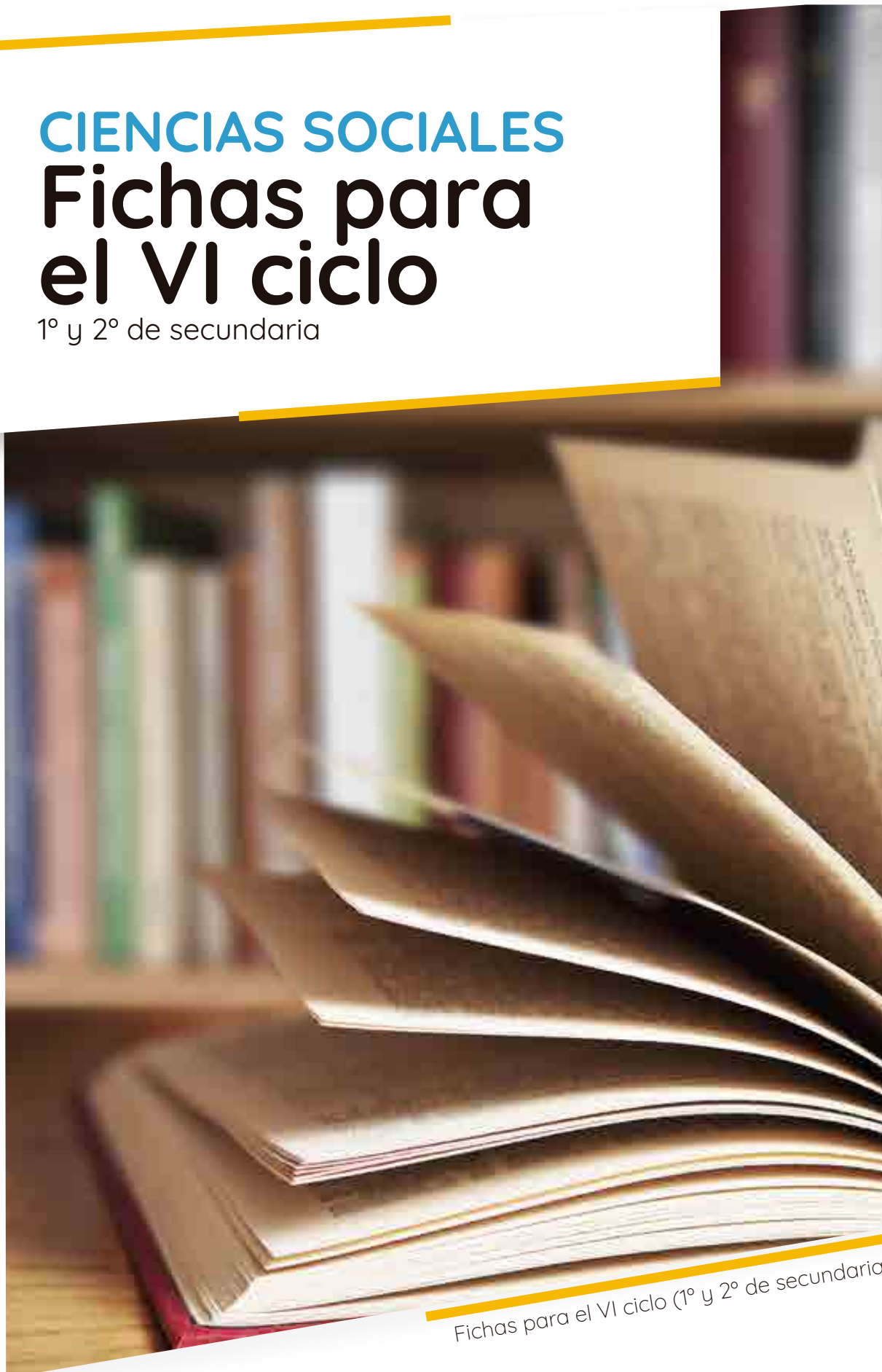


CIENCIAS SOCIALES

Fichas para el VI ciclo

1° y 2° de secundaria



Fichas para el VI ciclo (1° y 2° de secundaria)



Cultura
Tributaria y Aduanera



INTRODUCCIÓN

El presente material educativo está dirigido a los docentes del área de ciencias sociales, quienes encontrarán en su contenido, recursos didácticos para trabajar con los estudiantes del nivel secundario los temas relacionados con la educación tributaria de acuerdo con el Currículo Nacional a fin de desarrollar en los alumnos la competencia: “Gestiona responsablemente los recursos económicos” y lograr el desempeño: “Argumenta una posición crítica frente a las actividades económicas informales o ilegales que perjudican su bienestar, el de las demás personas y el de las familias”.

Este material educativo está conformado por cuatro fichas mediante las cuales los estudiantes podrán aprender sobre los beneficios de la formalidad, las diferencias entre una empresa formal y otra informal, los efectos de la informalidad en los negocios, en las empresas familiares y en el desarrollo de nuestro país, así como también, podrán aprender a reconocer un comprobante de pago físico y electrónico y la importancia de exigirlo.

Para introducir al estudiante en este proceso de aprendizaje se sugiere iniciar por la situación problemática, reflexionando sobre el tema a tratar, para posteriormente desarrollar las actividades propuestas en cada ficha, utilizando como materiales didácticos, lecturas extraídas de diarios nacionales, modelos de comprobantes de pago, infografía y crucigrama, propiciando de esta manera el análisis, la reflexión y el desarrollo de una argumentación favorable acerca de los beneficios de la formalidad.



