requieren del pago de un porcentaje mínimo de capital suscrito. En caso de efectuarse aporte dinerario al momento de la constitución como personería jurídica, el monto que figura como pagado será acreditado como una declaración jurada del gerente de la MYPE, lo que quedará consignado en la respectiva escritura pública.

El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y colegios de notarios. (DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013).

2.3.1.8 Acceso al financiamiento

Hoy en día todo emprendedor busca el financiamiento para poner en marcha su empresa y para el posterior desarrollo del mismo. Es por ello que estado promueve el financiamiento para las Mype a través de entidades financieras, estas entidades ofrecen varias opciones de financiamiento con diversas líneas de crédito.

Años atrás acceder a una línea de crédito como Mype era más dificultoso, pues se encontraban con muchas limitaciones para acceder a la banca formal.

En la actualidad el acceso al financiamiento para la Mype ha incrementado, el cual se confirma con información brindada por la Fundación Romero a través de su portal en la cual menciona que “Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) colocaron S/ 11,831 millones a las mypes al mes de enero de 2018. El monto representa un crecimiento de 13.7% respecto a los S/ 10,406 millones que alcanzaron durante el mismo período del 2017”. (PQS, 2019) .

El artículo 20° menciona que el estado promueve el acceso de las MYPES al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentado la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca, seguro y Administración Privadas de Fondos de Pensiones- SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicio financiero a las MYPE.(DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013)

2.3.1.9 Derechos laborales fundamentales.

El trabajo es un derecho y un deber social. Cada trabajador merece un trato digno de su empleador y de sus compañeros de trabajo; es por ello que en toda empresa y en cualquier lugar de trabajo debe proteger la vida y la salud de los trabajadores. Canessa (2008) afirma:

Los derechos humanos laborales son todos aquellos derechos en materia laboral consagrados en instrumentos internacionales de derechos humanos que reconocen universalmente como titular a la persona, respetando la dignidad humana y satisfaciendo las necesidades básicas en el mundo del trabajo.

El artículo 45° especifica que, en toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales. Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el código de los Niños y Adolescentes.

Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normalidad legal.

No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.

Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.

Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.

Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo. (DS N° 013-2013-PRODUCE, 2013)

2.3.1.10 Regímenes Tributarios:

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT (2018) refiere que en el Perú se encuentra actualmente vigentes 4 regímenes, esto son: el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG), mismo que se detallan a continuación:

NRUS. Es un régimen tributario creado para pequeños comerciantes y productores, el cual les permite el pago de una cuota mensual fijada en función a sus compras y/o ingresos, con la que se reemplaza el pago de diversos tributos. Este régimen está dirigido a personas naturales que realizan ventas de mercaderías o servicios a consumidores finales. También pueden acogerse al Nuevo Rus las personas que desarrolla un oficio.

RER. Es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría, es decir rentas de naturaleza empresarial o de negocio.

RMT. En este régimen comprende a Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que obtengan rentas de tercera categoría, domiciliadas en el país cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

RG. Están comprendidos aquellas personas que realicen actividades empresariales o de negocios, entre ellas: personas naturales, personas jurídicas, sucesiones indivisas, sociedades conyugales que opten como tal y las asociaciones de hecho profesionales y similares.

A continuación, se presentan el siguiente cuadro comparativo de los regímenes tributarios:

CONCEPTOS+B2:I15	NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO (RUS)	RÉGIMEN ESPECIAL DE RENTA	RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO (RMT)	RÉGIMEN GENERAL DE RENTA (RG)
PERSONA NATURAL	SI puede acogerse	SI puede acogerse	SI puede acogerse	SI puede acogerse
PERSONA JURÍDICA	NO puede acogerse	SI puede acogerse	SI puede acogerse	SI puede acogerse
LÍMITES DE INGRESOS Y GASTOS	Hasta S/ 8,000.00 mensuales 96,000.00 anuales S/	Hasta S/ 525,000.00 mensuales	Hasta 1,700 UIT (2019 S/ 7' 140,000.00)	Sin limite
COMPROBANTES DE PAGO QUE EMITE	Boleta de Venta Ticket que no da derecho a crédito fiscal, gasto ni costo	Facturas, Boletas de Venta y todos los demás permitidos	Facturas, Boletas de Venta y todos los demás permitidos	Facturas, Boletas de Venta y todos los demás permitidos
DECLARACIÓN JURADA ANUAL RENTA	NO presenta	NO presenta	SI presenta	SI presenta
PAO DE TRIBUTOS MENSUALES	PARAMETROS			IGV: 18%
	CATEGORÍAS	TOTAL INGRESOS BRUTOS MENSUALES (S/)	TOTAL ADQUISICIONES MENSUALES (S/)	CUOTA
	1	5000	5000	20
	2	8000	8000	50
	Comprende el Impuesto a la Renta, el impuesto General a las Ventas y el Impuesto de Promoción Municipal			IGV: 18%
		RENTA: 1.5% de los Ingresos Netos Mensuales (Pago definitivo)	RENTA: Pago a cuenta Mensual 1% hasta 300UIT en ingresos netos. RENTA ANUAL: Hasta 15 UIT de renta neta 10% Renta Anual. Más de 15 UIT de renta neta 29.5%	RENTA: Paga cuenta mensual El que resulte como coeficiente o el 1.5% según ley del impuesto a la renta. RENTA ANUAL: 29.5%
CANTIDAD DE TRABAJADORES	Sin limite	Máximo 10 por turno	Sin limite	Sin limite
VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS	S/ 70,000.00	S/ 126,000.00	Sin limite	Sin limite
LIBROS CONTABLES	No lleva libros Pero está OBLIGADO a conservar los documentos sustentatorios de sus compras, conservar sus comprobantes de venta, así como los pagos de impuestos que realiza, que estarán a disposición de SUNAT	Registro de Ventas Registro de Compras	<u>Hasta 300 UIT de ingresos anuales: Registro</u> de compras; Registro de ventas; libro Diario Simplificado. <u>Ingresos Netos anuales mayores a 300 UIT hasta 500 UIT de ingresos brutos:</u> Registro de compras; Registro de ventas; libro diario y libro mayor. <u>Ingresos brutos anuales mayores de 500 UIT hasta 1700 UIT de ingresos netos:</u> Registro de compras, Registro de ventas, libro diario; libro mayor y libro de inventarios y Balances. <u>Ingresos netos anuales mayores a 1700 UIT:</u> Contabilidad completa	<u>Hasta 300 UIT de ingresos anuales: Registro</u> de compras; Registro de ventas; libro Diario Simplificado. <u>Ingresos Netos anuales mayores a 300 UIT hasta 500 UIT de ingresos brutos:</u> Registro de compras; Registro de ventas; libro diario y libro mayor. <u>Ingresos brutos anuales mayores de 500 UIT hasta 1700 UIT de ingresos netos:</u> Registro de compras, Registro de ventas, libro diario; libro mayor y libro de inventarios y Balances. <u>Ingresos netos anuales mayores a 1700 UIT:</u> Contabilidad completa

Figura 3. Regímenes Tributarios

Fuente: (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, 2018)

2.3.2 Procesos de formalización.

La formalización de una empresa cumple diversos procedimientos para la legalización del mismo, es ahí donde el estado interviene ofreciendo beneficios a quienes se formalicen.

Beneficios como:

Se tendrá libertad para exponer su marca.

La empresa podrá expandirse, así como también incorporarse a nuevos mercados.

La formalidad permite acceder a créditos bancarios.

Por último, podrá formar parte de la economía comercial del país y al crecimiento del mismo. (Gobierno del Perú, 2019)

Según Zegarra (2010) menciona los pasos para formalizarse:

Paso 1: Reserva del nombre.

Paso 2: Hacer la minuta.

Paso 3: Escritura pública.

Paso 4: Inscripción en Registros Públicos.

Paso 5: Obtención del RUC.

Paso 6: Legalización de Libros Contables.

Paso 7: Licencia Municipal.

Paso 8: Autorización especiales.

Paso 9: Autorización o presentación de planillas

A continuación, una descripción de todos los pasos de formalización para una empresa:

2.3.2.1 Reservar el nombre.

La reserva de nombre es un paso preliminar para la formación de una empresa; no es un trámite imprescindible, pero sí aconsejable para facilitar la inscripción de la empresa en el registro de personas jurídicas en Sunarp.

