



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**INCIDENCIA DE POLÍTICA FISCAL EN LA FORMALIZACIÓN DE
LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO DE LIMA CERCADO,
2015**

**PRESENTADO POR
NEIL MARCO VEGA RAMÓN**

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA – PERÚ

2016



Reconocimiento - No comercial

CC BY-NC

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

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



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**INCIDENCIA DE POLÍTICA FISCAL EN LA FORMALIZACIÓN DE
LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO DE LIMA CERCADO,
2015**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR

NEIL MARCO VEGA RAMÓN

LIMA-PERÚ

2016



DEDICATORIA

A mis padres por el apoyo que me brindan



AGRADEDIMIENTO

A mis asesores por las enseñanzas que me brindaron en el desarrollo de la presente tesis.

INDICE DE CONTENIDO

Portada	i
ÍNDICE	ii
DEDICATORIA.....	ii
AGRADEDIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la Realidad Problemática	1
1.2. Formulación del problema.....	5
1.2.1. Problema General.....	5
1.2.2. Problemas específicos.....	5
1.3. Objetivos de la investigación	6
1.3.1. Objetivo General.....	6
1.3.2. Objetivos específicos	6
1.4. Justificación de la investigación	6
1.5. Limitaciones	7
1.6. Viabilidad del estudio.....	8
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Antecedentes.....	8
2.2. Bases teóricas	10
2.2.1. Política Fiscal	10
2.2.2. Formalización de las Mypes.....	45
2.3. Términos técnicos.....	55
2.3.1. Política fiscal.....	55
2.3.2. Formalización Mypes	59
2.4. Formulación de hipótesis	62
2.4.1. Hipótesis general	62
2.4.2. Hipótesis Secundaria	62
2.5. Operacionalización de variables.....	63
2.5.1 Variable independiente	63
1.5.2. Variable dependiente	64
CAPÍTULO III METODOLOGÍA.....	65
3.1. Diseño Metodológico	65

3.1.1. Tipo de investigación	65
3.1.2. Procedimientos de contrastación de hipótesis	65
3.2. Población y Muestra	67
3.2.1. Población (N)	67
3.3. Técnicas de recolección de datos	69
3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos	69
3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	70
3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	70
3.5. Aspectos Éticos	70
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	72
4.1. Resultados de encuesta.....	72
4.2. Contrastación de hipótesis	104
4.2.1. Hipótesis General.....	105
4.2.2. Hipótesis específica 1	107
4.2.3. Hipótesis específica 2	109
4.2.3. Hipótesis específica 3	112
4.2.4. Hipótesis específica 4	114
CAPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	118
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	121
Conclusiones.....	121
Recomendaciones.....	121
FUENTES DE INFORMACIÓN	122
Fuentes Bibliográficas	122
Fuentes hemerograficas.....	122
Fuentes Electrónicas.....	123
ANEXOS	124
ANEXO N° 01: Matriz de consistencia	125
ANEXO N° 02: Encuesta	126

INTRODUCCIÓN

La presente tesis lleva por título “INCIDENCIA DE POLÍTICA FISCAL EN LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO DE LIMA CERCADO, 2015”.

En el primer capítulo se desarrolla el planteamiento del problema el cual incluye la descripción, la formulación del problema, los objetivos de la investigación y la justificación, las limitaciones y la viabilidad del estudio.

En el segundo capítulo se desarrolla el marco teórico el cual incluye los antecedentes, las bases teóricas, los términos técnicos, la formulación de las hipótesis y la operacionalización de las variables.

En el tercer capítulo se desarrolla los aspectos metodológicos en lo que se incluye el tipo de investigación, se determina la población y muestra, y se menciona las técnicas de recolección y procesamiento de datos así como los aspectos éticos tomados en cuenta para el desarrollo de la presente tesis.

En el cuarto capítulo se muestran los resultados de la encuesta, la contrastación de la hipótesis y la discusión de los resultados.

Luego se mencionan las referencias bibliográficas, hemerográficas y electrónicas usadas en el desarrollo de la presente investigación.

Finalmente en los anexos se incluye la matriz de consistencia y los instrumentos usados en el trabajo de campo.

RESUMEN

La presente tesis tiene por objetivo Determinar en qué medida la Política Fiscal tiene relación con la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.

La población bajo estudio, estuvo conformada por las MYPES del sector Comercio de Lima Cercado que según el Ministerio de trabajo en el año 2014 es de 42,363 empresas representadas por 30 personas entre Accionistas, Gerentes, administradores, Contadores y Auditores Tributarios Independientes. De estas empresas se focalizó en tiendas ubicadas en galerías que pertenecen a la zona ubicada en las inmediaciones de mesa redonda y mercado de Lima

En la determinación del tamaño de la muestra se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple con la cual se obtuvo una muestra de 66 personas.

Las principales conclusiones a las que se llegó fueron: a) la adecuación de las normas centrales del sistema tributario a la realidad actual lograra que se incremente la formalización de las MYPES comercializadoras pues les permitirá lograr un crecimiento sostenido y lograr una sostenibilidad en el tiempo; b) el otorgamiento de beneficios tributarios lograra mejorar la rentabilidad en las MYPES comercializadoras pues disminuirán sus costos lo que permitirá hacerlas más competitivas; c) la aplicación de los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría lograra mejorar la productividad en las MYPES comercializadoras pues les permitirá contar con personal más eficiente y productivo y d) la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS permitirá mejorar la liquidez en las MYPES comercializadoras pues disminuirán sus gastos tributarios y las hará más flexibles y con una mayor opción a consolidarse en el mercado.

Palabras clave: política fiscal, formalización, tributos, beneficios tributarios

ABSTRACT

This thesis aims to determine to what extent fiscal policy is related to the formalization of MSEs in the trade sector Cercado Lima.

The population under study consisted of Trade MSEs sector Lima Cercado that according to the Ministry of Labour in the year 2014 is 42,363 companies represented by 30 people, including shareholders, managers, directors, Independent Accountants and Auditors Tax. Of these companies was focused on shops located in galleries belonging to the area located in the vicinity of round table and fencing Lima

The formula of simple random sampling which a sample of 66 people was obtained was used in determining the sample size.

The main conclusions reached were: a) the adequacy of the central rules of the tax system to the current reality achieved the formalization of trading MYPES will increase as will enable them to achieve sustained growth and achieve sustainability over time; b) the provision of tax benefits managed to improve profitability in the trading MYPES costs will decrease as allowing them more competitive; c) the application of credits for training expenses applicable against Income Tax of third category managed to improve productivity in the trading MYPES because it will permit a more efficient and productive staff and d) the inclusion of E.I.R.L. in the New RUS will improve liquidity in the trading MYPES as they lower their tax expenditures and make them more flexible and greater choice to consolidate in the market.

Keywords: fiscal policy, formalization, taxes, tax benefits

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

Un comercio informal (venta ambulatoria, microempresas de subsistencia, evasión, subempleo, entre otros) y su diferencia con el comercio formal (legal, bien constituido, responsable con los impuestos) se da a partir de diversas causas de la economía del país. En diferentes países utilizan nombres diferentes para referirse a este tipo de comercio informal: economía subterránea, economía paralela o simplemente mercado negro.

El nuevo rostro que pugna por emerger de la actual confusión de la vida nacional nos obliga a meditar muy seriamente sobre nuestro futuro destino, tomar conciencia de su significado y encontrar las estrategias que la historia nos enseña en función de lo que somos y podemos como sociedad de múltiples legados.

Según un estudio de la Universidad de Linz (Austria), somos la sexta economía más informal del mundo. Mientras que en los '80 el sector informal contribuía con el 45 % del PBI, en la actualidad ese porcentaje se ha elevado a 60,9%. En otros términos, la informalidad ha seguido creciendo en nuestro país a pesar de algunas políticas tributarias creadas para reducir su peso en la dinámica del país.

Una característica central de este sector es que, aproximadamente, tres cuartas partes de nuestra PEA dependen de la informalidad. En consecuencia, de facto, es un colchón social para los niveles de gobernabilidad necesarios en nuestro país. Más allá de lo que la economía formal haga.

Sin embargo, la informalidad no sólo se manifiesta en los términos planteados, sino que también lo hace institucionalmente. Tan es así que hemos terminado "formalizando la informalidad".

Es decir, cada uno quiere imponer sus reglas. Nadie acepta las que la autoridad establece. En suma, es un comportamiento anómico que también tiene manifestaciones similares en lo económico, político, social y hasta culturalmente.

Estas marchas y contramarchas, idas y venidas, no son más que la expresión genuina de la informalidad en nuestro país. Pero, además, permite comprobar enfáticamente que la informalidad no es endógena al agente económico. Es decir, nadie nace queriendo ser informal.

Pero, también, permite demostrar cómo la informalidad que podemos percibir en sectores como transporte, construcción, comercio, servicios, etc. no son más que resultados de la deficiencia institucional que termina por encarecer los costos de transacción y, por lo tanto, en obstáculos para la formalización.

Durante las últimas dos décadas, el Perú ha experimentado una sucesión de fluctuaciones económicas con un efecto importante sobre el nivel y la estructura de la demanda de empleo. Asimismo, a inicios de los noventas, se implementó un programa de reformas estructurales que incluía una rápida apertura comercial, una desregulación del mercado de trabajo, un acelerado proceso de privatizaciones y una reducción del aparato administrativo estatal. Estas reformas tuvieron un impacto importante sobre el mercado de trabajo. En este contexto, se han dado cambios importantes en la estructura del empleo, que han llevado a un incremento en la informalidad, así como, en el empleo independiente o autoempleo.

Las diferencias entre la informalidad y la formalidad son las que día a día nos ha llevado a tomar la decisión más conveniente para uno mismo, pero no siempre la correcta. Los posibles obstáculos que uno encuentre para poder alcanzar un desarrollo económico formal a corto plazo son los que originan las decisiones que tienden a lo informal, lo más fácil, lo que no cuesta tanto, o lo que se usa de excusa para sobrellevar las circunstancias. En ese sentido, es importante conocer los efectos fiscales de estas medidas, con especial incidencia en las MYPES del sector comercio en Lima Cercado.

Delimitación temporal

El trabajo de investigación que propongo es de actualidad, para efectos de su desarrollo adecuado, se tomará información en el periodo 2015.

Delimitación social

En el proceso de investigación se establecerá relaciones sociales con empresarios y trabajadores de las empresas comerciales.

Delimitación espacial

El trabajo de investigación titulado "Incidencia de Política Fiscal en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado, 2015" está referido específicamente al estudio de las Empresas Comerciales en Lima Cercado.

Delimitación teórica

Política Fiscal

Según Castillo, (2008), la política fiscal en el Perú se inscribe dentro del objetivo de alcanzar la solvencia presupuestal y contribuir a la estabilidad macroeconómica. Así, al eliminarse la posibilidad del financiamiento por la vía de la emisión del Banco Central, se ha limitado el gasto del Gobierno a los ingresos corrientes y al financiamiento del exterior.

Impuesto y eficiencia

Según Mankiw, (2012) el propósito principal de un sistema impositivo es obtener recursos para el gobierno, pero hay muchas maneras de conseguirlo. Cuando los diseñadores de políticas eligen entre los diferentes sistemas impositivos tienen, dos objetivos primordiales: eficiencia y equidad.

Tasas impositivas marginales frente a tasa impositiva promedio

Según Krugman, (2012) cuando se habla de la eficiencia y la equidad del impuesto sobre la renta, los economistas distinguen entre dos conceptos de tasas impositivas: la tasa marginal y la tasa promedio. La tasa promedio es el total de impuestos pagados dividido entre el total de ingresos. Por su parte, la tasa marginal es el impuesto extra que se paga sobre cada unidad monetaria adicional de ingreso.

El principio de beneficio

Según Mankiw, (2012), un principio de los sistemas impositivos es el llamado principio de beneficio, según el cual las personas deben pagar impuesto con base a los beneficios que reciben de los servicios del gobierno. Este principio intenta equiparar los bienes públicos a los bienes privados. Parece justo que una persona que va constantemente al cine pague más en total por sus boletos que otra que rara vez va al cine. De igual manera, una persona que obtiene grandes beneficios de un bien público debe pagar más por ello que quien obtiene un beneficio menor.

El principio de capacidad de pago

Según Mankiw, (2012), otra forma de medir la equidad de un sistema impositivo se denomina principio de capacidad de pago, según el cual los impuestos deben relacionarse con la capacidad de cada persona para soportar la carga. Este principio se justifica algunas veces con la

aseveración que todos los ciudadanos deben hacer un "sacrificio igual" para mantener al gobierno. Sin embargo, la magnitud del sacrificio de cada persona depende no sólo del monto de los impuestos que paga, sino también de su ingreso y otras circunstancias.

Incidencia y equidad fiscal

Según Krugman, (2012) la incidencia fiscal (que involucra a quienes soportan la carga fiscal) es el central para evaluar la equidad de los impuestos. La persona sobre la que recae la carga impositiva no siempre es la que tiene que pagar los impuestos.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿En qué medida la Política Fiscal tiene relación con la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado?

1.2.2. Problemas específicos

- a. ¿Cómo la modificación de las normas centrales del sistema tributario inciden en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado?
- b. ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado?
- c. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría incide en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado?
- d. ¿Cómo la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar en qué medida la Política Fiscal tiene relación con la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.

1.3.2. Objetivos específicos

- a. Establecer cómo la modificación de las normas centrales del sistema tributario inciden en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.
- b. Conocer cómo los beneficios tributarios inciden en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.
- c. Precisar cómo los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría incide en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.
- d. Determinar cómo la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

1.4. Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica pues permitirá conocer la problemática de las Mypes del sector comercio del Cercado de Lima y como les afecta la política fiscal la cual no los incentiva a formalizarse.

Justificación Metodológica

El proyecto de investigación en primer lugar ha identificado la problemática. Sobre dicha problemática se han formulado las posibles soluciones a través de las hipótesis; luego se ha establecido los propósitos que persigue el trabajo por intermedio de los objetivos. Todos estos elementos se han formado en base a las variables e indicadores de la investigación.

Todo lo descrito tiene el sustento en una metodología de investigación que identifica el tipo, nivel y diseño de investigación, la población y muestra a aplicar; así como también las técnicas e instrumentos para recopilar, analizar e interpretar la información.

Justificación Teórica

Frente al problema planteado, es importante mencionar que un sistema impositivo es más eficiente que otro si obtiene la misma cantidad de ingresos a un costo menor para los contribuyentes. ¿Cuál es el costo de los tributos para los contribuyentes? El costo más evidente es el propio pago de los tributos.

Esta transferencia de efectivo del contribuyente al gobierno es un hecho inevitable en cualquier sistema impositivo. A la vez, los Tributos generan otros dos costos que una política fiscal bien diseñada trata de evitar o al menos reducir

Justificación Social

El estudio beneficiará a las MYPES en el sector Comercio de Lima-Cercado, 2015 pues permitio conocer cómo les afecta la política fiscal. Este estudio servirá como fuente de información para modificar y/o adecuar la política fiscal para lograr que más Mypes opten por formalizarse.

1.5. Limitaciones

Una limitación es el escaso tiempo disponible por las actividades laborales. Otra limitación es la disponibilidad de tiempo con el que cuentan las empresas del sector comercio para la realización del trabajo de campo.

1.6. Viabilidad del estudio

Para la realización de la presente tesis se contó con material bibliográfico, hemerográfico y electrónico que facilitan la redacción del marco conceptual y teórico necesarios para fortalecer la investigación. Asimismo es viable, pues se cuenta con los recursos económicos y financieros para su desarrollo.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Al realizar una extensa exploración y revisión en los libros especializados, revistas, periódicos y tesis de investigación que tengan o guarden estrecha relación con el título de investigación **“INCIDENCIA DE POLÍTICA FISCAL EN LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO DE LIMA CERCADO, 2015”**, se pueden mencionar a continuación algunos trabajos encontrados, que han servido de marco referencial para la elaboración de las bases teóricas y prácticas del presente trabajo, en virtud que presentan ciertos criterios que se consideran de utilidad para alcanzar los objetivos planteados.

Cintya Kristel Santander Cjuno. (2013), desarrollo una tesis doctoral sobre: “Estrategias para inducir la formalidad de la mype de la Industria gráfica- offset por medio de gestión competitiva”. El estudio tiene como objetivo demostrar que tanto la iniciativa pública como la privada coinciden en el enfoque competitivo que le brindan a su propuesta. La hipótesis que pretende probar es, que el uso de estrategias relacionadas a la gestión competitiva inducirá la formalidad de la mype de la industria gráfica. La metodología buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. Entre sus conclusiones que arribó fueron:

- a. Se puede concluir que implementar un programa de gestión que busque mejorar la competitividad de la MYPE formal de la industria gráfica implica el desarrollo de una estrategia específica, pues trabajar con grupos pequeños tiene mejores resultados, como se advierte de las experiencias analizadas.
- b. La industria gráfica enfrenta problemas particulares, como la escasez de personal calificado, la utilización de maquinaria que otros llamarían obsoleta, la contaminación auditiva y ambiental que se debe contrarrestar, la falta de proveedores que brinden un largo plazo para el cumplimiento de obligaciones y diferentes situaciones que se desarrollarán en la siguiente sección.

Castillo Castillo, Jorge Augusto (2008), desarrolló una tesis doctoral sobre “Inadecuación de la legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad”. El estudio tuvo como objetivo analizar la cuestión del grado de informalidad de las MYPES en las distintas zonas materia de muestra, desde el punto de vista jurídico, tributario, comercial, financiero, administrativo y cultural. La hipótesis “El fenómeno de la informalidad de las MYPES condiciona su escaso desarrollo empresarial y la legislación nacional que regula este tipo de empresas no aporta soluciones viables y positivas para corregir dicha falencia. La metodología será básicamente empírica o aplicada, por cuanto responde a un estudio jurídico-social. En ese sentido se trató de constatar una realidad desde la perspectiva social y jurídica, en la medida que analizaremos los grados de informalidad en las micro y pequeñas empresas, en los aspectos que le son inherentes, dentro del campo objetivo materia de investigación; esto es, en las ciudades de Lima, Piura, Talara, Paita, Huancayo e Iquitos; como centros referenciales o de muestra.

Entre sus conclusiones tenemos:

- a. La micro y pequeña empresa – MYPE-, es un conjunto irregular y multiforme de empresas de distintas dimensiones y características, cuyas diferencias entre sí trascienden los dos conjuntos de empresas

aludidos en las siglas antedichas; diferencias que van más allá de las meramente cuantitativas a que se refiere la ley 28015, ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, respecto a la cantidad de trabajadores empleados y al volumen anual de ventas. La ley ha intentado adaptar en dos grupos bien definidos, desde un punto de vista teórico, a un conglomerado de unidades productivas; englobando de ese modo no sólo empresas de distintas especialidades objetivas, sino además con intereses socio económicos divergentes y muchas veces opuestos. Además, el artículo 3° de la ley 28015 no distingue con precisión conceptual los dos grupos.

- b. Las MYPES, en su mayor parte son informales; tratándose de microempresas la informalidad bordea el 95% de todas ellas, y, en lo referente a la pequeña empresa, alrededor del 40% es informal; empero, se considera a las MYPES como la mayor fuerza productiva de nuestro país.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Política Fiscal

Marco histórico

El recaudador -como lo identificamos en pleno siglo XXI- cumplió un rol y seguirá cumpliéndolo en el Perú porque el erario nacional depende mucho del Estado, cuyo vínculo con el pueblo es estrecho. En esa relación, lo esencial del recaudador es que su objetivo principal es captar más rentas.

Con la recaudación de impuestos, el Estado se encarga de cubrir las necesidades públicas que la sociedad requiera. Dicho de otra manera, la tributación es importante para que el país siga mejorando en diferentes ámbitos. Si nosotros cumplimos cabalmente con el pago de los impuestos, pagamos los servicios que gozamos como alumbrado público, alcantarillado, servicios de

limpieza, seguridad, hospitales públicos, parques, centros comunitarios, etcétera.

Los tributos son prestaciones, hoy por lo regular en dinero, al Estado y demás entidades de derecho público, que las mismas reclaman en virtud de su poder coactivo, en forma y cuantía determinadas unilateralmente y sin contraprestación especial con el fin de satisfacer las necesidades colectivas.

Asimismo, el impuesto es una prestación tributaria obligatoria y el presupuesto es una responsabilidad del Estado para cubrir los gastos públicos. Los obligados al pago de tributos son las personas naturales, personas jurídicas, sucesiones indivisas, sociedades conyugales que realicen actividades económicas en el territorio nacional, entre otros.

Haciendo una breve historia sobre la recaudación en el Perú, diremos que durante el tiempo que estuvo vigente el imperio de los incas, estas labores se encontraban a cargo de oficiales. En el virreinato, los oficiales reales efectuaron dicha labor, conjuntamente con el personaje más controvertido, el cacique, nombre que fue impuesto por los españoles en reemplazo del denominado curaca, que eran jefes de grupos indígenas.

Posteriormente, en la etapa republicana la responsabilidad recayó en los subprefectos, quienes tuvieron el encargo de cobrar las principales contribuciones, trabajo que también fue complementado por los gobernadores en algunas provincias.

Antes de ser conocidos como subprefectos, por mandato de la Constitución de 1826, se les denominó intendentes por medio de la Carta Magna de 1823. Ellos conformaron una primera etapa

durante la República, es decir de 1821 a 1895. Los subprefectos no solo eran meros cobradores, sino también oficiaron de pagadores de sueldos, asignaciones y pensiones.

En la segunda época, desde 1895 a 1946, con la aparición de sociedades, destacando la Caja de Depósitos y Consignaciones y el Departamento de Recaudación, apareció el empleado recaudador que más tarde integra el Banco de la Nación desde 1966.

Marco legal

a. Constitución política del Perú.

Artículo 74° Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por Ley o Decreto Legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo. Los gobiernos locales pueden crear, modificar y suprimir contribuciones y tasas o exonerar de éstas, dentro de su jurisdicción. Los Decretos de Urgencia no pueden contener materia tributaria.

b. Ley de creación de la superintendencia nacional de administración tributaria. (SUNAT) Ley N° 24829

Esta Ley establece que la SUNAT, es una Institución Pública Descentralizada del Sector Economía y Finanzas, con autonomía funcional, económica, técnica, financiera y administrativa, conforme a la presente Ley General y su Estatuto. La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) tiene por finalidad administrar, aplicar, fiscalizar y recaudar los tributos internos con excepción de los municipales, así como

proponer y participar en la reglamentación de las normas tributarias.

c. Texto único ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta Decreto Supremo N° 054-99-EF.

Este Decreto Supremo aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la renta, en la cual puntualiza a los ingresos que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales a aquellas que se originen de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos, así como también indica las diferentes categorías que abarca el impuesto a la renta.

d. Texto único ordenado de la Ley del Régimen Único Simplificado, Decreto Supremo N° 057-99-EF.

Esta norma legal crea el Régimen Único Simplificado que comprende a las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta, cuyos ingresos brutos por venta de bienes y/o prestación de servicios no excedan de S/. 18,000.00 (Dieciocho Mil y 00/100 Nuevos Soles) mensuales. También podrán acogerse al presente Régimen las personas naturales no profesionales que únicamente perciban rentas de cuarta categoría por el ejercicio individual de cualquier oficio, a que se refiere el inciso a) del Artículo 33° de la Ley del Impuesto a la Renta.

e. Decreto Supremo N° 003-2001-EF.

Esta norma legal hace referencia a la no obligación de efectuar retenciones de cuarta categoría, del Impuesto Extraordinario de Solidaridad, la solicitud de suspensión de retenciones y pagos a cuenta, el cual se regula posteriormente en los meses de junio y julio de dicho año.

f. Decreto Supremo N° 046-2001-EF.

El presente dispositivo describe la ampliación de los alcances del Decreto Supremo N° 003-2001-EF y sus normas complementarias, en la que incluye a los sujetos que perciban exclusivamente rentas de cuarta categoría y rentas de cuarta y quinta categoría.

g. Resolución de Superintendencia N° 013-1999/SUNAT.

Dicha norma aprueba los formularios, cronograma y normas para la presentación de la declaración jurada anual y el pago del impuesto a la renta del año 1998.

h. Resolución de Superintendencia N° 080-1999/SUNAT.

En esta Resolución de Superintendencia se establece la obligación de declarar las retenciones y contribuciones sobre las remuneraciones en el formulario 600 del Programa de Declaración Telemática (PDT).

i. Resolución de Superintendencia N° 002-2000/SUNAT

El presente dispositivo regula lo concerniente a la forma y condiciones generales en que se deberán utilizar y presentar los formularios virtuales que contiene el Programa de Declaración Telemática.

j. Resolución de Superintendencia N° 044-2000/SUNAT.

La presente resolución es de aplicación a todo aquél que deba presentar cualquiera de las Declaraciones y que, para tal efecto, emplee el PDT IGV-Renta Mensual de acuerdo con lo dispuesto en la presente norma y en la Resolución de Superintendencia N° 002-2000/SUNAT.

- k. Resolución de Superintendencia N° 143-2000/SUNAT.**
Esta Resolución de Superintendencia establece las disposiciones para la declaración y pago de diversas obligaciones tributarias mediante el Programa de Declaración Telemática (PDT).
- l. Resolución de Superintendencia N° 042-2001/SUNAT.**
Dicha norma legal establece los sujetos obligados a presentar las declaraciones determinativas mediante el empleo del PDT.
- m. Resolución de Superintendencia N° 005-2002/SUNAT.**
Dicha Resolución de superintendencia indica los ingresos mensuales que deben tener los contribuyentes de cuarta categoría para encontrarse obligados a presentar las Declaraciones Juradas mensuales.
- n. Resolución de Superintendencia N° 129-2002-SUNAT.**
Esta Resolución de Superintendencia deroga la Resolución de Superintendencia 042-2001/SUNAT y regula los sujetos obligados a presentar sus declaraciones determinativas utilizando formularios virtuales generados por el PDT.
- o. Resolución de Superintendencia N° 138-2002/SUNAT**
El presente dispositivo regula la presentación de la Declaración y pago mensual, utilizando el PDT Trabajadores Independientes, por los conceptos de Impuesto a la Renta, correspondiente a los contribuyentes que perciban rentas de cuarta categoría, y de IES, correspondiente a los contribuyentes que se encuentran obligados a tributar por dicho impuesto.

Marco conceptual

La política fiscal en el Perú según (Castillo, 2008), se inscribe dentro del objetivo de alcanzar la solvencia presupuestal y contribuir a la

estabilidad macroeconómica. Así, al eliminarse la posibilidad del financiamiento por la vía de la emisión del Banco Central, se ha limitado el gasto del Gobierno a los ingresos corrientes y al financiamiento del exterior.

Para lograr ese cometido, se ha fortalecido la administración tributaria y simplificado el sistema impositivo, el que ahora se basa en cuatro impuestos: a la Renta, a las Ventas (al valor agregado), el Selectivo al Consumo y los aranceles a las importaciones. Se ha efectuado sustantivas reformas, no sólo para obtener la simplificación aludida, sino para ampliar la base tributaria; se continúa poniendo énfasis en la expansión del trabajo de inspección, con el apoyo de un nuevo código; y se ha efectuado una completa reestructuración de la administración en las aduanas.

Por otro lado (Abusada, 2010), al redimensionar el aparato del Estado y privatizarse la mayor parte de sus empresas, se ha reducido el nivel del gasto corriente y eliminado los subsidios (a la gasolina y a los servicios públicos), con la subsecuente liberalización del precio de los combustibles.

Impuesto y eficiencia

Según Mankiw, (2012) el propósito principal de un sistema impositivo es obtener recursos para el gobierno, pero hay muchas maneras de conseguirlo. Cuando los diseñadores de políticas eligen entre los diferentes sistemas impositivos tienen, dos objetivos primordiales: eficiencia y equidad.

Un sistema impositivo es más eficiente que otro si obtiene la misma cantidad de ingresos a un costo menor para los contribuyentes. ¿Cuál es el costo de los impuestos para los contribuyentes? El costo más evidente es el propio pago de los impuestos. Esta transferencia de dinero del

contribuyente al gobierno es un hecho inevitable en cualquier sistema impositivo. A la vez, los impuestos generan otros dos costos que una política fiscal bien diseñada trata de evitar o al menos reducir:

- a. Las pérdidas de peso muerto que resultan cuando los impuestos distorsionan las decisiones que toman las personas.
- b. Las cargas administrativas que los contribuyentes soportan para cumplir con las leyes fiscales.

Un sistema impositivo eficiente es aquel que genera pérdidas de peso muerto menores y cargas administrativas pequeñas.

Perdidas de peso muerto

Continuando con Mankiw, (2012) uno de los Diez principios de la economía es que los individuos responden a incentivos, y esto incluye los que ofrece el sistema impositivo. Si el gobierno grava los helados de crema con un impuesto, las personas comen menos helados de crema y más helados de yogur. Si el gobierno grava la vivienda, las personas viven en casas más pequeñas y gastan una parte mayor de su ingreso en otras cosas. Si el gobierno grava los salarios, las personas trabajan menos y descansan más.

Debido a que los impuestos distorsionan los incentivos, provocan pérdidas de peso muerto. La pérdida de peso muerto que causa un impuesto es la reducción del bienestar económico de los contribuyentes que rebasa la cantidad de ingresos obtenida por el gobierno. La pérdida de peso muerto es la ineficiencia que crea un impuesto cuando las personas distribuyen sus recursos con base en el incentivo fiscal en lugar de tomar en cuenta los verdaderos costos y beneficios de los bienes y servicios que compran y venden.

¿Se debe gravar el ingreso o el consumo?

Cuando Paredes, (2011) dice los impuestos provocan que los consumidores modifiquen su conducta (como cuando el impuesto indujo a Jane a comprar menos pizza), los impuestos crean pérdidas de peso muerto y hacen menos eficiente la distribución de recursos. Como ya hemos visto, una gran parte de los recursos del gobierno proviene del impuesto sobre la renta personal. Este impuesto disuade a las personas de trabajar tanto como lo haría si ese impuesto no existiera. Otra ineficiencia causada por este impuesto es que desalienta el ahorro.

