



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSGRADO**

**EFFECTOS DE LA TRIBUTACIÓN EN LA GESTIÓN DE LAS
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)
DE LA INDUSTRIA METAL MECÁNICA DEL DISTRITO
DE LOS OLIVOS**

**PRESENTADA POR
CARLOS HUGO DIANDERAS VARGAS**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS, CON MENCIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA,
EMPRESARIAL Y FISCAL**

LIMA – PERÚ

2015



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
SECCIÓN DE POSTGRADO**

**EFFECTOS DE LA TRIBUTACIÓN EN LA GESTIÓN DE LAS
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)
DE LA INDUSTRIA METAL MECÁNICA DEL DISTRITO
DE LOS OLIVOS**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS, CON MENCIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA,
EMPRESARIAL Y FISCAL**

PRESENTADA POR

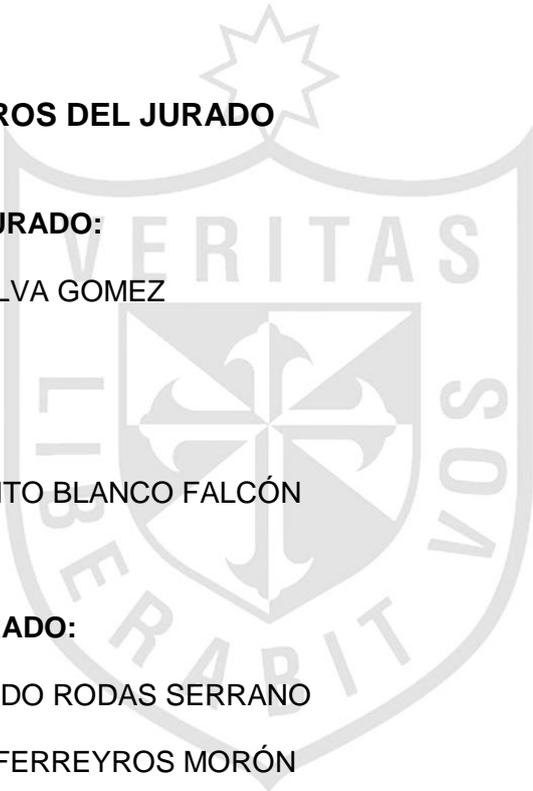
CARLOS HUGO DIANDERAS VARGAS

LIMA – PERÚ

2015



**EFFECTOS DE LA TRIBUTACIÓN EN LA GESTIÓN DE LAS
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)
DE LA INDUSTRIA METAL MECÁNICA DEL DISTRITO
DE LOS OLIVOS**



ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

PRESIDENTE DEL JURADO:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GOMEZ

SECRETARIO:

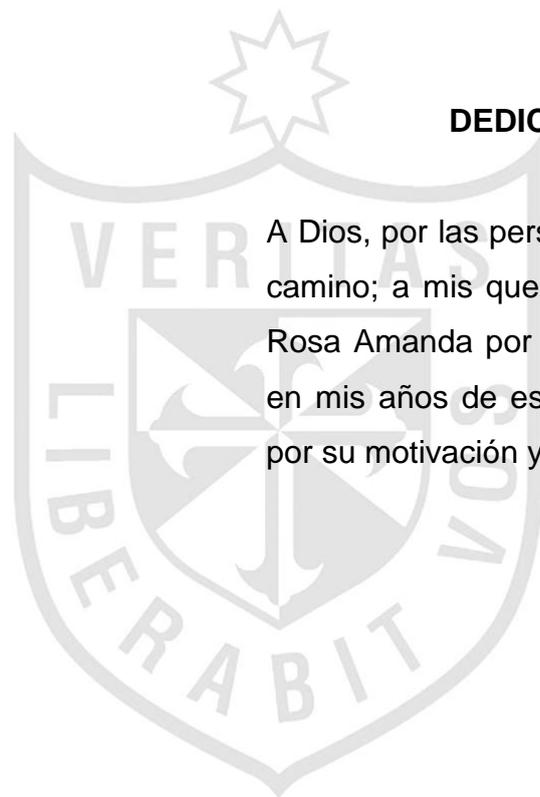
Dr. AUGUSTO HIPOLITO BLANCO FALCÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

Dr. JUAN AUGUSTO FERREYROS MORÓN

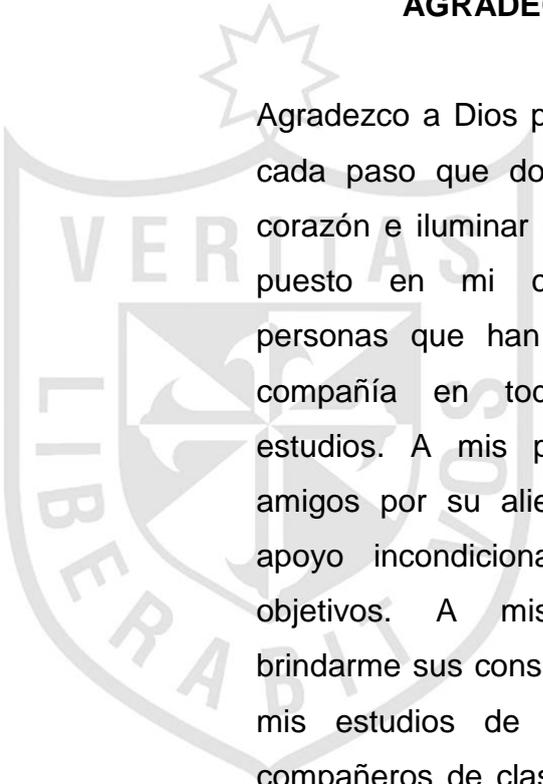
Dra. OLGA VICTORIA AGUILAR BARCO CELIS



DEDICATORIA

A Dios, por las personas que puso en mi camino; a mis queridos padres Carlos y Rosa Amanda por su apoyo y confianza en mis años de estudios y a mi esposa por su motivación y comprensión.

AGRADECIMIENTO



Agradezco a Dios por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía en todo el período de estudios. A mis padres, familiares y amigos por su aliento, comprensión y apoyo incondicional para lograr mis objetivos. A mis profesores, por brindarme sus consejos y orientación en mis estudios de maestría y a mis compañeros de clase por su esfuerzo y deseos de superación.

ÍNDICE

	Página
Portada	i
Título	ii
Asesor y miembros del jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	viii
ABSTRACT	x
INTRODUCCIÓN	xii
 CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 Descripción de la Realidad Problemática	01
1.2 Formulación del Problema	20
1.2.1 Problema General	20
1.2.2 Problemas Específicos	20
1.3 Objetivos de la Investigación	20
1.3.1 Objetivo General	20
1.3.2 Objetivos Específicos	20
1.4 Justificación de la Investigación	21
1.4.1 Justificación	21
1.4.2 Importancia	22
1.5 Limitaciones del Estudio	23
1.6 Viabilidad del Estudio	23

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la Investigación	24
2.2	Marco Histórico del Sistema Tributario	25
2.3	Bases Teóricas	38
2.4	Formulación de Hipótesis	95
2.4.1	Hipótesis General	95
2.4.2	Hipótesis Específicas	95

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1	Diseño Metodológico	96
3.2	Población y Muestra	97
3.3	Operacionalización de Variables	98
3.4	Técnicas de Recolección de Datos	99
3.5	Técnicas para el Procesamiento y Análisis de la Información	99
3.6	Aspectos Éticos	99

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1	Presentación de Resultados	101
4.2	Contrastación de resultados	102
4.3	Contrastación de Hipótesis	116

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

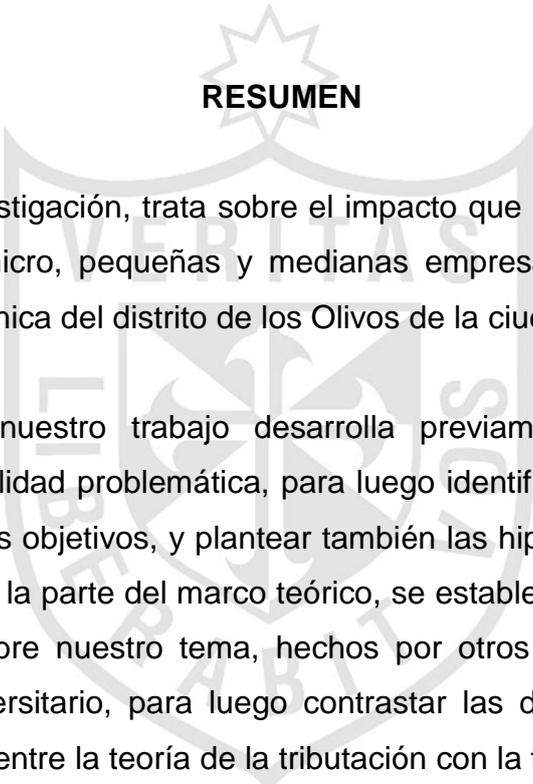
5.1	Discusión	126
5.2	Conclusiones	127
5.3	Recomendaciones	127

FUENTES DE INFORMACIÓN

a)	Referencias Bibliográficas	130
b)	Referencias Hemerográficas	132
c)	Tesis	133
d)	Referencias Electrónicas	133

ANEXO

- Matriz de Consistencia
- Encuesta



RESUMEN

Este trabajo de investigación, trata sobre el impacto que tiene la tributación en la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de la industria metalmeccánica del distrito de los Olivos de la ciudad de Lima.

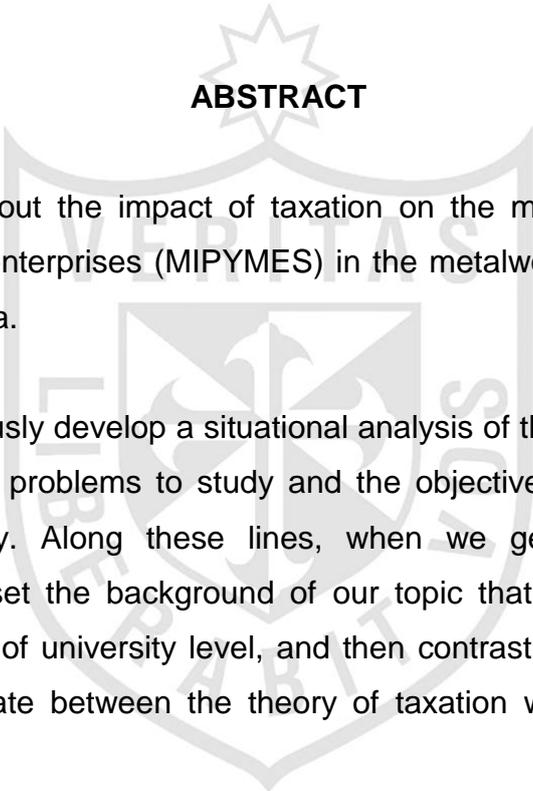
De esta manera, nuestro trabajo desarrolla previamente un diagnóstico situacional en la realidad problemática, para luego identificar los problemas de estudio, así como los objetivos, y plantear también las hipótesis de estudio. En esa línea, al llegar a la parte del marco teórico, se establecen los antecedentes de investigación sobre nuestro tema, hechos por otros trabajos de carácter principalmente universitario, para luego contrastar las diferentes teorías que sostienen el debate entre la teoría de la tributación con la teoría de la gestión.

Luego, toda vez que nuestro trabajo de investigación es de carácter cuantitativo, se ha procedido a aplicar la metodología correspondiente, en términos del empleo de los diferentes instrumentos que nos proporciona el método científico, tal es el caso de la aplicación de encuestas a los agentes económicos involucrados en esta importante rama industrial, cuyos datos e informaciones después, nos han permitido procesar los datos y luego contratar los resultados obtenidos.

En tal sentido, concluimos que sobre la base de nuestras hipótesis planteadas, y aplicando la metodología pertinente, se logra demostrar que los altos niveles

de tributación en nuestro país, inciden desfavorablemente, en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos. Por lo cual comprobamos efectivamente que todos los regímenes de impuestos, que existen en el país: El impuesto a la renta (RG), el impuesto especial a la renta (RER), el impuesto del régimen único simplificado (RUS), y el impuesto general a las ventas (IGV), impactan desfavorablemente en estas unidades empresariales; en términos de que impiden y limitan el crecimiento y el desarrollo de las MIPYMES. Y estos efectos se manifiestan específicamente en que la existencia de un excesivo número de procedimientos burocráticos, las altas tasas impositivas que soportan las MIPYMES, incide desfavorablemente en el nivel de resultados de estas empresas, les restan eficiencia, eficacia, productividad y competitividad. Asimismo, estos efectos se revelan también en el nivel de ventas, crecimiento y expansión de estas unidades productivas en esta rama importante del sector industrial del país.

Palabras claves: Tributación-Gestión-Industria



ABSTRACT

This research is about the impact of taxation on the management of micro, small and medium enterprises (MIPYMES) in the metalworking industry of Los Olivos district in Lima.

Thus, we will previously develop a situational analysis of the problematic reality, for then identify the problems to study and the objectives in order to set the hypothesis of study. Along these lines, when we get to the theoretical framework we will set the background of our topic that were established by other works, mainly of university level, and then contrast the different theories that keeps the debate between the theory of taxation with the management theory.

Since our research is quantitative, it has proceeded to apply the appropriate methodology, in terms of the use of different tools that provides the scientific method, such as the case of conducting surveys to the economic agents involved in this important industrial field, then this information has allowed us to process and contrast the results obtained.