COMPETENCIAS

Gestiona responsablemente los recursos económicos.

DESEMPEÑO

Argumenta una posición crítica frente a las actividades económicas informales o ilegales que perjudican su bienestar, el de las demás personas y el de las familias.

ACTIVIDAD INTEGRADORA

Reflexionamos como afecta la informalidad en el desarrollo de nuestro país y como nos afecta a los ciudadanos.

CONTENIDOS

1. ¿Es más beneficioso, ser informal o formal?
2. Diferencias entre empresa formal e informal.
3. La informalidad en la empresa familiar.
4. Los comprobantes de pago.

¿QUÉ VAMOS A APRENDER?

En el desarrollo de la clase el estudiante conocerá el rol trascendental de las empresas formales en la economía de nuestro país y cómo afecta la informalidad en su progreso.

Se espera que, como ciudadano, el alumno argumente que la formalidad debe ser la regla general y que no debe existir la posibilidad de realizar una venta sin la emisión de un comprobante de pago.

Con el desarrollo de la presente ficha el estudiante pondrá en práctica la argumentación sobre los beneficios de la formalidad para su familia y para él como ciudadano responsable.



PAUTAS PARA LA REFLEXIÓN

El docente presenta dos imágenes a sus estudiantes, y da las siguientes indicaciones:

- El aula se divide en dos grupos.
- Los estudiantes del lado derecho serán los negociantes y deberán elegir uno de los negocios: A o B
- Los estudiantes del lado izquierdo serán los clientes y deberán elegir el negocio donde comprar (Negocio A o Negocio B).



NEGOCIO A



NEGOCIO B



Preguntas de reflexión:

- ¿Por qué eligieron el negocio A o el negocio B?
- ¿Dónde comprarían, en el negocio A o en el negocio B y por qué?
- ¿Qué negocio brinda garantía al comprar, por qué?
- ¿Qué negocio es más ordenado?
- ¿Qué le falta al otro negocio?
- ¿Qué negocio es más seguro?



FICHA 1:

¿ES MÁS BENEFICIOSO SER FORMAL O INFORMAL?

Aprendizaje por lograr:

- Identifica el daño que causa la informalidad.
- Argumenta una posición crítica frente a las actividades económicas informales.
- Conoce la importancia de la formalidad para él y su familia.

Materiales:

- Artículo publicado en el periódico Perú 21, el 12 de mayo de 2019: ¿Qué es más beneficioso, ser informal o formal a lo largo del tiempo? Por Alejandra Santistevan de las Casas.

¿Qué es más beneficioso, ser informal o formal a lo largo del tiempo?

“Con el pasar de los años, para los empresarios que actúan en la informalidad, les será más costoso continuar en esta situación”.

Informalidad (Foto: GEC)
Actualizado el 12/05/2019 a las 07:00
Por: Alejandra Santistevan de las Casas

No es novedad que a lo largo de los años en el Perú ha existido una cultura errada sobre los supuestos beneficios que existen en el desarrollo de actividades empresariales dentro del marco de la informalidad. El gremio empresarial está dividido, hay un sector que no concibe la posibilidad de actuar en la informalidad, mientras que otro grupo se siente mucho más “cómodo” realizando sus actividades de manera informal.

La decisión de tener un negocio formal o informal no necesariamente está relacionada con la capacidad económica. Según un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el trabajo informal no solo sucede con las personas de menor condición económica, sino que también la clase media y la clase alta optan por laborar en condiciones de informalidad ya que consideran que les genera mayores beneficios en el corto plazo. Es por ello que evadir los aparentes costos de la formalidad seduce a los empresarios ya que estos se desentenderían del pago de impuestos, costos laborales, obtención de licencias y, además, en apariencia, es mucho más fácil empezar un negocio con costos bajos.

En el Perú, aparentemente, aún no se ha tomado conciencia del efecto a largo plazo de este supuesto “ahorro” que trae la informalidad. Con el pasar de los años, para los empresarios que actúan en el marco de la informalidad, les será más costoso continuar en esta situación, ya que no podrán acogerse a los beneficios de la formalidad. A modo de ejemplo, el empresario informal, por no tener las licencias correspondientes en el local donde realiza sus actividades, asumiría toda la responsabilidad en caso de alguna desgracia, o si alguna de las personas que realizan actividades a favor de su empresa sufre un accidente, no tendrá cobertura por el seguro al no estar en planilla.

Adicionalmente, tanto las personas que trabajan en este tipo de negocios (informales) como los consumidores que adquieren productos o servicios de estos siempre estarán más expuestas a situaciones de peligro que podrían reducirse en el marco de la formalidad. El hecho de adquirir productos de consumo masivo como alimentos elaborados en una fábrica que no tiene los registros sanitarios requeridos, visitar un restaurante que no cuenta con las licencias necesarias, pone a los usuarios de los servicios en una situación de riesgo inevitablemente. De la misma manera, las personas que realizan actividades para



empresas informales se encuentran en una situación de desprotección porque no reciben los salarios acordes a la normativa laboral vigente, no tienen ningún tipo de seguros y, lo que es peor, desarrollan sus actividades en condiciones no adecuadas.