Considere a una persona de 25 años que planea ahorrar S/.1000. Si esta persona deposita su dinero en una cuenta de ahorros que genera 8% de interés y no lo toca, cuando se jubile, a los 65 años, tendrá S/.21,720. Sin embargo, si el gobierno cobra impuestos sobre una cuarta parte de los intereses ganados cada año, la tasa de interés real es de sólo 6%. Después de 40 años de ganar 6%, esos S/.1000 se convertirán únicamente en S/.10,290, menos de la mitad de lo que la persona habría ganado sin el impuesto. Entonces, debido a que el ingreso por intereses está gravado, ahorrar se hace menos atractivo.

Algunos economistas como Mankiw (2012), son partidarios de cambiar la base del impuesto para eliminar el efecto de desincentivo que el actual sistema impositivo produce en el ahorro. En lugar de gravar los ingresos que las personas ganan, el gobierno podría gravar lo que las personas gastan. Según esta propuesta, todo el ingreso que se ahorrará no se gravaría sino hasta que se gastara. Este sistema alternativo, llamado impuesto al consumo, no distorsionará las decisiones de ahorro de las personas.

La carga administrativa

Si el 15 de abril le preguntáramos al estadounidense típico su opinión acerca del sistema impositivo, seguramente recibiríamos una respuesta

muy expresiva (tal vez salpicada con varios adjetivos malsonantes) acerca del dolor de cabeza que provoca la preparación de su declaración de impuestos. La carga administrativa de cualquier sistema impositivo es parte de la ineficiencia que crea. Esta carga incluye no sólo el tiempo invertido en la preparación de las declaraciones a principios de abril, sino también el tiempo utilizado durante el año para los registros de documentos para calcular los impuestos y los recursos que el gobierno utiliza para hacer que las leyes fiscales se cumplan.

Numerosos contribuyentes, especialmente quienes pagan muchos tributos, contratan abogados fiscalistas y contadores para que les ayuden a enfrentar las dificultades que contraen con sus obligaciones. Estos expertos en la compleja normativa tributaria preparan las declaraciones de tributos de sus clientes o les ayudan a organizar su información de tal forma que se reduzca la cantidad que pagarían. Esta conducta es una forma legal de evadir los tributos, que es muy diferente de la evasión tributaria.

Los críticos del sistema impositivo estadounidense como Mankiw, (2012) aseguran que estos asesores ayudan a sus clientes a evadir el pago de tributos porque abusan de ciertos detalles de las disposiciones del código tributario, que a menudo se conocen como "lagunas fiscales". En algunos casos, dichas lagunas son el resultado de errores de los legisladores: se crean por ambigüedades u omisiones en la normativa jurídica. Es más común que se emitan normas tributarias porqué los legisladores deciden dar un tratamiento especial a ciertos tipos de conducta.

Según Mankiw, (2012) los recursos utilizados para hacer que las normas jurídicas se cumplan son un tipo de pérdida de peso muerto. El gobierno recibe solamente la cantidad de impuestos pagada. En contraste, los

contribuyentes no sólo pierden esa cantidad, sino también el tiempo y el dinero invertidos en documentar, calcular y evadir impuestos.

La carga administrativa del sistema impositivo podría reducirse si la norma jurídica se simplificara. El problema es que esta simplificación normalmente es políticamente difícil de implementar. La mayoría de las personas están dispuestas a eliminar las lagunas fiscales que benefician a otros, pero pocos están deseosos de eliminar las que los benefician. Al final, la complejidad de la norma jurídica es resultado del proceso político de turno.

Tasas impositivas marginales frente a tasa impositiva promedio

Cuando se habla de la eficiencia y la equidad del impuesto sobre la renta, los economistas distinguen entre dos conceptos de tasas impositivas: la tasa marginal y la tasa promedio. La tasa promedio es el total de impuestos pagados dividido entre el total de ingresos. Por su parte, la tasa marginal es el impuesto extra que se paga sobre cada unidad monetaria adicional de ingreso.

Por ejemplo, suponga que el gobierno grava con un impuesto de 20% los primeros S/.50, 000 de ingreso y con 50% todo el ingreso superior a S/.50, 000. Con base en este impuesto, una persona que gana S/.60, 000 paga un impuesto de S/.15, 000: 20% de los primeros S/.50, 000 ($0.20 \times S/50,000 = S/.10, 000$) más 50% sobre los restantes S/.10, 000 ($0.50 \times S/.10, 000 = S/.55, 000$). Para esta persona, la tasa impositiva promedio es de $S/.15,000/S/.60,000$, o 25%. Sin embargo, la tasa marginal es de 50%. Si el contribuyente ganó un sol más de ingreso, ese sol estará sujeto a la tasa impositiva de 50%, por lo que la cantidad adicional que este contribuyente tendrá que pagar al gobierno aumentará S/.0.50.

Tributos y equidad

Para comprender mejor la historia de la tributación en nuestro país, debemos tener presente que está marcada por dos momentos diferentes: antes y después de la llegada de los españoles. Desde esta perspectiva, el desarrollo del proceso, a través del cual el Estado recibe bienes (moneda, especie, o trabajo) para cumplir con las funciones que le son propias (como realizar obras o brindar servicios para el bien común), fue distinto en ambos períodos.

Mundo Andino

La tributación se realizó a través de la reciprocidad, entendida como un intercambio de energía humana, fuerza de trabajo o de “favores”.

Mundo Occidental

Tributo entendido como una entrega de dinero o productos a la autoridad en términos muchas veces coercitivos.

Historia de la Tributación durante el Tahuantinsuyo

Existen diversas fuentes bibliográficas en las cuales se desarrolla este tema. Por ejemplo (Klauer, 2005) en su obra “El Cóndor herido de muerte” reagrupa en tres subconjuntos los tributos que estaban obligados a aportar los Incas, según fuentes del historiador Franklin Pease.

Clasificación de los Tributos al Inca

Clasificación	Tributos
Contribuciones permanentes	<ul style="list-style-type: none">• Tres hombres y tres mujeres por cada cien adultos, para extraer oro que era llevado al Cusco durante todo el año.• Sesenta hombres y sesenta mujeres para extraer plata que era llevada al Cusco durante todo el año.• Ciento cincuenta hombres para trabajar permanentemente como yanaconas de HuaynaCapac.• Diez yanaconas para trabajar en depósitos de armas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Cuarenta para custodiar a las mujeres del Inca. • Quinientos como cargadores de las andas del Inca, entre otros.
Contribuciones periódicas	<ul style="list-style-type: none"> • Cuatrocientos hombres para sembrar tierras en el Cusco (una o dos veces al año). • Cuarenta hombres para trabajar las tierras del Inca en Huánuco. • Cuarenta hombres para sembrar ají en el Cusco. • Sesenta hombres para sembrar y cosechar la coca que era llevada al Cusco.
Contribuciones esporádicas	<ul style="list-style-type: none"> • Cuarenta hombres para acompañar al Inca durante sus cacerías de venados; y • Quinientos hombres para sembrar y otras diversas actividades, sin salir de su tierra.

De esta lista detallada se puede deducir que la atención principal de la administración imperial “giraba alrededor del control de la energía humana”, como afirma Pease.

En sus inicios, el poder del Inca (Estado) se sustentó en una constante renovación de los ritos de la reciprocidad, para lo cual debió tener objetos suntuarios y de subsistencia en sus depósitos en cantidad suficiente para cumplir con los curacas y jefes militares que se hallaban dentro del sistema de la reciprocidad.

En la medida que creció el Tawantinsuyo, se incrementó el número de personas por agasajar, lo que dio lugar a la búsqueda de nuevas formas de acceder a la mano de obra, obviando los ritos de la reciprocidad. Así aparecieron los centros administrativos y, más adelante, los yanacapas que eran representantes del Inca.

Se puede resumir que en esta época en la sociedad y economía andina prehispánica no existieron el comercio, la moneda ni el mercado. Sin embargo, sí existió el intercambio. El alto desarrollo social del mundo andino prehispánico radicó en una redistribución equitativa de la acumulación de recursos. La principal riqueza fue la fuerza de trabajo. La contribución de la población fue fundamentalmente su fuerza de trabajo.

La redistribución de recursos y la contribución de fuerza de trabajo se sustentaron en dos principios organizadores de la sociedad andina: la reciprocidad y la redistribución. Estos principios constituyeron el fundamento para exigir la contribución.

Todos contribuían con el Estado y el monto del aporte en trabajo o especies se determinaba a nivel de Ayllu, jefe étnico/ macro étnico e Inca.

Historia de la Tributación durante la Colonia

La forma de tributar en el contexto occidental tuvo características propias. El tributo consistía en la entrega de una parte de la producción personal o comunitaria al Estado, que se sustentaba en un orden legal o jurídico. La conquista destruyó la relación que existió en la época prehispánica en la que la entrega de bienes o fuerza de trabajo se basaba en los lazos de parentesco, que fueron el fundamento de la reciprocidad.

La nueva forma de tributación proveniente de occidente se organizó en base a ordenanzas y mandatos del rey, de acuerdo con tasas o regímenes establecidos.

La recaudación del tributo era responsabilidad del corregidor, quien para evitarse trabajo “vendía” dicha responsabilidad a un rentista o se la encargaba al encomendero al inicio de la colonia y posteriormente al hacendado y a los curacas.

Los corregidores entregaban lo recaudado al Real Tribunal de Cuentas con cargo a regularizar lo faltante en una siguiente entrega.

Esta casi nunca se producía porque en esa época un trámite ante el estadorreyreynal podía fácilmente demorar entre cinco y diez años, lapso en el cual el corregidor moría o la deuda prescribía.

Otro asunto importante es que la base tributaria (número de contribuyentes) estaba compuesta por los indios de las encomiendas y de las comunidades.

Sobre ellos recaía el mayor peso de la carga tributaria. Ellos pagaban un impuesto directo, mientras que los españoles, criollos y mestizos tenían obligaciones que mayormente no afectaban su renta sino su poder adquisitivo.

Esta situación se mantuvo hasta bastante iniciada la República y acabaría sólo cuando Don Ramón Castilla abolió la esclavitud y el tributo indígena en 1854.

Impuestos coloniales

Quinto Real	20% del producto de las minas o lavaderos de oro.
Alcabala	Impuesto sobre la compraventa.
Almojarifazgo	Derecho de aduana sobre las mercaderías importadas o exportadas (variaba entre el 2% y el 15%)
Diezmo	Décima parte de la producción agrícola y ganadera que se pagaba a la iglesia para su sustento
Anata y Media Anata	Gravaba los sueldos de los funcionarios públicos (el 100% o el 50% del sueldo del primer año).
Derramas	Impuestos extraordinarios y forzosos en casos muy especiales y de gran relevancia pública (terremotos, invasiones).
Estanco	Monopolio de algunos productos a favor del gobierno (naipes, pólvora, tabaco, licores).

Otros impuestos fueron: pontazgo, sisa, mesada, estancos, venta de oficio, mesada, viñas, servicios y millones.

Se puede resumir que el enfoque occidental a partir del cual se realizó la economía colonial rompió con la lógica redistributiva del Estado Inca. Así, se instala la explotación y enormes brechas de desigualdad entre españoles y el pueblo indígena.

El cobro de tributos se fundamentó en la legislación colonial. El sistema tributario tenía como principal objetivo el enriquecimiento de los invasores. La inversión en servicios para la población fue mínimo. Esto confirma el carácter no redistributivo del Estado Colonial. El único impuesto directo fue el tributo indígena. Fue el de mayor rentabilidad. Los indígenas soportaron la mayor carga tributaria.

Historia de la Tributación durante la República

Al independizarnos de España, la tributación siguió teniendo a la legislación como su fuente de legitimidad. En este caso, eran las leyes creadas por la naciente república.

A lo largo de nuestra historia republicana hemos pasado por períodos de inestabilidad política y económica. Así, la tributación existente en cada período ha sido y continúa siendo expresión clara de las contradicciones de la época.

A. Tributación en el Siglo XIX

Sistema de tributación

- Desde la primera Constitución del Perú en 1823, se define la obligación del Poder Ejecutivo de presentar el Presupuesto General de la República.
- Dicho presupuesto se establecía de acuerdo con un cálculo previo de los egresos y fijando las contribuciones ordinarias,

mientras se establecía una contribución única para todos los ciudadanos.

En esta concepción, los impuestos estaban dados por la contribución personal, sin considerarse capitales, rentas ni la riqueza del contribuyente.

Finalidad de la tributación

- Proveer al Estado del dinero necesario para la defensa nacional, la conservación del orden público y la administración de sus diferentes servicios.
- Recién con Piérola, a fines del siglo XIX, el Estado asume, además de los fines mencionados, otros de índole social, tales como la educación y la salud públicas.

Por ejemplo, los subsidios a la alimentación y el inicio de la construcción de las llamadas viviendas populares.

El principio de capacidad de pago

Otra forma de medir la equidad de un sistema impositivo se denomina principio de capacidad de pago, según el cual los impuestos deben relacionarse con la capacidad de cada persona para soportar la carga.

Este principio se justifica algunas veces con la aseveración que todos los ciudadanos deben hacer un "sacrificio igual" para mantener al gobierno. Sin embargo, la magnitud del sacrificio de cada persona depende no sólo del monto de los impuestos que paga, sino también de su ingreso y otras circunstancias.

Un impuesto de \$1000 pagado por una persona pobre significa un sacrificio mayor que un impuesto de \$10 000 pagado por una persona rica. (Mankiw, 2012).

El principio de capacidad de pago conduce a dos conceptos básicos de equidad: la equidad vertical y la equidad horizontal. La equidad vertical establece que los contribuyentes con mayor capacidad de pago deben aportar una cantidad mayor.

La equidad horizontal establece que contribuyentes con capacidad de pago similar deben pagar la misma cantidad. Estos conceptos de equidad gozan de aceptación general, pero su aplicación para evaluar un sistema impositivo rara vez es sencilla.

Equidad vertical si los impuestos se basan en la capacidad de pago, entonces los contribuyentes ricos deben pagar más que los contribuyentes pobres. Pero, ¿cuánto más debería pagar los ricos? Mucho del debate sobre política fiscal gira en torno a esta pregunta

Por ejemplo, los tres sistemas impositivos que se presentan en la tabla siguiente. En cada caso, los contribuyentes que tienen ingresos más altos pagan más. Sin embargo, los sistemas difieren en la rapidez con que aumentan los impuestos con respecto al ingreso.

Ingreso	Impuesto proporcional		Impuesto regresivo		Impuesto progresivo	
	Monto del impuesto	Porcentaje del ingreso	Monto del impuesto	Porcentaje del ingreso	Monto del impuesto	Porcentaje del ingreso
\$50000	\$12500	25%	\$15000	30%	\$10000	20%
\$100000	\$25000	25%	\$25000	25%	\$25000	25%
\$200000	\$50000	25%	\$40000	20%	\$60000	30%

Fuente: Mankiw (2012)

El primer sistema se llama proporcional, porque todos los contribuyentes pagan la misma proporción de su ingreso.

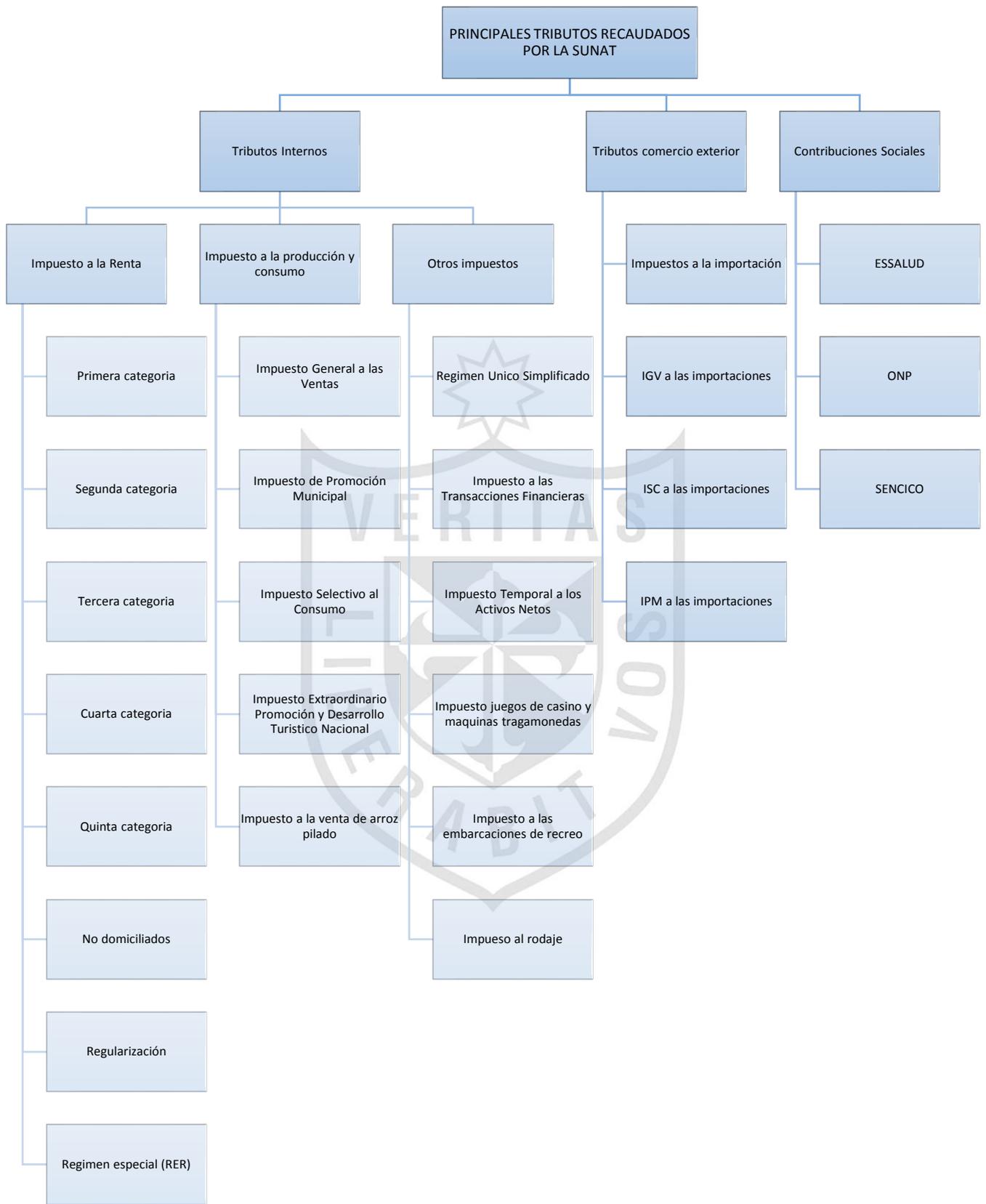
El segundo sistema se llama regresivo, porque los contribuyentes con mayores ingresos pagan una fracción menor de su ingreso, aunque paguen una cantidad grande.

El tercer sistema se llama progresivo, porque los contribuyentes con ingresos altos pagan una fracción mayor de su ingreso.

¿Cuál de estos tres sistemas impositivos es más justo? No hay una respuesta evidente y la teoría económica no ofrece ninguna ayuda para encontrarla.

La equidad, al igual que la belleza, está en los ojos de quien la mira.





Fuente: SUNAT
 Elaboración: Propia

Presupuesto publico

El presupuesto público es un instrumento de programación económica, social y financiera que posibilita al Estado el cumplimiento de sus funciones. Es el mecanismo a través del cual todos los organismos del Estado asignan racionalmente los recursos públicos para alcanzar sus objetivos.

Objetivos del presupuesto público

1. Asignar los escasos recursos con que cuenta el Estado con el propósito de:
 - **Mantener la estabilidad de la economía a través del equilibrio fiscal, entre ingresos y egresos.** El presupuesto asegura cuentas fiscales sanas y evita que se gaste más de lo que se dispone. Como se sabe, gastar más de lo que se tiene implica elevar los niveles de endeudamiento, lo que en el corto plazo podría ser manejable, pero en el largo plazo podría llevar a la falta de liquidez. Además, si todas las entidades del estado tuvieran elevados niveles de endeudamiento las finanzas del país también podrían "colapsar", afectando la economía nacional, lo que al final generaría menor crecimiento, menores recursos fiscales y menor capacidad para proveer bienes y servicios a la población.
 - **Propiciar una provisión eficiente y eficaz de bienes y servicios públicos, con criterios de priorización.** Un presupuesto bien elaborado ayuda a las autoridades y funcionarios públicos a asignar y ejecutar en base a prioridades, es decir, aquello que es más necesario para la población y para la sociedad en su conjunto. Todo ello, en el marco de las políticas nacionales, sectoriales y regionales, las funciones y competencias de la

municipalidad y los objetivos estratégicos territoriales e institucionales, y orientados por el logro de resultados.

- **Promover la equidad entre los diversos grupos de la sociedad.** En atención a las necesidades existentes, el presupuesto propicia una mejor distribución del ingreso en el país a través de acciones y recursos ejecutados principalmente a favor de los excluidos y personas carentes de bienes y servicios públicos fundamentales y de oportunidades para su desarrollo.
2. Ser un instrumento de gestión para las entidades públicas, colaborando con:
- El logro de resultados esperados en la provisión de bienes y servicios públicos en el marco del planeamiento estratégico de la institución y el territorio.
 - El uso de métodos más eficaces, eficientes o costo-efectivos para la provisión de bienes y servicios públicos.
 - El control adecuado del cumplimiento de las obligaciones institucionales y restricciones normativas.

Principios que debe cumplir el presupuesto público

Algunas de las características del presupuesto público señaladas anteriormente han sido recogidas como principios en la Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto. Será importante revisarlos para tenerlos presente:

- **Equilibrio presupuestario:** Debe asegurarse el equilibrio entre los ingresos estimados y los gastos que se prevé efectuar, no pudiéndose incluir autorizaciones de gasto sin el financiamiento correspondiente.

- **Especialidad cuantitativa:** Todo gasto efectuado con recursos públicos debe cuantificar su efecto sobre el presupuesto.
- **Especialidad cualitativa:** Todo recurso público aprobado para la entidad debe ser destinado a la finalidad para la que hayan sido autorizados.
- **Universalidad y unidad:** Todos los ingresos y gastos del sector público, así como el presupuesto de las entidades que lo comprenden, se sujetan a la Ley de Presupuesto del Sector Público.
- **Información y especificidad:** El presupuesto y sus modificatorias deben contener información suficiente y adecuada para efectuar la evaluación y seguimiento de los objetivos y metas.
- **Anualidad:** Todo presupuesto tiene vigencia anual y coincide con el año calendario.
- **Eficiencia:** La gestión de los fondos públicos debe estar orientada a resultados con eficiencia, economía y calidad.
- **Transparencia presupuestal:** La asignación y ejecución de los fondos públicos debe seguir los criterios de transparencia presupuestal en la gestión, difundiendo información pertinente.

Partes del presupuesto

El Presupuesto Público representa las cuentas generales de la nación. El Estado, administrador de esta cuenta, define cada año cómo se invertirán los fondos que obtiene a través de la recaudación tributaria y el endeudamiento externo.

El Presupuesto Público se divide en 3 grandes partes:

1. Gastos Corrientes o Funcionamiento del Estado:

Compuesto por salarios, remuneraciones, honorarios, viáticos, y todo aquello que le permite al estado funcionar. No debemos caer en el sentido común que señala que los gastos corrientes son inútiles porque son solo sueldos de los burócratas. En realidad no solo hay sueldos de congresistas, ministros, generales y el Presidente. También son sueldos de policías, enfermeras, médicos, soldados, profesores, pensiones, etc. y mantenimiento (teléfono, agua, luz...) y limpieza de edificios públicos, transporte, traslado de equipos, etc. También incluye servicios de educación, salud, etc. Estos gastos son muy importantes, y permiten que en situaciones de crisis económica, como la que se vive hoy en el mundo, pueda a través de sueldos públicos y pensiones, levantar la capacidad de consumo de muchas familias y por tanto promover el mercado interno.

2. Gastos de Capital o Inversión Pública:

Son aquellos que tienen por finalidad la formación de capital, por ejemplo: empresas públicas, carreteras, represas, hidroeléctricas, puentes, tecnología, compra de acciones y otros valores, etc. Sin embargo, en el Perú, el dogma neoliberal ha reducido la inversión pública básicamente a infraestructura (fierro y cemento), dejando de lado la capacidad estatal de inversión productiva agresiva.

Esto se consagra en el artículo 60 de la Constitución Peruana de 1993: "(...) Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional. La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal." Es decir, solo cuando una empresa privada no quiera invertir en determinado sector, el Estado autorizado por ley del Congreso podrá empezar a invertir.

Un ejemplo se da en el desarrollo de las reservas energéticas: a pesar que PetroPerú tenía los recursos para ello no podía hacerlo, sin embargo, invierten empresas estatales mexicanas y brasileras como PEMEX y PETROBRAS.

3. Servicio de la Deuda Pública o Pago de la deuda externa e interna:

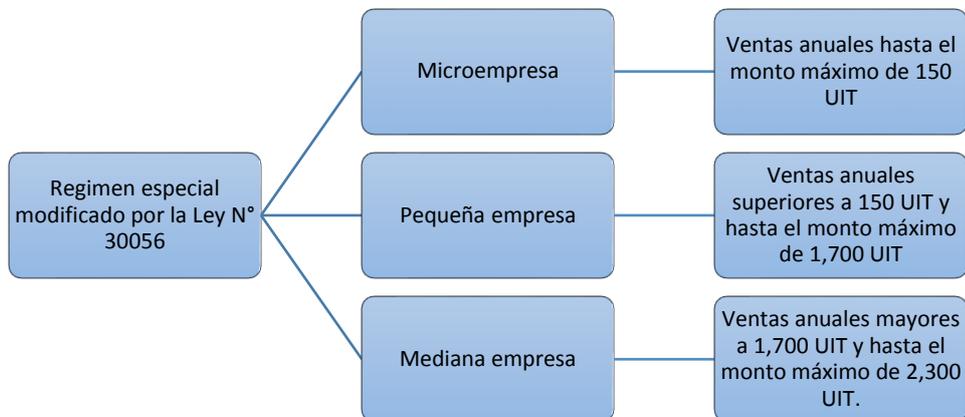
Este rubro está compuesto por los desembolsos que se hacen a acreedores externos (bonos, países ricos, bancos internacionales, etc.) e internos (bonos, Banco de la Nación, Oficina de Pensiones), tanto en capital como en intereses. Si bien es cierto, es fundamental que el Estado se financie para atender las necesidades de la población, en nuestro país, como en muchos países del Sur, la deuda externa es en realidad un instrumento por el cual los países ricos nos imponen sus políticas.

Efectos fiscales para las micro, pequeña y mediana empresa

En torno al régimen especial aprobado mediante el TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo para la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente (en adelante, TUO MYPE), no solo ha variado la denominación de la norma, sino también sus alcances y –como era de esperarse– las medidas y los beneficios tributarios aprobados inicialmente para los emprendedores. (Mendivil, 2013).

Para empezar, el régimen fue ampliado a las medianas empresas, bajo la denominación “total” de Mipyme, pero bajo los siguientes parámetros: ver figura N° 1. Es importante que además que, antes de la modificación, el artículo 5 discriminaba únicamente entre micro y pequeña empresa:(Mendivil, 2013).

Figura N° 1



Fuente: Mendivil, (2013)

- a) Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT (S/. 577,500).
- b) Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 UIT (S/. 6545,000).

Como ocurre hasta la fecha, la idea del legislador era que la microempresa pudiera acogerse al Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) o al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), que contemplan un menor número de obligaciones formales para este tipo de contribuyentes y, en ese sentido, le acarrearán menores costos.

Rescatamos que, a diferencia de los parámetros anteriores, bajo este nuevo esquema no es relevante el número de trabajadores que la empresa pueda mantener en la planilla, sino su nivel de ingresos, lo cual consideramos es acertado ya que muchas de las empresas optaban por contratar a personal de forma independiente, a fin de mantenerla calificación de micro o pequeña empresa.

Como parte de los cambios establecidos se adoptaron medidas para la competitividad empresarial e incentivos tributarios para mejorar la productividad; respecto a la primera, destaca el “acompañamiento tributario” que en buena cuenta implica que la Sunat acompañe a las microempresas inscritas en el Remype. (Mendivil, 2013).

1. Inscripción y Registro Remype

Entre las modificaciones, encontramos que la Sunat será la encargada de administrar el referido registro, en sustitución del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MINTRA), dentro de ciento ochenta días calendarios posteriores a la publicación de la Ley N° 30056, es decir, aproximadamente a partir de enero de 2014.

A estos efectos, las empresas inscritas o que requieran inscribirse, deberán observarlo siguiente:

- Las empresas inscritas en el Registro, serán trasladadas al nuevo registro **REMYPE** (Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa) siempre que se encuentre dentro de la definición y nivel de ingresos señalados en los artículos 4 y 5 del TUO MYPE.
- En el plazo señalado en el punto anterior, la SUNAT efectuará una verificación del cumplimiento de los referidos requisitos y aquellas empresas que no los reúnan tendrán un plazo de sesenta días para subsanar estos, ya que de lo contrario se tendrán por no inscritas en el referido registro.

2. Uso de la Factura Electrónica

En principio, recordemos que solo podrían acceder al Sistema de Emisión Electrónica (SEE) aquellos contribuyentes generadores

de menos de 1 700 UIT en ventas netas anuales, que tributen en la tercera categoría del Impuesto a la Renta, sin embargo con las medidas de acompañamiento tributario se busca establecer un cronograma especial de vencimientos mensuales para las empresas que se acojan al SEE.

En el nuevo esquema, este beneficio será aplicable a las micro y pequeñas empresas (menos de 1700 UIT de ingresos), siempre que se acojan al SEE para la emisión de sus facturas, así como para las medianas empresas (de 700 UIT a 2 300 UIT de ingresos), en tanto que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Tener para efectos del RUC la condición de domicilio fiscal habido.
- b) No encontrarse en estado de suspensión temporal o baja de inscripción ante el RUC.
- c) No haber sido autorizado por la Sunat para incorporarse al Sistema de Emisión Electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente.

Como es evidente, las medianas empresas podrán hacer uso de este sistema virtual en tanto que se acojan al SEE.