In this regard, we conclude that on the basis of our hypothesis and applying the appropriate methodology, we can demonstrate that the high levels of taxation in our country affect adversely on the management of MIMYPES of the metal

mechanics industry of Los Olivos district. Thus, we demonstrate that all tax regimes that exist in our country: The income tax (RG), the special income tax (RER), the single simplified tax regime (RUS), and tax General Sales (IGV), impact adversely on these business units by limiting the growth and development of MIPYMES, and these effects are specifically manifested in the existence of an excessive number of bureaucratic procedures, the high tax rates that support MIPYMES adversely affect on the level of performance of these companies, remaining effectiveness, efficiency, productivity and competitiveness. Moreover, these effects are also showed in the level of sales, growth and expansion of these production units in this important branch of industry sector in the country.

Key words: Taxation-Management-Industry



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado ***“Efectos de la Tributación en la Gestión de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) de la Industria Metal Mecánica del Distrito de Los Olivos”***; tiene por objetivo principal el de determinar en qué medida los niveles de tributación en nuestro país, inciden en la gestión de las *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIMYPES)* de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

En tal sentido, el primer capítulo de nuestra tesis, se desarrolla el Planteamiento del Problema, en términos de la descripción de la realidad problemática, la formulación del problema, los objetivos de la investigación, la justificación de la investigación, entre otros.

En el segundo capítulo, se presenta el desarrollo del Marco Teórico, en el cual se discuten los diferentes enfoques relativos a las bases teóricas de nuestro tema de estudio, y donde se formulan las hipótesis correspondientes.

En el tercer capítulo, se desarrolla la metodología de investigación aplicada en términos del tipo de investigación, nivel, método, diseño, población y muestra, así como la operacionalización de las variables, tanto independientes como dependientes.

En el capítulo cuarto, se muestran los resultados de la investigación, su presentación y contrastación de hipótesis, se finaliza con el capítulo quinto en el que se presentan la discusión y conclusiones y las recomendaciones pertinentes.

Este trabajo ha requerido nuestro mayor esfuerzo durante todo el periodo que ha durado la investigación científica. Sin embargo, este empeño no ha sido inútil, puesto que nos ha permitido conocer la problemática de las MIPYMES y su relación con la tributación en el país, y en especial con las unidades productivas de la industria metalmecánica del distrito de Los Olivos.

Es importante resaltar que el acrónimo MIPYMES, denota la conjunción de las micro, pequeñas y medianas empresas, a la diferencia de las Medianas y Pequeñas Empresas (MYPES) o las Pequeñas y Micro Empresas (PYMES). Por ello, consideramos que este trabajo, significa un aporte novedoso a la investigación científica, puesto que gran parte de los trabajos de investigación versan sobre las MYPES o PYMES, pero no de las MIPYMES.

Todo el desarrollo del contenido del trabajo de investigación, se ha hecho en función del Manual para la Elaboración, Desarrollo y Presentación de Tesis, para obtener el grado académico de Maestro y/o Doctor en Ciencias Contables y Financieras (Revisado 2015) establecido por las autoridades responsables.



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

En el Perú, según el Ministerio de la Producción, al año 2012, el total de empresas formales por tamaño empresarial, según tipo de contribuyente ascendía a 1,348,611, de las cuales 1 270 009, son micro empresas, 68 243 son pequeñas empresas, 2 451 son medianas empresas y tan solo 7 908 son grandes empresas, lo cual significa que el 94.2% del total de empresas formales en el Perú son micro empresas, el 5.1% son pequeñas empresas y el 0.2% son medianas empresas (Ver cuadro N° 1).

En términos de su participación en el PBI, las micro, pequeñas y medianas empresas aportan con menos del 40% (Diario Gestión, 2014) del total del PBI, mientras que las grandes empresas, aportan más del 60%. Lo cual significa que este último segmento de empresas representando tan solo el 0.6% del total de empresas en el Perú, generan gran parte del PBI en el Perú. Asimismo, “las micro, pequeñas y medianas empresas generan a su vez más del 70% de la mano de obra nacional, pero son las más excluidas de la economía; pues, están consideradas

como empresas con infraestructura tecnológica deficiente, con una baja productividad y competitividad”.

Cuadro N° 1
PERU: EMPRESAS FORMALES, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2012

Tamaño empresarial ¹	Nº de empresas	%
Microempresa	1 270 009	94,2
Pequeña Empresa	68 243	5,1
Mediana empresa	2 451	0,2
Total de mipymes	1 340 703	99,4
Gran Empresa	7 908	0,6
Total de empresas	1 348 611	100,0

1/El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012

Elaboración: PRODUCE – Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

De otra parte, según el gráfico N° 1 de la PEA ocupada en el sector privado según el rango de trabajadores, entre el 2007 y el 2012; las empresas consideradas dentro del rango de 2 a 10 trabajadores, es decir las Micro empresas, en el año 2012, representan el 70.9% del total de trabajadores empleados; las pequeñas empresas en el rango de 11 a 50 trabajadores, para ese mismo año, representan el 11.1%, y las empresas, de más de 51 trabajadores a 100 trabajadores (las medianas empresas), representan el 3.3% y finalmente, las empresas de más de 101 trabajadores (grandes empresas) representan el 14.2%. Lo cual quiere decir que entre las micro, pequeñas y medianas empresas formales en el país, en el año 2012, juntas generan el 85.3% del total del empleo nacional.

Grafico N° 1



LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

Ahora, en el cuadro N° 2 de las MIPYMES formales por rango de ventas, según sector económico, a nivel nacional, se aprecia que 630,193 empresas, se dedicaban al comercio, es decir el 47,0% sobre el total de las MIPYMES, en tanto que 504,589 se dedican al sector servicios, es decir el 37,6%. Las MIPYMES del sector de manufactura representan 131,731 unidades empresariales, es decir el 9,8% del total general. Finalmente, las MIPYMES vinculadas a la actividad minera, representan 8,793, es decir el 0,6% del total.

Cuadro N° 2

MIPYMES FORMALES POR RANGO DE VENTAS, SEGÚN SECTOR ECONÓMICO, 2012

Sector económico	Rango de ventas en UIT anuales						Total
	[0 - 13]] 13 - 75]] 75 - 150]] 150 - 850]] 850 - 1 700]]1700- 2300]	
Comercio	456 717	122 270	21 374	25 075	3 699	1 058	630 193
Servicios	360 002	100 519	19 497	20 818	2 926	827	504 589
Manufactura	85 496	32 088	6 180	6 654	1 033	280	131 731
Construcción	24 267	7 828	2 735	4 067	623	142	39 662
Agropecuario	14 521	4 741	1 197	1 513	257	69	22 298
Minería	5 627	1 552	623	767	172	52	8 793
Pesca	1 958	551	266	561	78	23	3 437
Total	948 588	269 549	51 872	59 455	8 788	2 451	1 340 703

Nota: El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012

Elaboración: PRODUCE–Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

De manera específica, el sector manufactura que agrupa a las actividades económicas que son transformadoras de materia prima e insumos diversos para generar bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la propia industria (bienes intermedios), éstas según las estadísticas analizadas líneas arriba, representan 131,731 empresas (9,8%) del total de MIPYMES formales a nivel nacional. De ese total, según el cuadro N° 3 las empresas vinculadas a elaborar prendas de vestir y otros productos textiles (confecciones-textiles), juntas concentran el 26,0% de empresas del sector manufacturero. Las empresas dedicadas a fabricar alimentos y bebidas representan el 14,6% de las MIPYMES. Las actividades relacionadas a la impresión y edición concentran el 13,3% de las MIPYMES. **La fabricación de productos elaborados de metal, es decir las MIPYMES de la industria metalmecánica aportan con el 10,9%, del total de la actividad industrial.**

Cuadro N° 3
PERÚ: MIPYMES FORMALES EN EL SECTOR MANUFACTURA,
SEGÚN DIVISIÓN CIIU 2012

División	DIVISION CIIU	Mipymes	
		Nº	%
18	Fabricación de prendas de vestir.	23 099	17,5
15	Elaboración de alimentos y bebidas	19 249	14,6
22	Actividades de edición e impresión	17 483	13,3
28	Fabricación de productos elaborados de metal	14 405	10,9
36	Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p	13 825	10,5
17	Fabricación de productos textiles	11 208	8,5
	Otros	32 462	24,6
Total general		131 731	100,0

Nota: El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012

Elaboración: PRODUCE – Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

LA INFORMALIDAD EN LAS MIMYPES

Según todos los organismos y fuentes especializadas, entre ellas el Comité de la Pequeña Industria (Copei) de la Sociedad Nacional de Industrias; uno de los problemas esenciales de la economía peruana, es el alto nivel de informalidad, en la cual operan las empresas en el país, en

particular, las micro y pequeñas empresas, lo cual coloca al país, en una situación de desventaja, comparado con otros países de la región, puesto que la producción basada en empresas con altos niveles de informalidad, incide desfavorablemente en los niveles de calidad, productividad, y competitividad, considerando que este tipo de empresas son normalmente intensivas en mano de obra, pero poco intensivas en capital (al tener una infraestructura tecnológica deficiente).

En ese sentido, para estimar el porcentaje de la informalidad en empresas de dos a cien trabajadores, nos basamos en dos fuentes de información: el MTPE, la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) y el Registro Único del Contribuyente (RUC) de la SUNAT.

De esta forma, al año 2012, según el cuadro N° 4 de un total de 3'218,708 empresas de 2 a 100 trabajadores, tan solo el 41,8% eran formales (1'345,390) y el 58.2% eran informales (1'873,318). Lo que significa que entre el año 2012, y el año 2007, el índice de informalidad había disminuido en 10.2 puntos, (en ese año, el índice de informalidad ascendió al 68.7%). Sin embargo, los porcentajes de informalidad de la economía, continúan extremadamente elevados, para una economía como la peruana, que viene planteando un Programa de Diversificación Productiva, cuya base sean las micro, pequeñas y medianas empresas.

Cuadro N° 4

PERÚ: ESTIMACIÓN DE LA INFORMALIDAD EN EMPRESAS DE 2 A 100 TRABAJADORES 2007-12

Año	Nº de empresas de 2 a 100 trabajadores			En porcentaje		
	Total	Formales	Informales	Formales	Informales	Total
2007	3 007 548	940 399	2 067 149	31,3	68,7	100
2008	3 016 601	1 049 590	1 967 011	34,8	65,2	100
2009	3 114 773	1 129 800	1 984 973	36,3	63,7	100
2010	3 203 937	1 199 347	2 004 590	37,4	62,6	100
2011	3 169 810	1 289 107	1 880 703	40,7	59,3	100
2012	3 218 708	1 345 390	1 873 318	41,8	58,2	100

Fuente: MTPE - Dirección de Investigación Socio Económico Laboral (DISEL)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007-12

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2007-2012 metodología actualizada

Elaboración: PRODUCE – Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

En esa línea, el diario Gestión de Lima (Diario Gestión, 2014); tomando como base fuentes oficiales, señala que una de las leyes vigentes más inefectivas debe ser la que norma la constitución de las micro y pequeñas empresas (MYPES). Pues, se estima que el 88.8% de las unidades productivas que cumplen los requisitos para beneficiarse con lo dispuesto por dicha ley, han optado por no hacerlo. ¿Por qué las mypes no se sienten atraídas por todo lo que ofrece una ley creada a la medida? Se pregunta el referido diario, el mismo que se responde, que, a pesar de sus buenas intenciones, la norma no fue elaborada para cubrir las necesidades de ese vasto grupo de empresas, sino que como suele ocurrir, sus gestores pasaron por alto lo principal: conocer la realidad. Quizá no se consideraron sus verdaderas necesidades, continúa sosteniendo el diario, tales como alta tributación y la excesiva carga burocrática que deben asumir las MIPYMES para obtener licencias y permisos. Buena parte del texto de la ley –y sus posteriores modificaciones– finaliza diciendo el diario, navega por las usuales declaratorias de lo importante que es la promoción de las MIMYPES y la creación de comités especiales que en la práctica no funcionan.

MIPYMES EXPORTADORAS

En el 2012, según el cuadro N° 5, las exportaciones FOB del país totalizaron US \$ 42 017 millones, monto inferior en 0,3% al registrado el año previo, explicado principalmente por la disminución de las exportaciones de productos primarios (minerales), hechas por principalmente la gran empresa.

Ese mismo año, el monto exportado por las microempresas, ascendieron a US \$ 173 millones, monto superior en 19.8% al registrado el año 2011. Las pequeñas empresas exportaron la suma de US \$ 1,246 millones, monto superior igualmente que el año anterior en el 15.9%, y las medianas empresas, exportaron la suma de US \$ 418 millones, 55% más que el año 2011; lo cual explica un importante dinamismo en la actividad productiva y exportadora de las MIMYPES.

Sin embargo, cabe remarcar que las MIMYPES, según ese mismo cuadro, y para ese mismo año (2012), concentraron solo el 4.4% del monto total exportado en el país, pues las micro empresas exportaron el 0.4%, las pequeñas empresas concentraron el 3 %; en tanto que la mediana el 1% y la gran empresa concentró el 95,6% del total de las exportaciones peruanas. Este comportamiento explica que el grueso de las exportaciones, reposa principalmente en la gran empresa, en tanto que las MIMYPES, son poco orientadas al mercado exterior, lo que significa a su vez que lo que producen estas unidades económicas es principalmente para cubrir la demanda del mercado interno peruano.