Ahora bien, los costos de ser formal no son tan altos como pareciera, considerando los resultados a largo plazo. Las posibilidades de crecimiento de un negocio informal son mucho menores que las de uno formal. Los negocios informales tienen alta rotación de personal; además, en la mayoría de los casos, no existe un estándar de calidad en los productos y servicios que brindan. Esto trae como consecuencia la poca fidelización con los clientes y la pérdida rápida de estos, que son finalmente los que sostienen el negocio. Los negocios informales suelen sobrevivir el día a día sin una preocupación real sobre su proyección a futuro. Asimismo, no se puede dejar de lado la situación en la que viven los empresarios informales, ya que constantemente están expuestos a: ¿cuándo los fiscalizará la Sunat o la Sunafil?, ¿qué ocurriría si hay un incendio y hay personas afectadas?, ¿cuál será su responsabilidad por no tener las licencias en orden?, ¿cuándo un colaborador iniciará una demanda laboral por no estar debidamente contratado? Son un sinfín de posibilidades.

El asunto de la formalidad o informalidad juega un rol trascendental en la economía de nuestro país. Lamentablemente, algunos aspectos como corrupción, mafias y demás han dado como resultado que la informalidad sea el común denominador en cierto grupo de empresarios peruanos, en mayor medida en los microempresarios. Adicionalmente, es importante tener en cuenta que la informalidad toma preponderancia por una serie de factores: la insuficiencia de servicios públicos de calidad, un régimen normativo muchas veces deficiente y oneroso en su aplicabilidad, la poca flexibilidad tributaria, la debilidad en la supervisión del Estado, entre otros. Sin embargo, esto no puede ser una excusa. En los países con un mayor desarrollo económico, los negocios formales son la regla general, no existe la posibilidad de hacer una venta sin la emisión de comprobantes de pago, los locales comerciales cuentan con los permisos necesarios para desarrollar sus actividades, los trabajadores reciben los salarios de acuerdo a ley, y así sucesivamente. En el Perú, las excusas sobran, los falsos ahorros de la informalidad lo único que traen son más costos al empresario y al Estado, sin dejar de lado las lamentables pérdidas humanas que muchas veces dicho accionar ocasiona.



ACTIVIDAD:

- Formar grupos de 5 estudiantes como mínimo.
- Entregar a los estudiantes el artículo periodístico, para que realicen una lectura en forma individual.
- El docente debe indicar el tiempo para la lectura.
- Reunidos en equipo deberán responder las siguientes preguntas.

1. ¿Qué significa informalidad?
2. ¿Cómo empresario que es más beneficioso, ser informal o formal? y ¿Por qué?
3. ¿Qué pasaría si no hubiera informalidad en nuestra ciudad?



DESPUÉS DE HABER LEÍDO, RESPONDE:
**¿QUÉ DESVENTAJAS Y PELIGROS PRODUCE
LA INFORMALIDAD PARA:**

EL NEGOCIANTE

EL CLIENTE

EL ESTADO

UTILIZANDO LA TÉCNICA DE LAS QQQ, RESPONDE LO SIGUIENTE SOBRE LA INFORMALIDAD

¿QUÉ VEO?

¿QUÉ NO VEO?

¿QUÉ INFIERO?



FICHA 2: DIFERENCIAS ENTRE EMPRESA FORMAL E INFORMAL

Aprendizaje por lograr:

- Comprende los beneficios que brinda la formalidad para el Estado y para el ciudadano.

Materiales:

- Infografía publicado en la página web PQS #La voz de los emprendedores el 20 de diciembre Diferencias entre empresa formal e informal.

DIFERENCIAS ENTRE EMPRESA FORMAL E INFORMAL

“Una empresa formal puede contratar con el Estado, mientras que la informal no, pues por su condición carece de protección legal. (...)”

Emprendedor, al formalizar tu empresa accederás a una serie de beneficios, que no estarían a tu alcance si fueras informal, y harán que todo esfuerzo valga la pena.

Uno de los principales problemas en el Perú es la informalidad, la cual origina que muchos empresarios trabajen al margen de la ley, perdiendo una serie de beneficios y arriesgando su inversión.

En la siguiente infografía aprenderás las diferencias más importantes entre una empresa formal e informal. Verás que con la formalidad evitarás muchos contratiempos para tu negocio.”

Como podrás ver, un empresario formal tiene más probabilidades de acceder a muchos beneficios financieros, tributarios, legales y comerciales.



EMPRESA FORMAL

EMPRESA INFORMAL

Tiene protección legal y ayuda al crecimiento del país cumpliendo con sus obligaciones legales.



Evade impuestos y pierde toda protección legal.

Puede contratar con el Estado.



No puede contratar con el Estado por su condición informal.

Contrata y es proveedor de grandes empresas.



Ser informal cierra puertas de empresas públicas y privadas.

Accede con facilidad a nuevos mercados.



Su negocio es solamente local y su crecimiento es limitado.

EMPRESA FORMAL

EMPRESA INFORMAL

Genera confianza en clientes y proveedores.



Al ser informal, su negocio genera desconfianza en el mercado.

Tiene beneficios tributarios y económicos.



No puede aspirar a tener beneficios debido a que no cumple la Ley.

Puede acceder a créditos bancarios.



Obtiene financiación costosa o informal.

Puede hacer parte de programas de desarrollo y crecimiento empresarial.

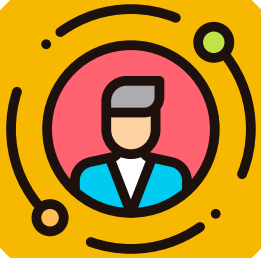


Su informalidad no le permite crecer si participa en programas de desarrollo.