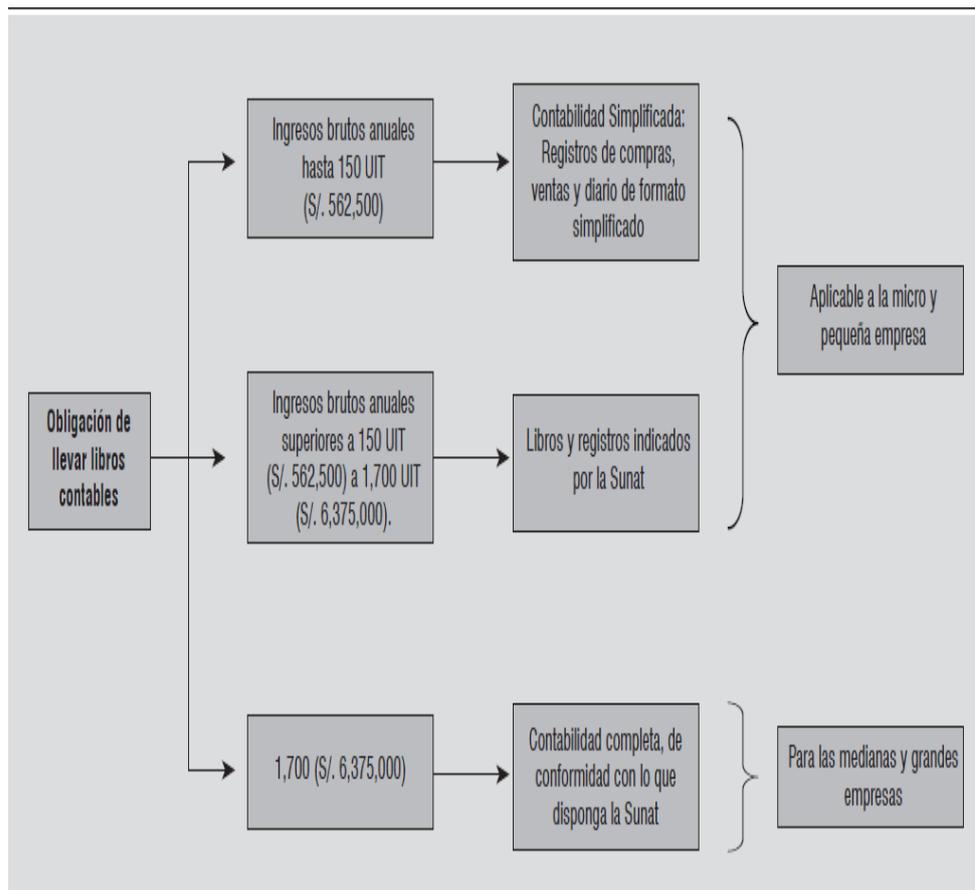
3. Contabilidad simplificada o especial

Según Mendivil, (2013), otra de las modificaciones que forman parte del acompañamiento tributario es la obligación de llevar libros contables para los perceptores de rentas de tercera categoría.

Efectivamente, tratándose de estas empresas, se mantiene el esquema de contabilidad simplificada para aquellos contribuyentes que no superen ingresos brutos anuales menores a 150 UIT, pero se incorpora un nuevo esquema:

“Los perceptores (...) que generen ingresos brutos anuales desde 150 UIT hasta 1700 UIT deberán llevar libros y registros contables de conformidad con lo que dispóngala Sunat” (figura N° 2).

Figura N° 2



Fuente: Mendivil (2013)

Por lo indicado, las pequeñas empresas deberán quedar a la espera de la Resolución de Superintendencia que; la Sunat emitirá para regular esta obligación.

Asimismo, cabe anotar que con el nuevo texto de la norma se abre la posibilidad de que la Sunat establezca una nueva delimitación entre la contabilidad completa y la simplificada de interés para algunas empresas, y específicamente respecto de la obligación de llevar el Libro

Diario de Formato Simplificado para los contribuyentes que califiquen como empresas, ya que en su Informe N° 083-2013-SUNAT/2B000 interpretó que el referido registro es similar o “equivale” al Libro Diario (ver tabla N° 1).

Tabla N° 1

Antes de la modificación en el CT	Nuevo texto en el CT
<p>Artículo 65.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y un Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia.</p> <p>Los demás perceptores de rentas de tercera Categoría están obligados a llevar contabilidad completa.</p>	<p>Artículo 65.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y un Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia.</p> <p>Los perceptores de rentas de tercera categoría que generen ingresos brutos anuales de 150 UIT hasta 1700 UIT deberán llevar los libros y registros contables de conformidad con lo que disponga la Sunat.</p> <p>Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa de conformidad con lo que disponga la Sunat.</p>

Fuente: Mendivil (2013)

4. **Inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS**

Asimismo, se modificó el Decreto Legislativo N° 937, TUO del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), a fin de incluir a la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) como sujeto que puede acceder al NRUS, atendiendo a que muchas de estas empresas cuentan con una actividad y volumen de ventas que les permitiría hacerlo.

Aun cuando estas personas reúnan los parámetros relativos a los ingresos brutos y/o adquisiciones anuales (que no debe superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año), o al límite del valor de los activos fijos afectados a la actividad (no debe superar los S/. 70,000), consideramos que siguen siendo limitados con relación a la actividad comercial que desempeñen (ver tabla N° 2). Nótese que con la modificación se estaría creando una excepción a la regla general de incluir solo a personas naturales o

sucesiones indivisas en el NRUS; –generadores de rentas de tercera categoría; ya que, según el artículo 14 de la Ley del Impuesto a la Renta, la E.I.R.L. califica como persona jurídica y, en principio se encontraría obligada a llevar contabilidad completa, así como todas las obligaciones propias del régimen general o del régimen especial del Impuesto a la Renta. (Mendivil, 2013).

Tabla N° 2

N°	Actividades comerciales restringidas para sujetos del NRUS
1	Presten el servicio de transporte de carga de mercancías utilizando sus vehículos que tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM (dos toneladas métricas).
2	Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
3	Efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero.
4	Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
5	Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.
6	Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
7	Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
8	Realicen venta de inmuebles.
9	Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
10	Entreguen bienes en consignación.
11	Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
12	Realicen alguna de las operaciones gravadas con el ISC.
13	Realicen operaciones afectas al Impuesto a la Venta del arroz pilado.

Fuente: Mendivil (2013)

5. Crédito por gastos de capacitación

Con la finalidad de propiciar la capacitación del personal técnico de las micro, pequeña y mediana empresa, se aprobó la implementación de un Crédito por Gastos de Capacitación, aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría, siempre que dicho gasto no exceda del 1% de la planilla anual de

trabajadores del ejercicio en el que se devenguen, y por el lapso de tres ejercicios, computados a partir del 2014 (hasta el 2016).

Ahora bien, entre otras condiciones, resaltamos que:

- Deben estar dirigidas exclusivamente a trabajadores en planilla.
- Deben responder a una necesidad concreta del empleador y no otorgar un grado académico, vinculada en la generación de renta gravada y/o el mantenimiento de la fuente de renta gravada.
- Respecto a los programas de capacitación, se exige que se trate de un tema comprendido en una relación de capacitaciones que determinan los ministerios de Producción, Economía y Finanzas, y de Trabajo, además de contar con la certificación de estos.
- Los capacitadores deben ser personas jurídicas y las capacitaciones se deben impartir en el país.

A efectos de gozar del crédito, los referidos gastos deben ser pagados en el ejercicio que se devenguen, para que proceda su aplicación en dicho año. No obstante ello, se proscribe la posibilidad de generar un saldo a favor, arrastre a ejercicios siguientes, devolución ni cesión a terceros. (Mendivil, 2013).

6. La Microempresa

De acuerdo con las medidas establecidas, la microempresa mantendrá las siguientes obligaciones sustanciales y formales de naturaleza tributaria.

Otros incentivos

Por otro lado, la Ley N° 30056 contempló los siguientes cambios adicionales orientados a facilitar la inversión privada en general:

1. Gastos de capacitación

Entre las novedades aportadas por la Ley, destaca la primera modificación al inciso a.3) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta, relativo a la deducción de gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica, que conlleva los siguientes cambios a partir de 2014:

- Con la sustitución del inciso, se eliminó el límite del 10% de los ingresos netos, con un máximo de 300UIT
- Podrá tratarse de gastos vinculados o no al giro del negocio, atendiendo a la naturaleza de la investigación, siempre que los proyectos sean calificados como tales por las entidades aprobadas por el reglamento.
- En cuando a la deducción del gasto, tenemos que esta se realizará a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación, a diferencia de la condición establecida en el texto vigente, que condicionaba la deducción al momento en que se aplique el resultado de la investigación.
- Tratándose de gastos en proyectos no vinculados al giro del negocio, estos serán deducibles, pero con un límite del 65% del total de los gastos devengados a partir del ejercicio en que se otorgue la calificación, si es que el contribuyente no obtiene la aludida calificación antes de la fecha de vencimiento para la presentación de la Declaración Jurada anual del ejercicio en el que se inició el proyecto.

Esta variación es importante en tanto que revela que el legislador se percató de los nocivos efectos de establecer un límite máximo para estos gastos y, de otra parte, también permite aclarar que la deducción de estos estará en función a la causalidad de los gastos de investigación y desde el momento de su calificación, con sujeción al criterio de lo devengado.

Complementariamente, se especificó que tratándose de los proyectos iniciados antes de 2014, que no hubieran culminado al 1 de enero de 2014 y que hayan cumplido con iniciar el trámite para la calificación de la investigación ante el CONCYTEC, podrán deducir en el 2014 las erogaciones devengadas a partir de la calificación del proyecto de investigación.

En cambio, si el contribuyente obtuvo la calificación del proyecto y la autorización antes del inicio de la investigación podrán deducir los gastos devengados hasta el 31 de diciembre de 2013 en el ejercicio 2014. En caso de no obtener la calificación y/o la autorización el gasto no será deducible en el ejercicio 2013. (Mendivil, 2013).

2. Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV

En virtud del Decreto Legislativo N° 973 se aprobó el régimen especial de recuperación anticipada del IGV para todas aquellas personas naturales o jurídicas que realicen inversiones en cualquier sector de la actividad económica que genere renta de tercera categoría, en tanto que se encuentre en alguna de los siguientes supuestos:

- (i) Suscriba un contrato de inversión por un valor no menor a cinco millones de dólares ó
- (ii) Que el proyecto requiera de una etapa pre-productiva igual o mayor a dos años.

Sin embargo, la novedad que conlleva la entrada en vigencia de la Ley N° 30056 es que se propone reducir el tiempo de tramitación del acogimiento al régimen, puesto que ya no se requerirá la resolución suprema refrendada por el Ministerio de Economía y del sector correspondiente, sino que bastará con la resolución ministerial del sector competente. En la referida resolución se

aprobarán los bienes, servicios y contratos de construcción cuya adquisición dará lugar al beneficio.

Finalmente, Mendiola (2013), en cuanto a los bienes, servicios y contratos de construcción que estarán comprendidos en el régimen se precisa que tratándose de gastos propios de la etapa pre-productiva, estos también se incluirán en el régimen, aun cuando esta se hubiera iniciado antes de la fecha de solicitud de la suscripción del contrato de inversión, o a partir de la fecha de inicio de esta etapa, en caso se inicie con posterioridad a la fecha de la solicitud. A consecuencia de estas modificaciones, se adecuaron los conceptos de “beneficiario” y “compromiso de inversión” a que se refiere el artículo 1 del Decreto Legislativo N° 973.

3. Obras por Impuestos: CIPRL

Con la finalidad de agilizar el mecanismo de Obras por Impuestos, aprobado mediante la Ley N° 29230, Ley que impulsa la inversión pública regional y local con Participación en el sector privado, se introdujeron cambios importante en cuanto a los proyectos de inversión y en torno al Certificado de “Inversión Pública Regional y Local -Tesoro Público” (CIPRL).

Consideramos un acierto eliminar la restricción vigente referida a que los proyectos de inversión solo se podrían versar sobre obras de infraestructura, de forma que los interesados en cualquier otro tipo de obra pública puedan acogerse a este beneficio.

Respecto al segundo punto, recordemos que los CIPRL son utilizados por las empresas única y exclusivamente para su aplicación contra los pagos a cuenta y de regularización del Impuesto a la Renta de tercera categoría a su cargo, hasta por un porcentaje máximo del 50% de dicho impuesto correspondiente al

ejercicio anterior, y en caso su valor no sea agotado podrá ser utilizado en los siguientes ejercicios gravables.

En torno a la utilización de este certificado, se modificó el artículo 6 de la Ley, confirmándose que este seguirá manteniendo una validez de diez años contados a partir de su emisión, pero señalándose que este también tendrá el carácter de negociable, salvo cuando la empresa privada sea la ejecutora del proyecto. (Mendivil, 2013).

2.2.2. Formalización de las Mypes

Marco histórico

Las pequeñas y micro empresas (PYMES), vienen contribuyendo al desarrollo de la economía nacional, independientemente del concepto de desarrollo y del modelo económico que se sigue, generando mayores puestos de trabajo y mejorando el ingreso nacional.

Canamero, (1993) expresa que: *“Las Pymes se encuentran en una situación de mucha expectativa por lo que va suceder en los próximos años, ya que en los actuales momentos, existe un clima favorable por los resultados de la política económica y por la coyuntura que ofrece el gobierno”* (Pág. 85).

Sin embargo, para los próximos años dependerá de factores como la política macro económica y la canalización de recursos de los organismos internacionales, además del aporte y del rol que desempeñen las instituciones de financiamiento, la ONG, los gobiernos locales, los centros de investigación, universidades, infraestructurales, tecnológica, etc.

Es difícil pensar de que las PYMES de manera espontánea y en forma automática van a superar sus problemas independientemente del entorno en el que se encuentran inmersos, siendo la única manera de avanzar y ser más competitivas creando estructuras institucionales estables y que tengan continuidad en el tiempo.

Existe una debilidad en el programa económico del gobierno a pesar de los esfuerzos que se vienen haciendo en la política económica y social ya que esta es insuficiente para resolver los problemas de las PYMES, por lo que debería plantearse una “Estrategia Integral” que incluya la participación de todas las organizaciones tanto del Estado como de la Sociedad Civil, como la ONG y gremios empresariales más representativos, universidades, intermediarios financieros, buscando una articulación de parte de un Estado promotor y orientador.

Respecto al rol que han desempeñado las ONG, éstas han jugado un papel muy relevante al señalar el camino a seguir por la micro empresa, desde el año 1984 en que empiezan los primeros programas. Existe consenso en un sector de las ONG que las PYMES es un sector que debe ser atendido en áreas de crédito, capacitación y mercadeo, principalmente.

Las PYMES generan el 74% del empleo del país y está demostrando que es uno de los estratos en donde la generación del empleo se realiza con una baja inversión y con una mayor dinámica. En el corto plazo. (Lastra, 2008. Pág. 128).

Marco legal

a. Constitución Política del Perú.

Artículo 74° Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por Ley o Decreto Legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo. Los gobiernos locales pueden crear, modificar y suprimir contribuciones y tasas o exonerar de éstas, dentro de su jurisdicción. Los Decretos de Urgencia no pueden contener materia tributaria.

b. Ley de Creación de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (SUNAT) Ley N° 24829

Esta Ley establece que la SUNAT, es una Institución Pública Descentralizada del Sector Economía y Finanzas, con autonomía funcional, económica, técnica, financiera y administrativa, conforme a la presente Ley General y su Estatuto. La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) tiene por finalidad administrar, aplicar, fiscalizar y recaudar los tributos internos con excepción de los municipales así como proponer y participar en la reglamentación de las normas tributarias.

c. Ley General de la Pequeña y Microempresa Ley 27268

La Ley en mención define a la pequeña y microempresa como aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios. La Ley se refiere de manera expresa a la capacitación en materia tributaria.

Marco conceptual

Cuentan generalmente con escaso capital. Se utilizan tecnologías menos intensivas en capital y más intensivas en mano de obra. El empresario es trabajador en las actividades propias de la empresa. Las características artesanales de la producción en la microempresa, hacen que la calidad esté sujeta a la habilidad del trabajador. La inversión por puesto de trabajo es baja.

Entre las características de las PYMES generalmente resaltan los siguientes elementos:

- a. Escasa especialización en el trabajo, tanto en el aspecto productivo como el administrativo, donde el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- b. Administración independiente, usualmente dirigido y apoyado por el propio dueño.
- c. Incidencia poco significativa en el mercado demostrado en el área de operaciones pequeñas.
- d. Empresarios con actividades de bajo capital de trabajo, el dueño aporta su propio capital.
- e. Empresarios de mucha experiencia, pero carecen de conocimiento de gestión empresarial.
- f. Presencia de algunos conglomerados productivos, crecimiento en medio de la crisis, como Gamarra, Trujillo y recientemente zona industrial de Villa el Salvador.
- g. Son empresas familiares, un gran número son parientes los trabajadores.

Es reconocida a nivel mundial la importancia del sector de la Pequeña Empresa en el contexto económico-productivo y social de cada país, por su efectiva participación en la generación de empleo a costos menores de inversión, dado que generalmente se hace uso de una tecnología

menos sofisticada y por tanto la incidencia en el costo de capital es baja y más bien es intensa en utilización de mano de obra.

Cabe agregar una ventaja adicional, y es que la Pequeña Empresa puede adaptarse fácilmente en zonas rurales y urbano-marginales, por lo que resulta viable un desarrollo armonizado en razón de su ubicación, potencialidades de recursos y capacidad por los pequeños empresarios.

Realidad

Lazo, (2004) *“Las micro y pequeñas empresas son formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y un mercado de Consumidores. (Pág. 103)*

Estas organizaciones económicas constituyen la principal fuente de empleo en el Perú y se considera que su número excede los 4'300,000 trabajadores. En promedio, cada microempresa tiene 2.6 trabajadores, por lo que se estima que el total de micro y pequeñas empresas en el Perú (urbanas y rurales) sería del orden de 2'715,000.

Según IDESI, el 60% (1'629,000) trabaja en el ámbito urbano y el restante 40% está conformado por unidades agropecuarias que disponen menos de 10 Has.; cada una y tienen ventas de menos de U\$10,000 anuales. Las pequeñas unidades productivas se pueden clasificar según el número de trabajadores permanentes, valor de activos y capacidad operativa, en microempresas de Subsistencia y microempresas de acumulación simple y ampliada.

Boggiano, (2005) comprende que: *“Las micro y pequeñas empresas de subsistencia son aquellas sin capacidad de acumulación y se caracterizan por ser inestables, tener equipos de trabajos simples y*

combinar la actividad empresarial con la doméstica; en la mayoría de los casos el propietario comparte el trabajo con los subordinados u operarios". (Pág. 336).

Por el bajo nivel de acondicionamiento tecnológico, dichos establecimientos sólo tienen capacidad para satisfacer una demanda de bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo, lo cual los coloca en un segmento inferior con un margen limitado de utilidad para capitalización y crecimiento; es decir mantienen sus ingresos en niveles de subsistencia. Según el censo de 1993, el 74% de la PEA trabaja en las PYMEs y la productividad de este sector no está de acuerdo con la alta utilización de mano de obra; mencionándose, una vez más; la falta de capacitación de las PYMEs en nuestro medio y la ausencia de entidades que difundan información que este sector necesita.

Sin embargo, es importante señalar la evolución que ha tenido el fenómeno de la organización empresarial en nuestro país, en donde priman formas de especialización flexibles como la subcontratación y asociación de empresas pequeñas.

Disponibilidad del Capital y Costo del Dinero

Las micro y pequeñas empresas tienen limitada capacidad financiera. No tienen posibilidades de acceder al crédito u otro mecanismo de financiamiento del sistema financiero debido a que no cuentan con las garantías que el sistema exige.

Pérez (2003) comprende que: *"La falta de créditos constituye un cuello de botella para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, ya que el ahorro familiar es insuficiente y el crédito de préstamos particulares no constituye una solución al problema". (Pág. 250)*

La dificultad de acceso al crédito de la pequeña y micro empresa está asociada con el riesgo que la concesión del préstamo implica, los pequeños montos que solicitan, y el vasto número de empresas prestatarias, lo que hace que los costos administrativos del financiador para este tipo de empresarios, sea significativamente elevado.

Además existen graves problemas de comunicación con el sistema bancario; desconocimiento mutuo, exigencias de garantías exageradas y sobre todo, una aplastante burocracia. Las pequeñas y micro empresas se autofinancian o consiguen préstamos de tipo personal solamente a tasas de interés muy elevadas.

Desconexión con el Productor de Materias Primas

Las dificultades de acceso a materias primas e insumos a precios y calidades competitivas son una de las principales limitaciones de las micro y pequeñas empresas. Considerando las características de la producción del sector, orientada principalmente a productos con escaso contenido tecnológico para mercados altamente segmentados, las PYMEs tienen una reducida capacidad de compra individual, lo cual les impide acceder a mejores precios por los mismos productos o a mejores calidades por los mismos precios.

El reducido poder de compra de los pequeños empresarios individualmente hace que tengan que pagar precios altos y a veces de especulación, y tengan que esperar a ser atendidos después de los pedidos de los clientes más grandes. Además, los proveedores generalmente son informales, comprándose por precio y no por calidad. Falta acceso directo a fabricantes de insumos, así como información sobre los mismos.

Hermeza, (2000) manifiesta que: *“Es necesario que exista una conexión entre la empresa y el productor que suministra materias primas a través*

de mecanismos de compra asociativos, centrales de insumos, centros de abastecimiento y de compra, etcétera, con el propósito de producir materias primas de calidad adecuadas y estandarizadas, que permitan mejorar la eficiencia en el procesamiento y competir con mejores posibilidades en el mercado. (Pág. 305)

Desconocimiento de la Tecnología del Proceso

Este es un problema que limita la Capacidad productiva de la micro y pequeña empresa, al no existir vinculación con el sector que realiza la investigación y desarrollo tecnológico. Persiste la falta de información tecnológica, oportuna y cercana a las zonas de trabajo, ya que en algunas instituciones existe información pero ella no llega a los empresarios. La pequeña y micro empresa prácticamente no se ve favorecida de los avances tecnológicos que constituyen la base del crecimiento de la industria. En nuestro país son escasos los mecanismos de transferencia y adaptación tecnológica de las instituciones de investigación y de apoyo hacia las PYMEs, en función de los procesos y métodos ya probados y por lo tanto perfectamente adaptables a este tipo de empresa.

La escasez de capital y la falta de información y de conocimientos especializados, hacen que las posibilidades de mejoramiento tecnológico sean remotas y se logren en muy largo plazo. Este problema podría resolverse en parte mediante el establecimiento de mecanismos de difusión y de comunicación fluida entre usuarios e instituciones productoras y almacenadoras de información. El establecimiento de redes y de terminales en las zonas productivas puede ser la orientación para resolver estas carencias de información.

Desconocimiento del Mercado

El mercado de la pequeña y micro empresa ha sido siempre el mercado interno, captando principalmente la demanda de los sectores de

menores recursos, los cuales tienen escasa capacidad adquisitiva. Casi el 80% de la producción se comercializa de esta forma.

La baja incorporación de progreso técnico en la micro y pequeña producción, genera un conjunto de productos cuya principal fuente de demanda proviene de los sectores medios y bajos de la población principalmente asalariada, la cual ha venido reduciendo su capacidad de consumo en los últimos años. Las deficiencias en calidad, capacidad de producción, tiempo de entrega, etcétera, para mercados más amplios y exigentes son limitantes importantes para el desarrollo individual de las pequeñas unidades.

Deficiencias en la Comercialización

Los problemas de comercialización de productos finales, incluyendo las políticas de fijación de precios; así como, los canales y modalidades de ventas, vienen afectando el desarrollo de las pequeñas y micro empresas. La mayoría de pequeños empresarios pierde valioso tiempo productivo en la venta personal de sus productos por desconocimiento de otras alternativas de comercialización.

Las unidades productivas se orientan hacia la producción, es decir, en base a sus experiencias con otros grupos de trabajo, sus capacidades y habilidades, y no en función de lo que exige el mercado y la competencia; orientación hacia el consumidor conociendo sus necesidades, modos, lugares de compras y hábitos. La comercialización no puede abordarse aisladamente, por el contrario debe tener estrecha relación con la producción, capacitación, asistencia técnica y desarrollo organizacional.

Deficiencias en el Manejo Empresarial

"El micro o pequeño empresario es un empresario que se forma "a pulso", recorriendo un tortuoso camino por el método del "ensayo error",

esto es, cometiendo errores y aprendiendo de ellos. No ha estudiado ni se ha preparado para optimizar la gestión y el proceso productivo". (Cabello. 2004. Pág. 453). Las micro y pequeñas empresas con frecuencia están dirigidas por "hombres orquesta" que toman todas las decisiones, incluso las del tipo tecnológico. Siendo su principal reto el sobrevivir, sus decisiones tecnológicas y económicas son muy elementales y dan poca relevancia a cuestiones de largo plazo.

La capacidad de gestión de la mayoría de pequeños y microempresarios continúa siendo pues muy débil. Esto se traduce en una serie de problemas administrativos, contables y productivos. Esto ocurre sobre todo con las pequeñas y micro empresas que recién trascienden el umbral de la micro industria. Al incrementar la producción y el empleo, la organización de la producción se vuelve más compleja. Esta situación exige la capacitación del empresario en aspectos de control de existencias, calidad total, programación de la producción y en finanzas, compras, ventas y comercialización.

Podríamos decir que en las pequeñas y micro empresas los aspectos relacionados a la gestión y organización mantienen características similares. Se trabaja con información limitada, muchas veces resultado de una transferencia de otras empresas en mejor posición, reflejando lo que otros desarrollan, no así su propia realidad.

Dispersión

Las micro y pequeñas empresas generalmente se encuentran dispersas y aisladas unas de otras. Al no estar articuladas a redes, deben enfrentar individualmente problemas que son comunes a muchas otras de su propia rama o sector, incurriendo por ello en costos unitarios elevados.

2.3. Términos técnicos

2.3.1. Política fiscal

1. Cuenta: Una cuenta es un instrumento que permite registrar, para un determinado aspecto de la vida económica: a) los empleos y los recursos; o b) las variaciones de activos y las variaciones de pasivos; o c) las existencias de activos y pasivos que existen en un determinado momento; las cuentas de operaciones incluyen un saldo contable que sirve para equilibrar los dos lados de las cuentas (por ejemplo, los recursos y los empleos) y que en sí constituye una medición significativa de resultado económico.
2. Deflactación del impuesto: Con la inflación, los ingresos nominales pueden aumentar aunque los reales sean los mismos (si los salarios aumentan igual que el IPC aumentan los salarios nominales mientras que los reales siguen siendo los mismos). Si los ingresos nominales de un sujeto pasivo aumentan, le corresponde un tipo impositivo más alto en la escala de gravamen, con lo que se puede pasar a pagar un impuesto más alto sólo por efecto de la inflación, sin que hayan mejorado los ingresos reales. La deflactación intenta evitar que aumenten los impuestos que se cobran, por el simple hecho que aumente la inflación. Para ello, disminuyen el tipo impositivo en relación con la inflación, de forma que la tasa real permanezca igual.
3. Gasto público: Aquel flujo que configura el componente negativo del resultado económico-patrimonial, producido a lo largo del ejercicio por las operaciones conocidas de naturaleza presupuestaria o no presupuestaria, como consecuencia de la variación de activos o el surgimiento de obligaciones, que implican un decremento en los fondos propios.
4. Impuesto a la renta: El Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales a aquéllas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.

5. Impuestos directos: Impuestos que se aplican sobre la renta y el patrimonio.
6. Impuestos indirectos: Son aquellos que gravan el consumo
7. Incidencia y equidad fiscal: La incidencia fiscal (el estudio de quienes soportan la carga fiscal) es el central para evaluar la equidad de los impuestos. La persona sobre la que recae la carga impositiva no siempre es la que tiene que pagar los impuestos.
8. Incidencia: Habiéndose producido la traslación del impuesto a un tercero, y en la medida que ese tercero no pueda también trasladar el impuesto, nos encontramos con el sujeto que efectivamente, en términos económicos, ha recibido el impacto de la carga tributaria, es decir, el contribuyente de hecho, que son estar contemplado como sujeto pasivo de la obligación legal en la respectiva norma, recibirá lo que se denomina la incidencia del impuesto o en otras palabras, quien pagará realmente el impuesto.
9. Percusión: Es la obligación legal de pago por el sujeto designado en la respectiva norma, es decir, quien recibe la percusión del tributo es el contribuyente de derecho.
10. Política fiscal coyuntural: De corto plazo, referida a los objetivos de estabilización.
11. Política fiscal estructural: De largo plazo, referida a los objetivos estructurales de toda índole.
12. Política fiscal restrictiva: Los mecanismos son los contrarios que en la expansiva, y más duros: 1) Reducir el gasto público, para bajar la producción. 2). Subir los impuestos, para que la gente no gaste tanto y las empresas puedan invertir menos, así la demanda agregada se desplaza hacia la izquierda. De esta forma, al haber menor gasto público, y mayores impuestos, el presupuesto del Estado, genera un superávit. Aumenta la demanda: se le pone un impuesto a los consumidores para que esta baje.
13. Política Fiscal: La política fiscal en el Perú se inscribe dentro del objetivo de alcanzar la solvencia presupuestal y contribuir a la

estabilidad macroeconómica. Así, al eliminarse la posibilidad del financiamiento por la vía de la emisión del Banco Central, se ha limitado el gasto del Gobierno a los ingresos corrientes y al financiamiento del exterior.

14. Política tributaria: Son aquellos lineamientos que dirigen el sistema tributario. Está diseñada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). La política tributaria asegura la sostenibilidad de las finanzas públicas, eliminando distorsiones y movilizand o nuevos recursos a través de ajustes o reformas tributarias.
15. Presión fiscal: El total de los impuestos que recauda el sector público en un país en relación con la producción anual, el PIB, constituye la presión fiscal.
16. Principio de beneficio: Un principio de los sistemas impositivos es el llamado principio de beneficio, según el cual las personas deben pagar impuesto con base a los beneficios que reciben de los servicios del gobierno. Este principio intenta equiparar los bienes públicos a los bienes privados. Parece justo que una persona que va constantemente al cine pague más en total por sus boletos que otra que rara vez va al cine. De igual manera, una persona que obtiene grandes beneficios de un bien público debe pagar más por ello que quien obtiene un beneficio menor.
17. Principio de capacidad de pago: Otra forma de medir la equidad de un sistema impositivo se denomina principio de capacidad de pago, según el cual los impuestos deben relacionarse con la capacidad de cada persona para soportar la carga. Este principio se justifica algunas veces con la aseveración que todos los ciudadanos deben hacer un "sacrificio igual" para mantener al gobierno. Sin embargo, la magnitud del sacrificio de cada persona depende no sólo del monto de los impuestos que paga, sino también de su ingreso y otras circunstancias.
18. Reforma fiscal: Cambio sustancial en un sistema fiscal. El sistema fiscal está cambiando constantemente en aspectos parciales, pero

sólo se refiere a “reforma fiscal” cuando se modifica el conjunto o una parte muy sustancial del sistema anterior.