Cuadro N° 5
PERÚ: MONTO EXPORTADO, 2011-12
(millones US\$ FOB)

Tamaño empresarial	2011		2012		Var, % 2012/11
	US\$ FOB	%	US\$ FOB	%	
Microempresa	144	0,3	173	0,4	19,8
Pequeña empresa	1 075	2,6	1 246	3,0	15,9
Mediana empresa	270	0,6	418	1,0	55,0
Gran empresa	40 664	96,5	40 180	95,6	-1,2
Total	42 153	100,0	42 017	100,0	-0,3

Nota: Ley N° 30056 para las mipymes; parámetro referencial para la gran empresa (aquellas con ventas mayores a 2300 UIT anuales)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012

Elaboración: PRODUCE – Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

Igualmente el cuadro N° 6, se desprende que en el 2012, el monto exportado por las MIPYMES ascendió a US \$ 1 837 millones, monto superior en 23,4% al registrado el año previo. Ese crecimiento fue explicado principalmente por el aumento del sector textil, que creció 52,1%, el sector minero (75,8%) y el sector metalmecánico (24,7%)¹.

¹ El Ministerio de la Producción considera que una MIPYME, está constituida por las micro, pequeña y mediana empresa.

Cuadro N° 6
PERÚ: MONTO EXPORTADO DE MIPYMES, SEGÚN SECTOR
ECONÓMICO, 2011-12
(millones de US\$ FOB)

Sector Económico	2011		2012		Var,
	Millones US\$ FOB	%	Millones US\$ FOB	%	2012/2011
Textil	456	30,6	693	37,7	52,1
Agropecuario	434	29,2	480	26,2	10,6
Pesquero no tradicional	188	12,7	187	10,2	-0,6
Químico	107	7,2	102	5,5	-4,4
Agrícola	52	3,5	64	3,5	23,7
Metal-mecánico	41	2,7	51	2,8	24,7
Minero	22	1,5	39	2,1	75,8
Minería no metálica	26	1,8	31	1,7	17,2
Resto	162	10,9	189	10,3	16,3
TOTAL	1 489	100,0	1 837	100,0	23,4

Nota: El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012

Elaboración: PRODUCE – Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

LA INDUSTRIA METALMECÁNICA DE LOS OLIVOS

Citando como fuente al Registro Nacional de las Micro y Pequeña Empresa – REMYPE – del Ministerio de Trabajo y Promoción Social (Ministerio de Trabajo y Promoción Social, 2012), al año 2012, el total de empresas ubicadas en el distrito de Los Olivos son 7,911, de las cuales 6,944 son microempresas, 967 son pequeñas empresas, lo que representa el 10.95% del total de 72,216 empresas ubicadas en Lima Metropolitana.

Ahora del total de micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en el distrito de los Olivos, 54 eran microempresas del sector de la industria metalmecánica, 47 pequeñas empresas y sólo 3 eran medianas empresas de este mismo sector (UCSS-OSEL, Lima Norte, 2010).

Estas empresas ubicadas en el distrito de los Olivos, forman actualmente parte de la Asociación de Talleres y Empresas para la Exportación de Metal Mecánica del Perú (ATEM) gremio exportador y de calidad total; organismo que fue fundado el 22 de Enero del 2001, estando constituida

además por 65 talleres de metal mecánica complementarios y afines en el Cono Norte de Lima, conglomerados principalmente en las zonas industriales de Infantas y el Naranjal en el distrito de los Olivos, también Independencia, San Martín de Porras, Ancón, Carabayllo, Comas y Puente Piedra. ATEM-PERÚ, por tanto, es una entidad que representa una propuesta de asociatividad como estrategia de competitividad para la micro, pequeña y mediana empresa industrial del sector metal mecánico.

En ese sentido, una de las propuestas esenciales que anima, la fundación y el impulso a ATEM PERÚ, es el de trabajar el tema de la cadena de valor agregado, dado que es este tipo de cadenas que impulsan las actividades productivas para el cumplimiento de la responsabilidad asumida. Por ello, no es una simple subcontratación bilateral entre un cliente y un proveedor sino una responsabilidad con visión de cadena o red de valores agregados, es decir, tanto el primer y último eslabón están atentos por el éxito o atraso de las actividades de la cadena para asumir con los correctivos correspondientes y asegurar el éxito en calidad, plazo, costo y sobre todo la rentabilidad proyectada para la cadena.

Sin embargo, la industria metalmecánica, en el distrito de los Olivos, que comienza en realidad a inicios de los años 70s, luego de superar la crisis del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones de las décadas pasadas, y pasar también por la crisis económica del país, que vivió durante los años 80s; a partir de los años 90s, entonces este tipo de actividad industrial comienza a despegar, es decir “de manera casi desapercibida, logra constituirse una zona industrial denominada Infantas, que ha logrado lo que no han conseguido empresas mucho más poderosas: formar un *cluster*. La palabra mágica de los empresarios actuales —los mineros, por ejemplo, quieren hacer del Perú un *cluster* minero— se ha hecho carne en el cono norte de Lima. Un *cluster* es un grupo de empresas concentradas en un área geográfica que se especializan en una rama y se dividen entre ellas las diversas partes del proceso de producción. De tal forma que en Infantas, el 61 por ciento de

las empresas industriales se dedican al rubro metalmecánico. El promedio de trabajadores es de 6,5 por cada empresa” (E-journal, Ideele, 2005).

Según declaraciones del Sr. Silva Santos, presidente de la Asociación de Talleres y Empresas para la Exportación de Metal Mecánica del Perú (ATEM), anteriormente citada, sostiene que la mitad de las empresas asociadas al referido gremio, ya está exportando, sobre todo a los países de la región andina. "Nosotros compramos máquinas en conjunto, subcontratamos entre nosotros y, sobre todo, promocionamos la calidad de nuestros productos. La capacitación conjunta es obligatoria. Nuestro proyecto actual, cuenta José Silva, es formar un centro de investigación tecnológica, suscribir convenios con universidades y empezar un proceso de normalización" (E-journal, Ideele, 2005).

No obstante, uno de los grandes problemas de la industria metalmecánica del distrito de los Olivos, es la productividad, en términos de las limitaciones en el uso de tecnologías avanzadas, dado que gran parte de las industrias de ese tipo, desarrollan sus actividades de manera artesanal, por ello la clave del éxito según José Silva Santos, “está en la transferencia tecnológica”. El otro problema importante que aqueja a estas empresas, son los bajos niveles de capacitación de los trabajadores, a pesar que el 75 por ciento de los trabajadores empleados son profesionales con estudios superiores o técnicos. Cabe destacar que muchos de los actuales técnicos, han aprendido su oficio en las ensambladoras (Chrysler, por ejemplo) que funcionaban en el Cono Norte en la década de 1980. Lo que le falta al país, continúa José Silva, es "confianza en nosotros mismos; si no tenemos confianza, no sabemos organizar y administrar. Por falta de confianza el Estado hace malos convenios. Yo les daría a los inversionistas extranjeros sus diez años de estabilidad tributaria, pero los obligaría a que nos capaciten y nos transfieran su tecnología" (E-journal, Ideele, 2005).

Por su parte, Jaime de Althaus (De Althaus Jaime, 2008), destaca y considera a la actividad metalmecánica de los Olivos como un verdadero

cluster metalmecánico de micro, pequeños y medianos empresarios exitosos, que no sólo han logrado desplazar a importantes firmas internacionales en la provisión de insumos tales como moldes, matrices y aisladores de silicona entre otros productos, para grandes empresas como Edelnor, Luz del Sur, Red de Energía del Perú; sino que las MIMYPES de la industria metalmecánica de los Olivos, han logrado abastecer a toda la cadena exportadora del país con sus servicios de maestranza y autopartes.

Entre las empresas fabricantes de productos metalmecánicos más importantes del referido distrito figuran: SILICONTECHNOLOGY, fabricante de aisladores poliméricos de silicona; Eloy Vega R. e Hijos EIRL, empresa que realiza servicio de electro erosión, hilo, y también tienen centro de mecanizado para moldes, matrices y utillajes. Además I & T Electric S.A.C, dedicada al diseño, fabricación, mantenimiento y reparación de equipos para baja, media y alta tensión, elaborando transformadores de distribución y potencia entre otros productos similares.

Siempre según De Althaus, ATEM Perú la integraban 45 empresas al año 2006, y en ese año facturaron alrededor de S/. 40 millones y empezaron a exportar por un valor de US \$ 2 millones. Para el 2007 el monto de exportaciones habría sido de US \$ 15 millones en forma directa; y a US \$ 9 millones de exportación de forma indirecta, es decir a través de otras empresas.

Jaime de Althaus, en su obra, sostiene también que a Michael Porter, le llamó la atención el caso de ATEM PERÚ; como un modelo peculiar de Cluster de desarrollo “de abajo hacia arriba” y por iniciativa propia, es decir, sin contar con el apoyo del gobierno y otras instituciones estratégicas, por lo que fue motivo para considerarla como ejemplo en su exposición (la de Porter) en la CADE 2010, dentro del tema de competitividad.

En ese sentido, teniendo como escenario el Parque Industrial de Infantas, en el distrito limeño de Los Olivos, el 8 de Agosto del año 2014, se lanzó oficialmente el Plan Nacional de Diversificación Productiva, donde el presidente Ollanta Humala firmó el decreto supremo para la creación de una comisión multisectorial permanente encargada de la implementación del plan. Este plan, considerado como un “hito histórico” por las autoridades, empresarios y microempresarios presentes en la actividad oficial, tiene como uno de sus objetivos alcanzar un crecimiento anual de 7% en el Producto Bruto Interno (PBI) nacional, para lo cual se trazaron tres ejes: promoción para la diversificación productiva, adecuación de regulaciones como la simplificación administrativa y expansión de la productividad.

Este acto oficial, marca efectivamente la importancia que viene adquiriendo la industria metalmeccánica, en particular el Parque Industrial de Infantas y otro tipo de actividades industriales en nuestro país, al considerar que son este tipo de actividades productivas, quienes son la base para impulsar el crecimiento diversificado y sostenido del país en el mediano y el largo plazo, sobre la base de darle a nuestra producción mayor valor agregado, lo cual implica generar mayores niveles de producción, acompañado con mayores tasas de empleo, sobre todo para los jóvenes.

RÉGIMEN TRIBUTARIO DE LAS MIMYPES

Según la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial - Texto Único Ordenado aprobado mediante el D.S. 013-2013-PRODUCE publicado el 28.12.2013 – que regula las condiciones y beneficios relativos a las MIPYME (Micro Empresas, Pequeñas Empresas y Medianas Empresas).

El nuevo Régimen Tributario del país, facilita la tributación de las MIPYMES y permite que un mayor número de contribuyentes se incorporen a la formalidad. El Estado viene promoviendo campañas de

difusión sobre el régimen tributario, en especial en la aplicación de tributos a las MIPYMES con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos. Sin embargo, las MIPYMES por su parte en los últimos años muy difícilmente vienen adecuándose a las facilidades que otorga la autoridad tributaria, para integrarlas a la formalidad y que estas a su vez contribuyan con la generación de ingresos fiscales para el fisco nacional.

Así, las MIPYMES pueden elegir entre tres tipos de regímenes tributarios, para cumplir con sus obligaciones ante la SUNAT: Régimen General del Impuesto a la Renta (RG), Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), Régimen Único Simplificado (RUS).

El Impuesto a la Renta de Tercera Categoría (RG) grava la renta obtenida por el desarrollo de actividades empresariales de las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y del trabajo.

El RER es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan renta de tercera categoría proveniente de actividades de comercio o industria y actividades de servicio.

El RUS facilita el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los pequeños contribuyentes, debido a que proporciona que aporten al fisco de acuerdo a su capacidad contributiva. Está dirigido a las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas, y que exclusivamente obtengan rentas por realizar actividades empresariales.

Según el cuadro N° 7, al año 2012, 537,601 microempresas eligieron el Registro Único Simplificado (RUS), 453,582 microempresas eligieron el Régimen General, y 278, 826 microempresas igualmente escogieron el

Régimen Especial. En cuanto a la pequeña empresa, ninguna eligió el RUS, 67,285 eligieron el Régimen General y 958 eligieron el Régimen Especial. En cuanto a las medianas empresas, estas únicamente eligieron el RG, en un número de 2,451.

Cuadro N° 7

PERÚ: MIPYMES FORMALES, SEGÚN RÉGIMEN TRIBUTARIO, 2012

Régimen tributario	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total de Mipymes
Registro Único Simplificado	537 601	0	0	537 601
Régimen General	453 582	67 285	2 451	523 318
Régimen Especial	278 826	958	0	279 784
Total	1 270 009	68 243	2 451	1 340 703

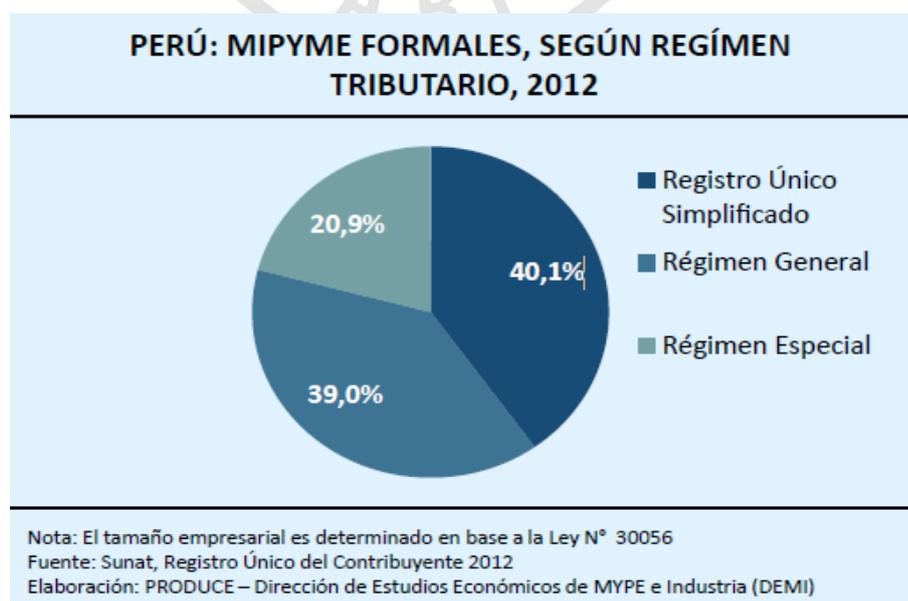
Nota: El tamaño empresarial es determinado en base a la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012

Elaboración: PRODUCE – Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria (DEMI)

En términos porcentuales, de acuerdo al gráfico N° 2, el 40.1% de las MIPYMES, eligieron el RUS, y el 39% el Régimen General, y el 20.9% el Régimen Especial.