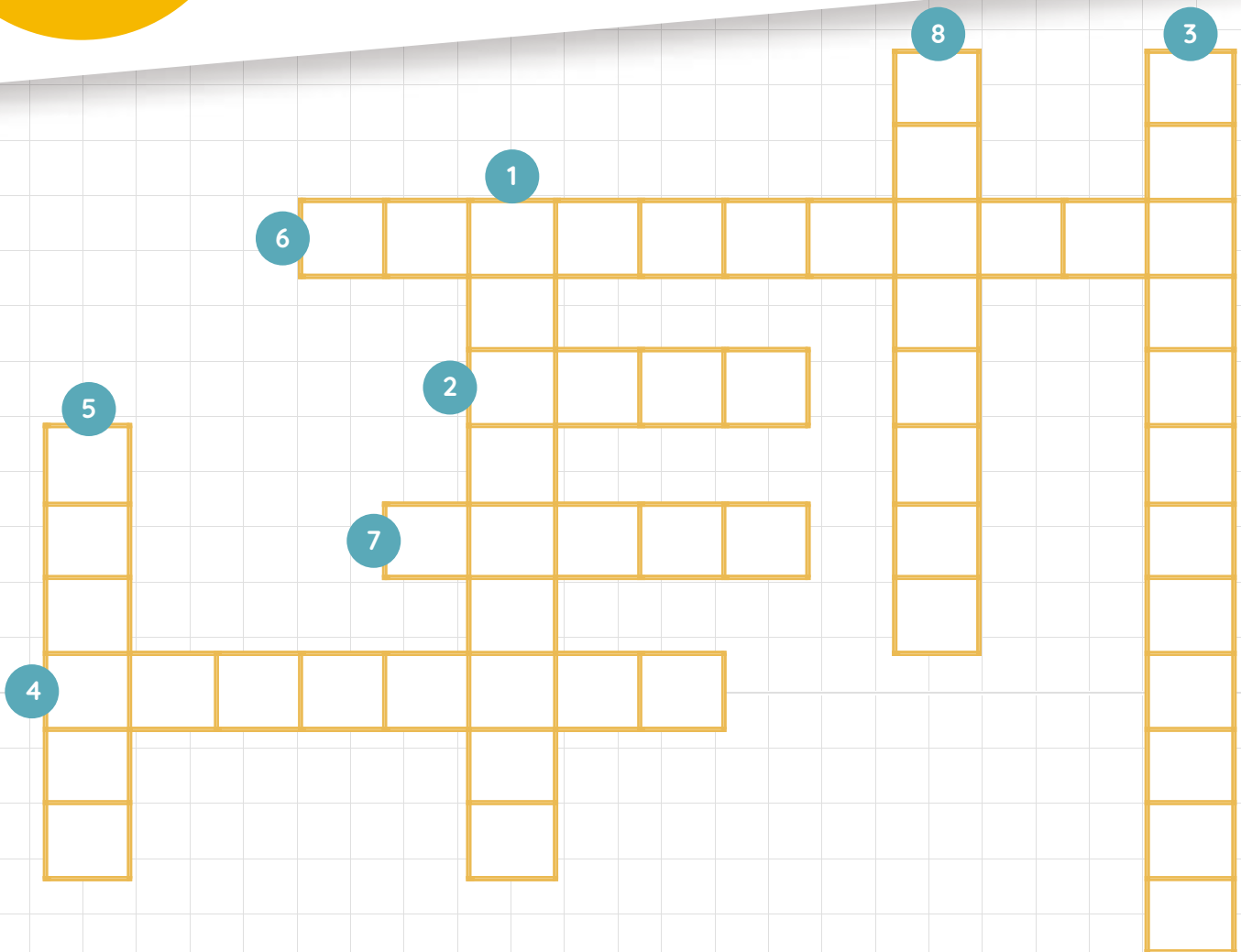


ACTIVIDAD:

- El estudiante deberá trabajar de forma individual.
- Entregar al estudiante la infografía de la noticia, para que indique la diferencia entre una empresa formal y otra informal. Luego deberá responder las siguientes preguntas:
 1. ¿Qué conclusiones extraes de la infografía?
 2. ¿Qué mensaje le darías a los informales y a tu familia?
- Finalmente, el estudiante debe completar el crucigrama.



CRUCIGRAMA



VERTICAL

La informalidad ...

1. Evade ...
3. Genera en las personas ...
5. Su informalidad no le permite ...

HORIZONTAL

La formalidad ...

2. Ayuda al crecimiento del ...
4. Genera confianza en los ...
6. Tiene beneficios ...
7. Tiene protección ...
8. Accede con facilidad a nuevos ...

7. Legal
8. Mercados

5. Crecer
6. Tributarios

3. Desconfianza
4. Clientes

1. Impuestos
2. País



FICHA 3: LA INFORMALIDAD EN LA EMPRESA FAMILIAR

Aprendizaje por lograr:

- Comprende los beneficios que brinda la formalidad para una empresa familiar.

Materiales:

- Artículo publicado en Gestión el 12 de agosto de 2019 ¿Qué beneficios trae eliminar la informalidad en la Empresa Familiar? por Pablo Domínguez.

¿Qué beneficios trae eliminar la informalidad en la Empresa Familiar?

PABLO DOMÍNGUEZ 12/08/2019 14:47

En nuestro país, la informalidad es pan de cada día, está en la oficina, en los clientes, en los proveedores, en la competencia. Tendemos a justificarla de distintas formas: que la carga laboral es muy alta, que los impuestos nos dejan sin utilidad, que mi empresa es muy pequeña, etc.

