

Características de formalización de la micro y pequeña empresa de la provincia de Ilo, Perú

Characteristics of formalization of micro and small companies in the province of Ilo, Peru

Edith Diana Ramírez Charca

Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Perú

<https://orcid.org/0000-0001-6750-4957>

dianaingeco@gmail.com

Edilberto Wilfredo Saira Quispe

Universidad José Carlos Mariátegui, Perú

<https://orcid.org/0000-0001-5872-7171>

Melina Elizabeth Chávez Choque

Universidad José Carlos Mariátegui, Perú

<https://orcid.org/0000-0002-3799-3494>

Información del artículo

Recibido 31 octubre 2019

Recibido revisado 30 noviembre 2019

Aceptado 15 diciembre 2019

Disponibile online 20 julio 2020

Palabras clave

Micro empresa
Pequeña empresa
Periodo de operación
Índice de operación formal
Formalización
Logro de formalización

Resumen

Este estudio se propuso como objetivo caracterizar la formalización de la micro y pequeña empresa en la provincia de Ilo, región Moquegua (Perú), en cuanto periodo de operación, nivel de logro de formalización, y relación entre periodo de operación y logro de formalización. Se trabajó con una muestra incidental de 494 micro y pequeñas empresas que operan en la provincia. Se aplicó la *Escala de Logro de Formalización* de M.E. Chávez, instrumento con validez de constructo y confiabilidad suficiente ($KR_{20}=0.737$). Entre los resultados, se encontró que 96% de mypes alcanzan el nivel alto en el índice de operación formal, con $\bar{X}=0.958$ puntos, $DE=0.092$ e $IC=[0.95; 0.966]$; 52.2% no supera el nivel deficiente de logro de formalización, con $\bar{X}=6.123$ puntos, $DE=2.703$ e $IC=[5.884; 6.362]$; y el periodo de operación (medido con el índice de operación formal) y el logro de formalización se relacionan significativamente ($\rho=0.136^{**}$).

Keywords

Micro company
Small company
Period of operation
Formal operation index
Formalization
Achievement of formalization


Abstract

The objective of this study was to characterize the formalization of micro and small businesses in the province of Ilo, Moquegua region (Peru), in terms of period of operation, level of achievement of formalization, and relationship between period of operation and achievement of formalization. We worked with an incidental sample of 494 micro and small companies that operate in the province. The Formalization Achievement Scale of M.E. Chávez, instrument with construct validity and sufficient reliability ($KR_{20} = 0.737$). Among the results, it was found that 96% of mypes reach the high level in the formal operation index, with $\bar{X} = 0.958$ points, $SD = 0.092$ and $CI = [0.95; 0.966]$; 52.2% do not exceed the deficient level of formalization achievement, with $\bar{X} = 6,123$ points, $SD = 2,703$ and $CI =$

[5,884; 6,362]; and the period of operation (measured with the formal operation index) and the achievement of formalization are significantly related ($\rho = 0.136^{**}$).

DOI:

© 2019 Instituto Magister de Estudios para el Desarrollo, Magister SAC.

 Este es un artículo de acceso abierto bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional.

Introducción

La mype en el Perú

Desde hace poco más de dos décadas, se ha llegado a reconocer que la pequeña empresa representa en el Perú uno de los más importantes factores que coadyuvan al desarrollo económico y social del país (Ávila y Sanchís, 2011; Campos, 2019). Aunque sin pretender ser exhaustivos, y atendiendo a un orden cronológico, una variada relación de autores han abordado este reconocimiento tanto desde la perspectiva de la divulgación, como desde una perspectiva académica. Los textos De Soto (1986), de Villarán (1998) y de Arellano (2003, 2009, 2010) dan cuenta de la primera perspectiva; los trabajos de Ríquez (1999), Villarán (2000), Pinto, Mazzoti, Barraza y Pereira (2003), Arrincón (2005), Mamani (2009), Ávila y Sanchís (2011), Campos (2013), Colque (2013), Avolio, Mesones y Roca (2015), y Campos (2019), entre muchos otros, lo hacen desde la segunda perspectiva. La *pequeña empresa* en el Perú —a la que luego se incorporaría el concepto de *microempresa*— se ubica como un fenómeno que se verifica con mayor énfasis desde la década de 1970 (Villarán, 1998), aun cuando se encontraran precedentes desde décadas anteriores, que coinciden con los flujos de las migraciones internas en el país, desde el interior a las ciudades de la costa y, sobre todo, a la capital (Arellano, 2010; De Soto, 1986).

Para entender este fenómeno y los principales aspectos que le dan forma, es necesario identificar algunas de las características del contexto nacional en las que ha emergido y expandido. Se trata de un escenario en el cual la falta de empleo constituía —y constituye aún— uno de los más desafiantes problemas estructurales de la sociedad peruana (Mamani, 2009; Ríquez, 1999), al cual se debe añadir la complejidad del subempleo (Pinto et al., 2003). Aunque se tiende a proporcionar diferentes tipos de explicaciones a la falta crónica de empleo, que van desde las tesis de corte ideológico, hasta las de corte fenomenológico o incluso personalógico, lo cierto es que desde un punto de vista social, más que desvelar la génesis del problema, su perpetuación evidencia la incapacidad de hecho de un débil aparato industrial y un progresivo y expansivo deterioro del aparato productivo del país para generar empleo (Mamani, 2009).