Se debe acudir a la Oficina de Registros Públicos y verificar que no exista otro nombre o razón social igual al que se va a usar para la empresa. Luego, se debe reservar el nombre elegido para que nadie más pueda inscribirse con él. La reserva dura 30 días, lo que significa que se debe completar los pasos 2, 3 y 4 en ese lapso.

Los requisitos para efectuar la reserva del nombre son: DNI o pasaporte (si el representante legal es extranjero presentar carné de extranjería vigente); así como también el llenado del Formulario de solicitud de reserva de nombre de Persona Jurídica.

Asimismo, cabe recalcar que solo las personas Jurídicas pueden hacer la búsqueda y reserva del nombre de su empresa, las personas naturales no realizan la reserva del en registros públicos, pues ellos cuentan con nombre comercial.

2.3.2.2 *Hacer la minuta de constitución (acto constitutivo).*

La minuta es un documento en el cual los socios de una empresa manifiestan su voluntad y señalan acuerdos con la ayuda de un abogado, debe de incluir el tipo de empresa que se va 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 se iniciaran las operaciones.

Cabe recalcar que las micro y pequeñas empresas (MYPE) que se constituyan como personas Jurídicas, no están obligados a presentar la minuta, ya que su presentación para ellas es opcional.

Los requisitos para ejecutar la minuta son: Dos copias del DNI (socios), original y 02 copias de búsqueda y reserva del nombre, el llamado del formato de declaración jurada y fecha de solicitud de constitución de empresas.

2.3.2.3 *Escritura pública.*

Una vez redactada la minuta, se debe llevar 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 la empresa. Así se genera una Escritura Pública, este documento debe estar firmado, sellado por el notario, así como también la firma de todos los participantes.

Los requisitos que implican este paso son: DNI, pasaporte o carné de extranjería vigente, el llenado del formato de Acto Constitutivo y por último el depósito (voucher) de abono del dinero (capital).

2.3.2.4 Inscripción en Registros Públicos.

El notario o el titular o el socio realiza esta inscripción en la oficina registral competente en el registro de personas jurídicas (SUNARP), la calificación del título está a cargo de un registrador público de la oficina registral competente que debe extender el asiento de inscripción en un plazo de un día útil. A partir de la fecha y hora de la presentación de los documentos la empresa gozará de los derechos y beneficios que brinda.

A partir de la inscripción registral, la sociedad adquiere personalidad jurídica. La oficina entregará:

Una constancia de inscripción

Copia simple del asiento registral

2.3.2.5 Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyente).

Se debe ir a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) con la documentación requerida según el tipo de empresa que se está formando. Para ello se debe tener en cuenta si se presenta como persona natural o jurídica y la categoría de la renta a la que se va a acoger.

El RUC es el número que identifica como persona natural o jurídica al contribuyente, contiene información de las actividades económicas que realiza. El número de RUC es único y consta de 11 dígitos; y su uso es vital para toda declaración o trámite que se realice en SUNAT.

Requisitos de inscripción para empresas	
Personal natural	Persona Jurídica
Si la dirección que va a registrar es la misma que figura en el DNI. Exhibir el original del DNI.	DNI del representante legal o Carné de extranjería vigentes
	Escritura Pública, Testimonio de Sociedad
	Recibo de servicio (luz o agua) no mayor a 2 meses de antigüedad.
Si la dirección que va a registrar no es la misma que figura en el DNI. Recibo de servicio (luz o agua) no mayor a 2 meses de antigüedad	Formulario N°2119 (Solicitud de Inscripción o Comunicación de afectación de tributos.
	Formulario 2054 (Representantes Legales, directores, miembros del Consejo Directivo).
	Ficha o partida certificada por los registros públicos, con una antigüedad no mayor a (30) días del calendario hábiles.

Figura 4. Requisitos de inscripción para empresas

Fuente: Elaboración de las investigadoras

2.3.2.6 Legalización de libros contables.

Una vez que se tenga el número de RUC y se sepa el número de renta, se debe de comprar libros contables acordes a ella. Estos libros deben estar legalizados por un notario. En el caso que la empresa (jurídica o natural) quiera llevar libros manuales es necesario llevar la legalización de los libros, y si en caso la empresa (jurídica o natural) quiere llevar electrónico no toma en cuenta este paso.

2.3.2.7 Licencia municipal.

Se debe solicitarla en la municipalidad del distrito donde se ubicará físicamente la empresa. Como especifica la web de la Cámara de Comercio; por lo general, se debe de llevar una copia del RUC, el certificado de zonificación, un croquis de la ubicación, copias del contrato del local y de la Escritura Pública, recibo de pago por derecho de licencia y un formulario de solicitud otorgado por la municipalidad.

2.3.2.8 Autorizaciones especiales.

Algunas empresas o negocios necesitan autorizaciones especiales para empezar a funcionar como las de transporte de carga pesada escuelas o veterinarias.

Paso 9.-Autorización o presentación de planillas. Este trámite se realiza ante el Ministerio de Trabajo. Es obligatorio llevar planilla si se está como persona jurídica o persona natural con más de tres trabajadores a cargo o si se recibe al menos una prestación de servicio de terceros.

2.4 Definición de términos

De acuerdo a los temas tratados a continuación el siguiente glosario:

Capacitación. Es el proceso que permite a una persona o una organización de desarrollar las capacidades de aprendizaje a través de la modificación de conocimientos, habilidades y actitudes; orientando así a los participantes a la acción. (Guiñazú, 2004)

Consultora. También denominados vendedores, representantes o consejeros, son los encargados de ofrecer o llevar los productos al consumidor para satisfacer sus necesidades; y así alcanzar altos niveles de penetración en los mercados, pues comercializan los productos en hogares, reuniones familiares, entre otros. (Boada & Mayorca, 2011)

Formalización de empresas. Es el proceso que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal. Presenta diversas dimensiones.: Registro y concesión de licencias por parte de las autoridades nacionales, provinciales y municipales; acceso a la seguridad social para el propietario de la empresa y sus empleados; cumplimiento del ordenamiento jurídico, entre otras cosas en materia de impuestos, cotizaciones a la seguridad social y legislación laboral.(Organización Internacional del Trabajo, 2017)

MYPES. Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de

extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Según (Sunat, 2018a)

Programa de capacitación. Según Fletcher (como citó en Aguilar, 2010) “El programa de capacitación es el instrumento que sirve para explicitar los propósitos formales e informales de la capacitación y las condiciones administrativas en las que se desarrollará. El programa debe responder a las demandas organizacionales y las necesidades de los trabajadores”.

SPSS (programa estadístico para ciencias sociales). Es un paquete de programas que es útil para analizar los datos estadísticos. El SPSS puede ser utilizado para casi todos los archivos de datos y crear informes en formas de tablas, gráficos y diagramas para diversas distribuciones y estadísticas descriptivas de acuerdo con (Olah, 2015)

2.5 Hipótesis

2.5.1 Hipótesis General

Hi: El impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” para lograr la formalización de las consultoras de ventas por catálogo es positivo.

Ho: El impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” para lograr la formalización de las consultoras de ventas por catálogo es negativo.

2.5.2 Hipótesis específica

Hi: El impacto de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al crecimiento Empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es positivo.

Ho: El impacto de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al crecimiento Empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es negativo.

Hi: El impacto sobre los procesos de formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es positivo.

Ho: El impacto sobre los procesos de formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es negativo.

2.6 Operacionalización de la variable

Variable Independiente

X: Programa de capacitación “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” (Anexo N° 8)

Variable Dependiente

Y: formalización (Anexo N° 9)

Capítulo III

Materiales y métodos

3.1 Tipo y diseño de estudio

Para la presente investigación el diseño metodológico utilizado fue la Pre Experimental, ya que se trabajó con un solo grupo y al que se le aplicó una pre prueba y post prueba. (Charaja, n.d.) menciona que dentro del diseño pre experimental existen diseños tales como: Diseño de un grupo (caso) con prueba de salida solamente o con una sola medición y el diseño de un grupo con pre y posprueba. El estudio es de enfoque cuantitativo, porque se recolectó datos para comprobar la hipótesis y está enfocado a medir cuantitativamente un impacto. Asimismo, el corte de estudio fue longitudinal, porque se recolectaron datos en diferentes tiempos en este caso dos; la primera antes de la aplicación del programa de capacitación y la segunda después de la aplicación de la misma como se aprecia en el siguiente diseño.

$$G1 \quad O1 - - - - X - - - - O2$$

Donde:

G1= Grupo de consultoras de ventas por catalogo

O1= Pre prueba (cuestionario)

X= Programa de capacitación “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”

O2= Post prueba (cuestionario)

Variable

Variable independiente

X= Programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”

Variable dependiente

Y= Formalización

3.2 Descripción del área geográfica de estudio

La investigación “Impacto del Programa de Capacitación Formalizar tu negocio te lleva al éxito para lograr la formalización de las consultoras de ventas por catálogo- Tarapoto” se realizó en la ciudad de Tarapoto; Departamento de San Martín, el cual cuenta con una población de 73 015 habitantes (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2015) . Los participantes para esta investigación fueron las consultoras de ventas por catálogo que no cuentan con un negocio constituido y formalizado.