La realidad es que la informalidad solo trae desorden, desmotivación, y una serie de aspectos negativos que perjudican no sólo a la empresa sino a su entorno, no importa el grado de informalidad que se tenga, igual en el largo plazo te daña.

Hace unas semanas, conversando del tema con el propietario de una empresa familiar, nos comentaba como ha ido reduciendo la informalidad dentro de su negocio en el rubro de construcción, tanto a nivel laboral, como en el registro de las ventas. Por un lado, se sentía orgulloso de estarlo logrando, pero, por otro lado, el hacerlo le generaba conflictos con los otros miembros de la familia, que no comprendían los beneficios que esto podría traer, le comentamos que más que beneficios el ser formal te ayuda a crecer, y sobretodo reduce los riesgos.



Decidimos hacer una prueba y analizamos el área financiera y contable, revisamos el flujo de caja, revisamos su registro de ventas, en fin, algo de información que pudiera darnos un panorama sobre en qué medida podría afectarle seguir siendo informal, grande fue la sorpresa de todos cuando descubrimos serios faltantes de dinero, cuentas que no cuadraban, registros mal elaborados, y una serie de datos que no coincidían con la realidad que se tenía. Tener un 15% de informalidad, le ocasionaba pérdidas no registradas mayores al supuesto ahorro.

Al presentar el análisis a los demás miembros de la familia la sorpresa fue mayor, y la decisión de formalizarse al 100% se tomó de manera inmediata. Cuando un negocio llega a un tamaño considerable, la informalidad no le permite tener mecanismos de control eficientes y el desorden dificulta el crecimiento y la apropiada toma de decisiones.

ACTIVIDAD



- El docente debe facilitar a sus estudiantes el texto:
¿Qué beneficios trae eliminar la informalidad en la Empresa Familiar?
- Formar grupos de 5 estudiantes como mínimo.
- El docente debe indicar el tiempo para la lectura.
- En equipo deberá responder las siguientes preguntas.
 1. ¿Qué hubiera pasado si la familia del artículo decide mantener su empresa en la informalidad?
 2. ¿Por qué decidieron formalizar su empresa?
 3. ¿Qué te parece la decisión del empresario?
 4. ¿Qué decisión tomarías si la empresa es de tu familia?
- Al finalizar la lectura y luego de responder a las preguntas, todos los estudiantes se reúnen para compartir sus respuestas. Dialogan para construir entre todos las mejores respuestas.



FICHA 4: LOS COMPROBANTES DE PAGO

Aprendizaje por lograr:

- Comprende la importancia de la boleta de venta para combatir la informalidad.
- Explica su posición crítica frente a las actividades informales.

Materiales:

- Artículo publicado en Gestión el 23 de julio de 2019 ¿Qué beneficios trae eliminar la informalidad en la Empresa Familiar? por Pablo Domínguez.
- Requisitos de un comprobante de pago.

Pide boleta: Tres razones que te harán exigir este comprobante

Si compras un bien o contratas un servicio, siempre debes pedir una boleta de venta. Aquí te decimos por qué.

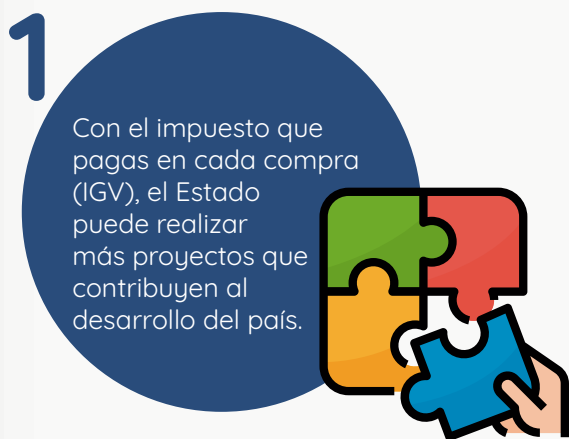
Recuerda que debes exigir tu boleta, incluso si se trata de una compra de monto bajo.



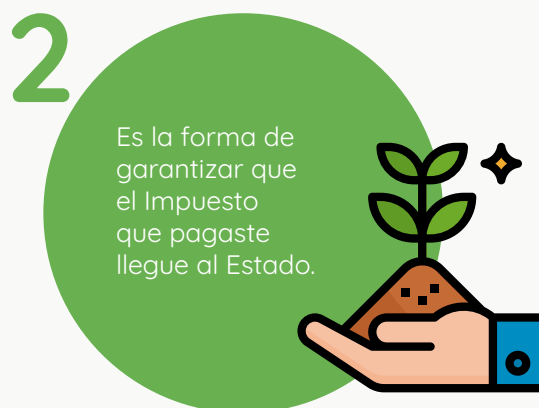
Actualizado el 23/07/2019 a las 20:12
ESPACIO SUNAT

¿Te has puesto a pensar cuántas compras realizas en un día y no pides boleta? Al menos 7 de cada 10 ciudadanos no acostumbra pedir boleta de venta y esto resulta perjudicial para el Estado: sin este comprobante de pago, el negocio donde efectuaste tu compra puede apropiarse del impuesto que pagues, perdiéndose así el dinero que podría invertirse a favor del país. Por eso, para generar conciencia y explicar la importancia de los comprobantes, la SUNAT ha lanzado su campaña "Pide boleta".