Gráfico N° 2



Dentro de las limitantes que presenta el Régimen Único Simplificado – RUS, está aquel que solo permite emitir y entregar por las operaciones comprendidas en este régimen, boletas de venta, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que no permiten ejercer el derecho al crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar el gasto y/o costo para efectos tributarios. Además se debe considerar que conforme al Art. 37° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta serán deducibles las boletas de venta o tickets emitidos sólo hasta el límite del 6% de los montos sustentados con comprobantes de pago que otorgan el derecho a deducir gasto o costo y que se encuentren anotados en el Registro de Compras, no pudiendo dicho límite superar en el ejercicio gravable las 200 UIT. Por ello consideramos que el impedir emitir facturas es una limitante para comercializar con medianas y grandes empresas que tributan de acuerdo al Régimen General del Impuesto a la Renta.

En la práctica muchos contribuyentes incluidos en el RUS se ven obligados a incorporarse al Régimen Especial de Renta – RER, o al Régimen General – RG – por cuanto sus ventas con facturas representan el mayor porcentaje de sus ventas totales. Por ello, es importante también destacar que al no tener derecho al crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas - IGV, éste se constituye en parte de su costo con lo cual su precio de venta es demasiado alto comparativamente con los usuarios del RER o RG. Además las personas jurídicas, que se caracterizan por la responsabilidad limitada de sus socios, no están comprendidas en este Régimen.

En lo que se refiere al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), los pagos mensuales tienen carácter definitivo. A diferencia del Régimen General (RG) no se aplica el principio de causalidad para el cálculo del Impuesto a la Renta, al no permitirse deducir los costos y/o gastos necesarios para producir la renta gravada y mantener su fuente, sino que se aplica un porcentaje fijo sobre las ventas mensuales efectuadas. En consecuencia, si el margen de utilidad sobre las ventas es inferior a la

alícuota establecida en el RER (1.5%), tendrían que acogerse al RG para continuar sus operaciones. Además en el RG es posible arrastrar pérdidas para luego poder compensarlas en los ejercicios siguientes en que se generen utilidades, sin embargo en el RER no existe ésta posibilidad. La nueva Ley de las MYPES, Decreto Legislativo N° 1086 del 28.06.2008, vigente a partir del 01.10.2008 redujo la tasa del RER en el 40%, del 2.5% al 1.5%. No obstante, ésta reducción solo alcanza a aquellas unidades económicas dedicadas exclusivamente a la realización de actividades de servicios o a la realización conjunta de actividades de comercio y/o industria y actividades de servicios, pues las MYPES dedicadas exclusivamente a las actividades de comercio y/o industria ya pagaban una cuota ascendente al 1.5%.

Por su parte Luis Salazar, presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), afirma que los principales retos que confrontan las MIMYPES industriales, para resolver sus problemas de formalidad y de crecimiento, son la competitividad, pero esencialmente la excesiva regulación que se manifiesta en la sobrecarga tributaria: “El Perú es un país sobrerregulado. Para que una micro, pequeña (o mediana) empresa pueda adecuarse a todo el sistema tributario, necesita alrededor del 25% de sus ventas para pagar al contador, asistente y todo lo que debe hacer para cumplir con los requisitos que se les exige” (Diario Gestión, 2014). Por ello, prosigue que las firmas que facturan más, son las más perjudicadas: “A partir de (cierto) punto, las empresas (MIMYPES) tienen que llevar todo tipo de registros contables y se vuelve un problema. Además, las empresas industriales tienen que tener muchas clases de estudios técnicos, además de un sistema contable y administrativo, para cumplir con los requisitos mínimos de la autoridad tributaria. El poder hacer esto, mínimo cuesta S/. 100,000 anuales. Eso, si hablas de un contador, un asistente, un sistema de cómputo muy simple, impresión y legalización de libros. Hay toda una maraña de requisitos que, para poder cumplir, una empresa mínimo debe gastar S/. 100,000” (Diario Gestión, 2014).

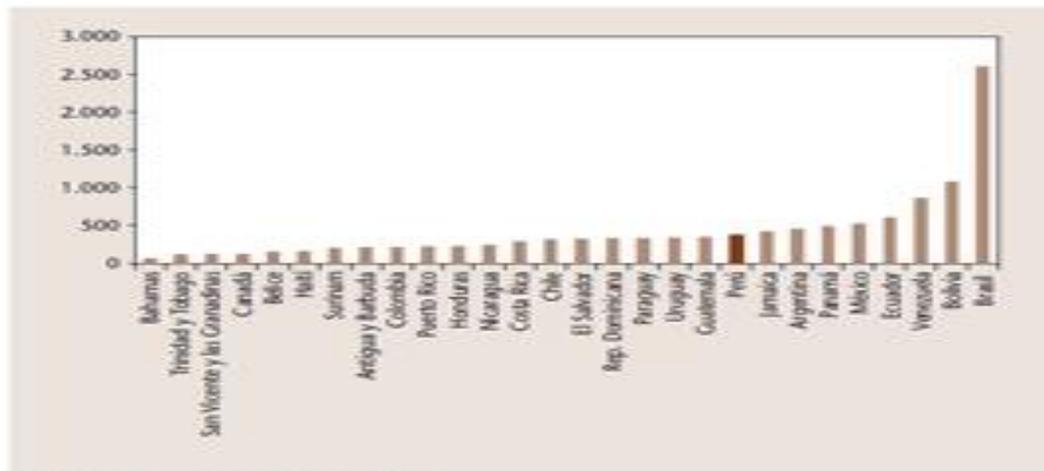
Igualmente, el Sr. Luis Salazar, en sus declaraciones sobre las medidas tributarias tomadas en los últimos meses por el gobierno del presidente Ollanta Humala sostiene que, “con las nuevas medidas tributarias, el Gobierno está empezando a tocar temas medulares de la economía peruana para recuperar la confianza del sector privado”.

Por ello para este dirigente empresarial, las medidas tributarias, tomadas por el Gobierno para reactivar la economía, son “correctas” en el contexto de desaceleración de la economía nacional y constituyen “pasos positivos” para recuperar la confianza empresarial y fomentar las inversiones en el sector privado. “Son pasos muy positivos. Se están empezando a tocar los problemas más importantes, el tema impositivo, por ejemplo. Acaba de salir publicada la reducción de percepciones que va a simplificar hacer negocios en el país. Son pasos positivos que deberían servir para que el sector privado empiece a tomar confianza”, señaló (Diario Gestión, 2014).

En ese sentido, también se expresa el Instituto Peruano de Economía (IPE), en el sentido de que “el número de procedimientos para pagar impuestos, en el Perú por parte de las empresas, es de 53 procedimientos, ocupando el tercer lugar en AL, y en promedio dedican 424 días al año al pago de impuestos. Al igual que la ineficiencia de Aduanas hace que los containers se entreguen 3 días más tarde que el promedio internacional” (Instituto Peruano de Economía, IPE, 2006).

Gráfico N° 3

Número de horas / año destinadas a pagar impuestos



Fuente: Paying Taxes 2010: The Global Picture.
Elaboración: INDI, Consultores.

Por su parte, el Dr. Luis Arias Minaya, exjefe de la SUNAT, sostiene que la recaudación en el Perú, “no es baja porque las tasas lo sean. Por el contrario, estas son superiores en todos los casos a los promedios de América Latina y el mundo. En particular, la tasa del IVA (IGV) es la cuarta más elevada de América Latina, y es solo inferior a la de Brasil, Argentina y Uruguay, cuyas tasas son 20%, 21% y 22% respectivamente” (Arias Luis Alberto, 2011), (Ver Cuadro N° 8). Igualmente sostiene “que la ampliación de la base tributaria ha sido por años el objetivo planteado por diversas reformas tributarias. Por ello es necesario aclarar que ampliar la base tributaria no significa incrementar el número de contribuyentes inscritos. La base tributaria es reducida por la existencia de deducciones, exoneraciones y regímenes especiales” (Arias Luis Alberto, 2011). Esto último explica a su vez, los problemas que confrontan las MIPYMES, como obstáculos, que limitan su desarrollo y crecimiento como unidades productivas.

Finalmente, en términos del monto de la recaudación tributaria, las MIMYPES tienen una participación mínima, así, si bien estas representan el mayor porcentaje de las empresas formales en el país, lo son en número más no en su participación en la recaudación, que se encuentra concentrada en las grandes empresas. De allí que el reto es que las

MIPYMES, aumenten su participación en la recaudación tributaria nacional, pero sin que ello signifique a su vez obstaculizar una gestión óptima y eficaz.

Cuadro N° 8
ALICUOTAS DE PRINCIPALES IMPUESTOS EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

País	PITMÍN	IR	PITMÁX	IR	CITR	IR	VATR	IR
Panamá	20,5	26	27,0	11	30,0	14,0	5,0	1
Surinam	8,0	7	38,0	29	36,0	32,0	10,0	2
Bolivia	25,0	27	25,0	4	25,0	3	10,0	2
Paraguay	8,0	7	10,0	1	10,0	1	10,0	2
Haití	10,0	10	30,0	14	30,0	14	10,0	2
Honduras	10,0	10	25,0	4	25,0	3	12,0	6
Venezuela	6,0	5	34,0	23	34,0	27	12,0	6
Guatemala	15,0	20	31,0	20	31,0	22	12,0	6
Ecuador	5,0	2	35,0	24	25,0	3	12,0	6
Bolivia	13,0	19	13,0	2	25,0	3	13,0	10
Costa Rica	10,0	10	15,0	3	30,0	14	13,0	10
El Salvador	10,0	10	30,0	14	25,0	3	13,0	10
Barbados	20,0	25	35,0	24	25,0	3	15,0	13
Trinidad y Tobago	25,0	27	25,0	4	25,0	3	15,0	13
Dominica	16,0	23	36,0	28	30,0	14	15,0	13
San Vicente y las Granadinas	10,0	10	35,0	24	32,5	23	15,0	13
Granada	30,0	30	30,0	14	30,0	14	15,0	13
Antigua y Barbuda	10,0	10	25,0	4	30,0	14	15,0	13
Nicaragua	10,0	10	30,0	14	30,0	14	15,0	13
México	3,0	1	28,0	13	28,0	13	15,0	13
Guyana	33,3	31	33,3	22	35,0	28	16,0	21
República Dominicana	15,0	20	25,0	4	25,0	3	16,0	21
Colombia	19,0	24	33,0	21	33,0	24	16,0	21
Jamaica	25,0	27	25,0	4	33,3	25	16,5	24
Chile	5,0	2	40,0	30	17,0	2	19,0	25
Perú	15,0	20	30,0	14	30,0	14	19,0	25
Brasil	7,5	6	27,5	12	25,0	3	20,0	27
Argentina	9,0	9	35,0	24	35,0	28	21,0	28
Uruguay	10,0	10	25,0	4	25,0	3	22,0	29
Cuba	5,0	2	50,0	31	35,0	28	n.d.	
Santa Lucía	10,0	10	30,0	14	33,3	26	n.d.	
San Cristóbal y Nevis	n.d.		n.d.		35,0	28	n.d.	
Promedio	13,5		29,4		28,7		14,4	

PITMÍN = Alicuota mínima del impuesto a la renta de las personas.
 PITMÁX = Alicuota máxima del impuesto a la renta de las personas.
 CITR = Alicuota general del impuesto a la renta de las empresas.
 VATR = Alicuota del IVA.
 IR = Ranking ordenado de mayor a menor.
 Fuente: World Fiscal Reform and Economic Governance Project.
 Elaboración: INDE Consultores.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿En qué medida la tributación incide desfavorablemente en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos?

1.2.2 Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera el Impuesto a la Renta Régimen General (RG) incide en los resultados de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos?
- b. ¿En qué medida el impuesto especial a la renta (RER) influye en una gestión eficaz de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos?
- c. ¿De qué manera el monto a pagar por concepto del Nuevo (RUS) limita el crecimiento de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos?
- d. ¿En qué medida el monto del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) incide en el nivel de ventas de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar en qué medida los niveles de tributación en nuestro país, inciden desfavorablemente, en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a. Establecer de qué manera el nivel del Impuesto a la Renta (RG) incide en los resultados de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- b. Conocer en qué medida el nivel del impuesto especial a la renta (RER) influye en una gestión eficaz de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- c. Determinar en qué medida el monto a pagar por concepto del Nuevo (RUS) limita el crecimiento de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- d. Establecer en qué medida el monto del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) incide en el nivel de ventas de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Justificación

Una de las razones, que nos ha impulsado a elegir este tema de investigación, es el carácter especial de la industria metalmecánica, es decir a la importancia que tienen las MIMYPES de este sector, en la dinamización de la economía y su contribución a resolver el problema de la producción y el empleo en el país.