El programa se realizó durante 2 meses (anexo N° 10)

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

La población estuvo conformada por 109 personas (consultoras) que se dedican a la venta por catálogo (Unique) de la ciudad de Tarapoto. La extracción de los participantes fue gracias a la ayuda de la Directora Senior Sandra Tineo Sánchez ya que ella contaba con un grupo de señoritas aspirantes a convertirse en directoras al igual que la señorita Sandra en la ciudad de Tarapoto. Ella contaba con un grupo de 20 consultoras que aplicaban a convertirse en directoras.

3.3.2 Muestra

La selección de la muestra fue de 20 personas los cuales aceptaron participar del programa, la muestra fue seleccionada mediante el tipo de muestreo no probabilístico, por conveniencia, porque fueron personas que calificaban según criterio de inclusión y de exclusión y porque tuvieron amplia disponibilidad en participar en la capacitación.

Al respecto, Hernández (2014), declara que se utiliza el muestreo no probabilístico porque es una forma de selección encaminada por los tipos de la investigación en el cual se eligen

sujetos o casos sin intentar que sean estadísticamente representativos de una población determinada.

Del mismo modo, la muestra por conveniencia se da porque estar conformadas por casos disponibles a los cuales se tiene acceso. (Hernández, 2014)

3.3.2.1 Criterios de inclusión

Las personas que participaron del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” son:

- Consultoras sin negocios físico dedicados a la venta por catálogo (Unique)
- Consultoras que aceptaron la invitación de este programa (anexo N° 5)
- Consultoras que se encuentran en la ciudad de Tarapoto
- Consultoras que se encuentren en la Red de consultoras de la directora Senior Sandra Tineo Sánchez.
- Consultoras que no se encuentran formalizadas.

3.3.2.2 Criterios de exclusión

Las personas que se excluyeron para participar del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” son:

- Personas que se dedican a otra actividad que no se la venta por catálogo (Unique).
- Consultoras que cuentan con negocios ya formalizados.
- Consultoras que casualmente venden productos por catálogo.
- Consultoras que no se encuentren en la ciudad de Tarapoto.
- Consultoras que no se encontraban en la red de consultoras de la asesora de ventas (directora Senior) Sandra Tineo Sánchez.
- Consultoras que trabajen con otra empresa Multinivel que no sea Unique.

3.4 Técnicas de instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

La técnica aplicada para recoger los datos del antes y después de la aplicación del programa “formalizar tu negocio te lleva al éxito” fue la encuesta.

La técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz. (Casas, Repullo, & Donado, 2003, p. 527)

3.4.2 Validación y fiabilidad del Instrumento:

El instrumento que se empleó fue el *cuestionario* del anexo N° 1. Al respecto García (2004), afirma que el cuestionario es un sistema de preguntas racionales, ordenadas en forma coherente, tanto desde el punto de vista lógico como psicológico, expresadas en un lenguaje sencillo y comprensible (...) las preguntas precisas están definidas por los puntos o temas que aborda la encuesta. El cuestionario está formado por preguntas cerradas, ya que las respuestas son dicotómicas (dos posibilidades de respuesta).

El instrumento fue sometido a la validación del contenido utilizando el coeficiente de validación Aiken, mediante un grupo de jueces.

Según Escurra (1988), en su artículo menciona tres formas de cuantificar la validación del contenido por criterios de jueces: el índice de acuerdo (ID), la prueba binomial (PB) y el coeficiente V de Aiken, donde concluye que el coeficiente V de Aiken es el más apropiado.

El Aiken es un coeficiente que se computa como la razón de un dato obtenido sobre la suma máxima de la diferencia de los valores posibles. Puede ser calculado sobre las valoraciones de un conjunto de jueces con relación a un ítem o como las valoraciones de un juez respecto a ítem. Asimismo, las valoraciones asignadas pueden ser dicotómicas (recibir valores de 0 o 1), dicotómicas se refiere cuando la estimación (valoraciones) asignadas direccionan a tomar una decisión de: De acuerdo (1) y desacuerdo (0).

Si 3 jueces están de acuerdo; = 0,6

Si 4 jueces están de acuerdo; = 0,08

Si 5 jueces están de acuerdo; = 1,00

$$V = \frac{S}{(n(C - 1))}$$

Siendo:

V'= Coeficiente V de Aiken

S= La sumatoria juez

n= Numero de jueces

c= Numero de valores de escala de valoración, en nuestro caso dicotómica 2 (0= desacuerdo y 1= de acuerdo)

Cuestionario

A través del cuestionario (anexo N°2) se recopiló información y se analizó el nivel de conocimiento de los participantes de ventas por catálogo (Unique) el cual fue Validado por 5 expertos:

El doctor Christian Vallejos Coordinador de la escuela de contabilidad y Gestión Tributaria como también coordinador de la Facultad de ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión-Filial Tarapoto cuya hoja de vida podemos encontrar en la dirección:

http://directorio.concytec.gob.pe/appDirectorioCTI/VerDatosInvestigador.do;jsessionid=ba6e18dac93bd8b70bba9e9cae84?id_investigador=31865

También el Magister Juan Félix Quispe Gonzales Analista de créditos, Costista & Presupuesto, Investigador empresarial con enfoque cualitativo y cuantitativo. Actualmente encargado del área de investigación de la Universidad Peruana Unión-Filial Tarapoto cuya

hoja de vida podemos encontrar en la siguiente dirección:

<https://www.linkedin.com/in/juan-f%C3%A9lix-quispe-gonzales-b328776b> .

Al igual que el Doctor Avelino Sebastián Villafuerte de la cruz con doctorado en ciencias empresariales, magister en administración de negocios, contador público colegiado, consultor y asesor de empresas en temas contables, tributarios y emprendimiento, ponente en diversos eventos de capacitación, docente asesor de investigación en temas contables y empresariales de pre grado y post grado, cuya hoja de vida podemos encontrar en la siguiente dirección: **<https://www.linkedin.com/in/avelino-sebasti%C3%A1n-villafuerte-de-la-cruz-77263834>**.

Así como también el contador Público colegiado certificado Manuel Amasifuen Reátegui, con una maestría en auditoría integral, con sólida experiencia de 9 años en asesoría de empresas, como contador interno y externo, así como en la docencia universitaria. Completo dominio de asuntos de contabilidad, tributación y normas internacionales de información financiera así como en cursos de auditoría contabilidad, tributación, costos e investigación entre otros, cuya hoja de vida podemos encontrar en la siguiente dirección: **<https://pe.linkedin.com/in/manuel-amasifuen-reategui-6a507b11b>**.

Por último el Gerente General de la empresa Asesores S.A.C Tito Flores Pérez Contador público colegiado con experiencia 20 años tanto en sector público y privado, así como en la docencia universitaria cuya hoja de vida podemos encontrar en la siguiente dirección de: **<https://pe.linkedin.com/in/tito-flores-perez-01a456117>**

Tabla 1.*Acuerdos y desacuerdos de los jueces en la validación del protocolo de cuestionario*

Jueces							
Ítem	1	2	3	4	5	A	D
1	A	A	A	A	A	5	0
2	A	A	A	A	A	5	0
3	A	A	A	A	A	5	0
4	A	A	A	A	A	5	0
5	A	A	A	A	A	5	0
6	A	A	A	A	A	5	0
7	A	A	A	A	A	5	0
8	A	A	A	A	A	5	0
9	A	A	A	A	A	5	0
10	A	A	A	A	A	5	0
11	A	A	A	A	A	5	0
12	A	A	A	A	A	5	0
13	A	A	A	A	A	5	0
14	A	A	A	A	A	5	0
15	A	A	A	A	A	5	0
16	A	A	A	A	A	5	0
17	A	A	A	A	A	5	0
18	A	A	A	A	A	5	0
19	A	A	A	A	A	5	0

20	A	A	A	A	A	5	0
----	---	---	---	---	---	---	---

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras con resultados emitidos por los expertos.

$$v = 5[5(2 - 1)] = 1;00$$

El contenido de las 20 preguntas mencionadas en el cuestionario, fue validado por los expertos anteriormente mencionados, utilizando el coeficiente de validación Aiken, observando el coeficiente 1,00 se podría decir que el instrumento es válido.