Cada año se realizan millones de transacciones económicas en el Perú. Muchas de ellas no cumplen con las obligaciones de ley y terminan evadiendo impuestos. De hecho, el monto evadido de Impuesto General a las Ventas (IGV) en el país –incluido en el precio que se paga por un producto o servicio– asciende a unos ¡23 mil millones de soles al año! ¿Sorprendido? Ahora te contamos cuáles son las razones por las que debes exigir una boleta de venta.



Según lo declarado por Claudia Suárez, Superintendente Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, el impuesto de una boleta de 20 soles equivale al desayuno escolar de un niño de zona vulnerable.



El mayor volumen de evasión del pago del IGV se produce en los sectores de comercio y servicios; más aún cuando son operaciones de montos menores. Por eso, cada vez que exiges tu boleta, sin importar el monto de tu compra, garantizas que el impuesto que pagas sea trasladado al Estado por el comerciante.



El contar con una boleta permite al consumidor generar algún tipo de reclamo posterior a la compra, en caso sea necesario. Este aspecto ayuda a incrementar la formalización empresarial en el país, pues exige al vendedor ofrecer productos legítimos y de buena calidad.

Los comprobantes de pago se emiten por la transferencia de un bien o la prestación de un servicio y es deber del vendedor emitir un comprobante de pago a partir de los S/ 5.00 cinco soles y es un derecho del usuario solicitarlo. En nuestro país la falta de cultura tributaria se refleja en los negocios que no emiten comprobantes de pago y en los usuarios que en lugar de exigirlos usan la frase “así nomás” sin ser conscientes de que ese “así nomás” perjudica al país ya que disminuye el presupuesto para construir o mejorar un hospital, un colegio o una carretera. Asimismo, el usuario no es consciente de que pierde la garantía para reclamar en caso el producto tenga algún desperfecto y desconoce cómo es un comprobante de pago válido, de esto se aprovechan algunos vendedores y en lugar de emitir un comprobante de pago, entregan un documento que no es válido. Por lo tanto, para que no nos den gato por liebre, debemos reconocer cómo es un comprobante de pago físico o electrónico.

BOLETA DE VENTA FÍSICO O ELECTRÓNICO

La boleta de venta consta de un original que se queda con el vendedor y una copia que se entrega al comprador.



¿A QUIÉN SE LES OTORGA?

A los consumidores o usuarios finales (como nosotros).

¿POR QUÉ SE OTORGA?

Se otorga por la venta de bienes o la prestación de servicios.

¿QUIÉNES DEBEN OTORGARLA?

Los que vendan o presten servicios a consumidores finales, por ejemplo: en bodegas y farmacias.

BOLETA DE VENTA FÍSICO O ELECTRÓNICO

SHOES HOUSE
Los mejores calzados

De: Harry Mendizabal La Rosa
Av. Iquitos 5/N - Apurímac
Telef: (083) 5 679 052 Cel. 999545846

Sr.(es): Raul Contreras

Dirección: Apurímac DNI: 10548954

R.U.C. N° 10370254474

BOLETA DE VENTA

0003 - **005684**

DÍA	MES	AÑO

CANT.	DESCRIPCIÓN	IMPORTE
01	Bata negro	138.00

TOTAL S/ **138.00**

CANCELADO **EMISOR**

BOLETA DE VENTA FÍSICA

1. Apellidos y nombre o razón social
2. Número de RUC
3. Tipo de comprobante
4. Número de comprobante
5. Fecha de emisión
6. Monto del comprobante

BOLETA DE VENTA ELECTRÓNICA

1. Apellidos y nombre o razón social
2. Número de RUC
3. Tipo de comprobante
4. Número de comprobante
5. Fecha de emisión
6. Monto del comprobante