Asimismo, la presente investigación, nos permite conocer la problemática de este sector empresarial siendo necesaria la participación del Estado para su promoción, financiamiento, obtención de mercados e innovación tecnológica para poder desenvolverse competitivamente.

Principalmente, nuestra investigación se justifica plenamente, debido a que consideramos que el tema tributario a la que están sujetas las MIMYPES, no les permite desarrollar en toda su amplitud, sus capacidades de gestión, de rentabilidad, y de crecimiento económico.

Finalmente, es todavía un tema pendiente el de resolver el elevado nivel de informalidad de las MIMYPES, lo cual ocasiona que estas empresas, no puedan aportar a la mejora de la recaudación fiscal del Estado y tampoco puedan acceder a líneas de financiamiento del sistema financiero formal, puesto que su informalidad origina que estas empresas permanezcan en ese contexto (informal), y ocasionan que paguen tasas de interés de carácter usurario en el mercado financiero informal para conseguir un préstamo.

1.4.2 Importancia

La presente tesis servirá para conocer la evolución de la carga tributaria que afrontan las MIMYPES, así como las deficiencias de la tributación, que en conjunto dificultan su desarrollo empresarial.

De la misma manera permitirá observar su evolución y su aporte a la economía del país.

Asimismo, contribuirá a que los empresarios puedan tomar conocimiento de la normatividad tributaria a la que están afectas las MIMYPES, a fin de que elijan el régimen que más le conviene a sus intereses, y a las que se encuentran informales decidan formalizarse para hacer uso de los aspectos positivos de encontrarse formalizados y poder desarrollar políticas de asociatividad para alcanzar mejores condiciones económicas, financieras y laborales.

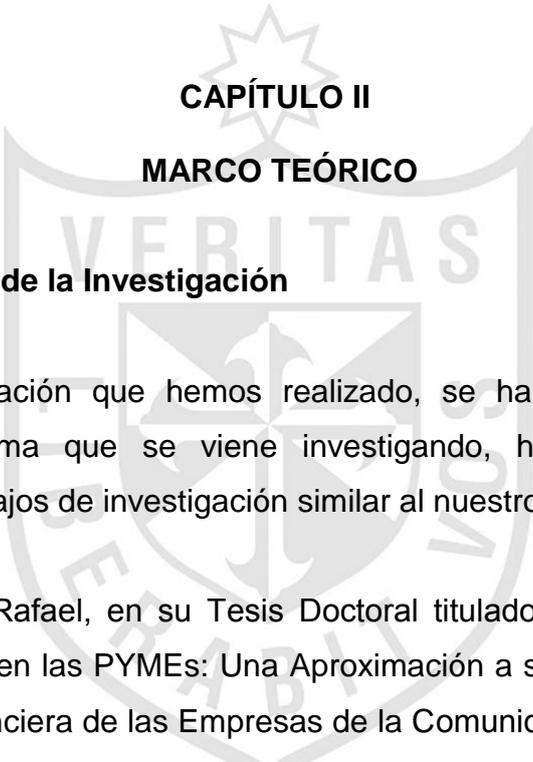
Es también deber del Estado, seguir monitoreando el impacto de la legislación en las MIMYPES, a fin de efectuar las medidas correctivas, lo cual deberá reflejarse en una disminución considerable de la informalidad en la que se desenvuelven las MIMYPES, así como crearles condiciones de desarrollo; como por ejemplo, en las líneas de financiamiento, tecnología, innovación, capacitación, así como información del mercado, tanto a nivel nacional, como internacional, todo lo cual elevará el nivel de competitividad en un mercado cada vez más exigente.

1.5 Limitaciones del Estudio

La presente investigación no presenta dificultades significativas en relación al material de información.

1.6 Viabilidad del Estudio

Luego de haber planteado la investigación y haber avanzado en el desarrollo de la misma, se ha determinado que se cuenta con suficiente información que nos permita desarrollar nuestra investigación; así como con los recursos necesarios para llevar a cabo dicho estudio, ya que no exigirá mayores esfuerzos económicos y tecnológicos, entre otros; razón por la cual consideramos que es viable la realización del presente trabajo de investigación.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

En la investigación que hemos realizado, se ha establecido que en relación al tema que se viene investigando, hemos detectado los siguientes trabajos de investigación similar al nuestro:

Molina Llopis Rafael, en su Tesis Doctoral titulado “La Evolución de la Presión Fiscal en las PYMEs: Una Aproximación a su Incidencia Sobre la Situación Financiera de las Empresas de la Comunidad Valenciana”; de la Universidad de Valencia, trata sobre los efectos de la carga fiscal en las pequeñas empresas, la misma que fuera publicada en el 2003.

Woolcott Crispín Judith Miriam, en su tesis “Efectos de la Tributación en la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas de Lima – Cercado”, de la Universidad de San Martín de Porres, busca evaluar de que manera los efectos de la tributación influyen en su gestión, así como determinar de que forma los regímenes tributarios influyen en la planificación de la gestión y evaluar de que forma el régimen laboral especial incide con los objetivos de las empresas.

Medina Rivero Sandra Lourdes, en su trabajo de investigación “La Tributación en las Pequeñas Empresas Comerciales de Bienes”, de la Universidad de San Martín de Porres, busca conocer la incidencia de la carga tributaria en el desarrollo de las pequeñas empresas comerciales de bienes, así como determinar las limitaciones del Régimen Único Simplificado con la finalidad de incrementar sus ventas.

Mera Nuñez Christiam William, en su tesis “La Aplicación del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría y su Incidencia en el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas Comerciales de Lima Metropolitana”, de la Universidad de San Martín de Porres; tiene como objetivo conocer las implicancias de las modificaciones tributarias que la Superintendencia de Administración Tributaria dicta a los contribuyentes sobre las rentas de tercera categoría y los vínculos que estas guardan con la legislación tributaria.

2.2 Marco Histórico del Sistema Tributario Peruano

El autor Sanabria Ortiz Rubén, nos hace una reseña del tributo en el Perú, desde el Incanato. En el Incanato, según algunos autores no hubo tributos, sin embargo otros como Louis Baudin, nos indican que los tributos consistían en la prestación de servicios personales al Inca, a los caciques y los trabajos ejecutados en provecho de los inválidos y los ausentes.

Durante el Virreinato, el primer impuesto fue el quinto real, los conquistadores estaban obligados a entregar a la Corona la quinta parte de los tesoros obtenidos (20%), rebajándose luego al 10%. En 1569 se establece el «Almojarifazgo», que afectó la importaciones con un 10%, en 1613 se redujo al 5%. Las exportaciones eran afectadas con un 2.5%. La Alcabala se establece en 1591 para sostener la Armada del Mar del Sur, gravaba la venta, las exportaciones e importaciones, la realización de contratos de compraventa, permutas, arrendamiento, censos, remates, venta de esclavos, inicialmente en el gobierno de Virrey Toledo fijó la tasa

en 2%, en 1596, que llegó al 10%. El Diezmo era entregar el 10% de los productos de la tierra o de cualquier otro ingreso para el sostenimiento de la Iglesia, a cargo de los indios no como impuesto personal sino como grupal, quedando excluidos los indios sumamente pobres. Los diezmos fueron suprimidos a raíz de la sublevación de Túpac Amaru, aunque en la práctica se siguieron cobrando hasta mediados del siglo XIX. El Señoriaje fue establecido en 1603, consistía en el pago de tres reales por cada marco de plata que se amonedase. En 1631 se creó el impuesto de Media Anata, que consistía en el pago del equivalente a la renta de un año a los que obtenían un cargo, estaban excluidos del pago los cargos eclesiásticos.

Ese mismo año se creó el impuesto del 2% al vino embotellado.

La tributación indígena pasó por tres etapas: a) en el siglo XVI fue en especie; b) en el siglo XVII fue en especie y en dinero; c) finalmente en el siglo XVIII fue predominantemente en dinero. El tributo consistía en el pago que debían hacer los nativos varones entre los 18 y 50 años, en dinero o en especie. Estaban exceptuados de este impuesto los caciques y los alcaldes indios.

Entre otras rentas que engrosaron el erario real fueron: la «venta de oficios», venta de cargos oficiales que en algunas oportunidades se hacían por remate al mejor postor.; el uso obligatorio de «papel sellado» para trámites oficiales y judiciales; el 10% al precio de los esclavos negros traídos de Guinea), el Carcelaje, pago de los reos al cumplir la condena y abandonar las cárceles, etc.

En 1605 se creó el Tribunal de la Contaduría Mayor el cual entre sus funciones tenía el control de las operaciones fiscales.

El año 1631 se instaló en Lima el «Tribunal del Consulado» que tenía como autoridades a un Prior y dos Cónsules, elegidos por los comerciantes y cuya función era juzgar causas mercantiles y financieras; a partir de 1617 se hizo cargo de las cobranzas de las alcabalas de Lima,

posteriormente del almojarifazgo.

Al iniciarse la República, el principio de legalidad nace a partir de la Constitución Política de 1822, se consideró facultad exclusiva del Congreso la de imponer tributos.

En el gobierno de Castilla, con el Decreto del 26 de Julio de 1855 se establecen las siguientes contribuciones: Predio rústico y urbano: 4% sobre la renta anual; Patentes a cargo de todos aquellos cuyas industrias de cualquier clase produjeran más de 200 pesos al año, sobre la utilidad calculada; Eclesiástica, que afectaba con 4% a todos los que gozaban beneficios eclesiásticos; Crédito Público, que gravaba con el 4% a quienes percibían intereses de la deuda pública; y Personal: doce reales per cápita en la Sierra y 3 pesos en la Costa, mayores de 21 años de edad o casados, aun cuando éstos no hubieran llegado a los 21 años de edad.

Durante la Administración del General Pezet el Primer Ministro Noboa formuló un plan tributario el cual abarcaba las siguientes contribuciones: Capital: 4% sobre los intereses devengados; Industrial: 4% sobre los Beneficios; Territorial: 4% al año sobre las dos terceras partes de la producción; Eclesiástica: 4% sobre la renta eclesiástica; Domiciliario: un centavo sobre cada peso de alquiler, se exceptuó a los empleados, quienes en cambio pagaban 1.4% mensual sobre los sueldos; Alcabalas: 1% sobre las acciones; y Timbres: 2 centavos en todo recibo o cancelación.

A partir de la tercera década del siglo XX, es necesario resaltar la vigencia de la ley 7904 que rigió hasta 1968, constituyendo El impuesto a la renta y los timbres fiscales, a lo largo de más de 35 años, la principal fuente de ingresos tributario de país.

A continuación, los dispositivos de carácter tributario que desde el inicio de la República han ido gestando el actual sistema tributario del Perú:

De 1821 a 1830 el Estatuto Provisorio del 8 de octubre de 1821, promulgado por Don José de San Martín, otorgó la facultad de imponer contribuciones al Protector. La Constitución de 1823 estableció la obligación de formular el Presupuesto General de la República, calculando egresos y fijando las contribuciones ordinarias, consagró los principios de igualdad ante la tributación y proporcionalidad de las contribuciones, prohibiendo expresamente privilegios y excepciones. La Constitución de 1826 (Vitalicia), otorgó al Libertador la facultad de iniciativa en la creación de rentas. Disposiciones Tributarias de 1826: Creación de la contribución de patentes sobre el comercio y el ejercicio de las profesiones. Reajuste de la contribución personal de los indígenas y de las castas. Se reajusta la contribución de predios rústicos y urbanos sobre la base del monto de los arrendamientos, permitiéndose ciertas deducciones previas al acotamiento. Se formula por primera vez el Presupuesto. La Constitución de 1828 estatúa que la iniciativa para proponer impuestos correspondía a la Cámara de Diputados, mientras que la Cámara de Senadores era la encargada de aprobar o rechazar dichas iniciativas. En la práctica, fue el Ejecutivo el que asumió tales funciones.

De 1831 a 1880, el gobierno de facto de Salaverry (1835-1836), eliminó las contribuciones de patentes y de castas; restableció el cobro íntegro de los diezmos; repuso la Alcabala de Gremios, atentando contra la libertad de trabajo y de industria; y se estableció la liberación de derechos a la importación de esclavos. El Decreto del 26 de julio de 1855, promulgado durante el Gobierno del mariscal Ramón Castilla, determinó las bases de los impuestos a los productos, creando la Contribución predial: rústica y urbana; la de Patente; la de crédito Público; y la de Eclesiástica y Personal; fundamentó el impuesto a la renta en el principio de la igualdad de derechos de todos los peruanos, como consecuencia de la abolición del tributo indígena y de castas; y estableció la igualdad de contribuir a las cargas del Estado. La Constitución de 1856, en los artículos 8° y 55° señalaban que sólo se impondrían contribuciones en servicio público y en proporción a los medios del contribuyente, anunciando así dos

importantes principios que en la actualidad rigen la tributación. Entre los años 1863 a 1868, siendo Presidente el General Mariano Ignacio Prado, se dieron reformas tributarias originadas por la Guerra con España. Se establecieron las siguientes contribuciones: en sucesiones, 4% sobre la renta de bienes inmuebles; contribución personal sobre el trabajo derechos de exportación sobre la plata, salitre, oro, algodón, azúcar, arroz tabaco; impuesto sobre el consumo de alcoholes; timbres. La Constitución de 1867, en su artículo 7², estableció que sólo el Congreso podía imponer contribuciones. Admitía la imposición de contribuciones personales siempre que fuesen por tiempo determinado. El 11 de febrero de 1869, el Coronel José Balta y su Ministro de Hacienda, Don Nicolás de Piérola, promulgan la primera ley de timbres, Se obliga a colocar timbres en todo documento de crédito 000que consta de un contrato. Se suprime la alcabala de enajenación y limita el uso del papel sellado a expedientes judiciales o administrativos, registros o certificados, testimonios y demás actos de Escribanos Públicos. Entre los años 1872 a 1876, durante el gobierno de Don Manuel Pardo, se presentó un proyecto al Congreso sobre descentralización municipal, para hacer más productivos los tributos de cada localidad. También se creó el impuesto al salitre de producción libre, como medio de crear una nueva renta permanente y defender el precio del guano. El 20 de mayo de 1879, durante el segundo período presidencial del Presidente Mariano Ignacio Prado, fue promulgada, una ley especial, para poder hacer frente a las necesidades de la Guerra con Chile, elevó al 5% la tasa para los Predios y Patentes y estableció una contribución de también el 5% sobre la Renta de Capital Movable, exonerando de su pago a las rentas inferiores a los 300 soles al año.