Para conocer la confiabilidad del instrumento también se utilizó coeficiente alfa de Cronbach; el alfa de Cronbach de acuerdo con Oviedo & Campos (2005) es un índice usado para evaluar la magnitud en que los ítems de un instrumento están relacionados. Según Soler & Soler (2012) el alfa de Cronbach toma valores entre 0 y 1 , cuando más se aproxima al número 1, mayor será la fiabilidad del instrumento.

Tabla 2

Fiabilidad del instrumento

Estadísticas de fiabilidad - Alfa de Cronbach.	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.756	20

Por lo tanto, podemos observar en la tabla 13 con un resultado de 0.76 podemos afirmar que al aproximarse el valor al número 1 el instrumento es confiable.

3.5 Proceso de recolección de datos.

Para iniciar con este proceso, se realizó coordinaciones mediante un documento (anexo N°4) dirigido a la Asesora de ventas (Unique) Sandra Tineo Sánchez. Seguidamente se invitó a las consultoras a participar del programa “formalizar tu negocio te lleva al éxito”. Antes y después de la intervención del programa se recogieron datos mediante los cuestionarios realizados a cada participante.

3.6 Procesamiento y análisis de datos.

Para realizar esta investigación y para conocer más el mundo de las ventas por catálogo las investigadoras tuvieron que formar parte de Unique para así conocer y entender esta modalidad de trabajo; así como también acceder a información necesaria para la realización de esta investigación.

En cuanto al procesamiento de datos para la presente investigación se utilizó el programa SPSS 23.00, esto con el fin de realizar las tabulaciones de los resultados obtenidos después de la aplicación de los instrumentos; el cual se realizó el 17 de febrero y 17 de marzo a las 20 consultoras dedicadas a la venta por catálogo. Posteriormente se elaboraron las tablas y figuras.

Para el análisis del objetivo general se utilizó la prueba estadística no paramétrica de Wilcoxon; esa prueba es utilizada para estudios con intervención de un pre y pos prueba. Gómez, Danglot, & Vega (2003) menciona que “es una prueba flexible que se puede utilizar en distintas situaciones, (...), con variables relacionadas, es decir, que sean sujetos de una misma muestra con medidas pres y pos prueba (...)”.

Asimismo, para el análisis de los objetivos específicos se utilizó la prueba estadística no paramétrica de McNemar. Es una prueba no paramétrica que trabaja con una muestra menor a 30, Gómez, Danglot, & Vega (2003) afirman que “esta prueba es utilizada para estudios de diseño con pre y pos-prueba en el cual la variable dependiente es dicotómica, se usa también cuando existe una situación en la que la respuesta de cada sujeto se repite”(p.98). En este tipo de estudio se obtienen respuestas en diferentes tiempos (una antes y otra después de la intervención de un suceso).

Por último, para conocer con exactitud cuántos de los participantes se encontraban formalizados se realizó el análisis descriptivo por frecuencia, este análisis sirve para agrupar

valores que se repiten y para presentar tablas estadísticas con datos ordenados de manera lógica. (Fernández, Cordero, & Córdoba, 2002)

Asimismo, se evaluó el impacto de programa de capacitación a través de los instrumentos ya mencionados líneas atrás, el procedimiento del anexo N° 2 se realizó 7 de abril a través del estadístico SPSS 23.

3.7 Consideraciones éticas.

Para la ejecución del programa se contó con la autorización de la asesora de ventas (Directora Senior) (Unique) Sandra Tineo Sánchez (anexo N° 6); así como también se contó con el consentimiento de las participantes (consultoras que aceptaron la invitación a participar del programa).

Capítulo IV

Resultados y Discusión

En este capítulo se da conocer los resultados obtenidos del programa, pues se muestra el análisis en tablas de manera clara la información e interpretación. La interpretación va de acuerdo con los objetivos y las hipótesis de la investigación; todo ello en relación al tema de investigación.

Por último, se procederá a la realización de la discusión donde se interpretará la reacción de las participantes frente a los temas tratados y se aclarará como también se contrastará sus respuestas con información ya mencionada en las bases teóricas.

4.1 Resultados

Tras la calificación y tabulación de los datos que se obtuvieron mediante la aplicación del cuestionario con pre test y pos test; se procedió a realizar el análisis de los resultados, utilizando el programa estadístico SPSS23; así como también para este análisis se utilizaron las distintas pruebas estadísticas que encontramos en la prueba estadística ya mencionada, obteniendo los siguientes resultados.

4.1.1 Impacto del programa “formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización.

Respondiendo al objetivo general del presente trabajo que es: *Evaluar el impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” para lograr la formalización de las consultoras de ventas por catálogo- Tarapoto*, la tabla 4 revela el impacto del programa.

Tabla 3

Impacto del Programa en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa - Prueba de Wilcoxon.

Impacto del programa	N°	Rango promedio	Suma de rangos	P
Pre Test - Post test Rangos negativos	20 ^a	10.50	210.00	.000
Rangos positivos	0 ^b	0.00	0.00	
Empates	0 ^c			
Total	20			

Fuente: Cuestionario aplicadas a consultores de ventas por catálogo del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”, Tarapoto 2019.

En la tabla se muestra que el impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo es *positivo*; para ello se utilizó la prueba estadística de Wilcoxon, el cual nos indica que si $p < 0.05$ se acepta la hipótesis alterna, consiguiendo una P valor .000 en la prueba estadística ya mencionada.

El impacto positivo que tuvo el programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” es contrastado con el análisis descriptivo por frecuencia de la tabla 5.

Tabla 4

Formalización de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa - Prueba de Análisis Descriptivo por Frecuencia

Consultoras con Ruc después de la capacitación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	55%	55%	55%
	No	9	45%	45%	100%
	Total	20	100%	100%	

Fuente: Cuestionario aplicadas a consultores de ventas por catálogo del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”, Tarapoto 2019.

En la tabla se muestra que del 100% de los participantes tras la intervención del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en las consultoras de ventas por catálogo -Tarapoto, el 55% fueron formalizados contando con sus respectivos Registro Único de contribuyente (RUC).

Al inicio de programa, ninguno de los 20 participantes, objeto de muestra de análisis estaban formalizados, mucho menos contaban con Registro Único del contribuyente (RUC). Nuestro programa tuvo una duración de 2 meses, transcurrido el tiempo mencionado, 11 consultoras de ventas por catálogo, lograron obtener su Registro Único del contribuyente (RUC). Sin embargo, las 9 consultoras restantes quedaron en iniciar sus procesos a mediano plazo.

4.1.2 Impacto de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.

Respondiendo al primer objetivo específico: *Evaluar el impacto de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto*, en la tabla 6 se muestra el impacto sobre la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.

Tabla 5

Impacto sobre la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa - Prueba de Mcnemar.

Conocimiento de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial		
	Después del programa	
Antes del programa	Si	No
Si	0	0

No	12	8
P		,000 ^b

Fuente: Cuestionario aplicadas a consultores de ventas por catálogo del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”, Tarapoto 2019.

En la tabla se observa que 12 consultoras incrementaron sus conocimientos en cuanto al conocimiento de la Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial; también se puede apreciar el grado de significancia obteniendo una p valor de ,000 donde $p < 0.05$, afirmando así la hipótesis alterna que hubo impacto positivo en los conocimientos de las consultoras en relación a la ley ya mencionada.

4.1.3 Impacto de los procesos para la formalización.

Respondiendo al segundo objetivo específico: Evaluar el impacto sobre los procesos de formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto, en la tabla 7 se muestra el impacto de los procesos para la formalización.

Tabla 6

Impacto de los procesos para la formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo antes y después del programa. Prueba de Mcnemar

Conocimiento del proceso para la formalización		
	Después del programa	
Antes del programa	Si	No
Si	0	0
No	20	0
P		,000 ^b

Fuente: Cuestionario aplicadas a consultores de ventas por catálogo del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”, Tarapoto-2019.