Cabe señalar que la figura del subempleo se constituye a partir de otro fenómeno paralelo, la informalidad, que expresa la actuación del empleador al margen de la normatividad laboral, tributaria y municipal que regula la actividad del sector empresarial (Mamani, 2009). Si bien se considera, por lo general, que la micro y pequeña empresa operan en el marco de la informalidad (Campos, 2019), en realidad no es privilegio de ellas, pues no pocas empresas, incluso entre las de mayor tamaño, incurren en prácticas informales en diferentes espacios de su actividad.

Ante ese escenario, el sector mype —micro y pequeña empresa— fue creciendo en el Perú, respondiendo así a la demanda social de empleo de grandes grupos de población que dejaban el campo y migraban hacia las ciudades (Arellano, 2010; Matos, 1990). En ese sentido, se constituyó en un mecanismo de salvación para millones de compatriotas que no podían acceder a un puesto laboral provisto por el Estado o por la empresa formal (Villarán, 1998), superando con ello uno de los más serios problemas en el país: la exclusión social y económica del grueso

de la población (Villarán, 2000). Amparada en esa perspectiva, con su actividad, ha provisto de bienes y servicios a gran parte de la población peruana, en especial aquella que apenas puede generar ingresos, por regla general, muy bajos (Mamani, 2009).

La ola globalizadora de los 90 y principios del nuevo siglo, terminó afectando a la mype negativamente (Mamani, 2009), tanto que se llegó a creer que, ante el embate de las grandes empresas y transnacionales que arribaban a mercados recientemente abiertos, como en el caso peruano, la mype desaparecería con el tiempo. Pero, tanto en el Perú como en muchos otros países de la región y del mundo, la mype pudo superar, en tanto sector productivo, la aplastante y expansiva lógica globalizadora, y consiguió insertarse en aquellos nichos donde la gran empresa no podía llegar, si bien durante ese proceso una importante cantidad de proyectos empresariales de pequeña escala fracasaron y desaparecieron.

Sin embargo, a pesar de la importancia social y económica que fue adquiriendo entre la población (Ávila y Sanchís, 2011; Ríquez, 1999; Villarán, 1998, 2000), y que se le fue reconociendo progresivamente en el ámbito académico (Mamani, 2009; Colque, 2013; Campos, 2019; Chávez, 2019), este sector llegó a caracterizarse por aspectos muy propios que se han llegado a calificar de “estigmas sociales” (Campos, 2019, p.26), entre los que se consideran la informalidad, el alto riesgo de fracaso, el limitado acceso al crédito del sector financiero, entre otros. A modo de justificación, se puede sostener que gran parte de la actividad mype se realiza mayormente por necesidad de supervivencia y de atención a quienes dependen de ella (Ríquez, 1999), por lo cual, tal como se reconoce, tiende a transitar ya sea en un marco de informalidad (Chávez, 2019) o de actividades que no se condicen necesariamente con su rubro legalmente reconocido (Campos, 2018).

Esta realidad ha despertado un considerable interés en torno a la informalidad; y se han sucedido diferentes esfuerzos institucionales, a nivel de Estado y de gobiernos locales y regionales, por combatirla efectivamente mediante varias y sucesivas propuestas de fomento y normativa, con el objeto de promover la formalización de las mype (Chávez, 2019). Pero, a pesar de los esfuerzos, las medidas no han sido suficientes, ya sea por amplitud o contenido, por lo cual incluso en la actualidad la informalidad, sigue siendo un fenómeno persistente, difícil de erradicar (Chacaltana, 2016).

Este estudio se inscribe en ese marco. Pero, siguiendo el enfoque de Chávez (2019), procura aproximarse al fenómeno mype sobre la base de un enfoque teórico y metodológico que concibe la formalización como un proceso que se desarrolla en el tiempo, y no sobre la base de la noción de informalidad.

La mype en la región Moquegua

La región Moquegua se ubica en el sur oeste del territorio peruano; colinda con las regiones de Arequipa, al norte; Tacna, al sur; y Puno, al este; y con el océano Pacífico, hacia el oeste. En lo que concierne a su actividad económica, operan a nivel de región cerca de 11 mil mypes (Chávez, 2019); y aunque políticamente se divide en tres provincias, dos de ellas (Ilo y Mariscal Nieto) concentran más del 99% de mypes de la región. No es de extrañar, entonces, que los esfuerzos de aproximación a la actividad mype, más allá de la actuación de las ONG, se hayan concentrado en esas dos provincias.

En el caso de la provincia de Mariscal Nieto, los esfuerzos que han abordado el fenómeno mype en el marco del ámbito académico corresponden a Mamani (2009), Colque (2013) y muy recientemente Campos (2019), pero ninguno de ellos ha examinado la cuestión de la formalidad o informalidad. En el caso de la provincia de Ilo, el estudio más completo del cual se tiene noticia es el de Chávez (2019), desarrollado sobre la base de una muestra de 380 mypes y enfocado muy específicamente en el tema de la formalidad de la mype, a partir del impacto que

se genera de la normatividad que existe al respecto. Se puede sostener que éste es un estudio pionero a nivel de región, tanto en su enfoque como en sus alcances, y constituye un importante acercamiento a la mype, en el ámbito de la provincia de Ilo.

A grandes rasgos, lo que la revisión de la literatura revela es que gran parte de negocios no supera la condición de emprendimiento simple; su crecimiento y éxito depende de factores propios del emprendedor (Mamani, 2009), entre los que destacan la voluntad o empuje emprendedor (Coaguila, 2010; Huatta, 2009); tienden a emplear mano de obra que procede de la misma familia (Campos, 2019) e incluso el emprendedor es parte de la fuerza laboral (Coaguila, 2010; Huatta, 2009; Mamani, 2009); aunque gran parte de ellas ostentan cierto grado de formalidad, se reconoce que muchas empezaron a operar sin cumplir siquiera los criterios de formalización más elementales: personería jurídica e inscripción en el registro tributario (Chávez, 2019).