De 1881 a 1919, la Ley de 13 de noviembre de 1886, durante la presidencia del General Miguel Iglesias, norma sobre descentralización fiscal, tenía como finalidad financiar los servicios departamentales; estableció contribuciones personales, de patentes e industrias, eclesiásticas, de alcabala y papel sellado. La Ley del 13 de noviembre de 1888, promulgada durante la Presidencia del General Andrés Avelino Cáceres, aclara la ley del 20 de mayo del 1879, señalando como

gravadas con el impuesto a las provenientes de capital movable producidas por capitales que no formaran parte del capital aplicado a una industria que pagara la contribución señalada en la ley, con ello se impidió la doble imposición. Se impone una tasa contributiva del 5% a 105 sueldos y salarios de los empleados al servicio de particulares, exonerándose a los empleados públicos.

Entre los años 1895 y 1899, el Presidente de la República, Don Nicolás de Piérola, realizó una trascendente obra en el campo hacendarlo y económico, como la substitución del sistema de los remates para la cobranza de las rentas fiscales por la Compañía Recaudadora de Impuestos, organizada bajo la forma de una Sociedad Anónima. Derogó el impuesto sobre los bultos y la contribución personal. Modificó la Ley de Timbres y rebajó los derechos a la importación de arroz, manteca y petróleo crudo. Estancó la sal y elevó el impuesto al alcohol y a tabaco. Mediante Ley del 8 de diciembre de 1895 derogó la Ley del 13 de noviembre de 1888, que había creado el impuesto a los sueldos de los empleados particulares. El Decreto Supremo del 6 de octubre de 1902, durante el gobierno de Dr. Eduardo, López de la Romaña, introduce por primera vez en nuestro sistema tributario el principio de las retenciones del impuesto para su entrega al fisco. Se reglamenta también la recaudación del impuesto sobre la renta de Capital Movable. En 1906 se adopta el sistema de las declaraciones controladas para la acotación; se dispone la formación de catastros por impuestos y el pago de contribuciones por semestres. Se impone a la mora un recargo. El Decreto Supremo del 30 de abril de 1906 se ocupa de la recaudación de las Rentas Departamentales, como Predios, Patentes y contribución eclesiástica.

De 1920 a 1932, la Constitución Política de 1920, en sus artículos 7° y 8°, establece que sólo por ley se puede crear, modificar o suprimir una contribución; así como exonerar en todo o en parte el pago de un impuesto, pero nunca por razón de las personas. La contribución sobre la renta será progresiva. En 1929, durante el Gobierno de Don Augusto B. Leguía, se promulgó la Ley No.6513 que suprime definitivamente la

contribución eclesiástica, y la Ley No.6565 del 12 de marzo, que crea el Registro Fiscal de ventas a plazos. La Ley N^o. 7639 del 3 de noviembre de 1932, durante la Presidencia del General Luis M. Sánchez Cerro, impuso un gravamen especial de 75 centavos por quintal a la exportación de algodón producido en el país.

En el periodo de 1933 a 1968, la Constitución Política de 1933 determina que es atribución del Congreso imponer o suprimir contribuciones y dictar tarifas arancelarias, El 26 de julio de 1934 se declara la vigencia de la Ley N^o 7904, sobre Impuesto a la Renta, creada para reemplazar el caos normativo que existía respecto a ese tema. Esta Ley afectaba las rentas gravadas en dos etapas de imposición: la primera a nivel cedular, llamada así porque recae sobre cada una de las clases o cédulas en que se clasifican las rentas, según su origen era un impuesto directo que afectaba la renta de predios, capital movable, utilidades industriales y comerciales, sueldos y salarios y utilidades profesionales; la segunda gravaba la sobreutilidad obtenida por el contribuyente, deduciendo lo pagado en la etapa cedular y aplicando los impuestos, complementarios de las tasas fijas y tasa progresiva, con lo que la carga tributaria se adecuaba al pago.

Esta ley rigió hasta 1968. La Ley N^o. 13746 de diciembre de 1961, creó el impuesto sobre los premios. Mediante el Decreto Supremo N^o263-HC del 12 de agosto de 1966 durante el primer gobierno del Arquitecto Fernando Belaúnde Terry, se aprobó el Texto de Código Tributario. En 1968, siempre durante la presidencia del Arquitecto Fernando Belaunde Terry, se dictan varias normas de gran trascendencia relacionadas al tema tributario: La Ley N^o16900, Ley de Reordenamiento y Reorganización Tributaria, garantiza la mejor recaudación del Tesoro Público. La Ley N^o16960 crea el Registro Nacional de Contribuyentes. Mediante el Decreto Supremo N^o287-68-HC se promulga el Texto Único del Impuesto a la Renta a Valor de la Propiedad Predial y al Patrimonio Accionario. Se empieza sistematizar la legislación tributaria en el Perú.

Entre los años de 1969 a 1980, en 1970, durante el Gobierno de facto del General Juan Velasco Alvarado, se promulgan los Decretos Leyes No. 18150, 18170, 18407 y 18702, mediante los que se establece un nuevo régimen de Impuesto a la Renta; se determina que se multe a comerciantes que se nieguen a otorgar comprobante de pago; se crea un impuesto del 10% aplicable a gastos de viaje al exterior; y se fija el Impuesto Único a los Alcoholes y Bebidas Alcohólicas que se consuman en el país.

En el año de 1972, se dan los Decretos Leyes N° 19295, 19381, 19535, 19654; 19838 y 19839, mediante los que se crea el Canon Pesquero; el impuesto adicional a los terrenos urbanos sin construir; se aprueba la Decisión 40 para evitar la doble tributación en el Acuerdo de Cartagena; se establece el impuesto al Patrimonio Empresarial y no Empresarial que sustituye el régimen tributario constituido por los Impuestos al Patrimonio - Accionario, de Patente Comercial e Industrial, al valor de la Propiedad Predial y el Impuesto Municipal a la Renta de los Predios rústicos y urbanos; se crea el nuevo impuesto de rodaje para autos de servicio particular; y el Impuesto Único sobre las remuneraciones por servicios personales.

El 1° de enero de 1973 se promulga el Decreto Ley N°19620, creando el Impuesto a la Producción y Comercialización de Bienes y Servicios, que sustituye al Impuesto de Timbres. Durante 1973 también se dan los Decretos Leyes N° 20060, 20146, 20165, así como los Decretos Supremos N° 002-73-IC/DS, 166-73-EF y 167-73-U, referidos a la creación de un Impuesto Único a Espectáculos Deportivos; la exención a las universidades de todo impuesto; la dación de la Ley General de Aduanas. En 1976, el General Francisco Morales Bermúdez dicta normas modificatorias del Decreto Ley N° 19620, que se ocupa del Impuesto a los bienes y servicios. También se promulgaron los Decretos Leyes No. 21528, 21529 y 21635, con los que se crean los impuestos a la exportación de productos tradicionales; a las ventas internas de productos cuyo precio se fije en base a cotización internacional; y se exonera del

Impuesto al valor del patrimonio predial no empresarial, del impuesto de Registro en las declaratorias de fábrica, del impuesto de Registro en los préstamos hipotecarios y del Impuesto a los Bienes y Servicios referidos a la construcción y financiamiento a viviendas de tipo económico. Entre 1977 y 1979, se dictan los Decretos Leyes N° 21980, 220102, 22342 y 22619, que gravan a los terrenos urbanos sin construir mediante un Impuesto de periodicidad anual; se crea el arbitrio de alumbrado y limpieza pública; se dan incentivos tributarios a las industrias de exportación no tradicional se da un nuevo arancel de aduanas, publicado en Setiembre de 1979.

La Constitución de 1979 establece, con rango constitucional, en su artículo 139° principios puntuales de la tributación: Legalidad», Uniformidad, Justicia, Certeza, Economía en la Recaudación, Confiscatoriedad, el principio de Retroactividad, Benigna en materia tributaria, el “In dubio contra fiscum”, Obligatoriedad, Igualdad y Generalidad, Capacidad Contributiva», etc. En su artículo 77°, como novedad, se considera el Deber Tributario, que obliga a todos a tributar. Las Municipalidades y Gobiernos Regionales podrán crear, modificar o exonerar de tributos de acuerdo a Ley

En la década de 1980 a 1990, durante el segundo mandato del Arquitecto Fernando Belaunde Terry, se promulgaron los Decretos Legislativos No. 02, 11, 109 y 200, mediante los cuales las empresas dedicadas a la actividad agraria; gozarían del incentivo tributario por reinversión de utilidades; se procura un régimen tributario especial a la actividad minera; se crea el Impuesto Único a la Renta, que deroga al Decreto Supremo No. 287-68-HC, unificando en un texto la legislación referente al Impuesto a la Renta; se crea un impuesto para el Fondo de Compensación Nutricional, que se aplicaría a un programa de subsidios selectivos en favor de la población más pobre del país. También se crea el Impuesto a la Capitalización de los Excedentes de Revaluación, mediante el cual la capitalización de los excedentes de revaluación de activos fijos de las

empresas efectuadas conforme a ley, es gravada con un impuesto del 5% sobre el monto capitalizado.

En 1982 se promulgan Leyes que crean impuestos al valor agregado, una principal, que era el Impuesto General a las Ventas, y dos accesorios: Impuesto Selectivo al Consumo e Impuesto Especial sobre Exportaciones Tradicionales. El Impuesto General a las Ventas reemplaza al impuesto de Bienes y Servicio creado por Decreto Ley No. 19620 de 1973. Asimismo, el artículo 31° de la Ley No. 19620 de 1973. Asimismo, el artículo 312 de la Ley No. 23407 garantiza el goce del incentivo tributario por reinversión a las empresas industriales.

En 1984 se promulgan los Decretos Supremos No. 154-84-EFC y 439-84-EFC. El primero reglamenta la Ley No. 23724 que crea el impuesto a los vehículos, aeronaves y embarcaciones de recreo. Mediante el segundo se aprueba el Texto Unico Ordenado del Decreto Legislativo No. 190° sobre Impuesto a las Ventas.

La Ley No. 23853, Ley Orgánica de Municipalidades, en su artículo 92° precisa los tributos que administran las municipalidades. El Decreto Legislativo N°. 400, de 1986, durante el gobierno del Dr. Alan García Pérez, establece un régimen de incentivos tributarios destinados y promover la instalación de nuevas empresas industriales en la Zona Descentralizada y la ampliación o modernización de empresas ya existentes que realicen dichas actividades en la misma zona y que cumplan los requisitos de la ley.

En 1987 se promulgaron los Decretos Legislativos N° 410, 411, 412 y 451, normando que la administración tributaria podrá emitir resoluciones parciales de acotación sin que tal hecho invalide su facultad de efectuar fiscalización integral; se modifican y agregan infracciones tributarias formales vinculadas con la evasión tributaria, autorizando al Poder Ejecutivo a dictar las medidas necesarias para combatirla; se autoriza a la

Dirección General de Contribuciones a determinar por autoridad interna la renta imponible de las personas jurídicas; y se crea un impuesto que grava el patrimonio neto de las personas naturales y sucesiones indivisas.

La Ley N°. 24829, de 1988, crea las Superintendencias Nacionales de Administración Tributaria y de Aduanas. La primera comprende a la Dirección General de Contribuciones, Dirección General de Política Fiscal y el Instituto de Administración Tributaria. La segunda, a la Dirección General de Aduanas. Asimismo, se dicta la Ley N° 24939, sobre los delitos de contrabando y defraudación de rentas de aduanas. También se promulgan los Decretos Legislativos No. 500 y 503, el primero da la Ley General de Superintendencia Nacional de Aduanas, cuyo Estatuto fue aprobado por Decreto Supremo N° 091-89-EF El segundo, es la Ley General de Aduanas.

En 1990 se promulga el Decreto Supremo N° 218-90-EF, Texto Único Ordenado del Código Tributario, y el Decreto Legislativo No. 520, que modifica el procedimiento coactivo de cobranza, estatuyendo que en adelante los Jueces Coactivos se denominarán "Ejecutores Coactivos".

Durante la década de 1990 a 1999, es de destacar el 31 de diciembre de 1993, se publican los Decretos Legislativos N° 771° al 786°, que constituyen Reforma del Sistema Tributario, entre estos Decretos destacan las siguientes Leyes: Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, Nuevo Código Tributario, Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, Ley de Tributación Municipal, Ley del Régimen Único Simplificado, y modificaciones a Ley General de Aduanas de 1994.

En 1996 el 19 de abril se publican los Decretos Legislativos N° 813 Ley Penal Tributaria y 815 Ley de Exclusión y Reducción de Pena en materia Tributaria. También se publicó el Decreto Legislativo N°845 Ley de Reestructuración Patrimonial, que comporta una suerte de amnistía a las

empresas con problemas económicos, beneficiándolas con un tratamiento especial de su deuda tributaria al acogerse a esta norma.