En la tabla se observa que antes del programa 20 consultoras desconocían los procesos de formalización y después del programa se obtuvo como resultado de que 20 consultoras incrementaron sus conocimientos; también se puede apreciar el grado de significancia obteniendo una p valor de ,000 donde $p < 0.05$, afirmando así la hipótesis alterna que hubo impacto positivo en los conocimientos de las consultoras en relación a los procesos para la formalización.

4.2 Discusión

Considerando que nuestro sujeto de análisis fueron jóvenes que no ha tenido tanto conocimiento sobre la Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, la reacción en la capacitación ha ocasionado discusiones respecto a las interpretaciones de la ley. Por ejemplo, ellos creían que pertenecer al régimen tributario de las micro y pequeñas empresas les ocasionaría complicación y pagos excesivos en la tributación, sin embargo, el artículo 41° de la ley ya mencionada especifica que este régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

Así también, ellos sostenían que los trámites para la formalización son engorrosos y ello implicaba mucho tiempo, sin embargo, hoy en día se cuenta con un sistema de constitución en línea el cual permite agilizar diversos procedimientos a través del portal que facilita la SUNARP, en el cual uno podrá concluir con diversos trámites en tan solo 72 horas.

Como sabemos El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y colegios de notarios.

También sabemos que hoy en día existen diversos beneficios al constituirse como Mype, una de ellas es que mediante COFIDE uno puede contar con la reducción de costos registrales en las notarías para la constitución de empresas; ya que existen convenios entre COFIDE y notarias del país. Sin embargo, los participantes desconocían estos beneficios y

facilidades causando reclamos al estado por no socializar estos beneficios con programas tal como “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

Primero. Con una p valor de .000 el programa “formalizar tu negocio te lleva al éxito” tuvo un impacto *positivo* en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo – Tarapoto; ya que antes de la intervención del programa el 100% de las consultoras no contaban con el Registro Único del Contribuyente (RUC), y después de la aplicación del programa el 55% de las participantes fueron formalizados, contando con el Registro Único del Contribuyente (RUC) respectivo. Al obtener estos resultados podemos darnos cuenta de la importancia de los programas de capacitación para lograr la formalización de las Mypes en este sector; contribuyendo así al desarrollo de las propias Mypes, así como también del crecimiento de la región y el país.

Segundo. Después de haber aplicado el programa se verifico que 12 consultoras incrementaron sus conocimientos en relación al conocimiento de la Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial; dando así a conocer lo importante de conocer los beneficios de esta; obteniendo una p valor de ,000 donde $p < 0.05$, afirmando así que hubo impacto positivo en los conocimientos de las consultoras en relación a ley ya mencionada.

Tercero. Antes de la intervención del programa 20 consultoras desconocían los procesos de formalización y después del programa se obtuvo como resultado de que 20 consultoras incrementaron sus conocimientos; obteniendo una p valor de ,000 donde $p < 0.05$, afirmando así que se determinó un impacto positivo en los conocimientos de las consultoras en relación

a los procesos para la formalización; con ello podemos concluir que el conocer los procesos de formalización facilita la constitución de negocios o empresas por la simplicidad que ello implica hoy en día.

5.2 Recomendaciones

Primero. – A los investigadores que se encuentren interesados a realizar estudios similares se recomienda utilicen este trabajo como base o para profundizar en el tema de formalización ya sea a consultoras de ventas por catálogo u otro grupo en particular (negocios online, negocios ambulantes entre otros).

Segundo. – A la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria y a los Centros de Fomento (formalización) de Empresas, puedan tomar en cuenta este programa como instrumento para lograr la formalización en distintos sectores de negocios en el país.

Tercero. - A la Universidad, se recomienda que el programa de investigación se mantenga en el tiempo, y sirva de base para estudios similares en la cual se apliquen programas.

Cuarto. -A la escuela profesional de contabilidad de la Universidad Peruana Unión -filial Tarapoto, seguir motivando a la investigación en los alumnos con intervención de programas de capacitación, educativos, entre otras líneas de nuestra carrera y multidisciplinarios.

Quinto. - Se recomienda a las asesoras de venta de empresas multinivel, que apliquen este programa a su red de trabajo para la formalización de las consultoras.

Referencias

- Aguilar, J. E. (2010). Elaboración de programas de capacitación. *Asociación Oaxaqueña de Psicología A.C.* Retrieved from <https://es.scribd.com/doc/92560209/Elaboracion-de-Programas-de-Capacitacion>
- Boada, A. J., & Mayorca, R. (2011). Planificación de demanda, en empresas con estilo de venta por catálogo. *Revista Lasallista de Investigación*, 8(2), 2. Retrieved from <http://repository.lasallista.edu.co/dspace/bitstream/10567/140/1/124-135.pdf>
- Canessa, M. (2008). *Los derechos humanos laborales: el núcleo duro de derechos (core rights) y el ius cogens laboral.* Retrieved from http://www.mitramiss.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/72/est05.pdf
- Casas, J., Repullo, J. ., & Donado, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). In *Atención primaria* (Vol. 31). [https://doi.org/10.1016/S0212-6567\(03\)70728-8](https://doi.org/10.1016/S0212-6567(03)70728-8)
- Charaja, F. (n.d.). *Manual de investigación Científica.*
- Choy, J. (2017). *Marco jurídico-institucional, estrategias y herramientas para promover compras estatales con micro y pequeñas empresas.* Retrieved from www.ilo.org/publns
- Direct Selling News. (2018a). Amway. Retrieved March 30, 2019, from DSN website: <https://www.directsellingnews.com/company-profiles/amway/>
- Direct Selling News. (2018b). Avon Products Inc. Retrieved March 30, 2019, from DSN website: <https://www.directsellingnews.com/company-profiles/avon/>
- Direct Selling News. (2018c). Belcorp Ltd. Retrieved March 30, 2019, from DSN website: <https://www.directsellingnews.com/company-profiles/belcorp-ltd/>
- Direct Selling News. (2018d). Natura. Retrieved March 30, 2019, from DSN website: <https://www.directsellingnews.com/company-profiles/natura-cosmeticos-sa/>

- Direct Selling News. (2018e). Yanbal International | Direct Selling News. Retrieved March 30, 2019, from DSN website: <https://www.directsellingnews.com/company-profiles/yanbal-international/>
- DS N° 013-2013-PRODUCE. (2013). TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LA LEY DE IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL. Retrieved April 4, 2019, from Diario Oficial el Peruano website: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-texto-unico-ordenado-de-la-ley-de-impulso-al-desarr-decreto-supremo-n-013-2013-produce-1033071-5/>
- El Comercio. (2018a). Mypes representan el 98% de empresas que venden al Estado. Retrieved April 22, 2019, from El Comercio website: <https://elcomercio.pe/economia/peru/mypes-representan-98-empresas-venden-noticia-519925>
- El Comercio. (2018b). Perú: El 80% de empresas exportadoras son mypes. Retrieved April 22, 2019, from El Comercio website: <https://elcomercio.pe/economia/peru-80-empresas-exportadoras-son-mypes-noticia-542022>
- Escalante, J. (2014). Siete puntos claves en los cambios de la ley de mypes | Economía | Perú | El Comercio Perú. Retrieved March 31, 2019, from El Comercio website: <https://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Escurra, L. M. (1988). Cuantificación de la validez de contenido por criterio de jueces. *Revista de Psicología*, 6(1), 103–111. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6123333>
- Fernández, S., Cordero, J., & Córdoba, A. (2002). *Estadística descriptiva*. Retrieved from https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=31d5cGxXUnEC&oi=fnd&pg=PA9&dq=info:Vz7Y_zGUZ90J:scholar.google.com/&ots=gBmPHoF0hN&sig=MTOdYNIa9WrL5MeOzgVqs-Z9FQs#v=onepage&q&f=false