Entre los estudios de carácter institucional, se reconocen los proyectos orientados al fomento y desarrollo de la mype, propuestos por el Gobierno Regional, y los que han realizado asociaciones civiles sin fines de lucro, sobre todo CEOP Ilo, cuya constitución como tal se remonta a 1989 y cuya actividad en favor de la comunidad se remonta a 1976 (CEOP Ilo, 2020). En ambos casos, los análisis efectuados corresponden a ejercicios de justificación de las propuestas de intervención que alcanzan a la comunidad.

Formalización de la mype

La formalización se concibe como un proceso por el que transita una empresa (emprendimiento o negocio, o para el caso, una micro o pequeña empresa), al tiempo que va alcanzando condiciones o características de funcionamiento que la asemejan a una empresa real en términos tanto de acciones internas como de responsabilidades asumidas con la sociedad (Chávez, 2019). En esa lógica, entre otras características, se espera que esté constituida legalmente (Coaguila, 2010) y que contribuya al bienestar de su comunidad, tanto porque tiene la capacidad de proveer empleo, como porque responde a las responsabilidades que le corresponden en materia de tributación (Ugaz, 2015; Chávez, 2019). En ese sentido, para efectos prácticos, se entiende la formalización como el estado alcanzado por una empresa en lo que concierne a los aspectos legales y tributarios que prescribe la Ley para su funcionamiento y operación (Chávez, 2019).

Sin embargo, tal como explica Chávez (2019), tanto el aspecto legal, entendido como constitución formal del negocio, como el aspecto tributario, entendido como inscripción en el registro de contribuyentes para empezar a operar, resultan insuficientes para aprehender la dinámica del fenómeno mype. El mismo hecho de que la empresa contrate trabajadores, implica también la asunción de responsabilidades en ese sentido (Chacaltana, 2016). Y el hecho de que cada vez más adquieran importancia las operaciones financieras y el uso de medios virtuales para hacerlas efectivas, también implica asumir otras responsabilidades. Lo cierto es que éstas, por regla general, no se analizan exhaustiva ni suficientemente cuando se aborda el tema de la informalidad o la formalidad de la mype.

Considerando esas limitaciones, Chávez (2019) desarrolló un modelo en el cual se identifican cinco dimensiones de formalización: jurídica, que refiere la constitución del negocio como persona jurídica, lo que de modo indirecto expresa la expectativa de crecimiento que tiene el emprendedor; dimensión tributaria, que refiere el hecho de asumir un estatus específico de contribuyente para el negocio; dimensión municipal, que refiere el cumplimiento de los requisitos exigidos por un gobierno local para efectuar operaciones, lo que se traduce en la posesión de la licencia de funcionamiento; dimensión bancaria, que refiere la interacción del negocio como organización con el sistema financiero; y dimensión laboral, que refiere el

cumplimiento de las obligaciones legales que pesan sobre el negocio o empresa, generadas al establecer un vínculo laboral con los trabajadores.

Por otro lado, Chávez (2019) también introduce una perspectiva diferente de aproximación a la formalización de la micro y pequeña empresa. En esta perspectiva se toma en cuenta el tiempo de operación en el mercado, considerando cuánto de este tiempo se opera en el marco de la formalidad, entendida como una noción que se define en función de alguna de las dimensiones señaladas, pero sobre todo en función de la que refiere el aspecto tributario, de hecho, el criterio más aceptado para definir operacionalmente la formalidad en el contexto peruano.

En consecuencia, en el enfoque de Chávez (2019), se procura un acercamiento a la micro y pequeña empresa sobre la base de dos perspectivas subalternas distintas, pero complementarias: la primera, entendida en función del constructo multidimensional que define, y la segunda, entendida en función del periodo de operación en el mercado.

Objetivos

Considerando que, a nivel de región, se ha abordado el fenómeno mype con mayor énfasis en la provincia de Mariscal Nieto, que en la de Ilo, este estudio sigue la línea de trabajo iniciada por Chávez (2019), y amplía hasta cierto puntos los horizontes que había desarrollado. En ese sentido, se propone como objetivo caracterizar la formalización de la micro y pequeña empresa a nivel de provincia de Ilo. Y se alinea con los siguientes objetivos específicos: analizar el periodo de operación de la micro y pequeña empresa; determinar el nivel de logro de formalización; y determinar la relación entre el periodo de operación y el logro de formalización.

Método

Participantes

Se trabajó con una muestra incidental de 494 micro y pequeñas empresas de la provincia de Ilo, ubicada en la región Moquegua, en el sur oeste del Perú. La muestra de mypes está dirigida por 229 mujeres (46.4%) y 259 varones (52.4%), con seis casos (1.2%) que no mencionan su sexo. En cuanto a edad de los propietarios del negocio o gerentes, predominan los intervalos de 29 a 37 años (23.1%) y de 38 a 46 años (27.2%), con un promedio de edad de 43.9 años, DE=12,633, edad mínima de 20 años y edad máxima de 82 años. En cuanto a otras variables de caracterización, entre los emprendedores prevalecen los casados (50.8%) y siguen en importancia los solteros (38.5%); 68.4% ha alcanzado el nivel de estudios superiores (31.2% superior no universitaria, y 37.2% superior universitaria). En cuanto a variables que caracterizan la mype, 54.7% prestan servicios, mientras que 37% se dedican al comercio; la gran mayoría (86.8%) se ubica en zona urbana; y en cuanto a régimen tributario, 43.3% se identifican con el nuevo RUS, 25.1% con régimen especial, 15.4% con el régimen mype tributario, y 15.2% con el régimen general.