19. Sistema de Cuentas Nacionales (SCN): Es el conjunto normalizado y aceptado internacionalmente de recomendaciones relativas a la elaboración de mediciones de la actividad económica de acuerdo a convenciones contables estrictas, basadas en principios económicos. Las recomendaciones se expresan mediante un conjunto de conceptos, definiciones, clasificaciones y reglas contables que incluyen las normas aceptadas internacionalmente para la medición de partidas como el producto interno bruto (PIB), el indicador de los resultados económicos utilizado con mayor frecuencia. El marco contable del SCN permite elaborar y presentar los datos económicos en un formato destinado al análisis económico, a la toma de decisiones y a la formulación de la política económica.
20. Sistema tributario: El Sistema Tributario peruano es el conjunto ordenado de normas, principios e instituciones que regulan las relaciones procedentes de la aplicación de tributos en el país. Se rige bajo el Decreto Legislativo N° 771 (enero de 1994), denominado como la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional.
21. Tasas impositivas marginales frente a tasa impositiva promedio: Cuando se habla de la eficiencia y la equidad del impuesto sobre la renta, los economistas distinguen entre dos conceptos de tasas impositivas: la tasa marginal y la tasa promedio. La tasa promedio es el total de impuestos pagados dividido entre el total de ingresos. Por su parte, la tasa marginal es el impuesto extra que se paga sobre cada unidad monetaria adicional de ingreso.
22. Traslación: Sin embargo, el sujeto percutido, en la medida que el impuesto se aplica sobre transacciones económicas en las que participa más de una parte, puede intentar cambiar los términos en que está dispuesto a contratar y, a través de esos cambios trasladar la carga del impuesto a la otra parte. En este caso, el contribuyente de derecho continuará respondiendo por el cumplimiento de la

obligación legal, pero el peso económico del impuesto ya no recaerá sobre él.

23. Variación de los impuestos: Si aumenta la renta de los consumidores (el dinero que la gente tiene disponible para gastar), entonces pueden gastar más, y es probable que lo hagan. Hay medidas para saber qué porcentaje de la renta se gasta; son la propensión marginal al consumo y la propensión marginal al ahorro.
24. Variación del gasto público: (inversión pública) es la cantidad de dinero que gasta el estado en pagar los proyectos públicos, como carreteras y otras construcciones. Conjunto de gastos realizados por el gobierno en bienes y servicios para el Estado.

2.3.2. Formalización Mypes

1. Desempleado: Persona que en el periodo de referencia no trabajó, pero se encontraba buscando activamente una ocupación.
2. Economía informal: La economía informal hace referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades productivas que no cumplen con las regulaciones previstas por el estado para el ejercicio de sus actividades. En otras palabras, la economía informal está compuesta por el sector informal y el empleo informal.
3. Economía no observada: Los grupos de actividades más propensas a no ser observadas son aquellas que son subterráneas, ilegales o informales o aquellas que son realizadas por los hogares para consumo final propio. También puede haber actividades no observadas debido a vacíos en el dispositivo de captura de datos estadísticos básicos. Estos grupos de actividades se designan (en el Manual sobre la medición de la ENO) como zonas problemáticas. Las actividades no cubiertas por los datos básicos por figurar en una o en varias de estas zonas problemáticas se designan colectivamente con el término economía no observada.

4. Economía subterránea: Actividades que pueden ser productivas desde el punto de vista económico y totalmente legales (a condición de que cumplan con algunas normas o normativas), pero deliberadamente ocultadas a las autoridades públicas por distintos tipos de razones: a) evitar el pago del impuesto a la renta, del impuesto sobre el valor agregado o de otros impuestos; b) evitar el pago de las cotizaciones del seguro social; c) no tener que cumplir con algunas normas legales: salario mínimo, horario máximo, normas en materia de seguridad o de salud, etc.; d) evadir algunos procedimientos administrativos, tales como el hecho de llenar cuestionarios estadísticos u otros formularios administrativos.
5. Empleo informal: Todo empleo que no cuenta con los beneficios estipulados por ley. En función del país, puede incluir seguridad social pagada por el empleador, vacaciones pagadas, licencia por enfermedad, etc.
6. Sector informal: Es el subconjunto de empresas no constituidas en sociedad de los hogares que operan dentro de la frontera de la producción del Sistema de Cuentas Nacionales, de acuerdo a consideraciones de la OIT y del Sistema de Cuentas Nacionales, se puede operativizar con criterios de registro o de tamaño.
7. Cluster: Conjunto de empresas que se encuentran integradas a un mercado que comparten relaciones de conocimientos e insumos. Esta aglomeración productiva genera economías de escala y efectos de desbordamiento que hace que los costos medios de producción de las empresas inmersas en el cluster se reduzcan en el tiempo.
8. MYPES: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica 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.

9. Microempresa: Se considera de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
10. Pequeña empresa: Se considera de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
11. Asociatividad: Es todo mecanismo de cooperación voluntaria entre dos o más empresas, para realizar negocios de manera conjunta, con el objeto de lograr mejores condiciones y resultados más favorables para la empresa.
12. Conductor mype: Es la persona responsable de la conducción administrativo - operativo de la empresa, responsable de la toma de decisiones. En el caso de la micro y pequeña empresa, generalmente el cargo es desempeñado por el propietario, siendo este, la persona natural que ejerce los derechos de propiedad de la empresa. También en algunos casos este cargo puede ser desempeñado por el gerente, contador, administrador, entre otros.
13. Gestión empresarial: Es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la administración de los recursos disponibles, así como la productividad y por ende la competitividad de la empresa o el negocio.
14. Propietario: Es la persona natural que ejerce los derechos de propiedad de la empresa.
15. Capacitación adecuada: Es el acceso a cursos de capacitación especializados que permiten elevar el conocimiento, habilidades y actitudes en las labores que desempeña el trabajador, generando el incremento de su productividad y el perfeccionamiento en su puesto de trabajo. En la encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013, se considera como capacitación adecuada a los cursos o eventos relacionados con la actividad económica de la empresa, seguidos por el personal (incluido el propietario) que hayan tenido métodos de

aprendizaje activos participativos, pruebas de entrada y salida y que el evento tenga relación con el trabajo que el trabajador desarrolla.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

La Política Fiscal incide significativamente en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.

2.4.2. Hipótesis Secundaria

- a. La modificación de las normas centrales del sistema tributario inciden significativamente en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.
- b. Los beneficios tributarios inciden significativamente en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.
- c. Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría inciden significativamente en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.
- d. La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS inciden significativamente en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

2.5. Operacionalización de variables

2.5.1 Variable independiente

X: Política Fiscal

Definición conceptual	Castillo (2008) define que La política fiscal es el uso del gasto gubernamental y la recaudación de impuestos para influenciar en la economía.
-----------------------	--

	INDICADORES	ÍNDICES
Definición operacional	x ₁ . Normatividad	1.1. Tributaria 1.2. Legal 1.3. Laboral 1.4. Comercial
	x ₂ . Beneficios tributarios	2.1. Exoneraciones 2.2. Beneficios 2.3. Incentivos 2.4. Fraccionamientos
	x ₃ . Créditos por gastos de capacitación	3.1. Rentabilidad 3.2. Liquidez 3.3. Productividad 3.4. Eficiencia
	x ₄ . Inclusión de la EIRL en el nuevo RUS	4.1. Accesibilidad al sistema tributario 4.2. Mayor simplicidad e el cumplimiento de obligaciones tributarias 4.3. Reducción de costos de cumplimiento tributario 4.4. Ampliación de la base tributaria
Escala valorativa	Nominal	

1.5.2. Variable dependiente

Y: Formalización de Mypes

Definición conceptual	Lazo (2004) define la formalización es el cumplimiento de las disposiciones del Estado para el adecuado inicio de una actividad empresarial.
-----------------------	--

Definición operacional	INDICADORES	ÍNDICES
	y ₁ . Acceso al financiamiento	1.1. A sola firma 1.2. A corto plazo 1.3. A mediano plazo 1.4. A largo plazo
	y ₂ . Mayor Competitividad	2.1. Precios 2.2. Productos 2.3. Costos 2.4. Posicionamiento
	y ₃ . Mejor poder de negociación	3.1. Clientes 3.2. Proveedores 3.3. Intermediarios 3.4. Colaboradores
	y ₄ . Inserción en el mercado	4.1. Local 4.2. Nacional 4.3. Internacional 4.4. Global
Escala valorativa	Nominal	

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

3.1.1. Tipo de investigación

Es una investigación no experimental, aplicada cuyo diseño metodológico es transaccional correlacional.

$$OxrOy$$

Dónde:

O=Observación.

x= Política Fiscal.

y= Formalización de las Pymes.

r = Relación de variables.

Nivel de investigación

Cuantitativo – deductivo. Es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, estadístico varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez, en base a datos numéricos precisos.

3.1.2. Procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar la hipótesis planteada se usó la distribución Chi cuadrada, pues los datos para el análisis deben estar en forma de frecuencias. La estadística Chi cuadrada es la distribución más adecuada porque las pruebas son las evidencias muestrales, y si las mismas aportan resultados significativamente diferentes de los planteados en las hipótesis nulas, ésta es rechazada, y en caso contrario es aceptable, teniendo en cuenta el siguiente procedimiento:

- a. Formulación de la hipótesis nula (H_0).
- b. Formulación de la hipótesis alterna (H_a).

c. Fijar el nivel de significación (α): es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera.

El nivel de significación (α) tiene un rango de variación de $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla estadística Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo tal como indica el gráfico; si $X^2_c \geq X^2_t$, entonces se rechazará la hipótesis nula.

d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$$

Donde:

O_i= Valor observado producto de las encuestas

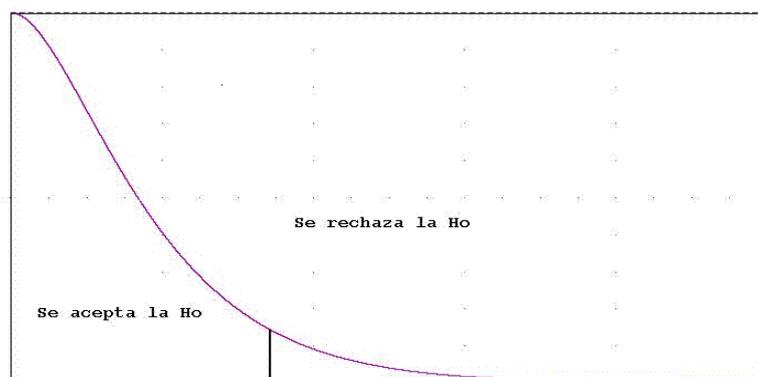
e_i=Valor esperado producto de las encuestas

X²_c= Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla de la Ji-Cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

X²_{t(kn)}=Valor del estadístico obtenido en la tabla estadística Chi Cuadrado.

K =Filas, **r** = columnas, **gl** = grados de libertad

e. Toma de decisiones: observar donde cae el valor de la Prueba para tomar decisiones.



Valor crítico

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población (N)

La población bajo estudio, estuvo conformada por las MYPES del sector Comercio de Lima Cercado que según el Ministerio de trabajo en al año 2014 es de 42,363 empresas representadas por 30 personas entre Accionistas, Gerentes, administradores, Contadores y Auditores Tributarios Independientes.

De estas empresas se focalizo en tiendas ubicadas en galerías que pertenecen a la zona ubicada en las inmediaciones de mesa redonda, cercado de Lima, lo que se muestra en la tabla adjunta.

Tabla 01: Distribución de la población

Empresa	Ubicación	Total Empresas	Trabajadores	Población
A	Jr. Cusco	6	5	30
B	Jr. Huallaga	4	4	16
C	Jr. Miroquezada	6	5	30
D	Jr. Ayacucho	5	5	25
E	Jr. Ucayali	5	5	25
F	Jr. Puno	4	6	24
Total			30	150

Comprende: Útiles de Escritorio, Juguetes, Vestuario (Prendas de vestir), Accesorios para Vestuario, Artículos para Decoración de interiores, Utensilios de Cocina y Servicio de Mesa.
Fuente: Municipalidad de Lima Metropolitana.
Elaboración: Propia

3.2.2. Muestra (n)

En la determinación del tamaño de la muestra se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple propuesto por R.B Ávila Acosta en su libro “Metodología de la Investigación”, la que se detalla a continuación:

$$n = \frac{z^2 p * q N}{\epsilon^2 [N - 1] + z^2 p * q}$$

Donde:

- Z: Valor de la abscisa de la curva normal asociado a un nivel de confianza, siendo el rango de variación, el siguiente: $90\% \leq \text{confianza} \leq 99\%$, para el caso del presente trabajo de investigación se trabajará con el 90% de confianza que le corresponde un valor $z = 1.64$.
- P: Porcentaje de empresas dedicadas al sector comercio formales ubicadas en Lima Cercado, para el caso del problema se tiene que $p = 0.8$.
- Q: Porcentaje de empresas dedicadas al sector comercio informales ubicadas en Lima Cercado, para el caso del problema se tiene que $p = 0.2$.
- ε : Margen de error que existe en todo trabajo de investigación, cuyo valor fluctúa entre el siguiente intervalo; $5\% \leq \varepsilon \leq 10\%$ para el caso del presente trabajo de investigación se considera un error del 0.06%.
- N: Población conformada por 30 empresas del sector comercio ubicadas en zona de mesa redonda de Lima Cercado representada por 150 personas entre Accionistas, propietarios, Gerentes, administradores, Contadores y Auditores entre hombres y mujeres.
- n: Tamaño óptimo de muestra a determinar.

$$n = \frac{1.64^2 * 0.8 * 0.2 * 150}{0.06^2 [150 - 1] + 1.64^2 * 0.8 * 0.2}$$

$n = 66.7$

Con este valor se calculó el factor de distribución muestra (fdm) que permite estratificar la población y se obtiene el cuadro de distribución muestral.

$f_{dm} = 66/150 = 0.44$, por lo tanto dicho valor representa el factor de distribución de la muestra y se aplicó el muestreo estratificado, que se indica a continuación:

Tabla 02: Distribución de la muestra

Empresa	Ubicación	Total Empresas	Trabajadores	Muestra (n)
A	Jr. Cusco	6	30	13
B	Jr. Huallaga	4	16	7
C	Jr. Miroquezada	6	38	13
D	Jr. Ayacucho	5	25	11
E	Jr. Ucayali	5	25	11
F	Jr. Puno	4	24	11
Total			30	66

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Los métodos de investigación empleados en el proceso de investigación fueron: El método descriptivo estadístico, de análisis-síntesis, entre otros, que de acuerdo al desarrollo de la investigación se fueron dando indistintamente.

Con respecto a las técnicas de investigación, se aplicó la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtienen mediante el cuestionario como instrumento de investigación. En relación a la entrevista, como instrumento de investigación, se centró en el diálogo interpersonal entre el entrevistador y el entrevistado, en una relación cara a cara, es decir, en forma directa.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.

Para garantizar la eficacia y efectividad de los instrumentos de investigación, fundamentalmente si estos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad aquello que se desea medir de las variables, se procedió con la aplicación de una prueba piloto a treinta (30) empresas, entre accionistas, gerentes, administradores, contadores y auditores tributarios independientes de conformidad con la determinación de la muestra. Asimismo; la confiabilidad ha permitido obtener los mismos resultados en cuanto a su aplicación en un número de veces de tres (3) a las mismas personas en diferentes periodos de tiempo.

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Para el procesamiento y análisis de la información se utilizó el programa estadístico informático de mayor uso en las ciencias sociales; *Statistica/Package for the Social Sciences*, conocido por sus siglas de SPSS, edición IBM® SPSS® *Statistics 23*, versión en español.

3.5. Aspectos Éticos

En la elaboración de la tesis, se dio cumplimiento a la Ética Profesional, desde su punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética profesional de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del país y a IFAC, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- Integridad.

- Objetividad.
- Competencia profesional y debida cuidado.
- Confidencialidad.
- Comportamiento profesional.

En general, el desarrollo se lleva a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad y evitar la falsedad de conjeturas y coadyuvar el desarrollo de la ciencia contable.



CAPÍTULO IV: RESULTADOS

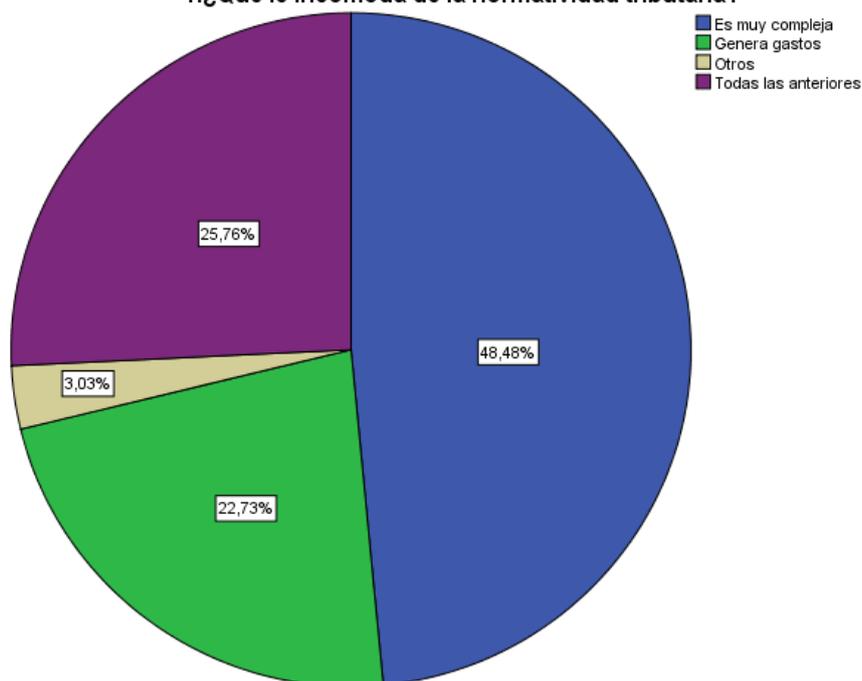
4.1. Resultados de encuesta

1. ¿Qué le incomoda de la normatividad tributaria?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Es muy compleja	32	48,5
Genera gastos	15	22,7
Otros	2	3,0
Todas las anteriores	17	25,8
Total	66	100,0

El 48.5% de los encuestados manifiesta que lo que más le incomoda de la normatividad tributaria es que es muy compleja. El 22.7% manifiesta que genera gastos. El 25.8% manifiesta que es muy compleja y que genera gastos al mismo tiempo. Y un 3% manifiesta que le incomoda otros aspectos de la normatividad tributaria.

1. ¿Qué le incomoda de la normatividad tributaria?

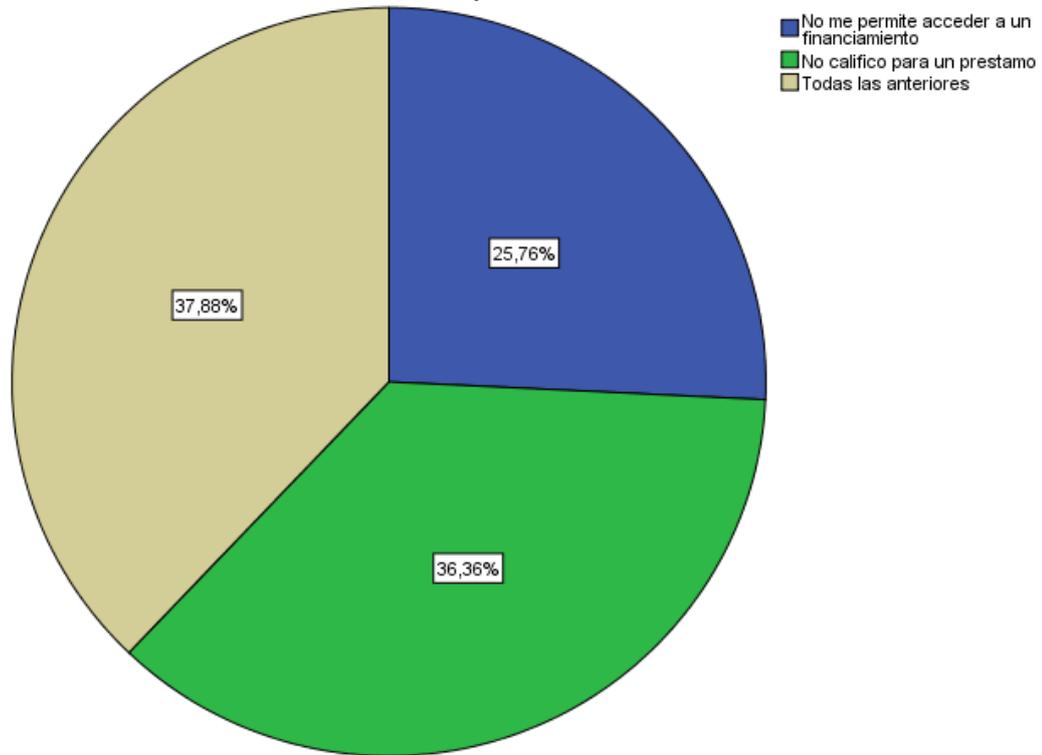


2. ¿Cómo le afecta la normatividad legal en el acceso a financiamiento a mediano plazo?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido No me permite acceder a un financiamiento	17	25,8
No califico para un préstamo	24	36,4
Todas las anteriores	25	37,9
Total	66	100,0

El 36.4% de los encuestados manifiesta que la normatividad legal le afecta en el acceso a financiamiento a mediano plazo pues no califica para un préstamo y no tiene acceso al financiamiento. Un 25.8% que no pueden acceder a ningún tipo de financiamiento. El 37.9% restante manifiesta que le afecta todas las opciones mencionadas.

2. ¿Cómo le afecta la normatividad legal en el acceso a financiamiento a mediano plazo?

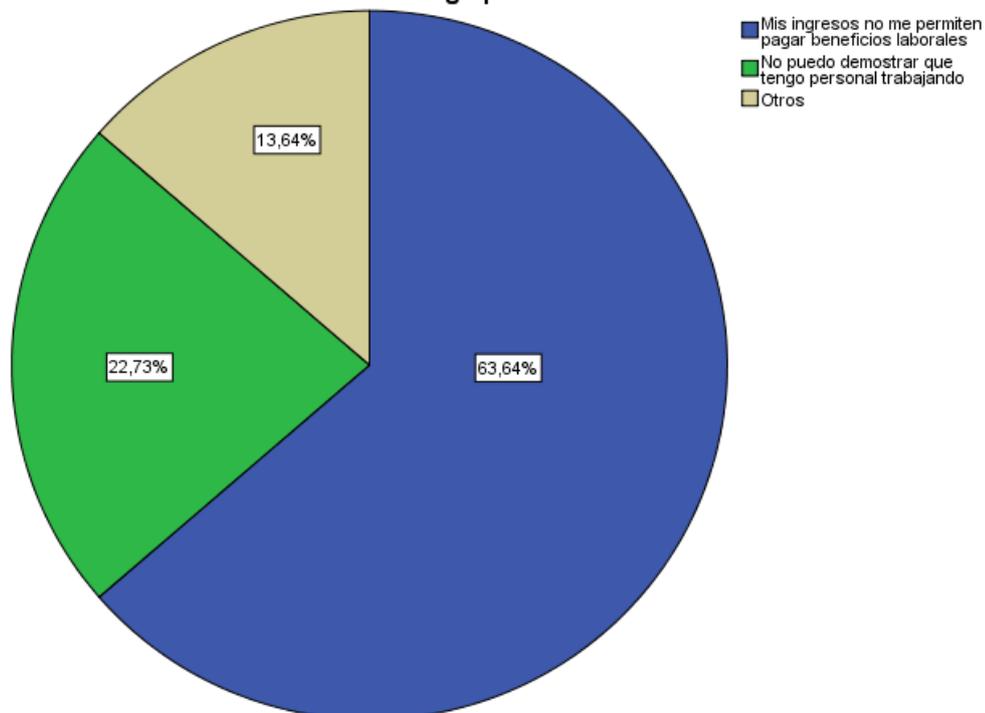


3. ¿Sabe Ud. como le afecta la normatividad laboral en el acceso a financiamiento a largo plazo?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mis ingresos no me permiten pagar beneficios laborales	42	63,6
No puedo demostrar que tengo personal trabajando	15	22,7
Otros	9	13,6
Total	66	100,0

El 63.6% de los encuestados manifiesta que sus ingresos no le permiten pagar beneficios laborales con lo cual no puede cumplir con la normatividad laboral y no le permite reunir los requisitos para acceder a un financiamiento a largo plazo. El 22.7% manifiesta que no puede demostrar que tiene personal trabajando. El 13.6% restante manifiesta que otros factores laborales le impiden acceder a un financiamiento a largo plazo.

3. Sabe Ud. como le afecta la normatividad laboral en el acceso a financiamiento a largo plazo?

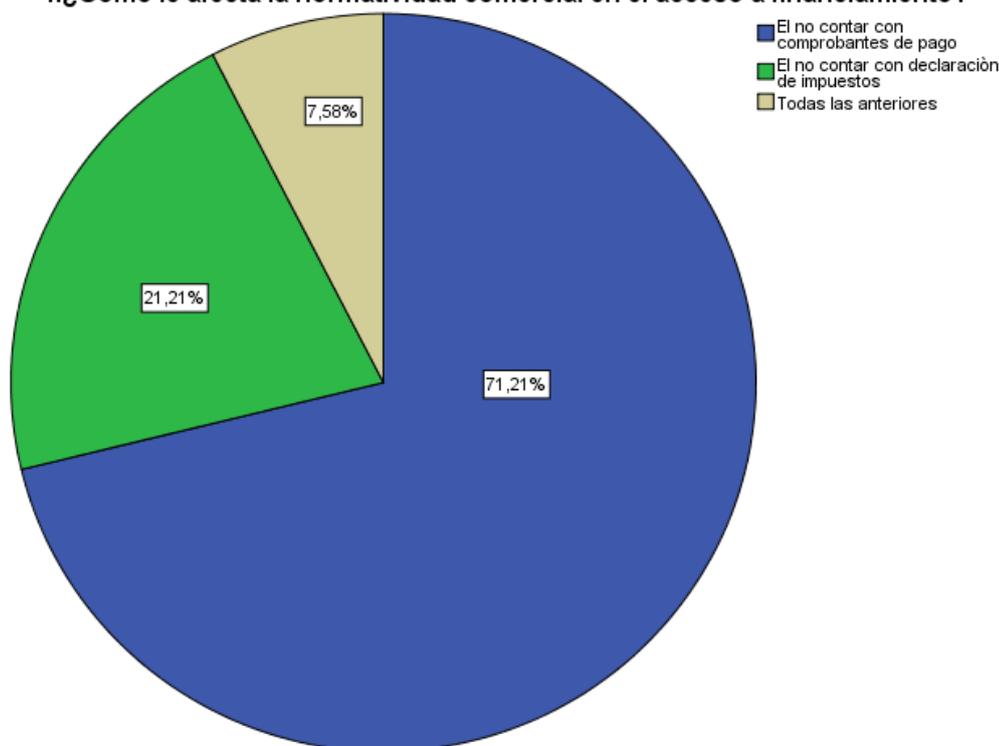


4. ¿Cómo le afecta la normatividad comercial en el acceso a financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido El no contar con comprobantes de pago	47	71,2
El no contar con declaración de impuestos	14	21,2
Todas las anteriores	5	7,6
Total	66	100,0

El 71.2% manifiesta que el aspecto de la normatividad comercial que le afecta es el no contar con comprobantes de pago lo cual no le permite el acceso al financiamiento. El 21.2% manifiesta que el aspecto de la normatividad comercial que le afecta es el no contar con declaración de impuestos. El 7.6% manifiesta que tanto el no contar con comprobantes de pago como el no contar con declaración de impuestos le afecta en el acceso al financiamiento.

4. ¿Cómo le afecta la normatividad comercial en el acceso a financiamiento?

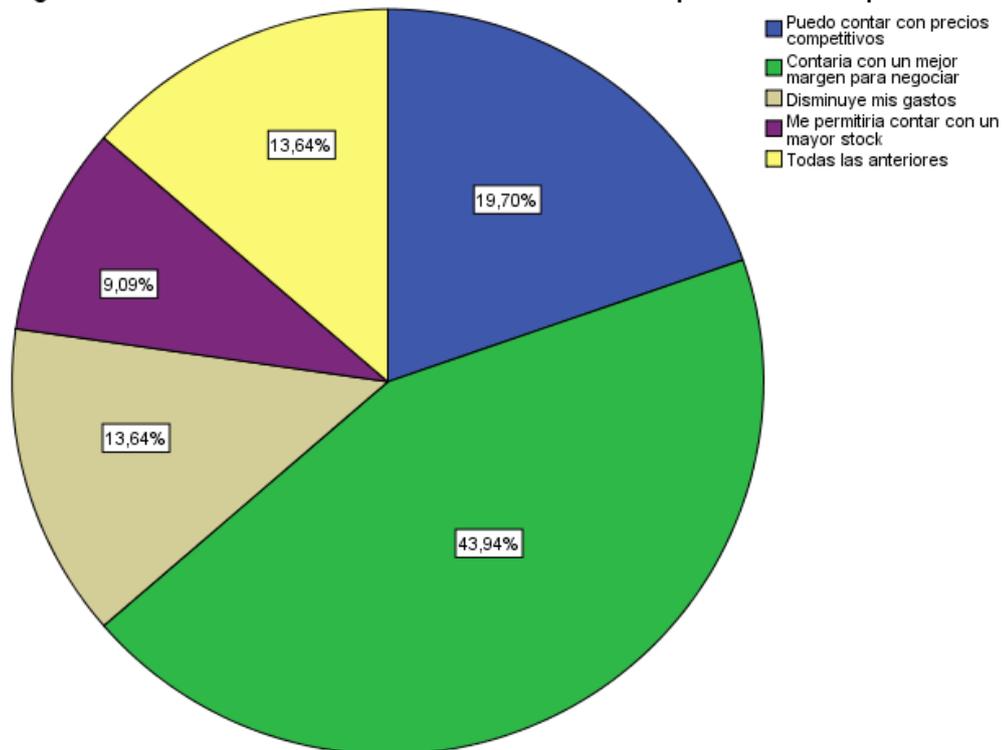


5. ¿Cómo las exoneraciones tributarias inciden en los precios de sus productos?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Puedo contar con precios competitivos	13	19,7
Contaría con un mejor margen para negociar	29	43,9
Disminuye mis gastos	9	13,6
Me permitiría contar con un mayor stock	6	9,1
Todas las anteriores	9	13,6
Total	66	100,0

El 43.9% de los encuestados que las exoneraciones tributarias inciden en los precios de sus productos pues les permitirían contar con un mejor margen para negociar. El 19.7% manifiesta que podría contar con precios competitivos. El 13.6% manifiesta que disminuiría sus gastos. Otro 13.6% manifiesta que todas las opciones mencionadas incidirían positivamente en su negocio. El 9.1% restante manifiesta que le permitiría contar con un mayor stock por tener más liquidez para capital de trabajo.