- García, F. (2004). *El cuestionario : recomendaciones metodológicas para el diseño de cuestionarios*. Retrieved from https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=-JPW5SWuWOUC&oi=fnd&pg=PA7&dq=info:0V6q6DOzllsJ:scholar.google.com/&ots=fczCvsngbY&sig=xOTXvgL_AFITriDAU7v4_gjozkA#v=onepage&q&f=false
- Gobierno del Perú. (2019). Registrar o constituir una empresa. Retrieved April 22, 2019, from gob.pe website: <https://www.gob.pe/269-registrar-o-constituir-una-empresa>
- Gómez, M., Danglot, C., & Vega, L. (2003). Non parametric statistical tests synopsis. When are they used? In *Revista Mexicana de Pediatría* (Vol. 70). <https://doi.org/10.1227/00006123-198203000-00001>
- Gonzales, O. (2016). CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYMES LATINOAMERICANAS. Retrieved April 22, 2019, from Centro de Estudios Latinoamericanos - CELU website: <https://celu.co/caracteristicas-de-las-mipymes-latinoamericanas/>
- Guiñazú, G. (2004). CAPACITACIÓN EFECTIVA EN LA EMPRESA. In *Invenio* (Vol. 7). Retrieved from <https://www.redalyc.org/html/877/87701209/>
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación* (sexta edic). Mexico D.F.: MCGRAW HILL -.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2015). Población 2000 al 2015. Retrieved March 31, 2019, from INEI website: <https://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/>
- Mateo 22 RVR1995 - Parábola de la fiesta de bodas - Bible Gateway. (n.d.). Retrieved April 4, 2019, from bible gateway website: <https://www.biblegateway.com/passage/?search=Matthew+22&version=RVR1995>
- Olah, M. (2015). SPSS (Statistical Package for the Social Sciens) Makalah Olah Data SPSS. *Data SPSS*, (Makalah Olah Data SPSS Kelembaban Udara 5 Kota Provinsi Jateng). Retrieved from

https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/38562004/Makalah_Statistik_olah_data_SPSS.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1531070893&Signature=OlmZzCyduB38PqPStzua5VTXoco%3D&response-content-disposition=inline%3B+filename%3Dstatistic.pdf

Organización Internacional del Trabajo. (2017). *La Formalización de Empresas*. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf

Oviedo, H., & Campos, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, XXXIV(4). Retrieved from <https://www.redalyc.org/html/806/80634409/>

Paan, C. (2017). Yanbal cumple 50 años y dice que seguirán liderando en base a innovación. Retrieved April 4, 2019, from El Comercio website: <https://elcomercio.pe/economia/negocios/yanbal-cumple-50-anos-dice-seguiran-liderando-base-innovacion-441479>

Palacios, A. (2018). Perú: situación de las micro y pequeñas empresas. Retrieved April 4, 2019, from Expreso website: <https://www.expreso.com.pe/opinion/alfredo-palacios-dongo/peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas/>

PQS. (2019). Mypes: por qué son importantes para la economía peruana. Retrieved April 22, 2019, from PQS la voz de los emprendedores website: <https://www.pqs.pe/economia/mypes-importancia-economia-peru>

Proverbios 13 RVR1995 - El hijo sabio recibe el consejo - Bible Gateway. (n.d.). Retrieved April 4, 2019, from bible gateway website: <https://www.biblegateway.com/passage/?search=Proverbios+13&version=RVR1995>

Real Academia Española. (2014). Diccionario de la lengua española - Edición del Tricentenario. Retrieved March 31, 2019, from RAE website:

<https://dle.rae.es/?w=diccionario>

Romanos 13 RVR1995 - Pagad a todos lo que debéis - Bible Gateway. (n.d.). Retrieved

April 4, 2019, from biblegateway website:

<https://www.biblegateway.com/passage/?search=Romanos+13&version=RVR1995>

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. (2008). *Elaboración de Programas de capacitaron*. Retrieved from www.stps.gob.mx

Soler, S., & Soler, L. (2012, February). Usos del coeficiente alfa de Cronbach en el análisis de instrumentos escritos. *Revista Médica Electrónica*, 34(1), 01–06. Retrieved from <http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1684->

[18242012000100001&script=sci_arttext&tlng=pt](http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1684-18242012000100001&script=sci_arttext&tlng=pt)

Sunarp. (2014). SID - SUNARP. Retrieved April 22, 2019, from Superintendencia Nacional de los Registros Públicos website: <https://www.sunarp.gob.pe/w-sid/index.html>

Sunat. (2018a). Micro y Pequeña Empresa - MYPE. Retrieved April 4, 2019, from sunat website: <http://cpe.sunat.gob.pe/micro-y-pequena-empresa-mype>

Sunat. (2018b). Régimen MYPE Tributario - RMT. Retrieved April 22, 2019, from Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria website: <http://emprender.sunat.gob.pe/regimen-mype>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT. (2018). Regímenes Tributarios. Retrieved April 4, 2019, from Sunat website: <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/321-regimenes-tributarios->

Zegarra, V. (2010). 10 Pasos para crear una empresa. Retrieved March 31, 2019, from <https://victorzegarra.net/2010/11/06/10-pasos-para-crear-una-empresa/>

ANEXOS

Anexo N° 1. *Ficha técnica del instrumento*

Ficha técnica del instrumento

Nombre:

Cuestionario para medir el nivel de conocimiento de las consultoras de ventas por catálogo (Unique) sobre formalización (Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial, y los procesos para la formalización).

Objetivo:

El presente instrumento tiene como finalidad evaluar información del conocimiento actual de las consultoras de ventas por catálogo a capacitar en la ciudad de Tarapoto provincia de San Martín; el mismo que será aplicado antes y después del programa, el cual será posteriormente utilizado como instrumento de investigación.

Autores:

Cuestionario original elaborado por las investigadoras:

Clarita Flores Villanueva

Yessibel Alvarez Zuniga

Administración: Individual

Duración: 5 minutos

Sujetos de aplicación:

Consultoras de ventas por catálogo (Unique) que pertenezcan a la red consultoras de la directora senior Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez de la ciudad de Tarapoto.

Técnicas: Cuestionario

Clasificación del instrumento:

Cuestionario para medir el nivel de conocimiento y la formalización el cual contiene 20 ítems.

Cada pregunta tiene el siguiente puntaje:

1 = Si

2 = No

Validez:

El doctor Christian Vallejos Coordinador de la escuela de contabilidad y Gestión Tributaria como también coordinador de la Facultad de ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión-Filial Tarapoto. El Magister Juan Félix Quispe Gonzales Analista de créditos, costista & presupuesto, Investigador empresarial con enfoque cualitativo y cuantitativo, Actualmente encargado del área de investigación de la

Universidad Peruana Unión-Filial Tarapoto. El Doctor Avelino Sebastián Villafuerte de la cruz con doctorado en ciencias empresariales, magister en administración de negocios, contador público colegiado, consultor y asesor de empresas en temas contables, tributarios y emprendimiento, ponente en diversos eventos de capacitación, docente asesor de investigación en temas contables y empresariales de pre grado y post grado. El contador Público colegiado certificado Manuel Amasifuen Reátegui, con una maestría en auditoría integral, con sólida experiencia de 9 años en asesoría de empresas, como contador interno y externo, así como en la docencia universitaria. Completo dominio de asuntos de contabilidad, tributación y normas internacionales de información financiera, así como en cursos de auditoría contabilidad, tributación, costos e investigación entre otros. Por último, el Gerente General de la empresa Asesores S.A.C Tito Flores Pérez Contador público colegiado con experiencia 20 años tanto en sector público y privado, así como en la docencia universitaria.

Anexo N° 2. Cuestionario

Cuestionario

El presente cuestionario tiene como finalidad recabar información del conocimiento actual de las personas a capacitar. En las siguientes preguntas, marque con un check (✓) o aspa (X) la opción elegida de acuerdo a su opinión personal.

Le agradecería, responda, por favor, con total sinceridad. Los resultados se utilizarán solo para fines de investigación. **Fecha:**/...../.....

N°	PREGUNTAS		
	PROGRAMA LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL	SI	NO
1	¿Sabe usted que es una micro y pequeña empresa (MYPE)?		
2	¿Sabe usted que características se debe tener para constituirse como micro o pequeña empresa (MYPE)?		
3	¿Sabía usted que pertenecer al régimen tributario de las micro y pequeñas empresas facilita la tributación?		
4	¿Sabía usted que el estado fomenta la formalización de la micro y pequeña empresa a través de la simplificación de diversos procedimientos?		
5	¿Sabía usted que para ser microempresa no necesita ser persona Jurídica?		
6	¿Sabía usted que existe un sistema que facilita la constitución de la micro y empresa?		
7	¿Sabía usted que al ser una micro y pequeña empresa cuenta con la reducción de costos en la formalización?		
8	¿Sabía usted que el estado promueve el financiamiento de la micro y pequeña empresa a través de instituciones financieras?		
9	¿Sabe usted cuáles son las Obligaciones Laborales para las Micro y pequeña empresa?		
10	¿Sabe en qué régimen tributario pueden estar las micro y pequeña empresa?		