Mediante el Decreto Legislativo N° 816 se aprueba el Nuevo código Tributario que contiene un Título Preliminar con quince (15) normas, cuatro (4) Libros, ciento noventa y cuatro (194) artículos, ocho (8) Disposiciones Fina, les y cinco (5) Disposiciones Transitorias.

Por Ley N°. 27037 se promulga la Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía que entra en vigencia el 1° de enero de 1999.

Inicialmente, mediante la Ley N° 28015, del 03.07.2003, se aprobó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, reglamentada por el D.S. N° 009-2003-TR, del 12.09.2003. Fue modificada, principalmente, por la Ley N° 28851 del 27.07.2006 y el Decreto Legislativo N° 1086, de fecha 28.06.2008 que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

Con fecha 02.07.2013, mediante la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas, así como de carácter tributario. Es preciso señalar que la tercera disposición complementaria transitoria dispone que las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el decreto Legislativo 1086.

Entre las disposiciones tributarias relevantes, la referida norma establece lo siguiente:

- El artículo 18° establece que durante 3 ejercicios contados desde su inscripción en el REMYPE administrado por la SUNAT ésta no

aplicará las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo 135-99-EF, siempre que la microempresa cumpla con subsanar la infracción, de corresponder, dentro del plazo que fije la SUNAT en la comunicación que notifique para tal efecto, sin perjuicio de la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones.

- El artículo 20 modifica el segundo párrafo del artículo 65° de la LIR, se dispone que los perceptores de rentas de tercera categoría que generen ingresos brutos anuales desde 150 UIT hasta 1700 UIT deberán llevar los libros y registros contables de conformidad con lo que disponga la SUNAT. Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar la contabilidad completa.

El primer párrafo se mantiene, por lo que los contribuyentes cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, seguirán estando obligados a llevar como mínimo un Registro de Ventas, Un registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

- El artículo 21 incorpora en el Nuevo Rus, regulado por el Decreto Legislativo 937, a la Empresa Individual de responsabilidad Limitada EIRL.
- Los artículos 22 y 23 disponen incentivos tributarios para la productividad, relacionados con los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica, así como un crédito tributario contra el impuesto a la renta por gastos de capacitación. El beneficio del crédito tributario tiene una vigencia de tres ejercicios a partir del ejercicio 2014.

2.3 Bases Teóricas

2.3.1 Tributación

En la revisión de la información relacionada con el tema, encontramos que los diferentes especialistas que han tratado sobre esta problemática tienen diferentes apreciaciones y puntos de vista.

El autor VILLEGAS, Héctor, dice: "Tributos son las prestaciones en dinero que el Estado exige en ejercicio de su poder de imperio en virtud de una ley y para cubrir los gastos que le demanda el cumplimiento de sus fines" (Villegas Héctor, 2005, p.67).

En el alcance anterior vinculado a los Tributos, el autor en referencia destaca que éstos son prestaciones en dinero que también es una característica de nuestra legislación, aunque también en casos excepcionales que la Ley lo concede se puede efectuar mediante bienes e incluso con obras. Esta exigencia lo efectúa el Estado en virtud al Poder que le otorga la Constitución, respetando el principio de reserva de ley.

Queral Martín, y otros manifiesta: "El tributo es un instituto jurídico que consiste en una prestación pecuniaria exigida por una Administración Pública como consecuencia del supuesto de hecho al que la Ley vincula el deber de contribuir, con el fin primordial de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos" (Queral Martín et Al, 2008, p. 28)

Lo expuesto en el párrafo precedente nos resalta que la prestación pecuniaria deberá efectuarse debido a que el sujeto pasivo ha efectuado alguna operación que la Ley ha considerado gravable por el que se le obliga a contribuir.

En cuanto a su clasificación Villegas Héctor lo divide en impuestos, tasas y contribuciones especiales; señala además que el impuesto es la

prestación exigida al obligado independiente de toda actividad estatal relativa a él, mientras que en la tasa existe una especial actividad del Estado materializada en la prestación de un servicio individualizado en el obligado. Por su parte, en la contribución especial existe también una actividad estatal que es generadora de un especial beneficio para el llamado a contribuir (Villegas Héctor, 2005, pp. 67-69).

El autor anteriormente citado, refiere al profesor brasileño Geraldo ATALIBA quien propone una nueva clasificación de los tributos, dividiéndolos en vinculados y no vinculados, indicando que: “En los tributos vinculados la obligación depende de que ocurra un hecho generador, que es siempre el desempeño de una actuación estatal referida al obligado. Conforme a esta clasificación, serían tributos vinculados la tasa y la contribución especial. En los tributos no vinculados, en cambio, el hecho generador está totalmente desvinculado de cualquier tipo de actuación estatal. El impuesto sería, por lo tanto, un tributo no vinculado” (Villegas Héctor, 2005, p. 69).

Sobre las clases de tributos Queralt Martín, Juan y otros menciona los tributos se clasifican en tasas, contribuciones e impuestos. Las tasas son los tributos cuyo hecho imponible consiste en la utilización del dominio público, prestación de servicios o la realización de actividades afecten o beneficien particularmente al obligado tributario; por las contribuciones especiales el contribuyente obtiene un beneficio como consecuencia de la realización de obras públicas; y los impuestos son los tributos exigidos sin contraprestación por parte del Estado (Queralt Martín et Al, 2008, p. 31).

Tulio Obregón Sevillano, haciendo referencia al Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado mediante D.S. N° 135-99 y normas modificatorias, menciona que el tributo puede ser definido como aquella prestación, generalmente en dinero, otorgada a favor del estado que no constituye sanción, y que para su determinación se considera la capacidad contributiva del sujeto obligado, resultando exigible coactivamente; clasifica los tributos en Impuesto, Contribución y Tasa,

siendo las tasas subclasificados en Arbitrios, que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público, como ejemplo el alumbrado y limpieza pública; los Derechos son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo o el uso o aprovechamiento de bienes públicos y las Licencias, son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades personales, ejemplo la licencia de construcción (Obregón Tulio, 2005).

En tal sentido, pasaremos a explicar cada una de las categorías tributarias, en las cuales están involucradas las MIPYMES.

2.3.1.1 El Nuevo RUS

El Nuevo RUS se creó a raíz de la publicación del Decreto Legislativo N° 937 del 14.11.2003 y modificatorias; y su reglamento Decreto Supremo N° 097-2004-EF y modificatorias. Cuando no se haga mención al reglamento se deberá entender que se refiere al D. Leg.

Este Régimen tuvo como antecedente inmediato al Decreto Legislativo N° 777 del 31.12.93 – Ley del Régimen Único Simplificado.

Dicho régimen comprende a las personas naturales, sociedades conyugales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país que exclusivamente obtengan rentas por la realización de actividades empresariales, entendidas éstas como las actividades generadoras de rentas de tercera categoría. También pueden incorporarse las personas naturales que sean generadores de rentas de cuarta categoría domiciliadas en el país únicamente respecto de las actividades de oficios.

Mediante el artículo 21° de la Ley N° 30056 (02.07.2013), Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, se incorpora a la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada dentro del Nuevo RUS, que es una persona jurídica distinta de la persona natural protegiendo de esta

manera el patrimonio personal, respondiendo el titular por las deudas tributarias que se generen solo hasta el límite de su aporte.

Los sujetos de este Régimen pueden realizar conjuntamente actividades empresariales y actividades de oficios. Tratándose de sociedades conyugales, los ingresos provenientes de las actividades comprendidas en este Régimen que perciban cualquiera de los cónyuges, serán consideradas en forma independiente por cada uno de ellos

No podrán acogerse a éste Régimen aquellas personas naturales y sucesiones indivisas que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos:

- a) Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable sus ingresos brutos superen los S/. 360,000.00 o cuando en algún mes excedan el límite permitido para la categoría más alta de este Régimen. Esto último no será aplicable a los sujetos que se encuentren en la "Categoría Especial" del RUS.

Se considera como ingresos brutos a la totalidad de ingresos obtenidos por el contribuyente por la realización de las actividades de este Régimen, excluidos los provenientes de la enajenación de activos fijos.

Entiéndase por enajenación la venta, permuta, cesión definitiva, expropiación, aporte a sociedades y en general, todo acto de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso.

- b) Realicen sus actividades empresariales en más de una unidad de explotación, sea ésta de su propiedad o la explote bajo cualquier forma de posesión.
- c) Los activos fijos necesarios para producir la renta y/o mantener su fuente supere los S/. 70,000.00, con excepción de los predios y vehículos.

Cabe precisar que lo establecido en los incisos b) y c), no será de aplicación a:

- a. Los pequeños productores agrarios.
Se considera pequeño productor agrario a la persona natural que exclusivamente realiza actividad agropecuaria, extracción de madera y/o de productos silvestres
- b. Personas dedicadas a la actividad de pesca artesanal para consumo humano directo.
- c. Pequeños productores mineros y los productores mineros artesanales, considerados como tales de acuerdo al TUO de la Ley General de Minería, aprobado por el D.S. N° 014-92-EM y normas modificatorias.
- d. Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable, las adquisiciones afectadas a la actividad, no incluyen las de los activos fijos, excedan de S/. 360,000.00 o cuando en algún mes dichas adquisiciones superen el límite permitido para la categoría más alta de este Régimen. Esto último no será aplicable a los sujetos que se encuentren en la “Categoría Especial” del RUS.

Tampoco podrán acogerse al presente Régimen las personas naturales y sucesiones indivisas que:

- a) Presten el servicio de transporte de carga de mercancías siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 toneladas métricas.
- b) Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- c) Efectúen y/o tramiten cualquier régimen, operación o destino aduanero; excepto se trate de contribuyentes:

- (i) Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, que realicen importaciones definitivas que no excedan de US\$ 500.00 por mes.
 - (ii) Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 83° de la Ley General de Aduanas.
 - (iii) Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.
- d) Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
 - e) 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.
 - f) Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
 - g) Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
 - h) Realicen venta de inmuebles.
 - i) Desarrollen actividades de comercialización de combustible líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustible Líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.
 - j) Comercialicen sus bienes a través de contratos de consignación.
 - k) Presten servicios de depósito aduanero y terminales de almacenamiento.
 - l) Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo.
 - m) Realicen operaciones gravadas con el Impuesto a la Venta del Arroz Pilado.

De conformidad con el artículo 4, el Nuevo RUS comprende el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto de Promoción Municipal.

Según el artículo 6, la oportunidad para incorporarse al Nuevo RUS para los contribuyentes que inicien sus actividades en el transcurso del ejercicio se produce al momento de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) a partir de la fecha declarada como inicio de actividades.

En el caso de los contribuyentes que provengan del Régimen General o Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), el acogimiento se producirá en cualquier mes del año y sólo por una vez en el ejercicio gravable. De existir saldos a favor del IGV pendiente de aplicación ó pérdidas de ejercicios anteriores, éstos se perderán una vez acogidos al Nuevo RUS.

Se producirá una Inclusión de Oficio al Nuevo RUS si la SUNAT detecta a personas naturales o sucesiones indivisas que:

- a) Realizan actividades generadoras de obligaciones tributarias y al no encontrarse inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), o estar con baja de inscripción en dicho Registro, la SUNAT procede a inscribirlas o a reactivar su número de Registro; asimismo, cuando:
 - Se trate de actividades permitidas en dicho Régimen; y,
 - Se determine que el sujeto cumple con los requisitos para pertenecer al Nuevo RUS.

Esta afectación operará a partir de la fecha de generación de los hechos imponibles detectados por la SUNAT, la que podrá ser incluso anterior a la fecha de inscripción o reactivación de oficio.

- b) Encontrándose inscritas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en un régimen distinto al Nuevo RUS hubieran realizado

actividades generadoras de las obligaciones tributarias con anterioridad a su fecha de inscripción, les afectará al Nuevo RUS por los período anteriores a su inscripción siempre que cumplan los requisitos previstos.

De acuerdo al artículo 7, a partir del ejercicio 2007 el sujeto que se incorpore al Nuevo RUS debe ubicarse en alguna de las cinco (5) categorías que se muestran en la siguiente Tabla:

Categorías	PARÁMETROS	
	Total Ingresos Brutos Mensuales (Hasta S/.)	Total Adquisiciones Mensuales (Hasta S/.)
1	5,000	5,000
2	8,000	8,000
3	13,000	13,000
4	20,000	20,000
5	30,000	30,000

Existe dentro del Nuevo RUS una “Categoría Especial” para aquellos sujetos cuyos ingresos brutos y adquisiciones anuales no superen, cada uno, los S/. 60,000 que: (i) se dediquen exclusivamente a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas y demás bienes especificados en el Apéndice I de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, realizado en mercado de abastos, o (ii) se dediquen exclusivamente al cultivo de productos agrícolas y que vendan sus productos en su estado natural.

Los contribuyentes que se acojan al Nuevo RUS y no se ubiquen en categoría alguna, se encontrarán comprendidos en la categoría más alta hasta el mes en que comuniquen la que les corresponde, inclusive.

Los pagos realizados en una categoría menor a la que les corresponda, serán considerados como pagos parciales, según el artículo 9 del reglamento.

El artículo 8 establece que los sujetos de este régimen deberán abonar una cuota mensual que se determinará aplicando la siguiente tabla:

CATEGORÍAS	CUOTA MENSUAL (S/.)
1	20
2	50
3	200
4	400
5	600

El pago deberá cubrir el monto total de la cuota mensual señalada según la Tabla.