5. ¿Cómo las exoneraciones tributarias inciden en los precios de sus productos?

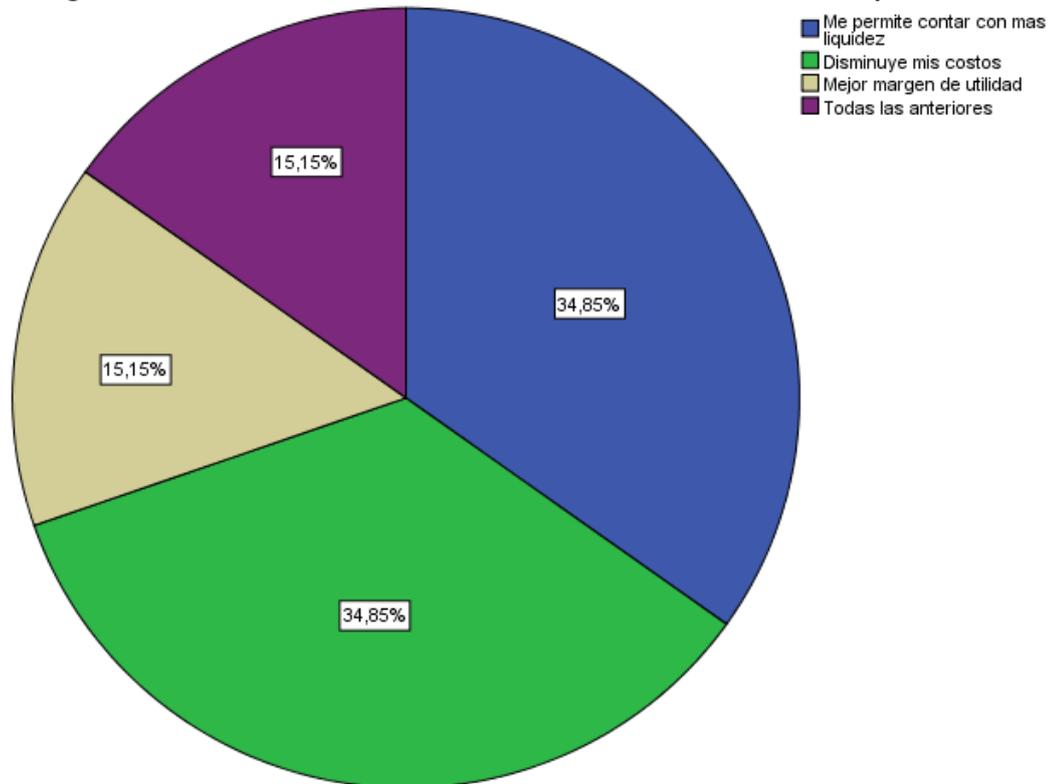


6. ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en los costos de sus productos?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Me permite contar con más liquidez	23	34,8
Disminuye mis costos	23	34,8
Mejor margen de utilidad	10	15,2
Todas las anteriores	10	15,2
Total	66	100,0

El 34.8% manifiesta que los beneficios tributarios inciden en los costos de sus productos pues les permite contar con más liquidez. Otro 34.8% manifiesta que les disminuye sus costos. El 15.2% manifiesta que mejora el margen de utilidad. Otro 15.2% restante manifiesta que todas las opciones anteriores son válidas.

6. ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en los costos de sus productos?



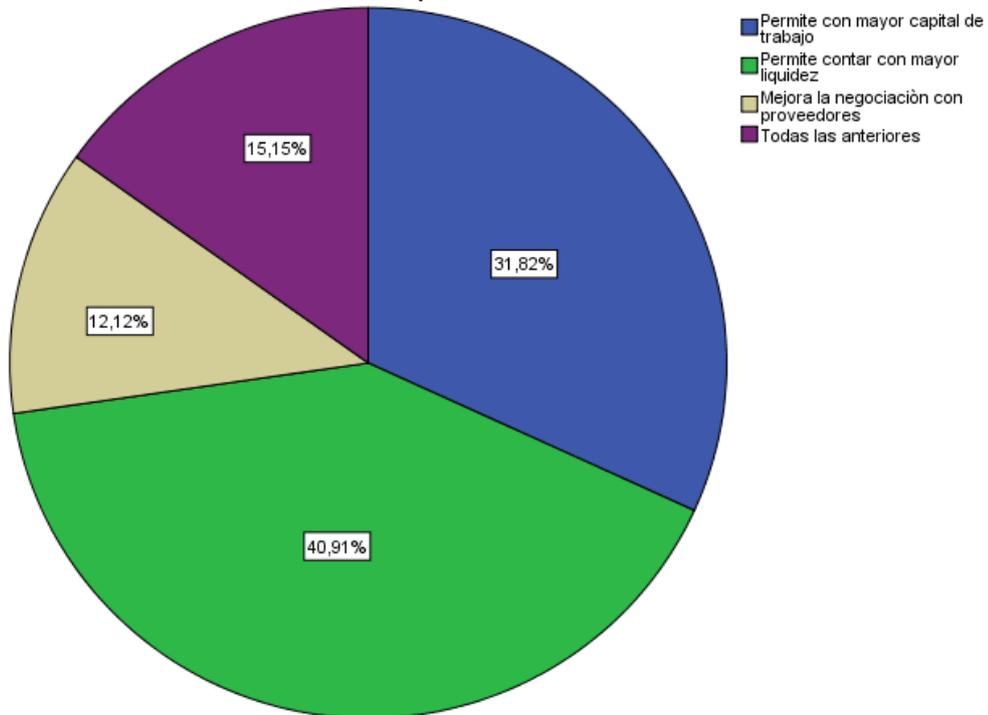
7. ¿Cómo los incentivos tributarios inciden en los volúmenes de compra de sus productos?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Permite con mayor capital de trabajo	21	31,8
Permite contar con mayor liquidez	27	40,9
Mejora la negociación con proveedores	8	12,1
Todas las anteriores	10	15,2
Total	66	100,0

El 40.9% de los encuestados manifiesta que los incentivos tributarios inciden en los volúmenes de compra de sus productos y les permiten contar con mayor liquidez. El 31.8% manifiesta que les permite contar con mayor capital de trabajo. El 15.2% manifiesta que todas las opciones son válidas. El 12.1%

manifiesta que los incentivos tributarios inciden en los volúmenes de compra de sus productos y mejora la negociación con proveedores.

7. ¿Cómo los incentivos tributarios inciden en los volúmenes de compra de sus productos?



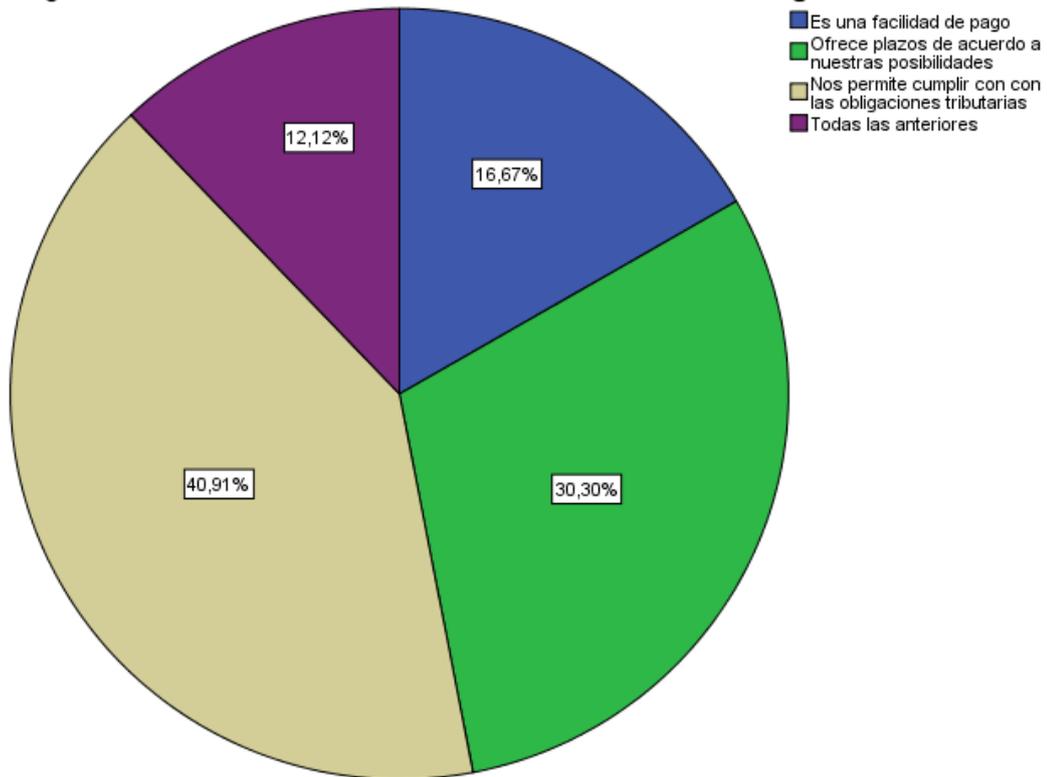
8. ¿Cómo los fraccionamientos tributarios inciden en las obligaciones fiscales?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Es una facilidad de pago	11	16,7
Ofrece plazos de acuerdo a nuestras posibilidades	20	30,3
Nos permite cumplir con las obligaciones tributarias	27	40,9
Todas las anteriores	8	12,1
Total	66	100,0

El 40.9% de los encuestados manifiesta que los fraccionamientos tributarios si inciden en las obligaciones fiscales pues les permite cumplir con sus

obligaciones tributarias. El 30.3% manifiesta que le ofrece plazos de acuerdo a sus posibilidades. El 16.7% manifiesta que es una facilidad de pago. El restante 12.1% manifiesta que todas las opciones son válidas.

8. ¿Cómo los fraccionamientos tributarios inciden en las obligaciones fiscales?



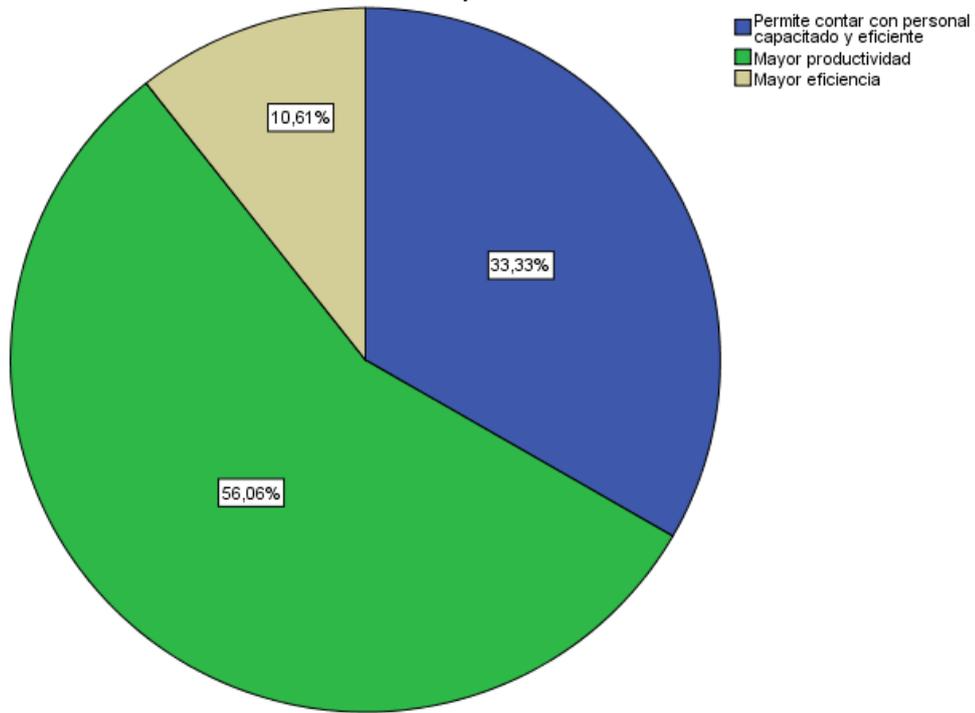
9. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Permite contar con personal capacitado y eficiente	22	33,3
Mayor productividad	37	56,1
Mayor eficiencia	7	10,6
Total	66	100,0

El 56.1% de los encuestados manifiesta que los créditos por gastos de capacitación inciden en la rentabilidad de la empresa pues se obtiene mayor productividad. El 33.3% manifiesta que les permite contar con personal

capacitado y eficiente. El 10.6% restante manifiesta que les permite una mayor eficiencia por el personal mejor capacitado.

9. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la rentabilidad de la empresa?

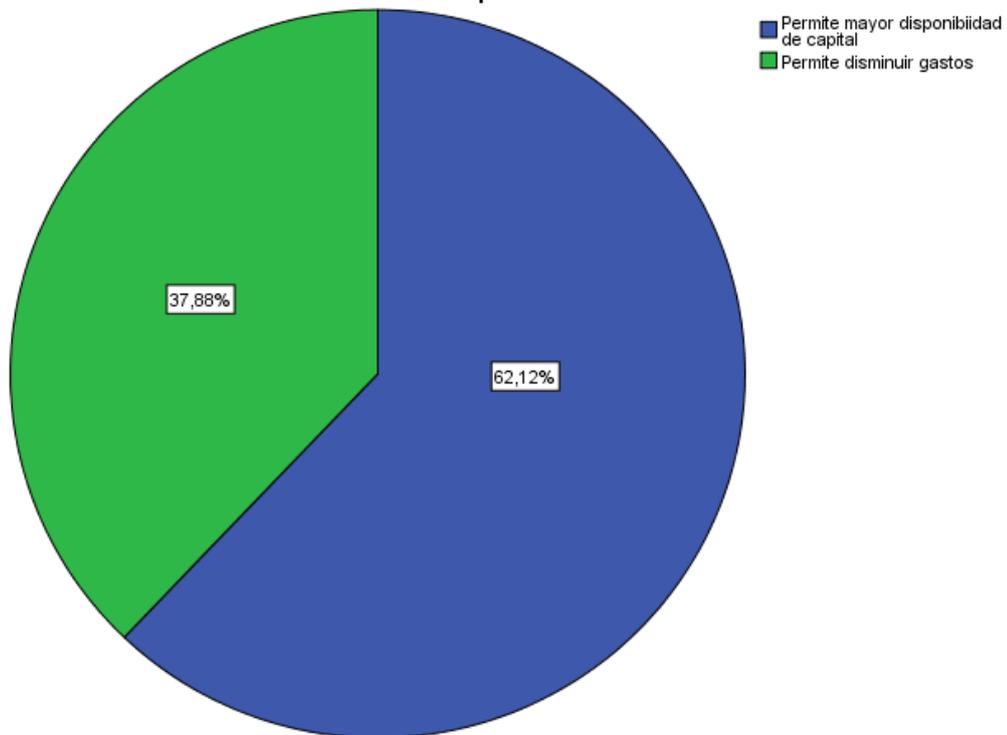


10. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la liquidez de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Permite mayor disponibilidad de capital	41	62,1
Permite disminuir gastos	25	37,9
Total	66	100,0

El 62.1% de los encuestados manifiesta que los créditos por gastos de capacitación inciden en la liquidez de la empresa pues permite contar con mayor disponibilidad de capital. El 37.9% manifiesta que le permite disminuir sus gastos.

10. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la liquidez de la empresa?



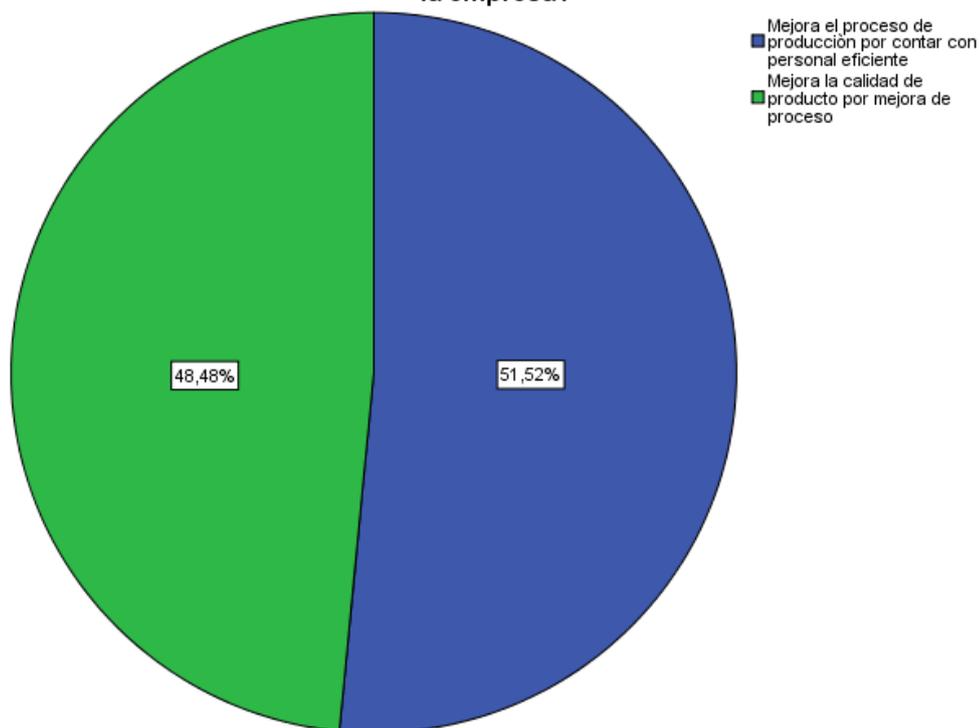
11. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la productividad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mejora el proceso de producción por contar con personal eficiente	34	51,5
Mejora la calidad de producto por mejora de proceso	32	48,5
Total	66	100,0

El 51.5% de los encuestados manifiesta que los créditos por gastos de capacitación inciden en la productividad de la empresa pues mejora el proceso de producción por contar con personal eficiente. El 48.5% restante de los

encuestados manifiesta que los créditos por gastos de capacitación inciden en la productividad de la empresa pues mejora la calidad de producto por mejora de proceso

11. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la productividad de la empresa?



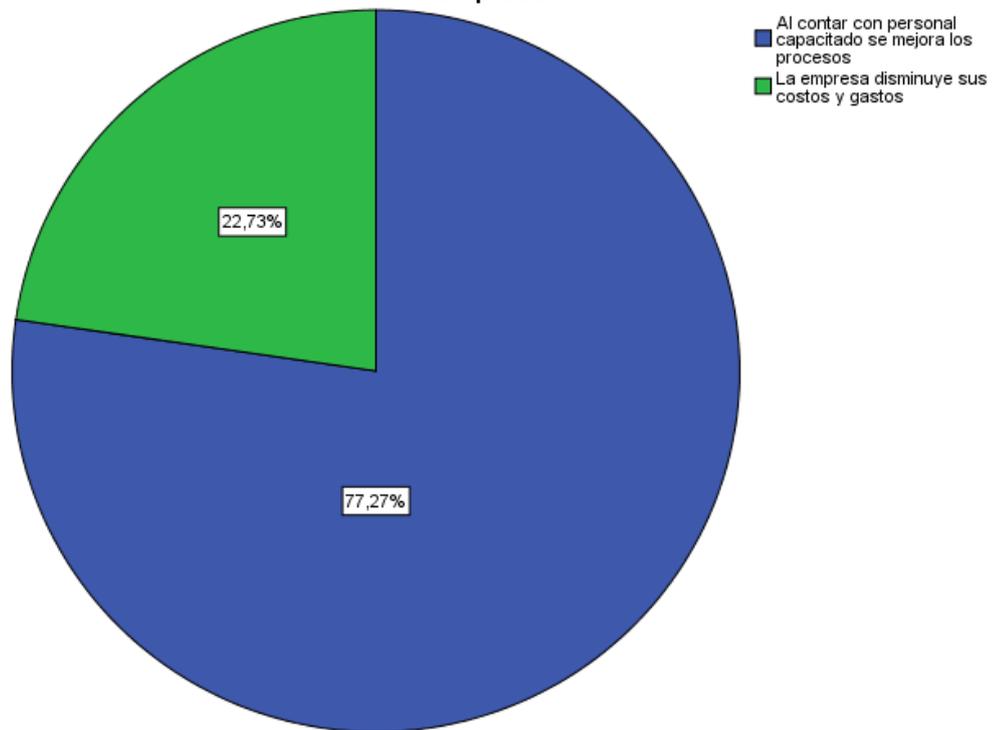
12. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la eficiencia de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Al contar con personal capacitado se mejora los procesos	51	77,3
La empresa disminuye sus costos y gastos	15	22,7
Total	66	100,0

El 77.3% de los encuestados manifiesta que los créditos por gastos de capacitación inciden en la eficiencia de la empresa pues al contar con personal capacitado se mejora los procesos. El 22.7% menciona que los créditos por

gastos de capacitación inciden en la eficiencia de la empresa pues disminuye sus costos y gastos

12. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la eficiencia de la empresa?



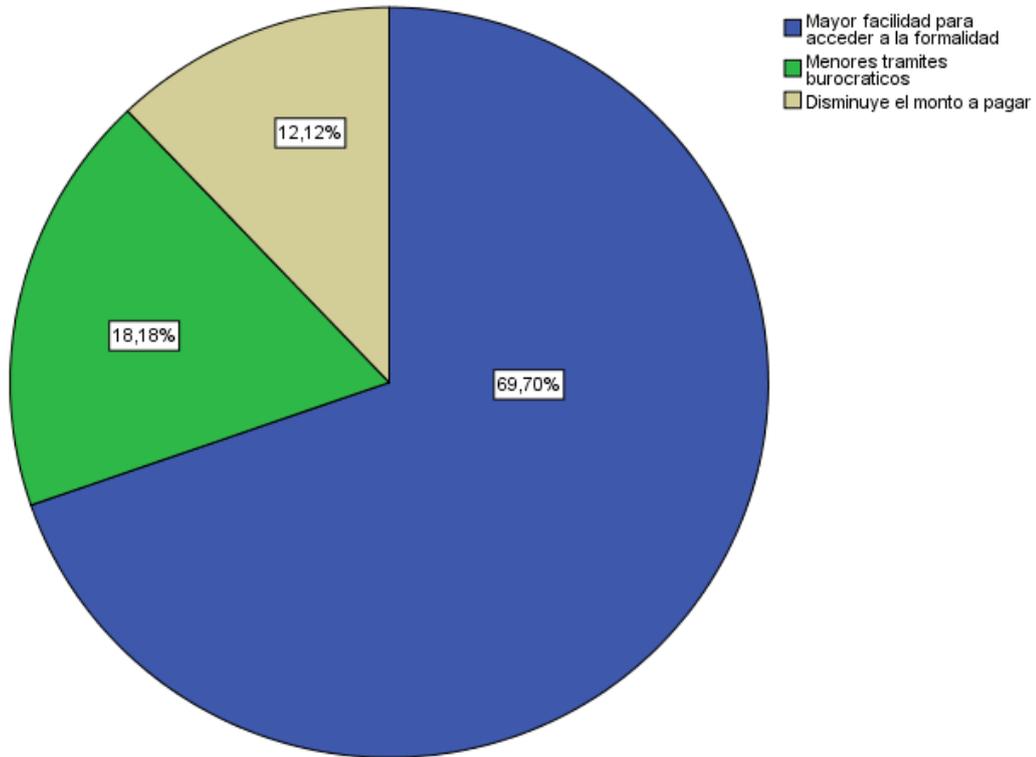
13. ¿Cómo la inclusión de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) en el nuevo Régimen Único Simplificado (R.U.S.) le da más accesibilidad al sistema tributario?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mayor facilidad para acceder a la formalidad	46	69,7
Menores trámites burocráticos	12	18,2
Disminuye el monto a pagar	8	12,1
Total	66	100,0

El 69.7% de los encuestados manifiesta que la inclusión de la EIRL en el nuevo RUS le da más accesibilidad al sistema tributario pues existe mayor facilidad

para acceder a la formalidad. El 18.2% manifiesta que existe menores trámites burocráticos. El 12.1% afirma que disminuye los montos a pagar por tributos.

13. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da más accesibilidad al sistema tributario?



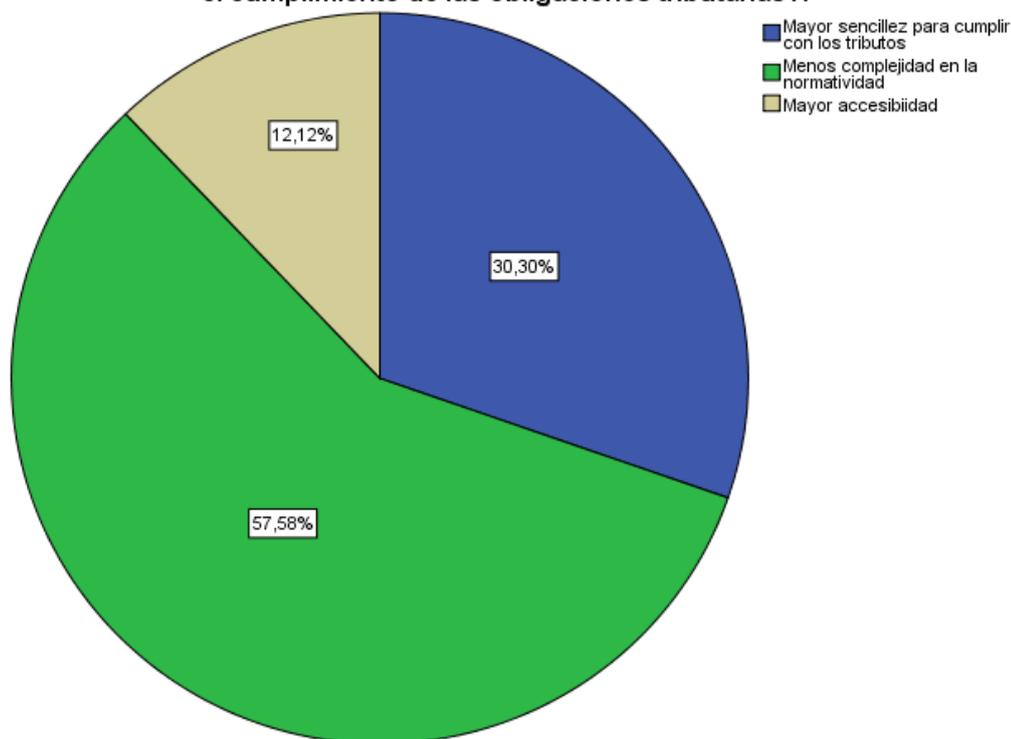
14. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da una mayor simplicidad en el cumplimiento de las obligaciones tributarias?.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mayor sencillez para cumplir con los tributos	20	30,3
Menos complejidad en la normatividad	38	57,6
Mayor accesibilidad	8	12,1
Total	66	100,0

El 57.6% de los encuestados manifiesta que la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da una mayor simplicidad en el cumplimiento de las obligaciones

tributarias pues existe menos complejidad en la normatividad. El 30.3% manifiesta que existe mayor sencillez para cumplir con los tributos. El 12.1% restante manifiesta que permite una mayor accesibilidad.

14. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da una mayor simplicidad en el cumplimiento de las obligaciones tributarias?



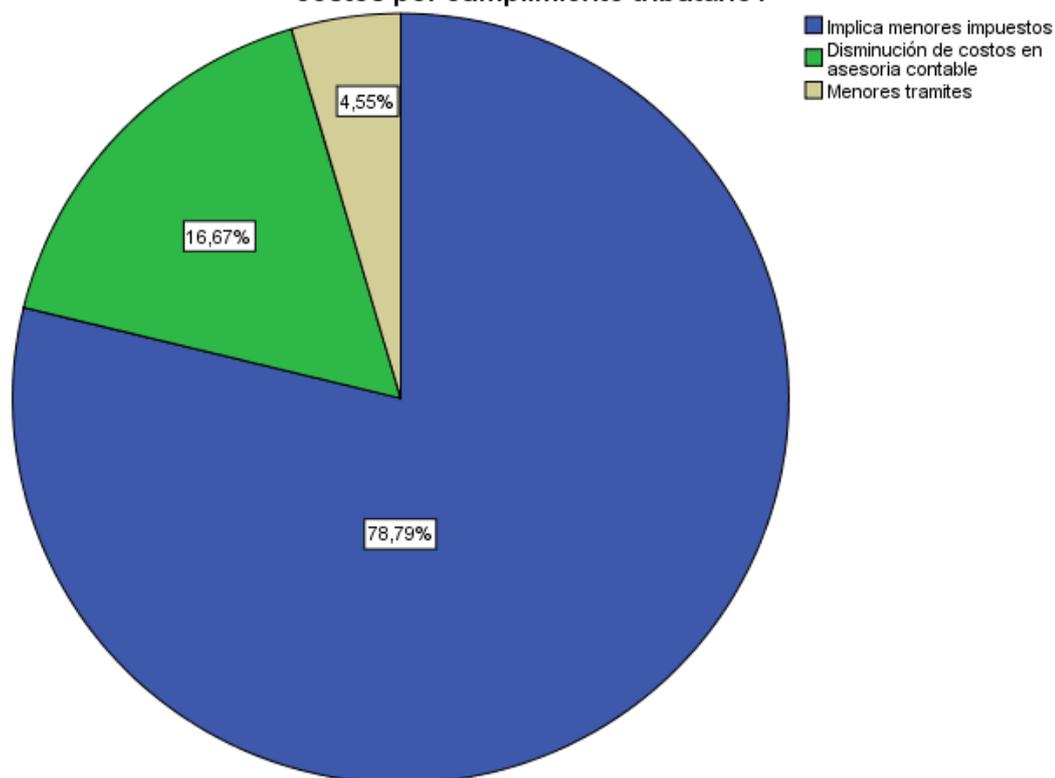
15. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la reducción de costos por cumplimiento tributario?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Implica menores impuestos	52	78,8
Disminución de costos en asesoría contable	11	16,7
Menores tramites	3	4,5
Total	66	100,0

El 78.8% de los encuestados manifiesta que la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la reducción de costos por cumplimiento tributario pues

implica menores impuestos. El 16.7% manifiesta que disminuye sus costos en asesoría contable. El 4.5% manifiesta que son menores tramites.

15. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la reducción de costos por cumplimiento tributario?



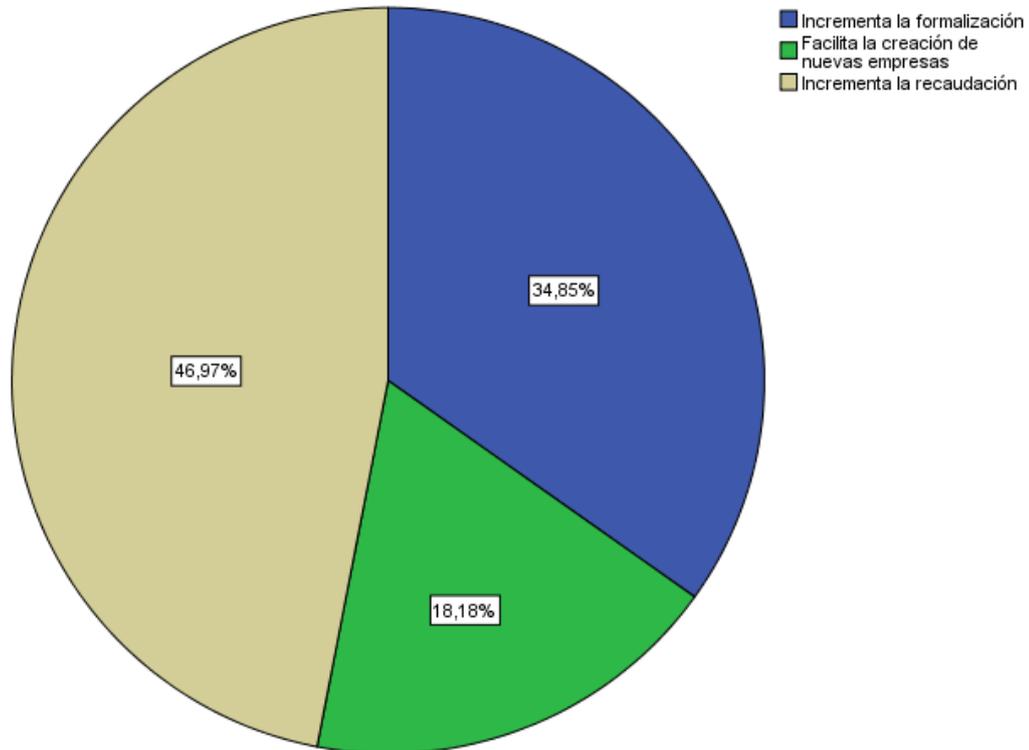
16. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la ampliación de la base tributaria?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Incrementa la formalización	23	34,8
Facilita la creación de nuevas empresas	12	18,2
Incrementa la recaudación	31	47,0
Total	66	100,0

El 47% de los encuestados manifiesta que la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la ampliación de la base tributaria pues se incrementa la

recaudación. El 34.8% manifiesta que se incrementa la formalización. El 18.2% restante manifiesta que facilita la creación de nuevas empresas.

16. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la ampliación de la base tributaria?



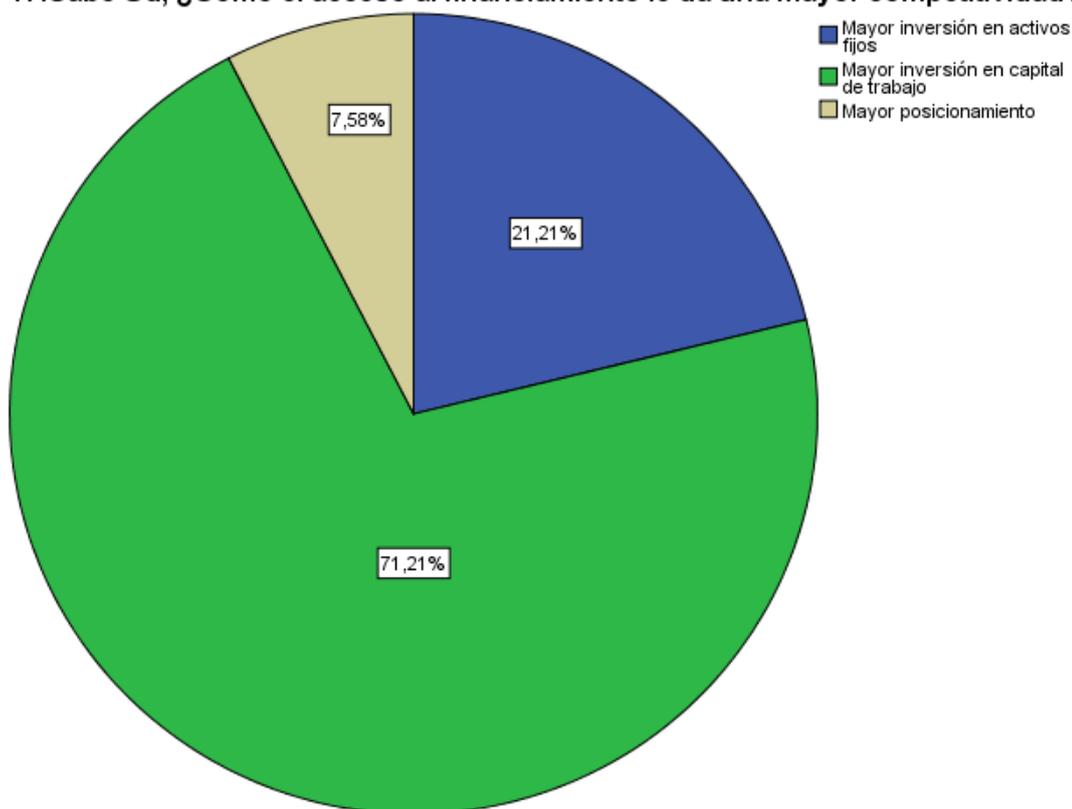
17. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor competitividad?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mayor inversión en activos fijos	14	21,2
Mayor inversión en capital de trabajo	47	71,2
Mayor posicionamiento	5	7,6
Total	66	100,0

El 71.2% de los encuestados manifiesta que el acceso al financiamiento le da una mayor competitividad pues tendría mayor inversión para capital de trabajo.

El 21.2% manifiesta que tendría mayor inversión para activos fijos. El restante 7.6% manifiesta que le daría un mayor posicionamiento.

17. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor competitividad?

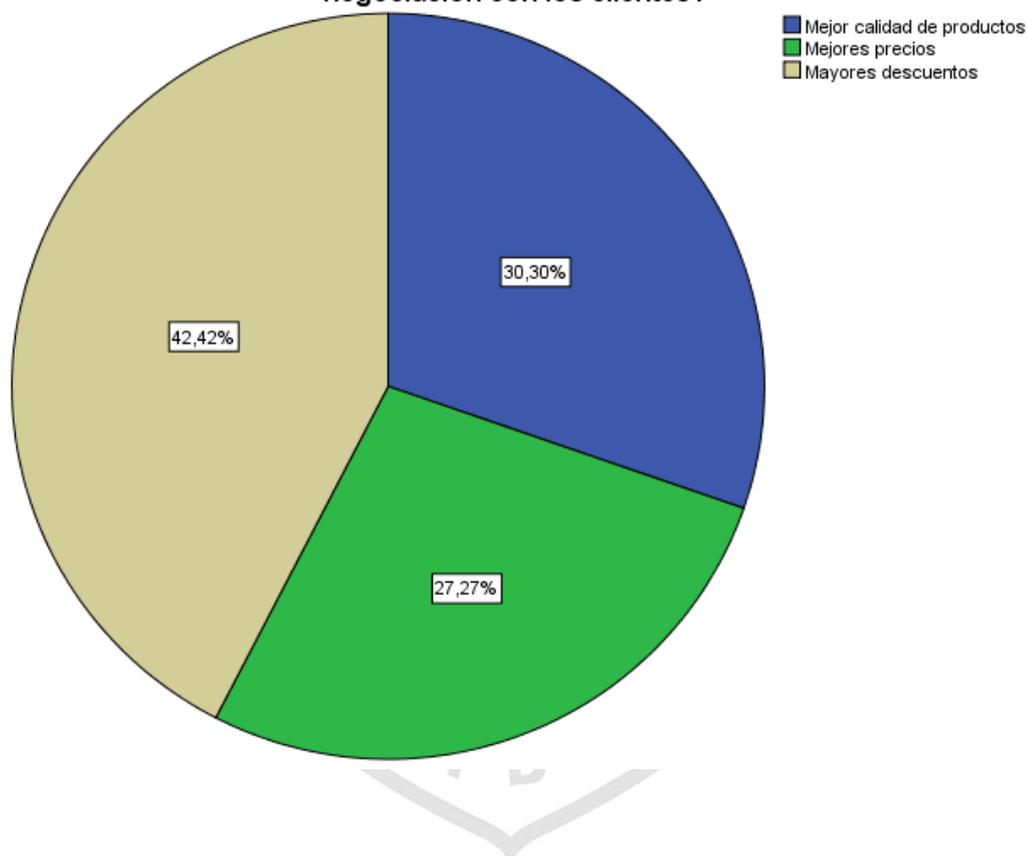


18. Sabe Ud., ¿Como el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mejor calidad de productos	20	30,3
Mejores precios	18	27,3
Mayores descuentos	28	42,4
Total	66	100,0

El 42.4% de los encuestados manifiesta que el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los clientes pues se puede obtener mejores descuentos. El 30.3% manifiesta que les permite obtener productos de mejor calidad. El 27.3% manifiesta que les permite mejores precios.

18. Sabe Ud., ¿Como el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los clientes?

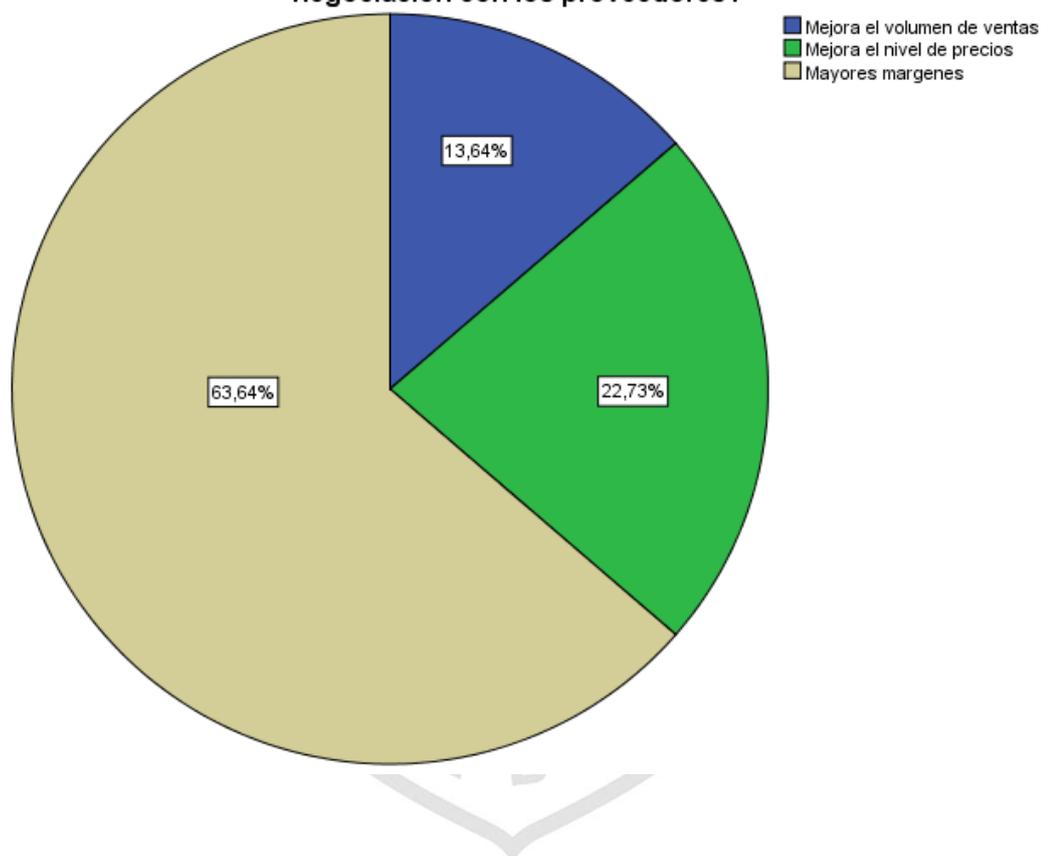


19. Sabe Ud., ¿Como el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los proveedores?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mejora el volumen de ventas	9	13,6
Mejora el nivel de precios	15	22,7
Mayores márgenes	42	63,6
Total	66	100,0

El 63.6% de los encuestados manifiesta que el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los proveedores pues les da mayores márgenes. El 22.7% manifiesta que mejora el nivel de precios. El restante 13.6% manifiesta que mejora su volumen de ventas.

19. Sabe Ud., ¿Como el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los proveedores?

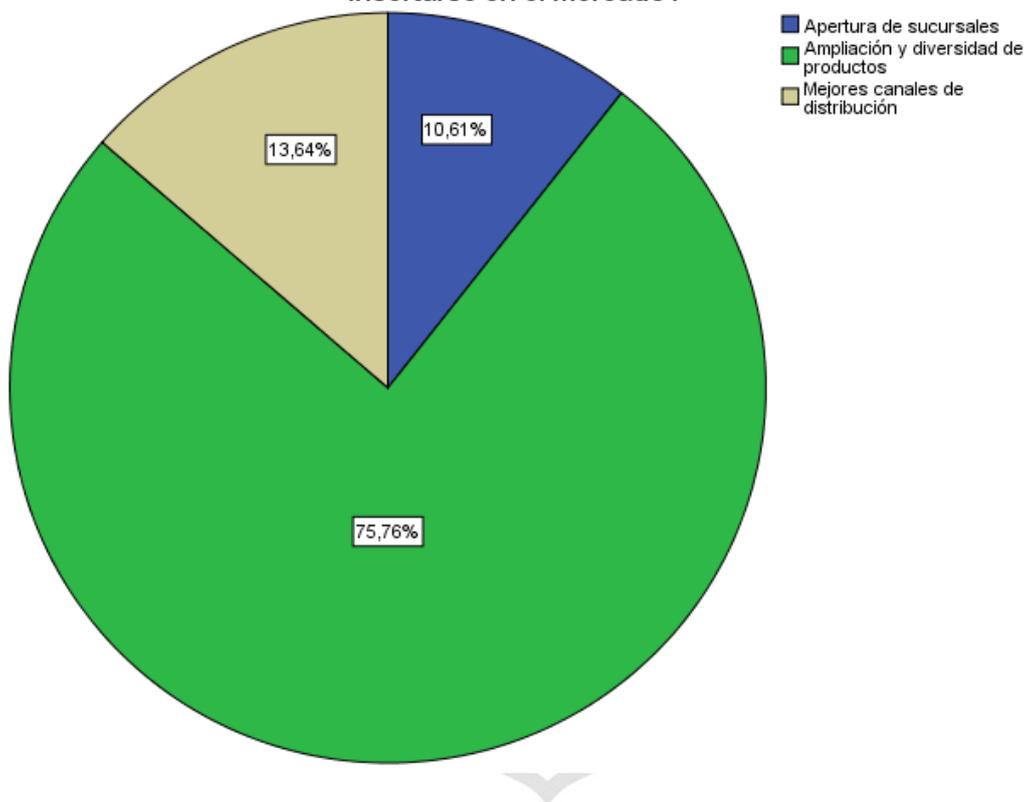


20. Sabe Ud., ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor opción para insertarse en el mercado?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Apertura de sucursales	7	10,6
Ampliación y diversidad de productos	50	75,8
Mejores canales de distribución	9	13,6
Total	66	100,0

El 75.8% de los encuestados manifiesta que el acceso al financiamiento le da una mayor opción para insertarse en el mercado pues permite una ampliación y diversidad de productos. El 13.6% manifiesta que les permite contar con mejores canales de distribución. El restante 10.6% manifiesta que le permite la apertura de sucursales.

20. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor opción para insertarse en el mercado?

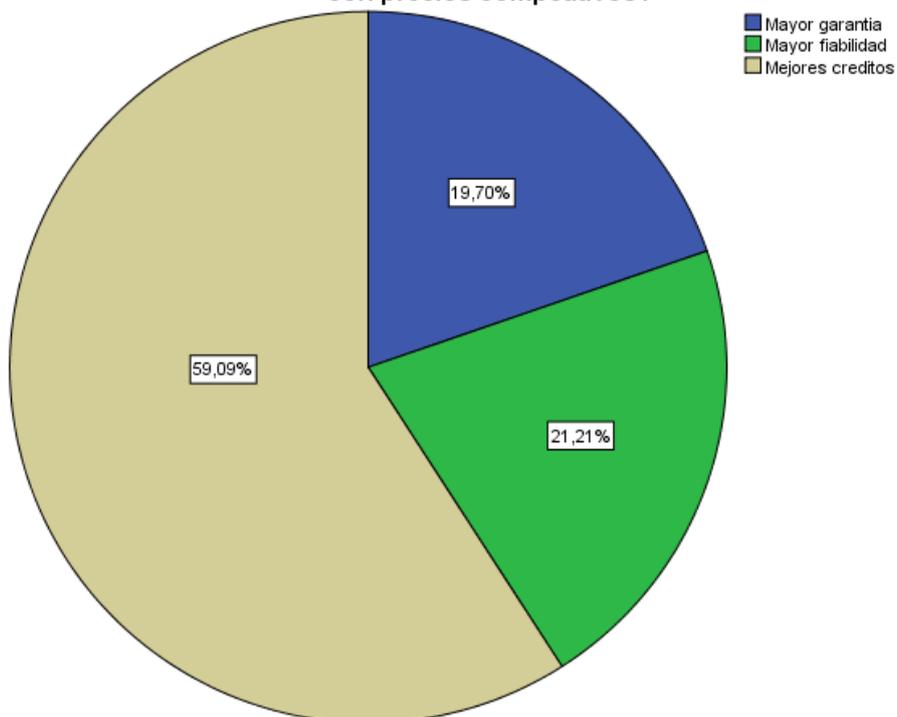


21. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con precios competitivos?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mayor garantía	13	19,7
Mayor fiabilidad	14	21,2
Mejores créditos	39	59,1
Total	66	100,0

El 59.1% de los encuestados manifiesta que la formalización le da una mayor oportunidad para contar con mejores créditos. El 21.2% manifiesta que le da mayor fiabilidad ante los clientes. El 19.7% manifiesta que le da más garantía a los clientes.

21. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con precios competitivos?

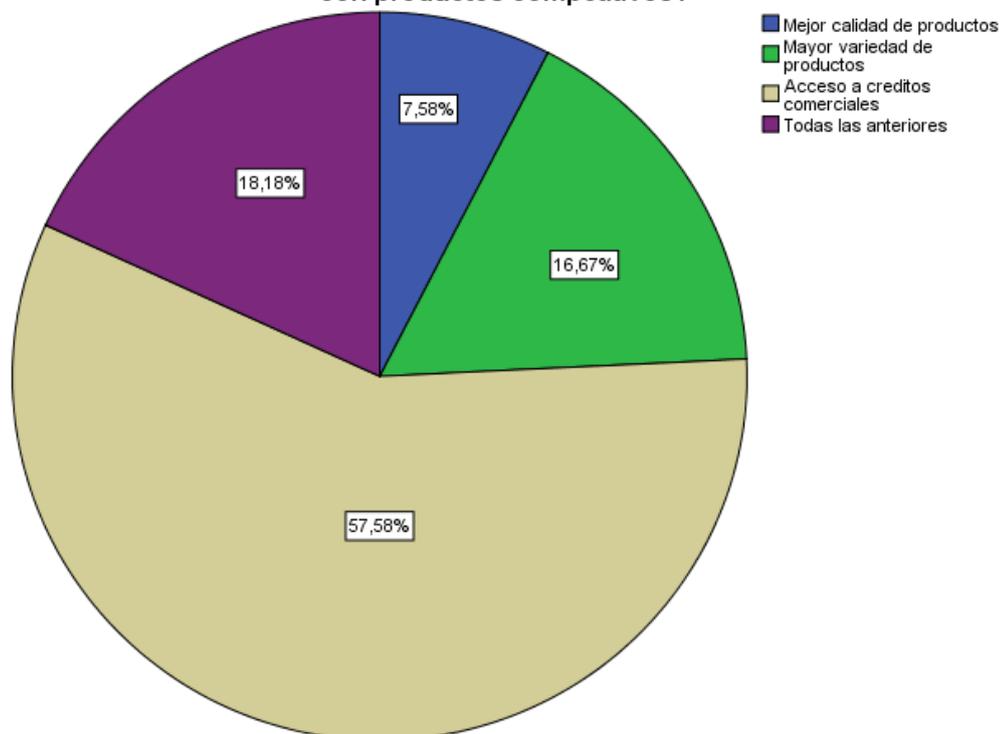


22. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con productos competitivos?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mejor calidad de productos	5	7,6
Mayor variedad de productos	11	16,7
Acceso a créditos comerciales	38	57,6
Todas las anteriores	12	18,2
Total	66	100,0

El 57.6% de los encuestados manifiesta que la formalización le da una mayor oportunidad para contar con productos competitivos pues le permite mayor acceso a créditos comerciales. El 18.2% manifiesta que todas las opciones son válidas. El 16.7% manifiesta que le permite contar con mayor variedad de productos. El 7.6% manifiesta que le permite contar con productos de mejor calidad.

22. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con productos competitivos?

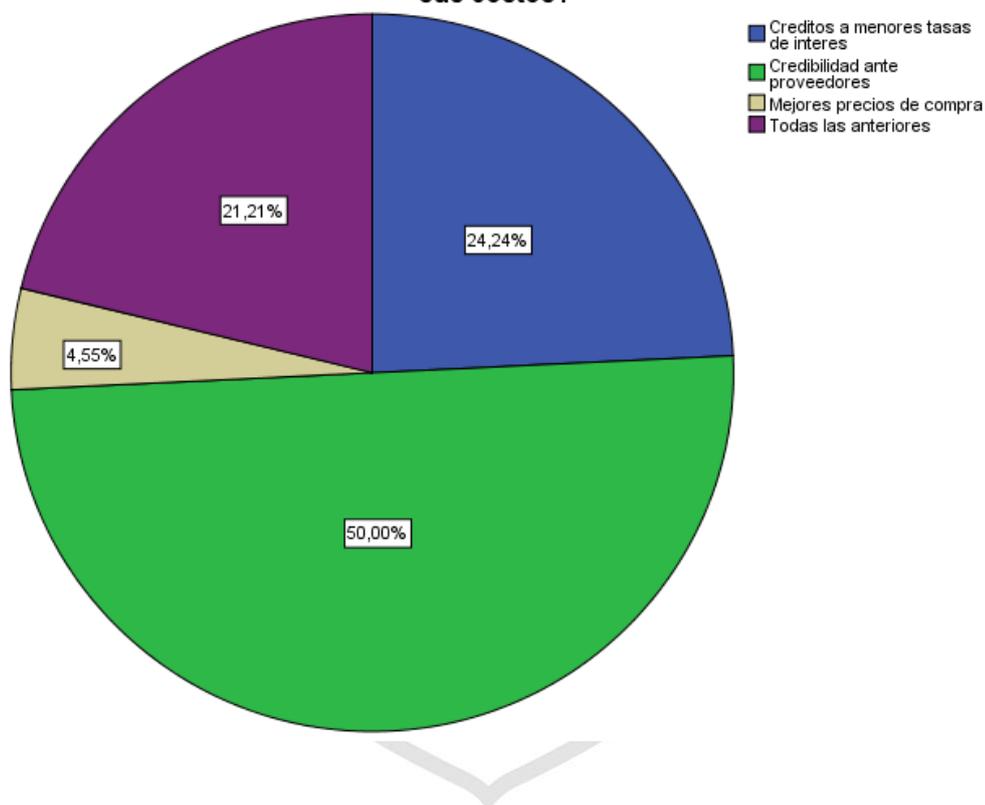


23. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para disminuir sus costos?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Créditos a menores tasas de interés	16	24,2
Credibilidad ante proveedores	33	50,0
Mejores precios de compra	3	4,5
Todas las anteriores	14	21,2
Total	66	100,0

El 50% de los encuestados manifiesta que la formalización le da una mayor oportunidad para disminuir sus costos pues le da una mayor credibilidad ante los proveedores. El 24.2% manifiesta que le permite obtener créditos a menores tasas de interés. El 21.2% menciona que todas las opciones son válidas. El 4.5% restante manifiesta que les permite mejores precios de compra.

23. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para disminuir sus costos?

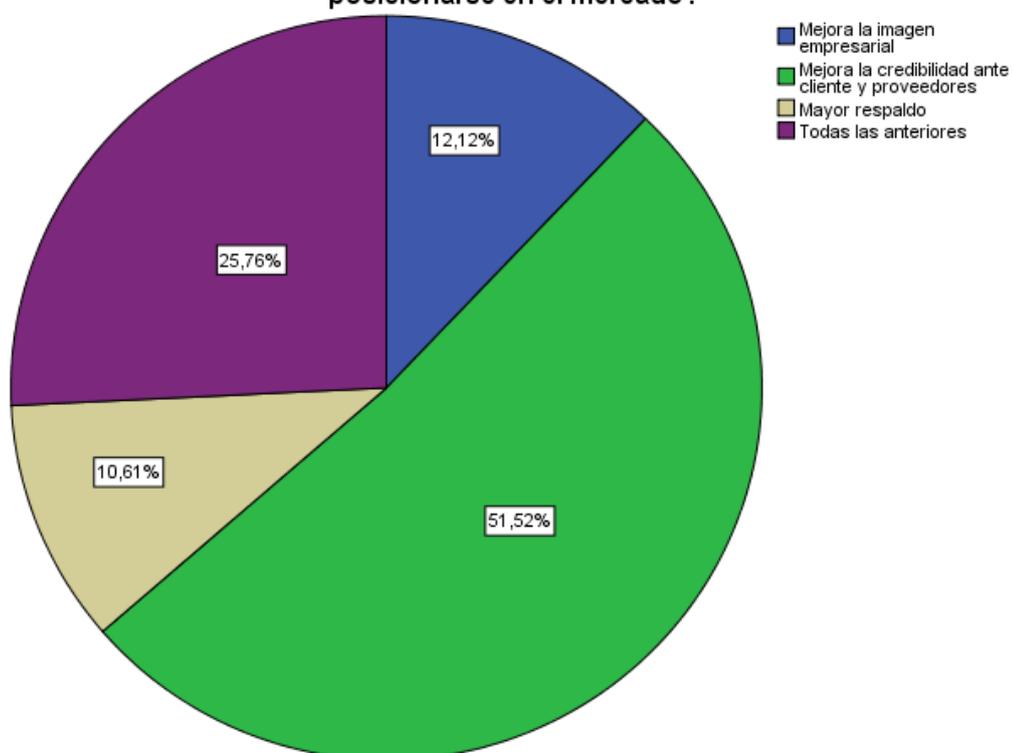


24. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para posicionarse en el mercado?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mejora la imagen empresarial	8	12,1
Mejora la credibilidad ante cliente y proveedores	34	51,5
Mayor respaldo	7	10,6
Todas las anteriores	17	25,8
Total	66	100,0

El 51.5% de los encuestados manifiesta que la formalización le da una mayor oportunidad para posicionarse en el mercado pues mejora la credibilidad ante cliente y proveedores. El 25.8% manifiesta que todas las opciones son válidas. El 12.1% manifiesta que mejora la imagen empresarial. El 10.6% restante menciona que le da un mayor respaldo.

24. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para posicionarse en el mercado?

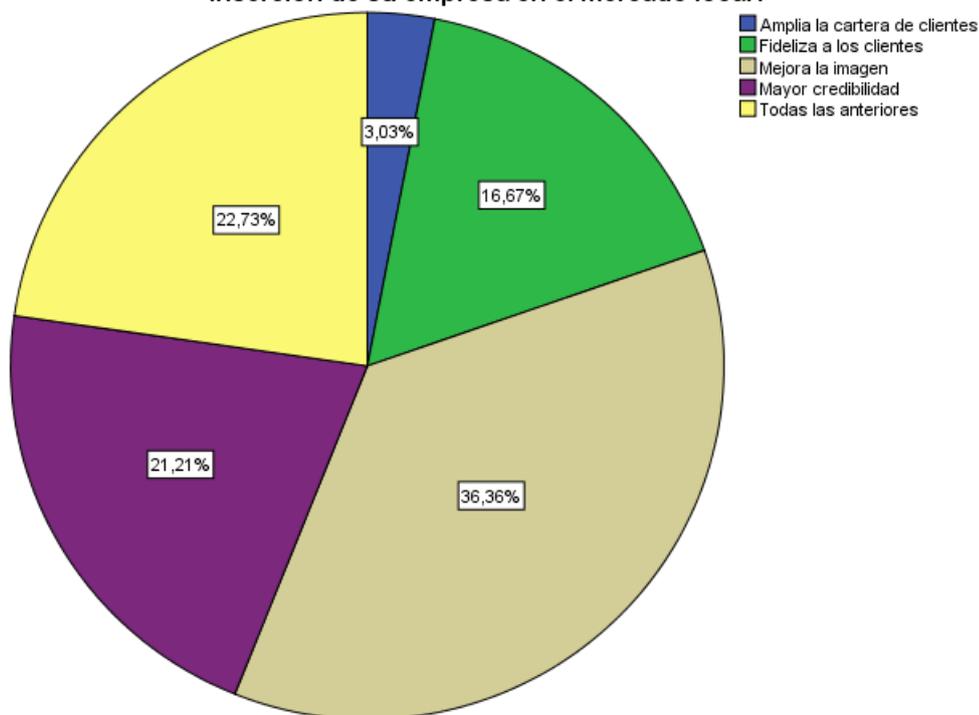


25. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con los clientes incide en la inserción de su empresa en el mercado local?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Amplía la cartera de clientes	2	3,0
Fideliza a los clientes	11	16,7
Mejora la imagen	24	36,4
Mayor credibilidad	14	21,2
Todas las anteriores	15	22,7
Total	66	100,0

El 36.4% de los encuestados manifiesta que un mejor poder de negociación con los clientes incide en la inserción de su empresa en el mercado local pues mejora la imagen empresarial. El 22.7% manifiesta que todas las opciones son válidas. El 21.2% manifiesta que le da una mayor credibilidad. El 16.7% manifiesta que le permite fidelizar a los clientes. El 3% manifiesta que le permite ampliar la cartera de clientes.

25. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con los clientes incide en la inserción de su empresa en el mercado local?

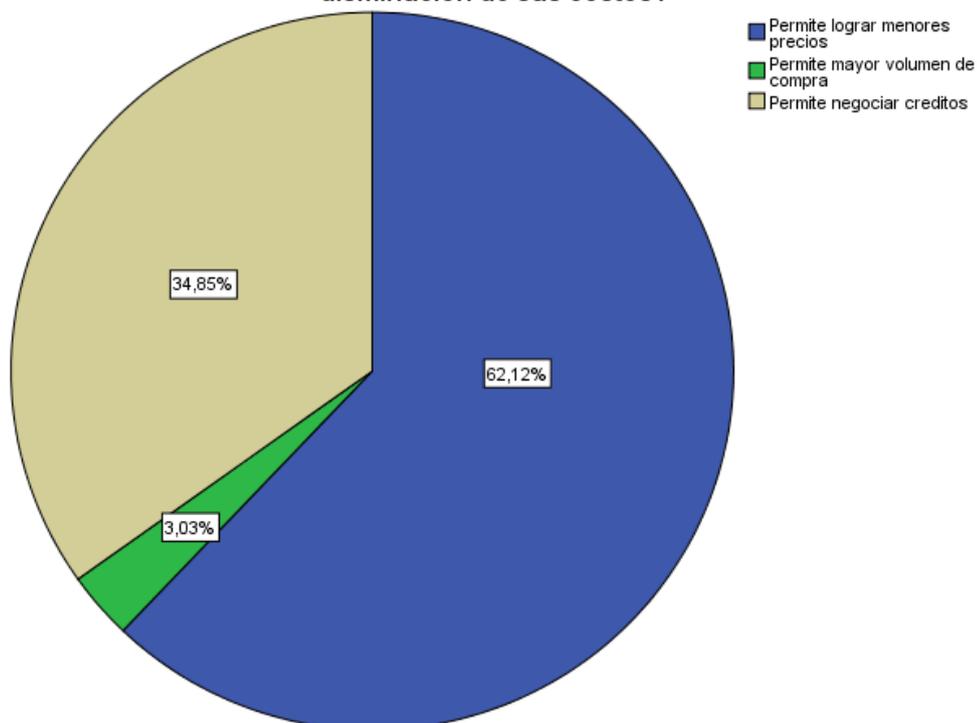


26. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con proveedores incide en la disminución de sus costos?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Permite lograr menores precios	41	62,1
Permite mayor volumen de compra	2	3,0
Permite negociar créditos	23	34,8
Total	66	100,0

El 62.1% de los encuestados manifiesta que un mejor poder de negociación con proveedores incide en la disminución de sus costos. El 34.8% manifiesta que le permite negociar créditos. El 3% restante manifiesta que le permite un mayor volumen de compra.

26. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con proveedores incide en la disminución de sus costos?

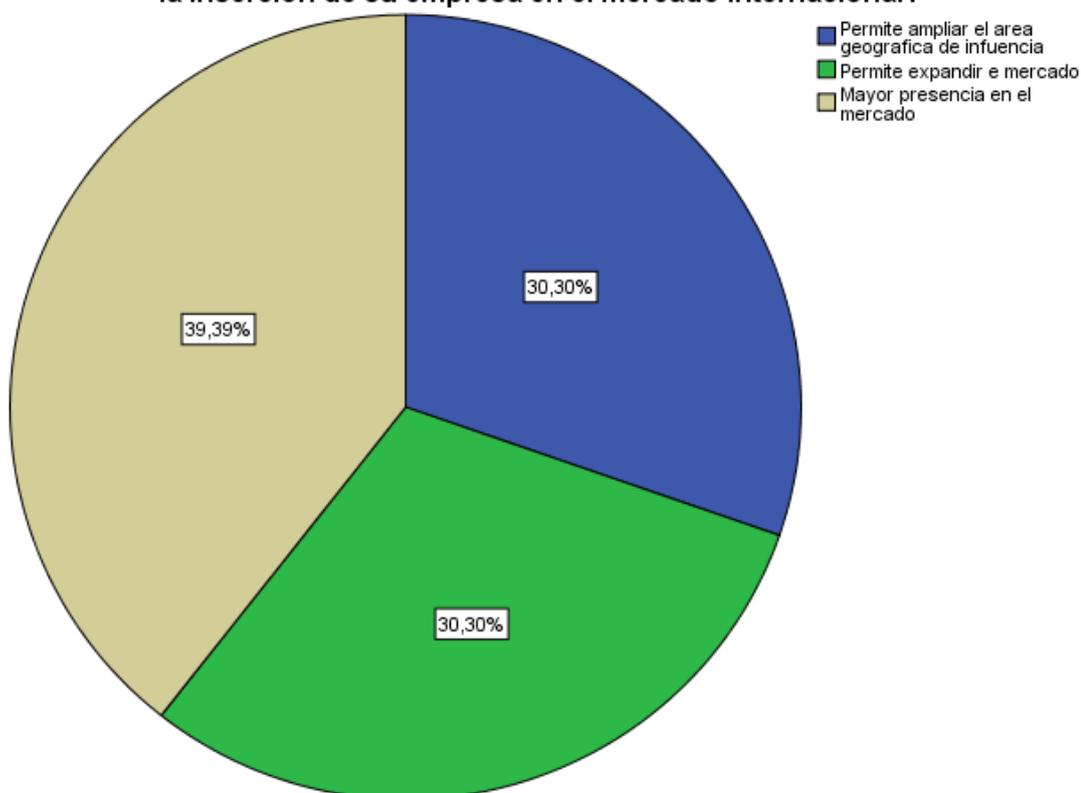


27. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con intermediarios incide en la inserción de su empresa en el mercado internacional?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Permite ampliar el área geográfica de influencia	20	30,3
Permite expandir el mercado	20	30,3
Mayor presencia en el mercado	26	39,4
Total	66	100,0

El 39.4% de los encuestados manifiesta que un mejor poder de negociación con intermediarios incide en la inserción de su empresa en el mercado internacional y le permite lograr una mayor presencia en el mercado. El 30.3% de los encuestados manifiesta que le permite expandirse en el mercado. Otro 30.3% manifiesta que le permite a la empresa ampliar el área geográfica de influencia.

27. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con intermediarios incide en la inserción de su empresa en el mercado internacional?

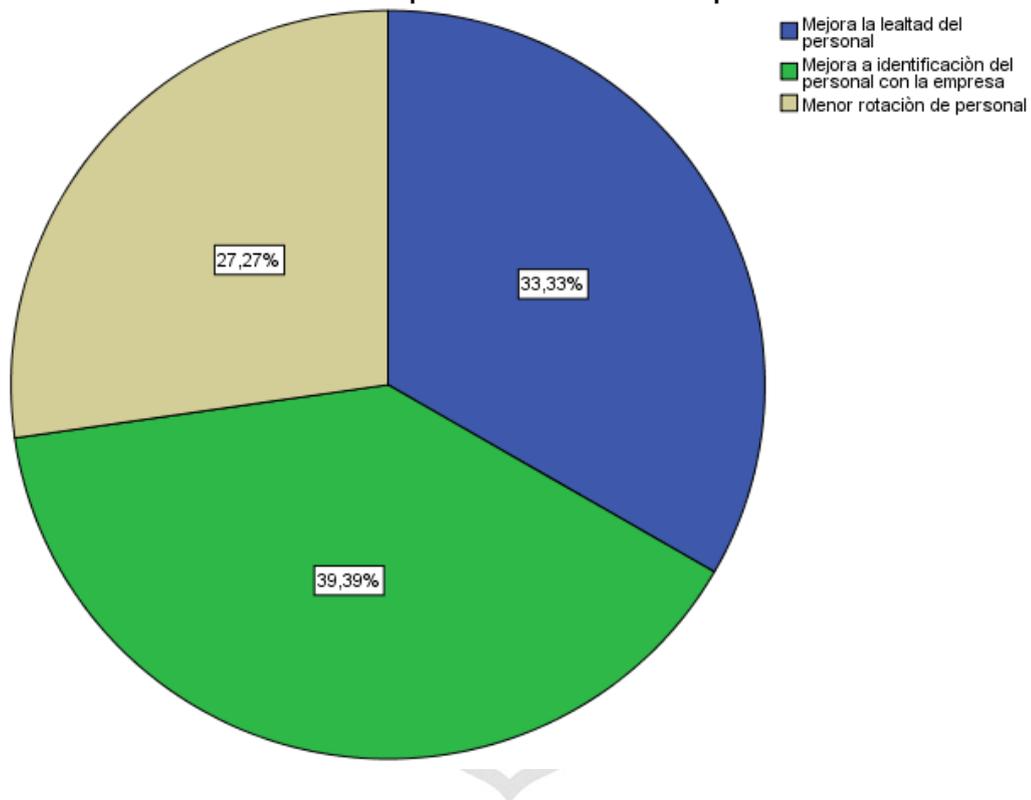


28. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con los colaboradores incrementa la productividad de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mejora la lealtad del personal	22	33,3
Mejora la identificación del personal con la empresa	26	39,4
Menor rotación de personal	18	27,3
Total	66	100,0

El 39.4% manifiesta que un mejor poder de negociación con los colaboradores incrementa la productividad de su empresa pues mejora la identificación del personal con la empresa. El 33.3% manifiesta que mejora la lealtad del personal. El 27.3% restante manifiesta que disminuye la rotación de personal.

28. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con los colaboradores incrementa la productividad de su empresa?

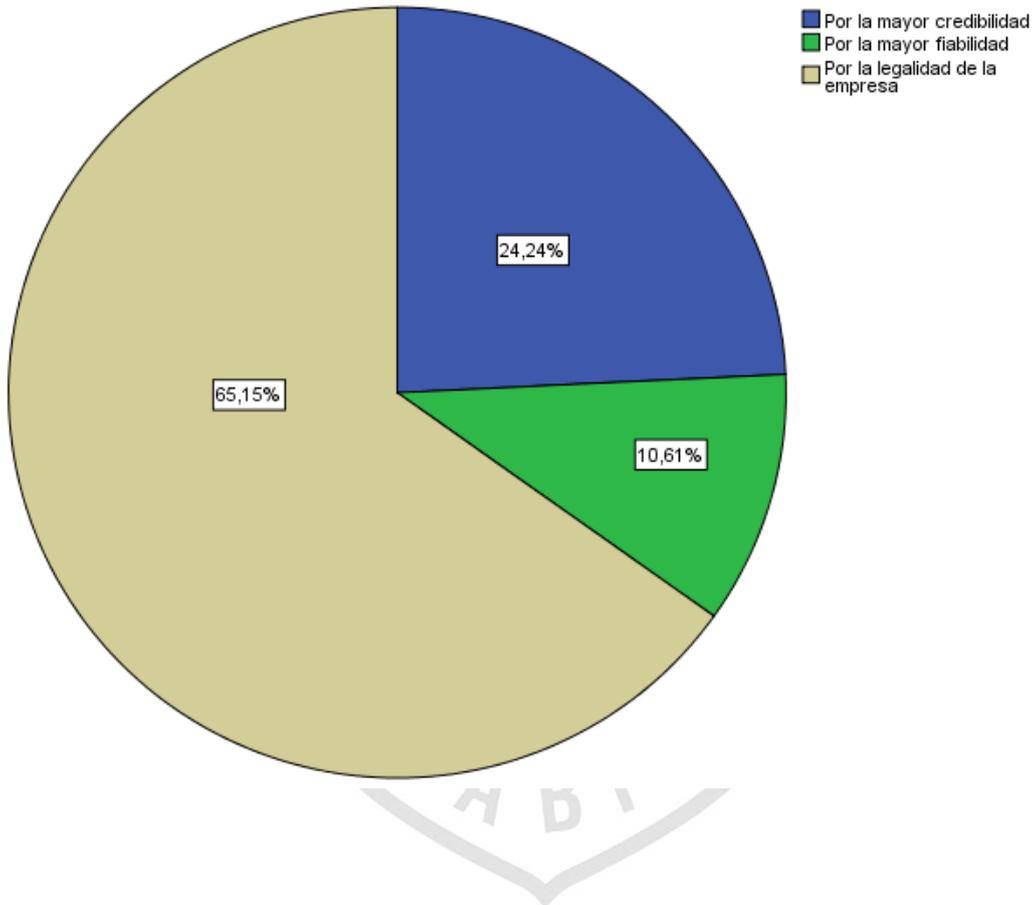


29. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite una mejor inserción en el mercado local?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Por la mayor credibilidad	16	24,2
Por la mayor fiabilidad	7	10,6
Por la legalidad de la empresa	43	65,2
Total	66	100,0

El 65.2% de los encuestados manifiesta que la formalización le permite una mejor inserción en el mercado local por la legalidad de la empresa. El 24.2% de los encuestados manifiesta que le da una mayor credibilidad. El 10.6% manifiesta que le permite una mayor fiabilidad frente al cliente.

29. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite una mejor inserción en el mercado local?

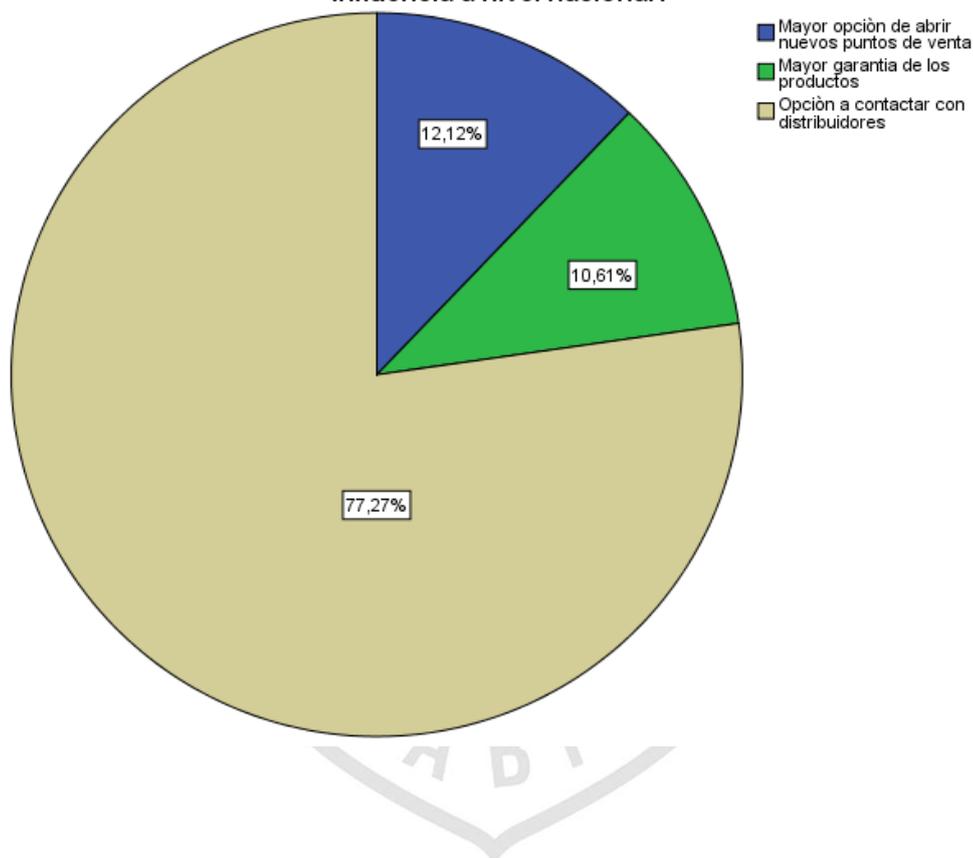


30. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite ampliar su área geográfica de influencia a nivel nacional?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mayor opción de abrir nuevos puntos de venta	8	12,1
Mayor garantía de los productos	7	10,6
Opción a contactar con distribuidores	51	77,3
Total	66	100,0

El 77.3% de los encuestados manifiesta que la formalización le permite ampliar su área geográfica de influencia a nivel nacional pues le da opción de contactar con distribuidores. El 12.1% manifiesta que le da una mayor opción de abrir nuevos puntos de venta. El 10.6% manifiesta que le da mayor garantía a sus productos.

30. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite ampliar su área geográfica de influencia a nivel nacional?

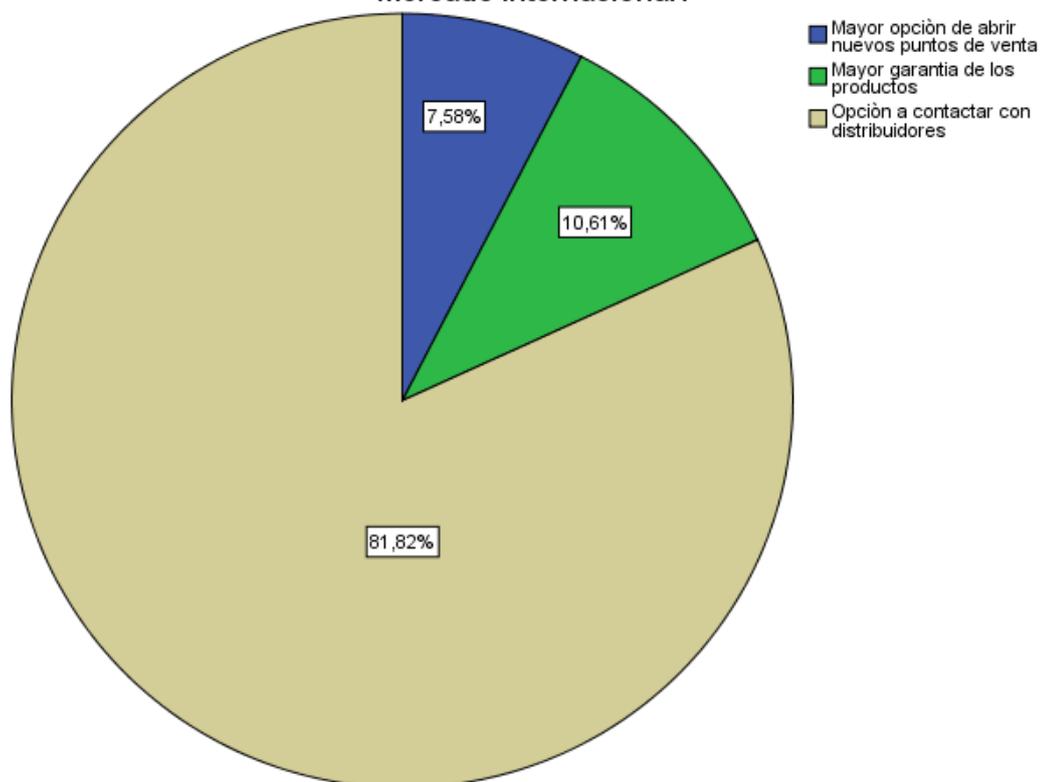


31. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite una mejor inserción en el mercado internacional?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mayor opción de abrir nuevos puntos de venta	5	7,6
Mayor garantía de los productos	7	10,6
Opción a contactar con distribuidores	54	81,8
Total	66	100,0

El 81.8% de los encuestados manifiesta que la formalización le permite una mejor inserción en el mercado internacional pues le opción a contactar con distribuidores. El 10.6% manifiesta que da una mayor garantía a sus productos y el restante 7.6% manifiesta que le da mayor opción a ampliarse con mayores puntos de venta.

31. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite una mejor inserción en el mercado internacional?

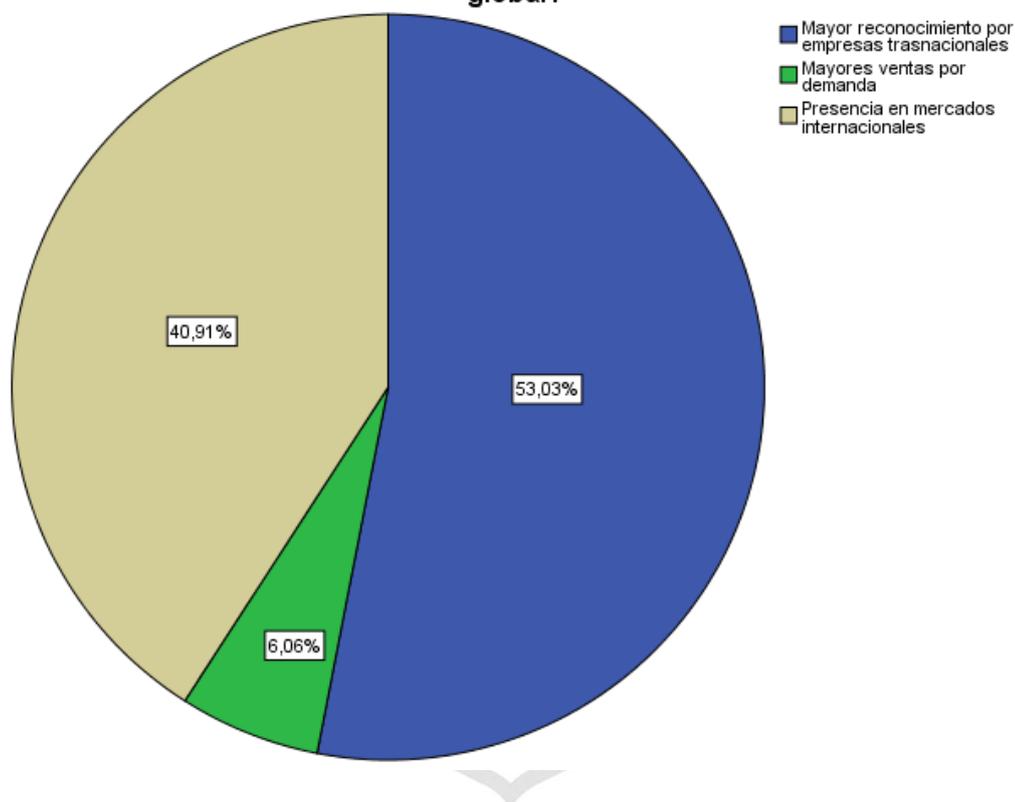


32. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite un mejor inserción en el mercado global?

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Mayor reconocimiento por empresas trasnacionales	35	53,0
Mayores ventas por demanda	4	6,1
Presencia en mercados internacionales	27	40,9
Total	66	100,0

El 53.0% de los encuestados manifiesta que la formalización le permite una mejor inserción en el mercado global pues se logra un mayor reconocimiento por empresas trasnacionales. El 40.9% manifiesta que le da una mayor presencia en los mercados internacionales. El 6.1% manifiesta que obtienen mayores ventas por una mayor demanda.

32.Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite un mejor inserción en el mercado global?



4.2. Contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la distribución ji cuadrada pues los datos para el análisis se encuentran clasificados en forma categórica.

La estadística ji cuadrada es adecuada porque puede utilizarse con variables de clasificación o cualitativas como la presente investigación:

4.2.1. Hipótesis General

H1: La Política Fiscal SI incide en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.

H0: La Política Fiscal NO incide en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.

1. ¿Qué le incomoda de la normatividad tributaria?*21. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con precios competitivos? tabulación cruzada

Recuento

		21. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con precios competitivos?			Total
		Mayor garantía	Mayor fiabilidad	Mejores créditos	
1. ¿Qué le incomoda de la normatividad tributaria?	Es muy compleja	13	0	19	32
	Genera gastos	0	2	13	15
	Otros	0	0	2	2
	Todas las anteriores	0	12	5	17
Total		13	14	39	66

Para probar la hipótesis planteada se ha seguido el siguiente procedimiento:

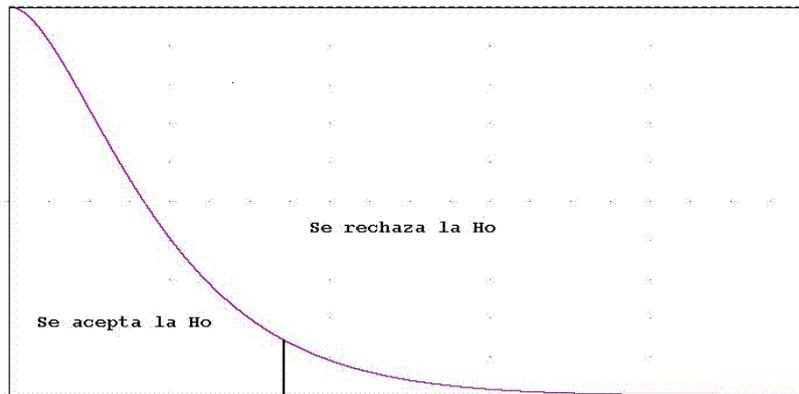
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

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

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (4-1) (3-1) = 6 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 12.591
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 46,034$$

6. Decisión estadística: Dado que 46,034 > 12.591, se rechaza **H₀**.

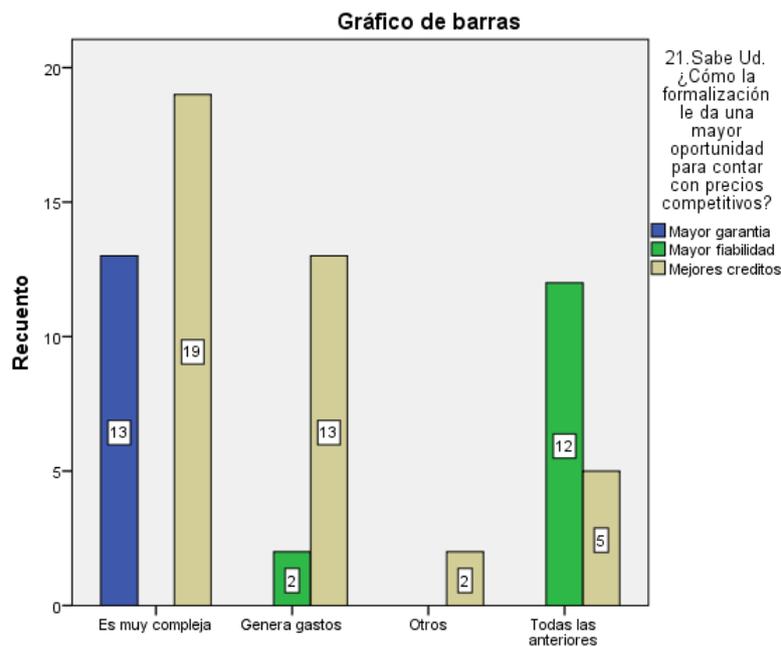


12.59146,034

7. Conclusión: La Política Fiscal SI incide en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima, 2015.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	46,034 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	51,087	6	,000
Asociación lineal por lineal	,299	1	,584
N de casos válidos	66		



1. ¿Qué le incomoda de la normatividad tributaria?