SaludFarma

SALUDFARMA S.A.C - RUC 201001001090
CALLE LAS MORAS MORADAS 130. URB. LOS MOROS
MAGDALENA DEL MAR

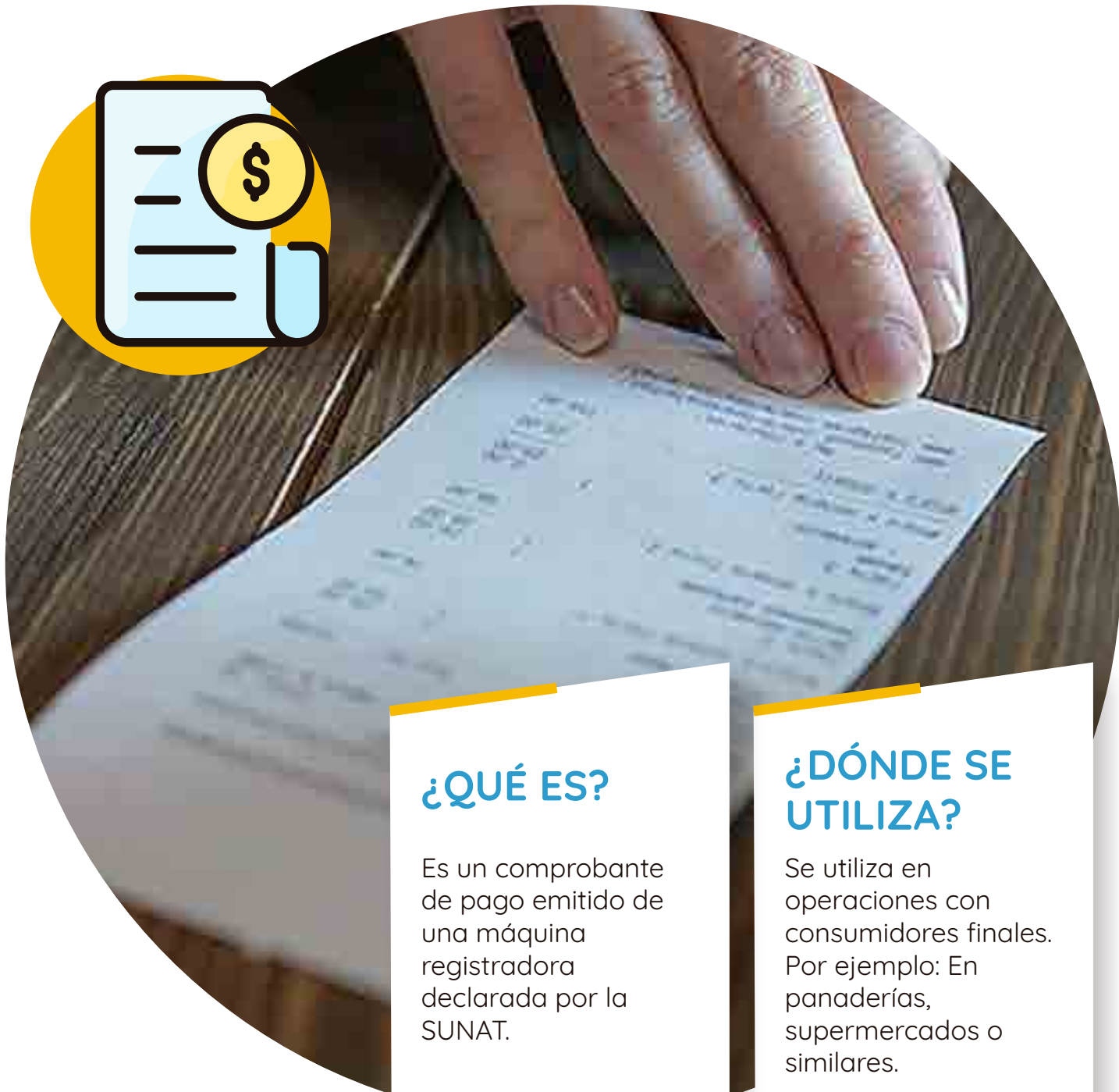
BOLETA ELECTRÓNICA B350 - 00901041

FECHA DE EMISIÓN: 15 / 12 / 2018

DESCRIPCIÓN	CANT.	MONT.
PROTECTOR SOLAR	1	79.90
CREMA DE MANOS	1	37.90
TOTAL		S/ 117.80

QR CODE

TICKET O CINTA DE MÁQUINA REGISTRADORA



¿QUÉ ES?

Es un comprobante de pago emitido de una máquina registradora declarada por la SUNAT.

¿DÓNDE SE UTILIZA?

Se utiliza en operaciones con consumidores finales. Por ejemplo: En panaderías, supermercados o similares.

TICKET O CINTA DE MÁQUINA REGISTRADORA

PANADERÍA
SANTA RITA S.A.C.
PETIPÁN
Eloy Reátegui 630
Los Olivos - Lima

R.U.C N° 20100333567 **1**
N° de Serie 6802328 **3**
2 Ticket N° 5411077
4 03/10/2020 10:18 Hrs.