Variables y medidas

Periodo de operación

Esta variable expresa la segunda perspectiva de aproximación a la formalización que plantea Chávez (2019). Para la medición del *periodo de operación*, se utilizaron dos indicadores propuestos por Chávez (2019): periodo total de operación, definido como el periodo total de operación de la empresa, desde que efectúa su primera venta; y el periodo de operación formal, definido como el periodo de operación de la empresa desde su inscripción en el registro tributario de contribuyentes. Tanto periodo total de operación como periodo de operación formal se miden en meses. Sobre la base de la relación entre ambos indicadores, se calcula el

índice de operación formal, medida que se toma aquí como indicador del periodo de operación, que se categoriza del siguiente modo: bajo, de 0 a 0.5; medio, de 0.501 a 0,750; y alto, de 0.751 a 1.

Logro de formalización

Esta variable expresa la primera perspectiva de aproximación a la formalización que plantea Chávez (2019). Para la medición del logro de formalización, se aplica la *Escala de Logro de Formalización*, que arroja un indicador que evalúa el número de requisitos legales de formalización con los que cumple la empresa, respecto de los aspectos jurídico, tributario, municipal, bancario y laboral.

La *Escala* consta de 12 ítems dicotómicos y aparece como la última sección del *Cuestionario Regional sobre Normativa Mype* propuesto por Chávez (2019). Según su autora, la *Escala* cuenta con validez de contenido, obtenida mediante juicio de expertos, procedimiento que arroja para esta parte una evaluación general de validez (EVG) de 0,99, que indica que la Escala es válida y aplicable. En cuanto a confiabilidad, Chávez (2019) reportó dos valores para el Coeficiente de Guttman de dos mitades que utilizó (Pérez, 2005): 0.819 para una muestra piloto de 11 mypes, y 0.737 para la muestra total de 378 mypes. A diferencia de Chávez (2019), aquí se calculó el coeficiente Kuder-Richardson 20 (Merino y Charter, 2010), que arrojó un valor de 0.743 para una muestra de 494 mypes.

Resultados

Periodo de operación de la mype

Tabla 1. Periodo de operación. Estadísticos descriptivos

estadístico	Periodo total de operación	Periodo de operación formal	Índice de operación formal
Media	99.870	96.700	0.958
Mediana	72	71	1
Moda	36	36	1
Desviación estándar	92.186	89.942	0.092
Curtosis	5.178	4.968	12.749
Coefficiente de asimetría	1.837	1.802	-3.066
Nivel de confianza (95,0%)	8.149	7.951	0.008

Al analizar el periodo de operación (Tabla 1), se calcularon estadísticos descriptivos para el periodo total de operación, periodo de operación formal e índice de operación formal, definido como la relación entre los dos primeros indicadores. En el caso de periodo total de operación, se encontró una media de 99.87 meses, con una desviación de 92.186 meses. La mediana se ubica en 72 meses, mientras que la moda se ubica en 36 meses. Por otro lado, el periodo total de operación más extenso fue de 660 meses (55 años).

En el caso de periodo de operación formal, se encontró una media de 96.7 meses, con una desviación de 89.942 meses. La mediana se ubica en 71 meses, mientras que la moda se ubica en 36 meses. Aparte, el periodo de operación formal más extenso fue también de 660 meses (55 años).

Finalmente, al examinar el índice de operación formal, cuyos valores varían entre cero y uno (1), se encontró un índice promedio de 0.9581, con una desviación estándar de 0.092, mediana de uno (1) y moda también de uno (1).

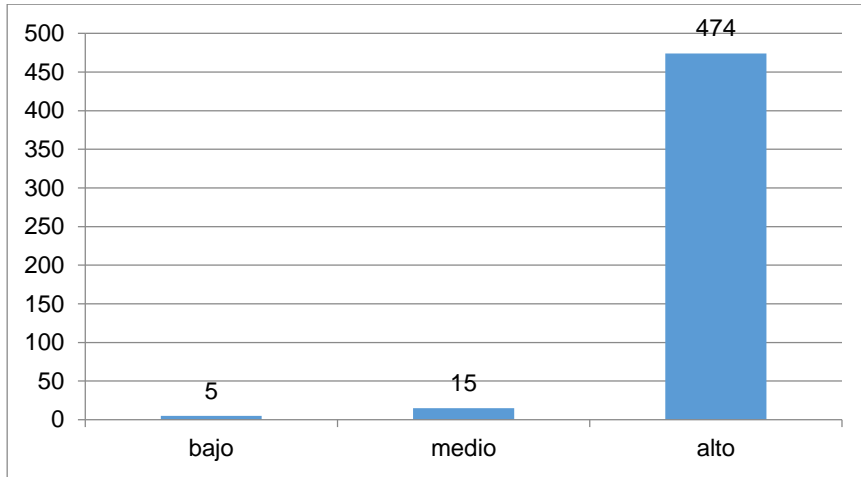


Figura 1. Nivel del periodo de operación

En la figura 1, se presenta el nivel del periodo de operación, considerado en función de los niveles del índice de operación formal. Como se observa, la enorme mayoría de casos (474, que representan el 96% del total), corresponden al nivel alto (índice mayor o igual que 0.751). En contraste, sólo 15 casos (3%) corresponden al nivel medio (índice entre 0.501 y 0.750) y cinco casos (aproximadamente 1%) corresponden al nivel bajo (índice menor o igual que 0.5).