4.2.2. Hipótesis específica 1

H1: La modificación de las normas centrales del sistema tributario SI inciden significativamente en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

H0: La modificación de las normas centrales del sistema tributario NO inciden significativamente en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

2. ¿Cómo le afecta la normatividad legal en el acceso a financiamiento a mediano plazo?*17. Sabe

Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor competitividad? tabulación cruzada

Recuento

		17. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor competitividad?			Total
		Mayor inversión en activos fijos	Mayor inversión en capital de trabajo	Mayor posicionamiento	
2. ¿Cómo le afecta la normatividad legal en el acceso a financiamiento a mediano plazo?	No me permite acceder a un financiamiento	0	17	0	17
	No califico para un préstamo	13	11	0	24
	Todas las anteriores	1	19	5	25
Total		14	47	5	66

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

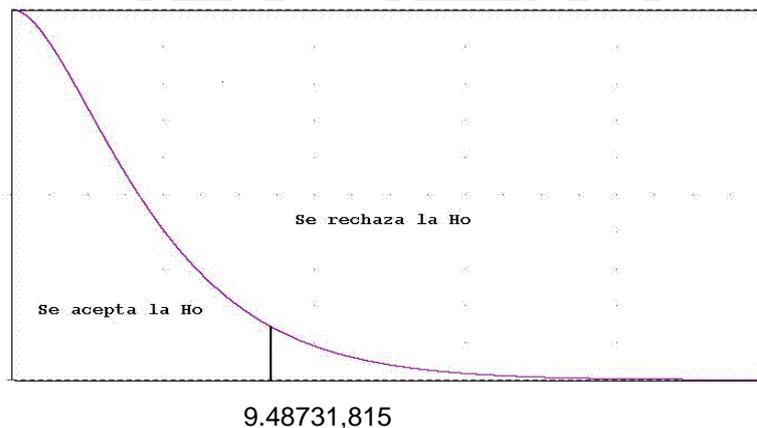
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

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

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (3-1) (3-1) = 4 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 9.48
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 31,815$$

6. Decisión estadística: Dado que 31,815 > 9.48, se rechaza **H₀**.



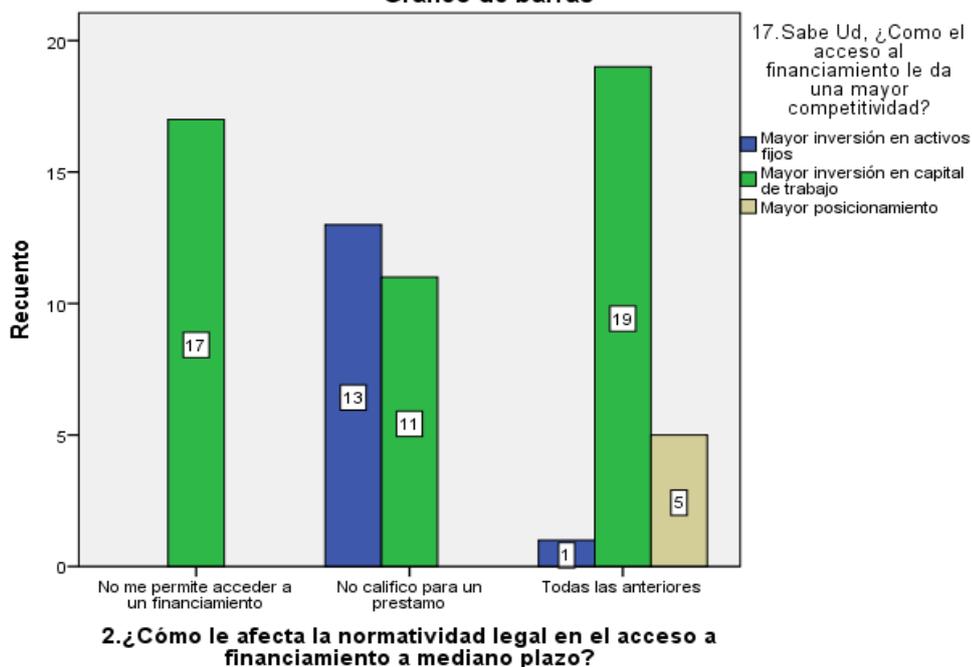
7. Conclusión: La modificación de las normas centrales del sistema tributario SI inciden significativamente en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	31,815 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	35,068	4	,000
Asociación lineal por lineal	2,310	1	,129
N de casos válidos	66		



Gráfico de barras



4.2.3. Hipótesis específica 2

H1: Los beneficios tributarios SI inciden significativamente en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

H0: Los beneficios tributarios NO inciden significativamente en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

6. ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en los costos de sus productos?*22. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con productos competitivos? tabulación cruzada

Recuento

		22. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con productos competitivos?				Total
		Mejor calidad de productos	Mayor variedad de productos	Acceso a créditos comerciales	Todas las anteriores	
6. ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en los costos de sus productos?	Me permite contar con más liquidez	1	0	10	12	23
	Disminuye mis costos	4	2	17	0	23
	Mejor margen de utilidad	0	4	6	0	10
	Todas las anteriores	0	5	5	0	10
Total		5	11	38	12	66

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

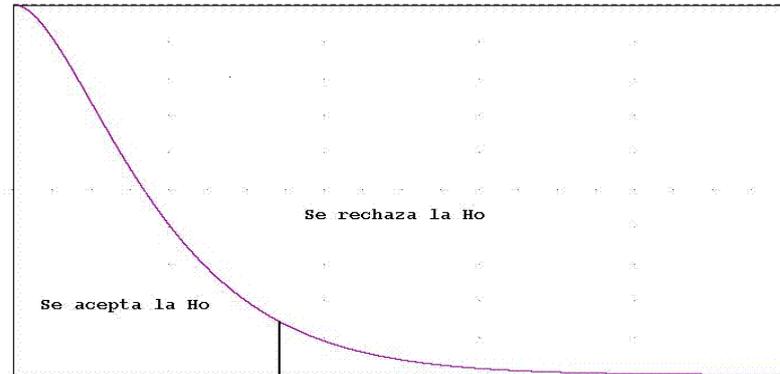
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

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

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (4-1) (4-1) = 9 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 16.92
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 43,805$$

6. Decisión estadística: Dado que $43,805 > 16.92$, se rechaza **H₀**.

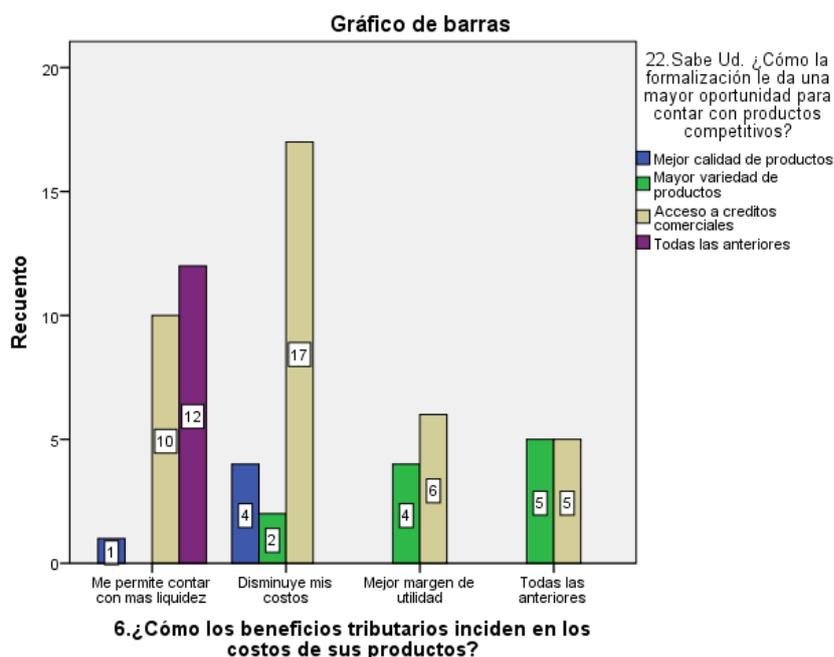


16.91943,805

7. Conclusión: Los beneficios tributarios SI inciden significativamente en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	43,805 ^a	9	,000
Razón de verosimilitud	48,185	9	,000
Asociación lineal por lineal	11,437	1	,001
N de casos válidos	66		



4.2.3. Hipótesis específica 3

H1: Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría SI inciden significativamente en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

H0: Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría NO inciden significativamente en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

9. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la rentabilidad de la empresa? *26. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con proveedores incide en la disminución de sus costos? tabulación cruzada

Recuento		26. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con proveedores incide en la disminución de sus costos?			Total
		Permite lograr menores precios	Permite mayor volumen de compra	Permite negociar créditos	
9. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la rentabilidad de la empresa?	Permite contar con personal capacitado y eficiente	17	0	5	22
	Mayor productividad	19	1	17	37
	Mayor eficiencia	5	1	1	7
Total		41	2	23	66

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

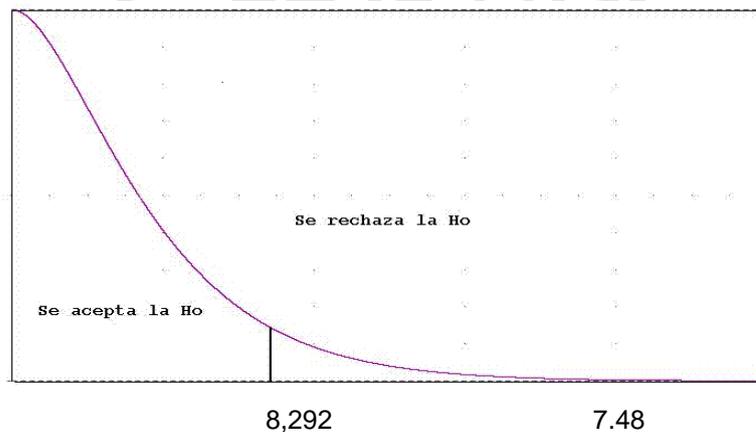
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

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

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (3-1) (3-1) = 4 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 9.4878
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 8,292$$

6. Decisión estadística: Dado que 8,292 > 7.48, se rechaza **H₀**.

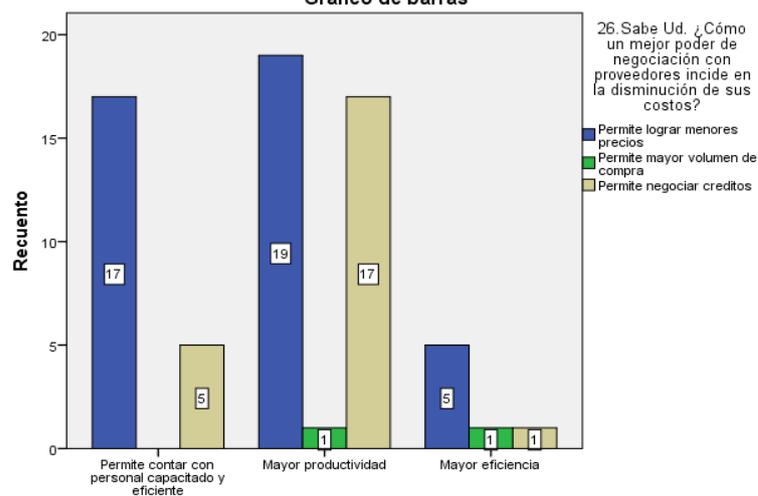


7. Conclusión: Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría SI incide significativamente en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	8,292 ^a	4	,081
Razón de verosimilitud	7,796	4	,099
Asociación lineal por lineal	1,455	1	,228
N de casos válidos	66		

Gráfico de barras



9. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la rentabilidad de la empresa?

4.2.4. Hipótesis específica 4

- H1: La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS SI incide significativamente en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.
- H0: La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS NO incide significativamente en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado

13. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da más accesibilidad al sistema tributario? *29. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite una mejor inserción en el mercado local? tabulación cruzada

Recuento

		29. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite una mejor inserción en el mercado local?			Total
		Por la mayor credibilidad	Por la mayor fiabilidad	Por la legalidad de la empresa	
13.	Mayor facilidad para acceder a la formalidad	16	7	23	46
	Menores tramites burocraticos	0	0	12	12
	Disminuye el monto a pagar	0	0	8	8
Total		16	7	43	66

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

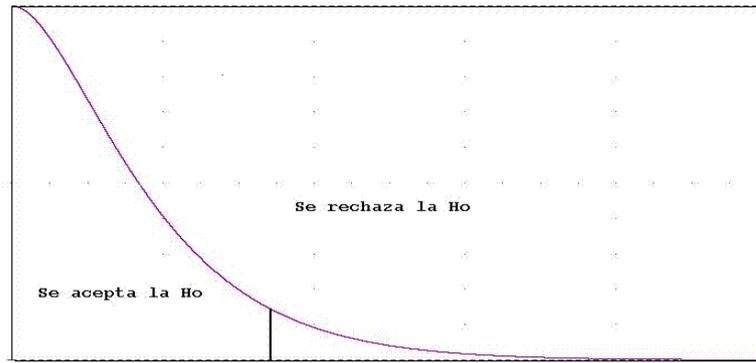
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

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

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (3-1) (3-1) = 4 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 9.487
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 15,349$$

6. Decisión estadística: Dado que 15,349 > 9.487, se rechaza **H₀**.



9.487

15,349

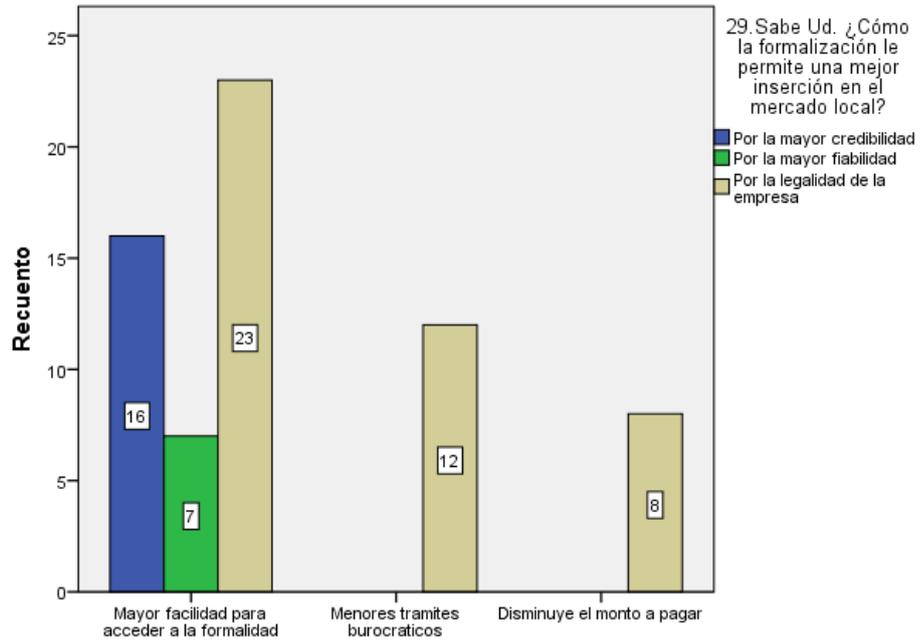
Conclusión:

La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS SI incide significativamente en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	15,349 ^a	4	,004
Razón de verosimilitud	21,569	4	,000
Asociación lineal por lineal	11,552	1	,001
N de casos válidos	66		

Gráfico de barras



13. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da más accesibilidad al sistema tributario?



CAPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados de la presente investigación, fueron obtenidos a través de encuestas a 66 personas entre Accionistas, Gerentes, administradores, Contadores y Auditores Tributarios Independientes de las MYPES del sector Comercio de Lima Cercado quedando registro de todas las actividades mencionadas por medio de cuestionarios llenados.

Las técnicas empleadas permitieron realizar el análisis de fiabilidad correspondiente, certificando la validez de los resultados que se consiguieron, Nuestros resultados muestran que el personal encuestado está de acuerdo en que la Política Fiscal SI incidirá en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.

Asimismo los resultados muestran que la adecuación de las normas centrales del sistema tributario a la realidad actual lograra que se incremente la formalización de las MYPES. Asimismo el otorgamiento de beneficios tributarios lograra mejorar la rentabilidad en las MYPES. También que la aplicación de los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría lograra mejorar la productividad en las MYPES. Asimismo que la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS permitirá mejorar la liquidez en las MYPES.

Nuestros resultados guardan relación con Portocarrero y otros (2006) que menciona que en los próximos años se debe aplicar una reforma tributaria integral que amplíe la base tributaria, mejore la equidad, logre una buena administración tributaria, y promueva la eficiencia y la transparencia en el manejo del gasto público. En la literatura económica, existe un consenso sobre la necesidad del equilibrio fiscal para alcanzar un crecimiento sostenible de la economía. ¿Qué medidas se deben implementar para mantener la sostenibilidad de la actual situación fiscal? Para contestar esta pregunta, se debe analizar los factores que han contribuido a la mejora fiscal de los últimos

años; es decir, si este logro puede ser atribuido a las reformas, a los cambios estructurales o al presente boom de los precios de las exportaciones.

Asimismo es importante mencionar a Arias (2011) que afirma que desde el punto de vista macroeconómico, la política fiscal debe cumplir un rol de estabilización, vale decir, la política fiscal debe procurar ser expansiva en períodos de contracción del ciclo y debe procurar ser contractiva en períodos de expansión del mismo. Durante la reciente crisis financiera mundial, nuestro país pudo enfrentar con relativo éxito la recesión mundial porque se pudo aplicar una política fiscal expansiva financiada con los ahorros de los superávits fiscales generados en el período de bonanza. Pero el rol de la política fiscal no es solo el de la estabilización, también tiene la importante función de promover la equidad. Para ello, tiene dos instrumentos: los impuestos y el gasto público. La tributación debe permitir recaudar lo necesario para financiar el gasto público, y, además, debe contribuir a mejorar la distribución del ingreso. Por otro lado, el gasto público debe orientarse a generar las condiciones para el crecimiento, a través de la inversión en infraestructura, pero, al mismo tiempo, brindar servicios a los más necesitados.

Por otro lado Loayza (2006) menciona que la informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales. Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. Por otra parte, la informalidad induce a las empresas

formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo.

Por otro lado Calidad PUCP (2013) en lo relacionado a la política fiscal menciona en uno de sus artículos acerca de “El caso de la SUNAT y las PYME” en las que menciona que el problema es simple: si flexibiliza sus políticas, la recaudación se reduciría y esto fomentaría el ambiente de informalidad en el sector. Incrementar la recaudación fiscal en el país y reducir la informalidad es un imperativo para el estado y la nación si se busca desarrollar el país y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, pero el hacerlo a costa del hostigamiento y ahogo del motor de la economía de la clase media puede convertirse en un arma de doble filo para el estado. Hoy por hoy muchas PYMES optan por realizar cobros y pagos de manera informal con sus clientes con el fin de reducir su carga fiscal y de esta manera poder tener capital para seguir operando y no verse forzados a declarar su negocio en quiebra.

Asimismo es importante mencionar a Angulo (2011) que en lo relacionado a la política fiscal manifiesta que toda estrategia encaminada al correcto pago de los impuestos debe tener al menos los siguientes objetivos básicos e indispensables: 1. Reducción de la base del impuesto. 2. Diferimiento de los impuestos por pagar. 3. Recuperación de los saldos a favor. 4. Cumplimiento correcto de las obligaciones fiscales. 5. Certeza para planear en términos financieros. El mismo autor señala que una parte fundamental para lograr los objetivos es la aplicación estricta de las disposiciones fiscales siendo menester que sea como resultado de una interpretación armónica, producto de relacionar los preceptos fiscales con normas mercantiles, civiles y laborales, entre otras, con la finalidad de que al momento de implementarlas sea con el objetivo de lograr un beneficio económico en beneficio de los dineros, siendo sustancial dar pautas de acción para pagar un impuesto justo en correspondencia con las finanzas. Los resultados obtenidos corresponden en efecto, a que la Política Fiscal SI incide en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- a. La adecuación de las normas centrales del sistema tributario a la realidad actual lograra que se incremente la formalización de las MYPES comercializadoras pues les permitirá lograr un crecimiento sostenido y lograr una sostenibilidad en el tiempo.
- b. El otorgamiento de beneficios tributarios lograra mejorar la rentabilidad en las MYPES comercializadoras pues disminuirán sus costos lo que permitirá hacerlas más competitivas.
- c. La aplicación de los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría lograra mejorar la productividad en las MYPES comercializadoras pues les permitirá contar con personal más eficiente y productivo.
- d. La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS permitirá mejorar la liquidez en las MYPES comercializadoras pues disminuirán sus gastos tributarios y las hará más flexibles y con una mayor opción a consolidarse en el mercado.

Recomendaciones

- a. Las normas centrales de la política fiscal deben adecuarse a la realidad actual de las MYPES para lograr el incremento de la formalización.
- b. La política fiscal debe otorgar incentivos y/o beneficios tributarios para las MYPES de esta manera se lograra obtener una mayor rentabilidad y asegurar la permanencia en el mercado
- c. Las normas centrales de la política fiscal debe ser menos engorrosa para un mejor entendimiento y las mypes opten por la formalización.
- d. La política fiscal debe tener en cuenta la situación de las mypes y crear normas que logren mejorar la liquidez en las empresas.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes Bibliográficas

- Krugman Paul y otros (2012). *Economía internacional. Teoría y política*. Mexico: Pearson.
- N. Gregory Mankiw (2012). *Principios de economía*. Mexico: Cengage Learning.
- Vera Paredes, Isaías (2011). *Impuesto a la renta*. Lima – Perú: Vera Paredes Asociados S y C.
- Abusada Roberto (2010, et al). *“La reforma incompleta, rescatando los noventa”*. Perú. Edigraber
- Lazo Miranda, Juan. (2004) *“La Microindustria en el Perú Problemática y perspectiva”*. Perú: Diagrafis
- Boggiano. A. (2005) *“Sociedades y Grupos Multinacionales”*. Buenos Aires: De Palma.
- Canamero Galvez, Luis. (1993) *“La gestión en la pequeña empresa”*. Lima-Perú: CONCYPEC.
- Lastra Domínguez, Eduardo (2008). *“Micro y Pequeña Empresa”* Lima-Perú: Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial (ILADE).
- Javier Pérez Couto (2003). *“Administración, Gestión y Comercialización en la Pequeña Empresa”*. Madrid: Visión net.
- Hermoza Ríos, Juan. (2000) *“Pequeña empresa en América Latina”*. Perú: Congreso del Perú.
- Cabello López, María Dolores (2004) *“Administración, gestión y comercialización de la pequeña empresa”*. Madrid: Akal

Fuentes hemerográficas

- Castillo Paul y Daniel Barco (2008). *“Facing up a sudden stop of capital flows: Policy Lessons from the 90's Peruvian Experience”*.

- Mendivil Agüero Dessiree (2013). Nuevas medidas fiscales para impulsar la inversión y el crecimiento empresarial. Sus efectos en las micro, pequeñas y medianas empresas. Contadores & Empresas. N° 209.
- Klauer, 2005. “El Cóndor herido de muerte”

Fuentes Electrónicas

- Castillo Castillo Jorge Augusto (2008) ¿Existe inadecuación de la legislación referente a lasMYPES con respecto a la problemática de suinformalidad? Disponible en http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/197/1/castillo_cj.pdf
- CintyaKristel Santander Cjuno. (2013), tesis doctoral “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la Industria gráfica- offset por medio de gestión competitiva”.Pontificia Universidad Católica del Perú. Escuela de Postgrado.





ANEXO N°01: Matriz de consistencia

Título: INCIDENCIA DE POLÍTICA FISCAL EN LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO DE LIMA CERCADO, 2015

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores	Metodología
<p>Problema General ¿En qué medida la Política Fiscal tiene relación con la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado?</p>	<p>Objetivo General Determinar en qué medida la Política Fiscal tiene relación con la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.</p>	<p>Hipótesis general La Política Fiscal incidirá significativamente en la formalización de las MYPES en el sector Comercio de Lima Cercado.</p>	<p>Variable: Independiente X: Política Fiscal X1. Normatividad X2. Beneficios tributarios X3. Créditos por gastos de capacitación X4. Inclusión de la EIRL en el nuevo RUS</p>	<p>Es una investigación no experimental, aplicada cuyo diseño metodológico es transaccional correlacional. OxrOy Dónde: O=Observación. x= Política Fiscal. y= Formalización de las Pymes. r = Relación de variables.</p>
<p>Problemas específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿Cómo la modificación de las normas centrales del sistema tributario inciden en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado? ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado? ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría incide en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado? ¿Cómo la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado? 	<p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> Establecer cómo la modificación de las normas centrales del sistema tributario inciden en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. Conocer cómo los beneficios tributarios inciden en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. Precisar cómo los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría incide en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. Determinar cómo la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. 	<p>Hipótesis Secundaria</p> <ol style="list-style-type: none"> La modificación de las normas centrales del sistema tributario inciden significativamente en el acceso al financiamiento en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. Los beneficios tributarios inciden significativamente en la mayor competitividad en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría incide significativamente en el mejor poder de negociación en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide significativamente en la inserción en el mercado en las MYPES comercializadoras de Lima Cercado. 	<p>Variable Dependiente Y: Formalización de Mypes Y1. Acceso al financiamiento Y2. Mayor Competitividad Y3. Mejor poder de negociación Y4. Inserción en el mercado</p>	<p>Población (N) La población bajo estudio, estará conformada por las MYPES del sector Comercio de Lima Metropolitana que según el Ministerio de trabajo en el año 2014 fue de 42 363 empresas Contadores y Auditores Tributarios Independientes Muestra : 23 empresas</p>

ANEXO N° 02: Encuesta

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de "INCIDENCIA DE POLÍTICA FISCAL EN LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO DEL CERCADO DE LIMA, 2015".

Al respecto se le solicita a Ud. que, con relación a las preguntas que a continuación se le presenta, se sirva responder en términos claros, en vista que será de mucha importancia para la investigación que se viene llevando a cabo. Esta técnica es anónima, se la agradecerá su participación.

VARIABLE: POLÍTICA FISCAL

INDICADOR: NORMATIVIDAD

1. ¿Qué le incomoda de la normatividad tributaria?
 - a. Es muy compleja ()
 - b. Genera gastos ()
 - c. Otros ()
 - d. Todas las anteriores ()

2. ¿Cómo le afecta la normatividad legal en el acceso a financiamiento a mediano plazo.
 - A. No me permite acceder a un financiamiento ()
 - B. No califico para un préstamo ()
 - d. Todas las anteriores ()

3. Sabe Ud. como le afecta la normatividad laboral en el acceso a financiamiento a largo plazo.
 - A. Mis ingresos no me permiten pagar beneficios laborales ()
 - B. No puedo demostrar que tengo personal trabajando ()
 - C. Otros ()

4. ¿Cómo le afecta la normatividad comercial en el acceso a financiamiento.
 - A. El no contar con comprobantes de pago. ()
 - B. El no contar con declaración de impuestos ()
 - d. Todas las anteriores ()

INDICADOR: BENEFICIOS TRIBUTARIOS

5. ¿Cómo las exoneraciones tributarias inciden en los precios de sus productos?
 - a. Puedo contar con precios competitivos ()
 - b. Contaría con un mejor margen para negociar ()
 - c. Disminuyen mis gastos ()
 - d. Me permitiría contar con un mayor stock ()
 - e. Todas las anteriores ()

6. ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en los costos de sus productos?
 - a. Me permite contar con más liquidez ()

- b. Disminuyen mis costos ()
 - c. Mejor margen de utilidad ()
 - d. Todas las anteriores ()
7. ¿Cómo los incentivos tributarios inciden en los volúmenes de compra de sus productos?
- A. Permite contar con mayor capital de trabajo ()
 - B. Permite contar con mayor liquidez ()
 - C. Mejora la negociación con proveedores ()
 - D. Todas las anteriores ()
8. ¿Cómo los fraccionamientos tributarios inciden en las obligaciones fiscales?
- A. Es una facilidad de pago ()
 - B. Ofrece plazos de acuerdo a nuestras posibilidades ()
 - C. Nos permite cumplir con las obligaciones tributarias ()
 - D. Todas las anteriores ()

INDICADOR: CREDITOS POR GASTOS DE CAPACITACIÓN

9. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la rentabilidad de la empresa?
- A. Permite contar con personal capacitado y eficiente ()
 - B. Disminuye los costos de la empresa ()
 - C. Mayor productividad ()
 - D. Mayor eficiencia ()
10. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la liquidez de la empresa?
- A. Permite mayor disponibilidad de capital ()
 - B. Permite disminuir gastos ()
 - C. No sabe ()
 - D. No opina. ()
11. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la productividad de la empresa.
- A. Mejora el proceso de producción por contar con personal eficiente ()
 - B. Mejora la calidad de producto por mejora de procesos. ()
 - C. No sabe ()
 - D. No opina. ()
12. ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación inciden en la eficiencia de la empresa.
- A. Al contar con personal capacitado se mejora los procesos ()
 - B. La empresa disminuye sus costos y gastos ()
 - C. No sabe ()
 - D. No opina. ()

INDICADOR: INCLUSIÓN DE LA EIRL

13. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da más accesibilidad al sistema tributario.
- A. Mayor facilidad para acceder a la formalidad ()
 - B. Menores trámites burocráticos ()
 - C. Disminuye el monto a pagar ()

- D. No opina. ()
14. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus le da una mayor simplicidad en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- A. Mayor sencillez para cumplir con los tributos. ()
- B. Menos complejidad en la normatividad ()
- C. Mayo accesibilidad ()
- D. No opina. ()
15. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la reducción de costos por cumplimiento tributario.
- A. Implica menores impuestos ()
- B. Disminución de costos en asesoría contable ()
- C. Menores tramites ()
- D. No opina. ()
16. ¿Cómo la inclusión de la EIRL en el nuevo rus incide en la ampliación de la base tributaria.
- A. Incrementa la formalización ()
- B. Facilita la creación de nuevas empresas ()
- C. Incrementa la recaudación ()
- D. No opina. ()

VARIABLE: FORMALIZACIÓN

INDICADOR: ACCESO AL FINANCIAMIENTO

17. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor competitividad
- A. Mayor inversión en activos fijos ()
- B. Mayor inversión en capital de trabajo ()
- C. Mayor posicionamiento ()
- D. No opina. ()
18. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los clientes?
- A. Mejor calidad de productos ()
- B. Mejores precios ()
- C. Mayores descuentos ()
- D. No opina. ()
19. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da un mayor poder de negociación con los proveedores?
- A. Mejora el Volumen de ventas. ()
- B. Mejora el nivel de precio ()
- C. Mayores márgenes ()
- D. No opina. ()
20. Sabe Ud, ¿Como el acceso al financiamiento le da una mayor opción para insertarse en el mercado?
- A. Apertura de sucursales ()
- B. Ampliación y diversidad de productos ()
- C. Mejores canales de distribución ()
- D. No opina. ()

INDICADOR: MAYOR COMPETITIVIDAD

21. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con precios competitivos?
- A. Mayor garantía ()
 - B. Mayor fiabilidad ()
 - C. Mejores créditos ()
 - D. No opina. ()
22. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para contar con productos competitivos?
- A. Mejor calidad de productos ()
 - B. Mayor variedad de productos ()
 - C. Acceso a créditos comerciales ()
 - D. Todas las anteriores ()
23. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para disminuir sus costos?
- A. Créditos a menores tasas de interés ()
 - B. Credibilidad ante proveedores ()
 - C. Mejores precios de compra ()
 - D. Todas las anteriores ()
24. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le da una mayor oportunidad para posicionarse en el mercado?
- A. Mejora la imagen empresarial ()
 - B. Mejora la credibilidad ante cliente y proveedores ()
 - C. Mayor respaldo ()
 - D. Todas las anteriores ()

INDICADOR: PODER DE NEGOCIACIÓN

25. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con los clientes incide en la inserción de su empresa en el mercado local
- A. Amplia la cartera de clientes ()
 - B. Fideliza a los clientes ()
 - C. mejora la imagen ()
 - D. Mayor credibilidad ()
 - e. Todas las anteriores ()
26. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con proveedores incide en la disminución de sus costos.
- A. Permite lograr menores precios ()
 - B. Permite mayor volumen de compra ()
 - C. Permite negociar créditos ()
 - D. No opina. ()
27. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con intermediarios incide en la inserción de su empresa en el mercado internacional
- A. Permite ampliar el área geográfica de influencia ()
 - B. Permite expandir el mercado ()
 - C. Mayor presencia en el mercado ()
 - D. No opina. ()

28. Sabe Ud. ¿Cómo un mejor poder de negociación con los colaboradores incrementa la productividad de su empresa.

- A. Mejora la lealtad del personal ()
- B. Mejora la identificación del personal con la empresa ()
- C. Menor rotación de personal ()
- D. No opina. ()

INDICADOR: INSERCIÓN EN EL MERCADO

29. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite una mejor inserción en el mercado local.

- A. Por la mayor credibilidad ()
- B. Por la mayor fiabilidad ()
- C. Por la legalidad de la empresa ()
- D. No opina. ()

30. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite ampliar su área geográfica de influencia a nivel nacional.

- A. Mayor opción de abrir nuevos puntos de venta ()
- B. Mayor garantía de los productos ()
- C. Opción a contactar con distribuidores ()
- D. No opina. ()

31. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite un mejor inserción en el mercado internacional.

- A. Mayor respaldo ()
- B. Mas garantía ()
- C. Permite contactar con distribuidores ()
- D. No opina. ()

32. Sabe Ud. ¿Cómo la formalización le permite un mejor inserción en el mercado global

- A. Mayor reconocimiento por empresas trasnacionales ()
- B. Mayores ventas por demanda ()
- C. Presencia en mercados internacionales ()
- D. No opina. ()