	PROCESO DE FORMALIZACION	SI	NO
11	¿Sabe usted dónde y cómo se reserva el nombre para una persona Jurídica?		
12	¿Sabe usted qué contiene una minuta?		
13	¿Sabe usted cómo obtener una escritura pública?		
14	¿Cuenta usted con el Registro Único de Contribuyente (RUC)?		
15	¿Conoce usted cuáles son los requisitos que debe cumplir para obtener un registro único de contribuyente (RUC)?		
16	¿Conoce usted los beneficios que brinda el obtener con un registro único de contribuyente (RUC)?		
17	¿Sabe usted qué libros contables debe llevar las micro y pequeña empresa?		
18	¿Conoce usted los mecanismos de emisión de comprobantes de pago vigentes?		
19	¿Conoce usted los requisitos y el costo para tramitar una licencia de funcionamiento?		
20	¿Sabe usted cuales son las autorizaciones especiales que necesitan algunas empresas para funcionar?		

Anexo N° 3. Instrumento para fines específicos de la validación del contenido

Cuestionario			
N°	Preguntas	Escala de valoración del ítem de acuerdo a expertos	
	PROGRAMA LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL	De acuerdo	Desacuerdo
1	¿Sabe usted que es una micro y pequeña empresa (MYPE)?		
2	¿Sabe usted que características se debe tener para constituirse como micro o pequeña empresa (MYPE)?		
3	¿Sabía usted que pertenecer al régimen tributario de las micro y pequeñas empresas facilita la tributación?		
4	¿Sabía usted que el estado fomenta la formalización de la micro y pequeña empresa a través de la simplificación de diversos procedimientos?		
5	¿Sabía usted que para ser microempresa no necesita ser persona Jurídica?		
6	¿Sabía usted que las entidades estatales implementaran un sistema en línea para la constitución de empresa?		
7	¿Sabía usted que al ser una micro y pequeña empresa cuenta con la reducción de costos en la formalización?		
8	¿Sabía usted que el estado promueve el financiamiento de la micro y pequeña empresa a través de instituciones financieras?		
9	¿Conoce las Obligaciones Laborales para las Micro y pequeña empresa?		
10	¿Sabe en qué régimen tributario pueden estar las micro y pequeña empresa?		

	PROCESO DE FORMALIZACION	De acuerdo	Desacuerdo
11	¿Sabe usted donde y como se reserva el nombre para una persona Jurídica?		
12	¿Sabe usted qué contiene una minuta?		
13	¿Sabe usted como obtener una escritura pública?		
14	¿Cuenta usted con el Registro Único de Contribuyente (RUC)?		
15	¿Conoce usted cuales son los requisitos que debe cumplir para sacar un registro único de contribuyente (RUC)?		
16	¿Conoce usted los beneficios que brinda el obtener un registro único de contribuyente (RUC)?		
17	¿Sabe usted que libros contables debe llevar?		
18	¿Conoce usted los mecanismos de emisión de comprobantes de pago vigentes?		
19	¿Conoce usted los requisitos y el costo para tramitar una licencia de funcionamiento?		
20	¿Conoce usted las autorizaciones especiales que necesitan algunas empresas para funcionar?		

Anexo N° 4. Solicitud de autorización

Solicitud de autorización

“Año de la lucha contra la corrupción e impunidad”

Morales, domingo 10 de febrero
de 2019

Sta.
Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez
Asesora de Ventas - Unique

Estimado Sta:

Tenemos el agrado de dirigirnos a usted para hacerle llegar un cálido saludo de parte de Clarita Flores Villanueva y Yessibel Alvarez Zuniga, acompañado del deseo de abundantes éxitos en la tarea que desempeña.

Por este medio solicitamos la autorización para realizar un programa de capacitación a su red de trabajo (consultoras) con temas referentes a la formalización.

Agradecemos por su apoyo y colaboración.

Atentamente,

Clarita Flores Villanueva

Yessibel Alvarez Zuniga

CONSENTIMIENTO INFORMADO

TITULO DEL PROGRAMA: Impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo – Tarapoto.

Propósito y procedimiento

Esta investigación está a cargo de Clarita Flores Villanueva y Yessibel Alvarez Zuniga egresadas de la E.P de Contabilidad Y Gestión Tributaria de la Universidad Peruana Unión Filial Tarapoto.

El propósito de este proyecto es informar e instruir a las participantes con los temas de formalización, para luego medir el impacto que tendrá el programa; el cual será de mucha ayuda para las consultoras aspirantes a directora (empresaria independiente).

Las consultoras aspirantes a directora participarán de las sesiones y brindarán información en el cuestionario, en el que se adjunta.

Derechos del Participante y confidencialidad

La participación de las consultoras en este estudio es completamente voluntaria. Tiene el derecho de aceptar o negarse a participar en el estudio, asimismo, puede terminar su participación en cualquier momento, sin que esto afecte su relación con las investigadoras. Los datos repostados por las participantes serán manejados únicamente por las investigadoras y para efectos del estudio. En lo cual el estudio no tiene riesgo para el participante.

Declaración de informe de consentimiento.

Yo _____

He leído el contenido de este documento de CONSENTIMIENTO INFORMADO dado por las investigadoras, y quiero colaborar con este estudio. Por esta razón firmo el documento.

Firma

Anexo N° 6. Carta de autorización

**“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCION E
IMPUNIDAD”**



Tarapoto, 12 de Febrero 2019

Señoritas:

Clarita Flores Villanueva

Yessibel Alvarez Zuniga

Presente:

ASUNTO: Autorización de la Ejecución de Tesis

De mi consideración:

Por medio de este presente me dirijo a ustedes, para saludarles cordialmente deseando que Dios bendiga vuestras responsabilidades.

He recibido la carta en la cual se solicita autorización para ejecutarlo el proyecto de investigación “formalizar tu negocio te lleva el éxito” es informar e instruir a las participantes con los temas de formalización, para luego medir el impacto que tendrá el programa; el cual será de mucha ayuda para las consultoras aspirantes a Directoras Senior (empresaria independiente). Realizado por las bahilleres Clarita flores Villanueva y Yessibel Álvarez Zuniga.

Respecto al mencionado proyecto, hago saber que es de conocimiento a mi persona, que pueden realizar intervención y recolección de datos para concluir el poryecto de investigación presentado a mi empresa Crecemos Juntos E.I.R.L

Sin otra particularidad, quedó de usted

Atentamente

CRECEMOS JUNTAS E.I.R.L

Sandra Quiza Ymella Tineo Sánchez
REPRESENTANTE LEGAL

Sandra Tineo Sánchez

Anexo N° 7. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS
GENERAL:	GENERAL:	GENERAL:
¿Existe impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto?	Evaluar el impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito “en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo- Tarapoto.	Hi: El impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo es positivo.
		Ho: El impacto del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” en la formalización de las consultoras de ventas por catálogo es negativo.
	ESPECÍFICOS:	ESPECÍFICOS:
	Evaluar el impacto de la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto	Hi: El impacto de la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al crecimiento Empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es positivo.
		Ho: El impacto de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al crecimiento Empresarial en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es negativo.
	Evaluar el impacto sobre los procesos de formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto	Hi: El impacto sobre los procesos de formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es positivo.
		Ho: El impacto sobre los procesos de formalización en los conocimientos de las consultoras de ventas por catálogo-Tarapoto es negativo.

Fuente: Elaboración de las investigadoras.

Anexo N° 8. Operacionalización de la variable independiente.

TÍTULO	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Impacto del Programa "Formalizar tu negocio te lleva al éxito" en la formalización de las Consultoras de ventas por catálogo - Tarapoto	Programa "Formalizar tu negocio te lleva al éxito"	Es un conjunto de actividades de enseñanza y aprendizaje plasmadas en un documento, que direccionan a cumplir los objetivos previamente propuestos. (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2008).	El programa está basado en las enseñanzas (instrucción) de temas de formalización para las Mype para el aprendizaje de las personas a capacitar.	SESIÓN 1 "LEY DE IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL "	01 = SI 02 = NO
				SESIÓN 2 "PROCESO DE FORMALIZACION"	

Fuente: Elaboración de las investigadoras.