Nivel de logro de formalización de la mype

Tabla 2. Logro de formalización. Estadísticos descriptivos

Logro de formalización	
Media	6.123
Mediana	6
Moda	9
Desviación estándar	2.703
Curtosis	-0.976
Coefficiente de asimetría	-0.118
Nivel de confianza (95,0%)	0.239

En la tabla 2, se presentan los estadísticos descriptivos de logro de formalización. Considerando una escala que varía entre 0 y 12 puntos, el promedio se ubica en 6.123 puntos, con una desviación estándar de 2.703 puntos, una moda de nueve puntos y una mediana de seis puntos. Los valores encontrados recorren toda la amplitud de la escala: desde cero, como puntuación mínima, a 12 puntos, el valor máximo alcanzado por algunas mypes.

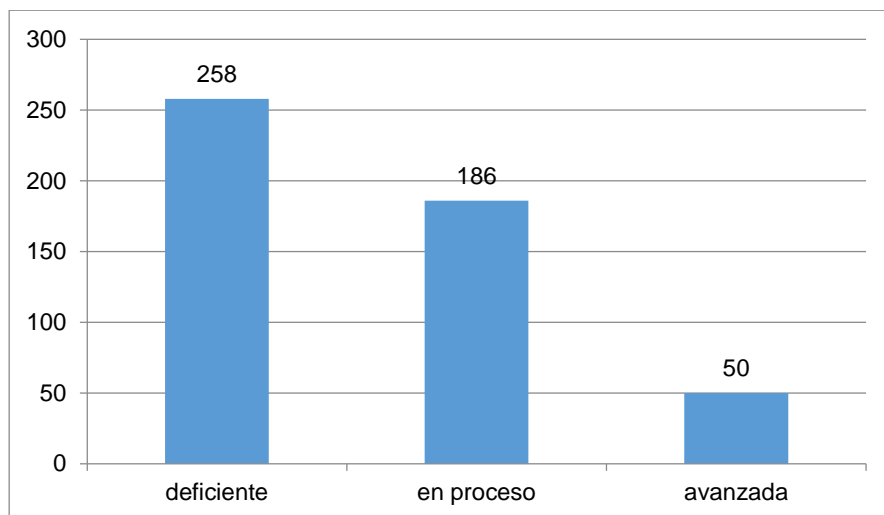


Figura 2. Nivel de logro de formalización

En la figura 2, se presenta el nivel de logro de formalización en base a la escala propuesta. En este caso, 258 casos (52.2% del total) se ubican en el nivel deficiente; 186 casos (37.6%) se ubican en la categoría de formalización en proceso; y sólo 50 casos (10.1%) alcanzan la categoría de formalización avanzada.

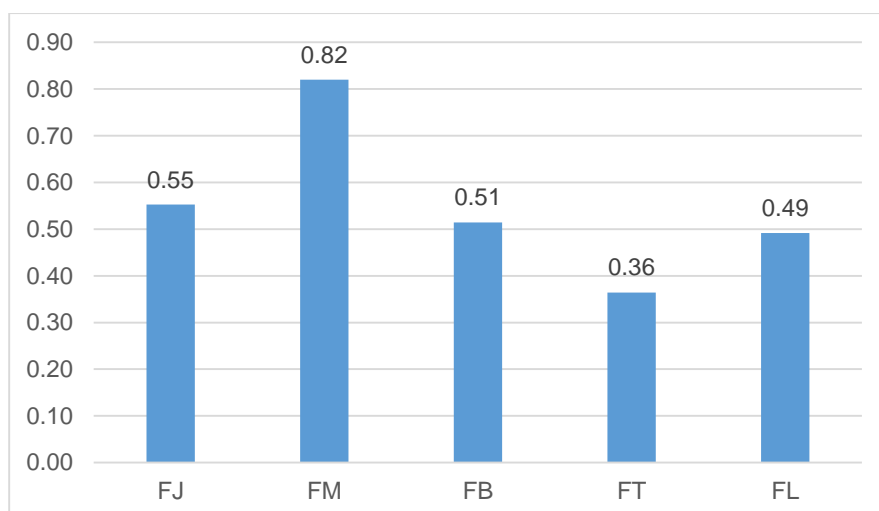


Figura 3. Nivel de logro de formalización por dimensiones

En la figura 3, se presenta el nivel de logro de formalización, pero considerando la conversión de las puntuaciones a un índice que permite examinar las dimensiones de formalización en función de una escala común, que varía de cero a uno. Con ese indicador común, es notoria la superioridad de la formalización municipal, que alcanza un índice de 0.82, valor relativamente alto. Por otro lado, las dimensiones formalización jurídica, formalización bancaria y formalización laboral se ubican muy cerca del valor medio del índice, con valores de 0.55, 0.51 y 0.49, respectivamente. En contraste, la formalización tributaria apenas alcanza un valor de 0.36.

Relación entre periodo de operación formal y logro de formalización en la mype

El análisis de correlación efectuado entre periodo de operación formal y logro de formalización arroja un coeficiente de correlación de Spearman de 0.136, significativo, pero de pequeña magnitud (Tabla 2).

Tabla 3. Análisis de correlación entre periodo de operación formal y logro de formalización

Rho de Spearman	logro formalización	
índice operación formal	Coefficiente de correlación	0.136**
	Sig. (bilateral)	0.002
	N	494

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Discusión

En cuanto a la noción de formalización

Siguiendo el enfoque de Chávez (2019), en este estudio se concibe la formalización como un proceso en el cual el emprendimiento adquiere una serie de características que identifican a una empresa que ha completado su evolución, pero que se expresa operacionalmente como el estado alcanzado en un momento determinado de su existencia, en lo que respecta a esas características.