1 Kg. de Jamón Inglés	21.00
500 grms. Queso	8.00
40 panes	8.50
1 Kg. de Galletas	5.50
Total	43.00 5

TICKET

1. Número de RUC
2. Tipo de comprobante
3. Número de comprobante
4. Fecha de emisión
5. Monto del comprobante

TICKET DE APLICATIVOS INFORMÁTICOS

1. Número de RUC
2. Tipo de comprobante
3. Número de comprobante
4. Fecha de emisión
5. Monto del comprobante

BIONDI TIENDAS S.A.C

AV. JAVIER PRADO ESTE 6300 - 133 SURCO
RUC : 20100333567 - Telf: (01) 1234567

1 Fecha: 28/09/2020 Hora: 17:58:19

4 Ticket N°: 12-0200-00010886 **3**

2 Cliente: Clientes varios

RUC: Serie: FFFG159702

Aut. SUNAT: 0013845005678 User: FMENIZ

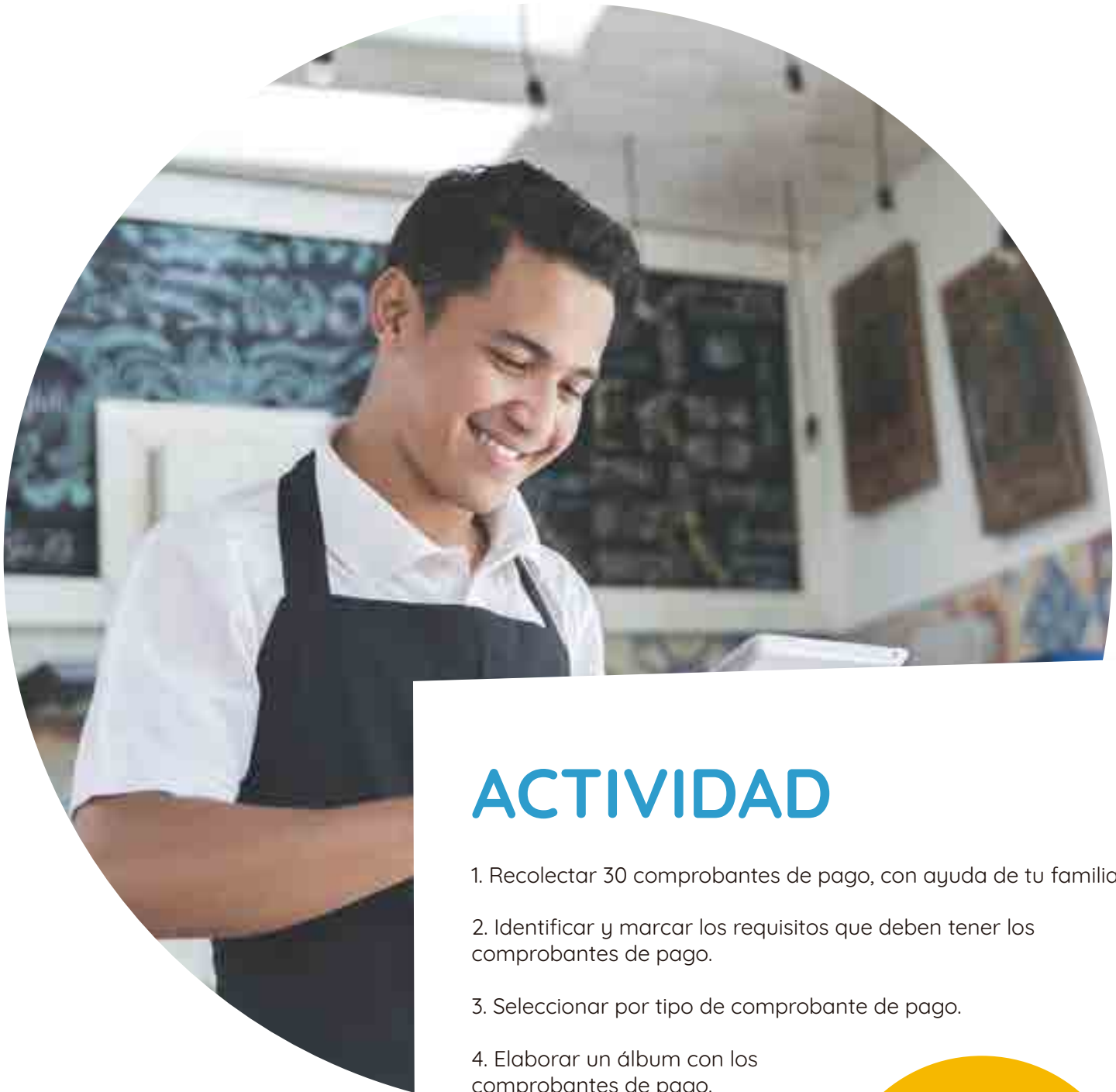
Cant.	U/M	Artículo	Precio
1.00	UNI	Arreglo G BLX 288	15.00
1.00	UNI	Regalo truffas x15	36.00

Sub-Total: 43.22

IGV(18%) : 7.78

5 TOTAL S/ 51.00 - (CONT)

Fino chocolate peruano, elaborado por peruano ...
Gracias por su preferencia



ACTIVIDAD

1. Recolectar 30 comprobantes de pago, con ayuda de tu familia.
2. Identificar y marcar los requisitos que deben tener los comprobantes de pago.
3. Seleccionar por tipo de comprobante de pago.
4. Elaborar un álbum con los comprobantes de pago.
5. La penúltima hoja del álbum debe tener un reporte como el modelo de la siguiente página, en el que resuma cuántos comprobantes de pago de cada tipo ha recolectado:



COMPROBANTE DE PAGO

CANTIDAD

OTROS

Boleta de venta - física

Boleta electrónica

Ticket

Ticket por aplicativo informático

No son comprobantes de pago

TOTAL

ANÁLISIS: DE 30 COMPROBANTES DE PAGO, ¿CUÁNTOS NO CUMPLEN CON LOS REQUISITOS Y AFECTAN EL DESARROLLO DEL PAÍS? ¿POR QUÉ?

6. La lectura menciona 3 razones para pedir boleta de venta, indica cuáles son. A tu criterio: ¿qué otra razón más tenemos para pedir una boleta de venta?

7. Elaborar un acróstico de sensibilización dirigido a los ciudadanos para pedir comprobantes de pago con la palabra "COMPROBANTE".

REFLEXIÓN

La formalidad permite adquirir un producto o servicio con garantía, tener una ciudad ordenada, un trabajo estable y crecimiento para la empresa.

Con la formalidad todos ganamos: el negocio crecerá, creando fidelidad en sus clientes, el cliente tendrá la garantía de comprar con calidad y confianza; con los impuestos los ciudadanos obtendremos una mejora en el acceso a los servicios públicos de calidad, dado que la formalidad genera mayores ingresos para el Estado.



MOTIVOS POR LOS QUE DEBO SER FORMAL

Cinco razones importantes que usted debe tener en cuenta

1

Te permite ser sujeto de crédito para el sistema financiero, logrando de esta manera que tu empresa siga creciendo.



2

Puedes consolidar una cartera de clientes al igual que proveedores reconocidos en el sistema financiero.



3

Te otorga la posibilidad de participar en concursos públicos para ser proveedor de bienes o servicios del Estado.



4

Te permite ser parte de diversos gremios que apoyan el trabajo de los pequeños y medianos empresarios, abriendo posibilidades de crecimiento comercial en el Perú y el extranjero.



5

Te da la posibilidad de acceder al SIS Emprendedor y atenderte tú y tu familia en hospitales y centros de salud del Estado.



Ser formal termina siendo una limitante para su operación económica y para su desarrollo como emprendedor.