Anexo N° 9. Operacionalización de la variable dependiente.

TÍTULO	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Impacto del Programa "Formalizar tu negocio te lleva al éxito" en la formalización de las Consultoras de ventas por catálogo - Tarapoto	Formalización	Hacer formal o explícito algo. Dar forma legal a una cosa. (Real Academia Española, 2014)	Las consultoras de ventas por catálogo se encuentran en un plano no legal por el momento, pero se espera que en un determinado tiempo a través de un proceso lleguen a legalizarse o formalizarse.	Ley LEY DE IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Definición de la micro y pequeña empresa (MYPE)	01 = SI 02 = NO
					Características de la micro y pequeña empresa (MYPE)	
					Régimen Tributario Micro y pequeña empresa (MYPE)	
					Acceso a la formalización	
					Personería Jurídica	
					Constitución de empresas en línea	
					Simplificación de trámites y régimen de ventanilla	
					Acceso al financiamiento	
				Proceso de formalización	Derechos laborales fundamentales	
					Regímenes tributarios	
					Reservar el nombre de la empresa	
					Hacer la minuta de constitución	
					La escritura pública	
					Inscripción en Registros Públicos	
					Obtención del RUC	
					Legalización de libros contables	
La licencia municipal						
Autorizaciones especiales						
Autorización o presentación de planillas						

Fuente: Elaboración de las investigadoras.

Anexo N° 10. Programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”

Programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”

Objetivos:

O. General:

- ❖ Fomentar la formalización de Consultoras de ventas por catálogo en la ciudad de Tarapoto.

O. Específicos:

- ❖ Determinar estrategias de aprendizaje
- ❖ Determinar en cuanto tiempo se impartirá el conocimiento del programa.

Metodología

La metodología que se utilizó en el Programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” fue el aprendizaje basado en Animación; reflexión, contenido y Evaluación (ARCE), que está diseñado para las consultoras de ventas por catálogo; con la finalidad de asegurar aprendizajes significativos. El uso de esta metodología facilita la adecuada incorporación de nuevos conocimientos y actitudes ya sea a corto o mediano plazo, y a que ellas (consultoras) se puedan formalizar.

Estrategias

La estrategia que se utilizó fue la enseñanza participativa y personalizada; se les invitó a las consultoras de ventas por catálogo a expresar su conocimiento con respecto a la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y crecimiento empresarial, así como también se les entregó información para retroalimentar la capacitación.

De igual manera se motivó a la participación permanente de las consultoras de ventas por catálogo haciendo uso de (polos, toma todos entre otros), halagos y felicitaciones por las cosas que lograban aprender, como también motivándolos a formalizarse en un plano futuro.

El programa se desarrolló en 2 sesiones educativas durante 2 meses, cada sesión se desarrolló con una duración de 60 minutos (anexo N° 11).

Actividades del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”

Para la implementación del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito” se realizaron las siguientes actividades:

- Aprobación de la escuela profesional de Contabilidad.
- Solicitud de permiso a la Sta. Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez.
- Autorización de la directora de Unique Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez.
- Aplicación del consentimiento informado del grupo de participantes.
- Aplicación del pre test al grupo de participantes.
- Coordinaciones con la directora Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez para la determinación de las fechas y los horarios en que se desarrollarán las sesiones.

- Compra de materiales y preparación de los refrigerios para el final de cada sesión.
- Elaboración de materiales, tales como trípticos y folletos.
- Ejecución de las sesiones.
- Aplicación del pos test al grupo de estudio.

Organización del programa

- Sesión N° 1 “Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.
- Se presentará el programa con el objetivo de la sesión (conocer la importancia de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”), y se entregará el pre test.
- Sesión N° 2 “Procesos para la Formalización”.
- Se presentará la sesión con el objetivo de que las participantes conozcan los pasos para lograr la formalización, y se aplicará el pos test.

SESIÓN N°1: LEY DE IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

Se presentará el programa y los objetivos de la sesión a las consultoras de ventas por catálogo y se aplicará el pre test antes de iniciar la capacitación.

TEMA: Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.

FECHA: 17 de febrero del 2019

DURACIÓN: 90 minutos

OBJETIVO: Dar a conocer los beneficios de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial

	ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO
INICIO	Bienvenida, canto, oración, dar a conocer los objetivos del programa y responder el cuestionario de entrada.		5 minutos
MOTIVACIÓN	Motivación: se presentará un video, además premios para el que llego temprano.		10 minutos
	Conocimientos previos: Preguntas sobre la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial		5 minutos
PROCESO	Tema: la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial	Diapositivas Biblia Folletos Trípticos Hojas Lapiceros	45 minutos
	Definición de la micro y pequeña empresa (MYPE)		
	Características de la micro y pequeña empresa (MYPE)		
	Régimen Tributario Micro y pequeña empresa (MYPE)		
	Acceso a la formalización		
	Personería Jurídica		
	Constitución de empresas en línea		
	Simplificación de trámites y régimen de ventanilla		
	Acceso al financiamiento		
	Derechos laborales fundamentales		
Regímenes tributarios			
SALIDA	Retroalimentación: Preguntas respecto al tema		10 minutos
	Entrega de refrigerios		15 minutos

SESION N°2: PROCESOS DE FORMALIZACION

TEMA: Procesos de Formalización

FECHA: 17 de marzo del 2019

DURACION: 90 minutos

OBJETIVO: Dar a conocer los Procesos para la Formalización.

	ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO
INICIO	Bienvenida, canto, oración		5 minutos
MOTIVACION	Motivación: se presentará un video, además premios para el que llego temprano.		10 minutos
	Conocimientos previos: Procesos de Formalización		5 minutos
PROCESO	Tema: Procesos de Formalización		45 minutos
	❖ Reservar el nombre de la empresa	Diapositivas Biblia Folletos Hojas Lapiceros	
	❖ Hacer la minuta de constitución		
	❖ La escritura pública		
	❖ Inscripción en Registros Públicos.		
	❖ Obtención del RUC		
	❖ Legalización de libros contables		
	❖ La licencia municipal		
❖ Autorizaciones especiales			
❖ Autorización o presentación de planillas			
SALIDA	Retroalimentación: Preguntas respecto al tema		10 minutos
	Responder el cuestionario de salida		5 minutos
	Entrega de refrigerios		10 minutos

Cronograma:

Actividades	Enero	Febrero					Marzo			
	10	10	12	13	16	17	15	16	17	26
1.- Aprobación de la escuela profesional de Contabilidad.	x									
2.- Solicitud a la Sta. Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez		x								
3.-Autorización de la directora de Unique Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez			x							
4.-Aplicación del consentimiento informado del grupo de participantes			x							
5.- Coordinaciones con la directora Sandra Queen Ymelda Tineo Sánchez para la determinación de las fechas y los horarios en que se desarrollarán las sesiones				x						
6.- Elaboración de materiales, tales como trípticos y folletos				x			x			
7.- Compra de materiales y preparación de los refrigerios para el final de cada sesión.					x			x		
8.- Aplicación del pre-test al grupo de participantes						x				
9.-Ejecucion de las sesiones						x			x	
10.-Aplicación del pos-test al grupo de estudio.										x

Presupuesto

Materiales e insumos	Cantidad	Costo
Materiales de librería (pita rafia, cartulina, juego de plumones, lapiceros, cinta, goma)	varios	S/. 25.00
Copias e impresiones (consentimiento informado, cuestionario, recuerdo de papel)	varios	S/. 25.00
Bocaditos de la inauguración	40	S/. 130.00
Movilidad (gasolina)	varios	S/. 65.00
Recarga	varios	S/. 8.00
Total		S/. 253.00

Anexo N° 1. Fotos del desarrollo del programa

Fotos del programa “Formalizar tu negocio te lleva al éxito”

Reunión de consultoras



Ilustración 1. Apertura del programa con las consultoras participantes



Ilustración 2. Consultoras llenando el pre-test



Ilustración 3. Bienvenida por parte de la asesora de ventas



Ilustración 4. Desarrollo del tema por la investigadora Yessibel Alvarez Zuniga



Ilustración 5. Desarrollo del tema por la investigadora Clarita Flores Villanueva



Ilustración 6. Consultoras oyendo el tema



Ilustración 7. Entrega de refrigerios a las consultoras



Ilustración 8. Consultora Formalizada mostrando su RUC



Ilustración 9. Consultora formalizada como empresaria independiente