En tanto proceso, implica atender a una dimensión temporal que evidencia la intencionalidad del propietario en torno a la formalización de su negocio. Es decir, si el emprendimiento se inserta pronto en el proceso de formalización, se evidencia la intención del propietario o de quien la dirige de formalizar el negocio; por el contrario, si el emprendimiento tarda en insertarse en el proceso de formalización, entonces, la intención del propietario o de quien la dirige es operar prácticamente al margen de la legalidad, es decir, de manera informal.

En ese sentido, el índice de operación formal cuantifica esa intención del propietario: un índice más alto, cercano a uno (1), que muestra que el periodo de operación formal es muy cercano al periodo total de operación del negocio, habla de una fuerte intención de formalizarse; por el contrario, un índice bajo, más próximo a cero (0), que muestra que entre periodo de operación formal y periodo total de operación hay una discrepancia relevante, habla de la renuencia a formalizarse. Esta última aseveración se corresponde con los hallazgos de Sandoval, Poso y Quispe (2012) y Chahuara y Baldeón (2011), que reconocen que la informalidad más que sólo expresar la praxis empresarial, revela la decisión del propietario por esa opción de operación.

Este es un indicador interesante por lo que revela, pues, aunque opta por una aproximación al funcionamiento de una empresa desde una perspectiva operacional distinta de la que siguieron Mamani (2009), Huatta (2009) y Coaguila (2010), en realidad, también se alinea con la intención de estos autores de proveer una herramienta útil en la evaluación del nivel o logro alcanzado por un emprendimiento en el proceso de constituirse en empresa.

Por otro lado, también siguiendo a Chávez (2019), la formalización también implica aproximarse a un emprendimiento desde una perspectiva sincrónica, es decir, adoptando un enfoque en el cual se identifique qué tantos aspectos vinculados con el proceso de formalización se han alcanzado. En esa medida, la perspectiva de Chávez (2019) supera la noción tradicional de formalización, reducida por lo general al aspecto tributario, al reconocer que el proceso de formalización involucra aspectos que van desde la intención práctica con que se da forma al negocio (estatus jurídico), hasta aspectos que refieren el modo como se desarrolla la relación que se sostiene con la fuerza laboral o la forma como se interactúa con el sector financiero, en tanto agentes coadyuvantes en lo que se refiere a movimiento de dinero (pagos y cobros). La incorporación del aspecto laboral en el análisis de la informalidad aproxima los supuestos teóricos aquí expuestos con los de Chacaltana (2016) y Chávez (2019).

En ese sentido, y desde un punto de vista teórico, esta perspectiva se aproxima de forma notoria al concepto de *nivel empresarial* de Mamani (2009), aun cuando, como en el caso anterior, se parte de conceptos distintos e indicadores distintos. Bajo esa perspectiva, podría

decirse que la noción de formalización utilizada aquí, desarrollada en el modelo de Chávez (2019), en realidad, podría interpretarse como una medida alternativa e incluso como un subconjunto de la noción de *nivel empresarial* que utilizó Mamani (2009) hace más de una década, para entender precisamente qué tanto un emprendimiento avanza en el proceso de constituirse en empresa. Se abre, entonces, una línea de abordaje futuro para esclarecer el posible paralelismo entre una medida y otra.

En cuanto a periodo de operación

Esclarecida la pertinencia del periodo de operación (y mejor aún, del índice de operación formal) como un indicador para entender la motivación que subyace al funcionamiento de la mype, cabe señalar que los datos muestran un índice promedio bastante alto, de 0.958, que pone en evidencia que gran cantidad de emprendimientos procuran insertarse en el proceso de formalización muy pronto. En otras palabras, hay muy poca discrepancia entre el periodo total de operación y el periodo de operación formal, aun cuando la noción de formalidad implícita específicamente en ese aspecto esté limitada al ámbito tributario. Eso hace que, al analizar los datos, se encontrara que la gran mayoría de mypes (96%) que participaron en el estudio alcance el nivel alto de la variable.

Es interesante observar que esta motivación del emprendimiento (en realidad, en función de la intención del propietario o gerente del negocio) se traduce en una muy alta proporción de negocios que aspiran a formalizarse, lo que al parecer no se condice con la presunción común respecto de los negocios pequeños, constituidos en su estructura y organización interna como micro y pequeñas empresas (Villarán, 2007), que operan en un marco de informalidad (Campos, 2019). Sin embargo, hay que señalar que este aparente desacuerdo con lo reportado en la literatura no es precisamente una observación discrepante, sino más bien, como se podrá inferir más adelante, el reconocimiento de la aspiración o expectativa del emprendimiento (en la figura de su propietario) frente a la realidad de los hechos.

En cuanto a logro de formalización

El logro de formalización es otro de los conceptos a los que Chávez (2019) recurre para explicar el proceso de formalización de las mype, aunque en ese caso se sustenta en el modelo de formalización de cinco dimensiones (jurídica, municipal, bancaria, tributaria y laboral) que propuso, y atiende a los datos observados desde la perspectiva sincrónica que suponen estas dimensiones. Cabe señalar que si bien, desde un punto de vista del constructo, la autora identificó esas cinco áreas, en realidad, el análisis que realizó aborda la formalización como un todo integral, en cuya medición utilizó una escala que varía entre 0 y 12 puntos.

Siguiendo esa perspectiva, aquí se encontró un promedio de logro de formalización que se ubica en 6.123 puntos ($DE=2.703$), es decir, apenas por encima de la mitad de los valores que incluye la escala total. Si bien la moda, que se ubica en nueve puntos (Tabla 2), podría sugerir que la concentración de valores tiende hacia puntuaciones más bien altas, considerando la escala utilizada, en realidad, la mediana, que apenas corta la distribución en de seis puntos (Tabla 2), muestra que la mitad de la muestra está por debajo de esos seis puntos de la escala, lo que implica una concentración importante de casos en esa parte de la curva de distribución.

Esto indica que buena parte del conjunto de mypes que participaron del estudio no ha alcanzado un nivel adecuado de logro de formalización, lo que se corrobora cuando se observa el nivel de logro de formalización (Figura 2). En este caso, se observa que, al analizar los indicadores del modelo de formalización de Chávez (2019), sólo el 10.1% de mypes alcanza el nivel de formalización avanzada, mientras que casi 90% no lo hace.

Los resultados en este aspecto no resultan tan ajenos a los hallazgos que la literatura reporta en cuanto a formalización (Mendiburu, 2016; Uribe, 2016), como parecía cuando se examinaba el índice de operación formal.

En cuanto a la relación entre periodo de operación y logro de formalización

El análisis de la posible relación entre periodo de operación (medido con el índice de operación formal) y logro de formalización, evidencia la existencia de relación positiva entre las variables. Sin embargo, la magnitud del coeficiente es bastante pequeña, lo cual amerita examinar con algún detalle lo que está ocurriendo. Considerando que el tamaño de muestra no es pequeño ($n = 494$ mypes), la detección de un coeficiente tan bajo sugiere que si bien la relación existe, definitivamente, el periodo de operación no podría considerarse una variable predeterminada respecto del logro de formalización y menos un componente suyo. Por el contrario, las cifras indican que, aunque las variables refieren un mismo fenómeno (conceptualmente, ambas abordan la noción de formalización, y operacionalmente, la correlación significativa entre ambas las inscribe incluso en un mismo dominio teórico), en realidad, constituyen dimensiones distintas de ese fenómeno: se aproximan entre sí, pero no se puede sostener que una anteceda a la otra o contribuya a explicarla.

Implicaciones del estudio

En el ámbito de la gestión, el propietario o emprendedor mype se beneficiaría de la adopción del modelo de formalización utilizado, en tanto amplía la noción de formalización, normalmente reducida al aspecto tributario y en algunos casos al aspecto laboral, al incorporar los aspectos jurídico, municipal y bancario. Esta perspectiva multidimensional permitiría al gerente mype contar con una herramienta de gestión que le ayudaría en los procesos de autoevaluación de la incipiente organización en lo que se refiere a formalización.

Líneas futuras de investigación

Uno de los corolarios más sugerentes que emergen de este estudio, es la aproximación teórica entre la noción multidimensional de formalización del modelo de Chávez (2019) y el concepto de *nivel empresarial* que desarrolla Mamani (2009). Es notorio el hecho de que ambos constructos parten de conceptos distintos e indicadores distintos; sin embargo, superando las cuestiones de semántica y sintaxis implícitas en todo desarrollo teórico y en la identificación de sus componentes, en la que son diferentes, los dos conceptos pueden interpretarse como medidas alternativas, quizá complementarias de un mismo fenómeno, el *nivel empresarial*. En otras palabras, pueden constituirse en medidas del estado alcanzado por un negocio o emprendimiento en el proceso de constituirse en empresa. Por lo tanto, el análisis teórico del paralelismo entre estos dos constructos da pie a sugerir la posibilidad de investigar también en qué medida estas dos nociones se corresponden entre sí y podrían también aproximarse desde una perspectiva operacional.

Conclusiones

La formalización de la micro y pequeña empresa en el ámbito de la provincia de Ilo, Perú, presenta las siguientes características:

- El periodo de operación de la micro y pequeña empresa se extiende por un periodo total de operación de 99.87 meses y un periodo de operación formal de 96.7 meses, donde la mitad del conjunto supera los 71 meses, mientras que la otra mitad está por debajo de ese periodo. Considerando el índice de operación formal, la gran mayoría de casos (96%) alcanzan el nivel alto, y se tiene un promedio de 0.958 puntos, con desviación estándar de 0.092 e intervalo de confianza de 0.95 a 0.966.

- El nivel de logro de formalización se ubica en las categorías deficiente (52.2% de casos), y en proceso (37.6% de casos), con un promedio para la variable de 6.123 puntos, desviación estándar de 2.703, e intervalo de confianza de 5.884 a 6.362 puntos.
- Existe relación entre el periodo de operación y el logro de formalización, aunque de pequeña magnitud ($\rho=0.136^{**}$).

Referencias

- Arellano, R. (2003). *Marketing. Enfoque América Latina*. México: Mc Graw – Hill/ Interamericana Editores.
- Arellano, R. (2009). *Bueno, bonito y barato. Tomo 1*. Lima: Planeta.
- Arellano, R. (2010). *Al medio hay sitio*. Lima: Planeta.
- Arrincón, J.A. (2005). *Estrategias y ventajas competitivas para el desarrollo de las PYMES agroindustriales del Perú*. Tesis para optar el grado de Magíster en Administración. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Ávila, P.R. & Sanchís, J.R. (2011). Surgimiento de las Micro y Pequeñas empresas (MYPE) e impacto de los microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú). *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria*, 7, 157-178.
- Avolio, B., Mesones, A. & Roca, E. (2015). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). *Strategia*, 22, 70-80.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2016). *Caracterización del Departamento de Moquegua*. Departamento de Estudios Económicos de la Sucursal Arequipa.
- Campos, W.B. (2013). ¿Planeamiento estratégico en las mype? Apuntes para un nuevo modelo de análisis. *Conocimiento para el Desarrollo*, 4(1), enero-junio, 109-116.
- Campos, W.B., Lizarzaburu, L.M. & Campos, B. (2018). Estrategias de legitimidad: hacia un modelo para empresas de reciente creación. *Magister Science Journal*, 1(1), julio-diciembre, 9-23.
- Campos, W.B. (2019). Aproximación al Sosteenimiento de la Microempresa: El Caso de Microempresas de Mecánica de Producción. *Sincretismo Revista científica*, 1(1), 25-34.
- CEOP Ilo. (2019). *El CEOP Ilo*. Disponible en <http://www.ceopilo.org.pe/index.php/conocenos/ceop>
- Chacaltana J., Juan (2016). *Formalización en el Perú. Tendencias y políticas a inicios del siglo 21*. Tesis para optar el grado de Doctor en Economía. Escuela de Posgrado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Chahuara, P.R. & Baldeón, H.J. (2011). *La informalidad en el microempresario peruano: determinantes, costos e implicancias de política 2007-2009. Informe final PB01-2010*. Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
- Chávez, M.E. (2019). *Modelo de componentes de normatividad tributaria para la formalización de las micro y pequeñas empresas de la región Moquegua, 2018*. Tesis para optar el grado de Doctor en Contabilidad. Escuela de Posgrado, Universidad José Carlos Mariátegui, Moquegua, Perú.
- Coaguila, E.A. (2010). *Voluntad emprendedora y nivel de proyección empresarial en las mypes del distrito de Moquegua, región Moquegua, 2009*. Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Economía. Facultad de Ciencias Económico – Administrativas, Universidad Católica de “Santa María”, Arequipa, Perú.
- Colque, A.I. (2013). *Influencia de la gestión del talento en la competitividad de las pequeñas empresas de servicios de la región Moquegua – 2011*. Tesis para optar el grado de Doctor en Administración. Escuela de Posgrado, Universidad Privada de Tacna, Perú.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero. La revolución informal*. Lima: Instituto Libertad y Democracia.
- Huatta, J. (2009). *Empuje emprendedor y creación de empresas en mypes del distrito de Moquegua*. Tesis para optar el título profesional en Ingeniería Comercial. Facultad de Ciencias Jurídicas, Empresariales y Pedagógicas, Universidad José Carlos Mariátegui, Moquegua, Perú.
- Mamani, G.R. (2009). *Factores del emprendedor que determinan el nivel empresarial en la región Moquegua*. Tesis para optar el grado de Doctor en Ciencias Empresariales. Unidad de Postgrado de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa, Perú.
- Matos, J. (1990). *Las migraciones campesinas y el proceso de urbanización en el Perú*. Lima: UNESCO.
- Mendiburu, A.O. (2016). *Factores que propician la informalidad de las pymes y su incidencia en el desarrollo de estas en la provincia de Trujillo, distrito de Victor Larco*. Tesis para obtener el grado de maestro en Ciencias

- Económicas. Unidad de Posgrado en Ciencias Económicas, Escuela de Posgrado, Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.
- Merino, C. & Charter, R. (2010). Modificación Horst al Coeficiente KR – 20 por Dispersión de la Dificultad de los Ítems. *Revista Interamericana de Psicología*, 44(2), 274-278.
- Pérez, C. (2005). *Técnicas estadísticas con SPSS 12. Aplicaciones al análisis de datos*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Pinto, H.A., Mazzoti, J.B., Barraza, C.E., Pereyra, J.A. (2003). *La Competitividad de la Pequeña y Micro Empresa en el Perú: Análisis Estructural del Sector y Lineamientos Estratégicos*. Documento de Trabajo de Egresados. CENTRUM, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Ríquez, E. (1999). *La microempresa. Alternativa socioeconómica*. Colección Cuadernos Sociales. Lima: San Marcos.
- Sandoval, K.T., Posso, K.R. & Quispe, C.G. (2012). *El régimen legal peruano de las micro y pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional*. Tesis para obtener el grado académico de magíster en derecho de empresa. Escuela de Postgrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.
- Ugaz, C.E. (2015). *Influencia de la Formalización de las MYPEs en la determinación de los Costos de Producción en las empresas del sector calzado del distrito El Provenir, Provincia de Trujillo, Departamento de la Libertad, 2014*. Tesis para optar el grado académico de Doctora en Contabilidad y Finanzas. Escuela de Postgrado, Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.
- Uribe, Y.C. (2016). *Las políticas tributarias en la formalización de la micro y pequeñas empresas en el Perú*. Tesis para optar el grado académico de doctora en ciencias contables y financieras. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Sección de Posgrado, Universidad san Martín de Porres, Lima, Perú.
- Villarán, F. (1998). Pequeña empresa, la ventana que se cierra. En Ortiz de Zeballos, F, Webb, R., Coseriu, E. et al. *El Perú en los albores del siglo XXI*. Vol. 2. Lima: Congreso del Perú.
- Villarán, F. (2000). *Las PYMEs en la estructura empresarial peruana*. Lima: SASE. Recuperado de <http://www.decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>
- Villarán, F. (2007). *El mundo de la pequeña empresa*. Lima: Copeme, Confiep, Mincetur. Recuperado de [http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El mundo de la peque%C3%B1a empresa-Fernando Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf](http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El_mundo_de_la_peque%C3%B1a_empresa-Fernando_Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf)