La cuota aplicable a los contribuyentes ubicados en la Categoría Especial asciende a S/. 0.00 Nuevos Soles, por lo tanto se encuentran eximidos de presentar declaración jurada mensual.

El artículo 10 dispone que el pago de las cuotas establecidas se realizará en forma mensual, de acuerdo con la categoría en que se ubiquen, en la forma, plazo y condiciones que la SUNAT establezca.

Según el artículo 11, si en el transcurso del ejercicio ocurriera alguna variación en los ingresos o adquisiciones mensuales, que pudiera ubicar al contribuyente en una categoría distinta del Nuevo RUS de acuerdo a la Tabla, éste se encontrará obligado a pagar la cuota correspondiente a su nueva categoría a partir del mes en que se produjo la variación.

El artículo 12 establece que cuando el sujeto del Nuevo RUS incurra en alguno de los supuestos de exclusiones, de los numerales 3.1. y 3.2. del artículo 3° del D. Leg. N° 937, debe ingresar al Régimen General a partir del mes de ocurridos dichos supuestos.

Asimismo, la SUNAT podrá incluirlos en el Régimen General cuando a su criterio éstos realicen actividades similares (se encuentren comprendidos

en una misma división de la CIU) a las de otros sujetos, utilizando para estos efectos los mismos activos fijos o el mismo personal afectado a la actividad en una misma unidad de explotación; operando dicha inclusión a partir del mes en que los referidos sujetos realicen las actividades mencionadas, la cual podrá ser incluso anterior a la fecha de su detección por la SUNAT.

Cuando los sujetos del Nuevo RUS emitan facturas, liquidaciones de compra, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que permitan ejercer el derecho al crédito fiscal o ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios, notas de crédito y débito, la SUNAT determinará la inmediata inclusión de estos sujetos en el Régimen General a partir del mes de emisión del primer comprobante no autorizado; no admitiéndose dichos comprobantes para efectos de la determinación del crédito fiscal del IGV ni como costo o gasto para efecto del Impuesto a la Renta para quienes los obtuvieron.

El artículo 13 señala que los sujetos que se encuentran en el Nuevo RUS pueden optar por acogerse voluntariamente al RER o al Régimen General en cualquier mes del año, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda a dichos regímenes; debiendo tributar según las normas a partir de la fecha del cambio

El artículo 16 establece, sin perjuicio de las obligaciones establecidas en el Código Tributario, los sujetos que se encuentran acogidos al Nuevo RUS tienen que cumplir con las siguientes obligaciones:

- a) Emitir y entregar boletas de venta o tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que no permitan ejercer el derecho al crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios.
- b) Están prohibidos de emitir y /o entregar facturas, liquidaciones de compra, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que

permitan ejercer el derecho al crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar gasto o costo para efectos tributarios, la no observancia de lo dispuesto determinará la inclusión inmediata del sujeto en el Régimen General.

Estos contribuyentes se encuentran impedidos de emitir facturas, lo cual constituye una limitante en el desarrollo de sus actividades con sujetos que se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta, sobre todo en el caso que existan contribuyentes que al necesitar de un documento que les permita deducir gasto y/o costo y no poder obtenerlo de los sujetos del RUS pudieran decidir no efectuar operaciones con ellos.

Los contribuyentes del Nuevo RUS, solo deberán exigir facturas y/o tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras u otros documentos autorizados que permitan ejercer el derecho al crédito fiscal o ser utilizados para sustentar gasto o costo para efectos tributarios de acuerdo a las normas pertinentes, a sus proveedores por las compras de bienes y por la prestación de servicios; así como recibos por honorarios, en su caso, de conformidad con el artículo 17.

Según el artículo 18, la SUNAT determinará la base presunta al amparo de lo dispuesto por el Código Tributario luego de aplicar la Presunción de ventas o ingresos omitidos por haber excedido el límite mensual de adquisiciones correspondiente a la categoría más alta; así como la presunción de ventas o ingresos omitidos por exceder el monto máximo de adquisiciones permitidas para este Régimen, de corresponder.

En caso que los sujetos del presente Régimen perciban, adicionalmente a las rentas de tercera y/o cuarta categoría por la realización de actividades de oficios, ingresos de cualquier otra categoría, estos últimos se registrarán de acuerdo a las normas del Régimen General.

Sin embargo, tratándose de actividades incluidas por la Ley del Impuesto a la Renta en la cuarta categoría por la realización de actividades de

oficios, que se complementen con explotaciones comerciales y viceversa, el total de la renta que se obtenga se considerará comprendida en la tercera categoría.

Es importante destacar que los sujetos que se encuentran en este régimen no se encuentran obligados a llevar libros y registros contables, según lo dispone el artículo 20.

Los contribuyentes del Nuevo RUS deberán exhibir en un lugar visible de su unidad de explotación donde desarrollan sus actividades, los emblemas y los signos distintivos proporcionados por la SUNAT, así como el Comprobante de Información Registrada (CIR) y las constancias de pago, acorde con lo que señala el artículo 21.

Los sujetos de este Régimen deberán conservar el original de los comprobantes de pago que hubieran emitido y aquellos que sustenten sus adquisiciones, incluyendo las de los bienes que conforman su activo fijo, en orden cronológico, correspondiente a los periodos no prescritos, conforme lo prescribe el artículo 22).

Según lo establecido en el artículo 14 del reglamento, los sujetos de este Régimen deberán efectuar las retenciones de carácter tributario por las remuneraciones que abonen a los trabajadores dependientes que laboren para ellos.

Un contribuyente del Nuevo RUS al que le han efectuado Percepciones de IGV, podrá efectuar la compensación contra sus cuotas mensuales o solicitar la devolución, según la ley N° 29173.

Si al final de cada ejercicio anual se verifica que el sujeto del Nuevo RUS no ha compensado ni solicitado la devolución de los montos percibidos en dicho ejercicio, la SUNAT podrá devolverlos de oficio siempre que hubiesen sido declarados por los agentes de percepción. Los sujetos del Nuevo RUS deberán archivar cronológicamente los comprobantes de

percepción que sustenten las percepciones que les hubieran efectuado, así como las declaraciones y pagos en las que se consigne las compensaciones efectuadas.

2.3.1.2 El Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

El Régimen Especial del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF y normas modificatorias al sustituir el Capítulo XV del Texto Único Ordenado del Impuesto a la Renta, en adelante RER. Es el Régimen al que por excelencia desearían acogerse las MIPYMES por cuanto su regulación tributaria no reviste mayor complejidad para el cumplimiento de sus obligaciones tributarias sustanciales y formales; reglamentado por el D.S. N° 122-94-EF – Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta -En adelante cuando no se indique lo contrario se entenderá que se refiere al T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta.

Conforme lo determina el artículo 117º del TUO de la LIR, podrán acogerse al Régimen Especial, los siguientes sujetos:

- Sujetos domiciliados en el país generadores de rentas de tercera categoría, como: Personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas.
- Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.

Actividades de servicios, entendiéndose por tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior.

Estas actividades podrán ser realizadas en forma conjunta

El acogimiento al régimen de la MYPE es obligatorio para poder gozar de los beneficios de índole laboral allí establecidos, pero ello no es

obligatorio para aquellas personas que solo desean incorporarse al Régimen Especial del Impuesto a la Renta - RER, el cual constituye un Régimen Tributario para el caso de las Rentas Empresariales, como lo es el Régimen General o el Nuevo RUS.

Las actividades que se pueden desarrollar en el presente Régimen, de conformidad con lo dispuesto en el inciso a) del artículo 118 son las que se describen a continuación:

- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable ingresos netos superen los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil y 00/100 Nuevos Soles).

Se considera como ingreso neto al establecido como tal en el sexto párrafo del artículo 20 de esta Ley incluyendo la renta neta a que se refiere el inciso h) del artículo 28 de la misma norma, de ser el caso.

- El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126,000.00 (Ciento Veintiséis Mil y 00/100 Nuevos Soles).
- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil y 00/100 Nuevos Soles).

Las adquisiciones a las que se hace referencia no incluyen las de los activos fijos.

Se considera que los activos fijos y adquisiciones de bienes y/o servicios se encuentran afectados a la actividad cuando sean necesarios para producir la renta y/o mantener su fuente.

- Desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 (diez) personas. Tratándose de actividades en las cuales se requiera más de un turno de trabajo, el número de personas se entenderá por cada uno de éstos.

El numeral 4 del artículo 76º del Reglamento del Impuesto a la Renta, regula lo que debe entenderse por personal afectado a la actividad, y que referimos a continuación:

- a) A las personas que guardan vínculo laboral con el contribuyente de este Régimen.

- b) A las personas que prestan servicios al contribuyente de este Régimen en forma independiente con contratos de prestación de servicios normados por la legislación civil, siempre que:
 - (i) El servicio sea prestado en el lugar y horario designado por quien lo requiere; y,
 - (ii) El usuario proporcione los elementos de trabajo y asuma los gastos que la prestación del servicio demanda.

- c) A los trabajadores destacados al contribuyente de este Régimen, tratándose del servicio de intermediación laboral.

Al respecto, se entenderá como servicio de intermediación laboral a aquél por el cual una persona destaca a sus trabajadores para prestar servicios temporales, complementarios o de alta especialización de acuerdo a lo señalado por la Ley N°27626 y norma modificatoria y su Reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 003-2002-TR y normas modificatorias, aun cuando dicha persona sea un sujeto distinto a los señalados en los artículos 11° y 12° de la citada Ley o no hubieran cumplido con las disposiciones contenidas en la misma, independientemente del nombre que le asignen las partes.

- d) Al personal desplazado a las unidades productivas o ámbitos del contribuyente de este Régimen, en el caso de los contratos de tercerización.

Para efecto de lo dispuesto en el párrafo anterior, se entenderá como contrato de tercerización con desplazamiento de personal a las unidades productivas o ámbitos del contribuyente de este Régimen, al regulado por la Ley N° 29245, aun cuando la empresa tercerizadora no hubiera cumplido con las disposiciones contenidas en la referida Ley, independientemente del nombre que le asignen las partes.

De la misma manera el literal b) del artículo 118º de la Ley del Impuesto a la Renta, regula una lista de actividades que no podrán estar comprendidas dentro del Régimen Especial del Impuesto a la Renta, tales como:

- Realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del Impuesto General a las Ventas, aun cuando no se encuentren gravadas con el referido Impuesto.
- Presten el servicio de transporte de carga de mercancías siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM (dos toneladas métricas), y/o el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
- 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.
- Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
- 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.
- Realicen venta de inmuebles.
- Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- Realicen las siguientes actividades, según la revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU aplicable en el Perú según las normas correspondientes:
 - Actividades de médicos y odontólogos.
 - Actividades veterinarias.
 - Actividades jurídicas.

Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos.

Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico.

Actividades de informática y conexas.

Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

El acogimiento al Régimen especial a partir del ejercicio 2007 tiene carácter de permanente, salvo que el contribuyente opte por ingresar al Régimen General o al Nuevo RUS, o se le obligue a incluirse en el Régimen General.

De esta forma, quienes deberán acogerse al RER serán:

- (i) Aquellos que inicien actividades en el transcurso del ejercicio, o
- (ii) Provengan del Régimen General o Nuevo RUS.

En los supuestos previstos en el punto (i) y (ii) del párrafo anterior, el acogimiento surtirá efecto a partir del periodo que corresponda a la fecha declarada como inicio de actividades en el Registro Único de Contribuyentes o a partir del periodo en que se efectúa el cambio de régimen, según corresponda.

Los contribuyentes del Régimen General que se acojan al Régimen Especial deberán considerar lo siguiente:

- El Saldo a Favor declarado en el Régimen General podrán aplicarlo contra pagos mensuales del RER.
- Perderán el derecho del arrastre de pérdidas provenientes del Régimen General.

Los sujetos acogidos a este Régimen deberán pagar con efecto cancelatorio una cuota mensual ascendente al 1.5% de sus ingresos netos mensuales provenientes de todas sus rentas de tercera categoría.

Cabe mencionar que la tasa única del 1.5% es aplicable a partir del 1 de octubre de 2008, a raíz de la entrada en vigencia de la modificatoria efectuada por el Decreto Legislativo N° 1086.

Respecto del Impuesto General a las Ventas, sus operaciones se encontrarán sujetas a este impuesto en la medida que desarrollen las operaciones comprendidas en el ámbito de aplicación del IGV en virtud al artículo 1° del TUO de la Ley del Impuesto General a las Ventas. Al igual que en el Régimen General, los contribuyentes que se encuentran ubicados en el Régimen Especial podrán emitir facturas por sus operaciones.

Las rentas que perciban las personas naturales acogidas al RER que sean diferentes a las de tercera categoría, tributarán conforme a las reglas del Régimen General del Impuesto a la Renta.

El cambio del Régimen Especial al Régimen General puede producirse por alguna de las siguientes situaciones:

Se puede pasar al Régimen General en cualquier mes del ejercicio, para lo cual deberán presentar la declaración pago mensual del Régimen General correspondiente al mes por el que se efectúe el cambio. Dicho acogimiento podrán efectuarlo en cualquier mes del año y solo una vez en el ejercicio.

Resulta obligatorio el ingreso de una persona acogida al Régimen Especial al Régimen General si en un determinado mes incurre en algunos de los supuestos previstos en los incisos a) y b) del artículo 118, debiendo tributar de acuerdo a las normas del Régimen General a partir de su ingreso a éste.

Los ingresos obtenidos (léase devengados) con anterioridad no serán tomados en cuenta para el Régimen General toda vez que los pagos efectuados en el Régimen Especial tienen carácter cancelatorio.

De igual modo, los gastos devengados en el periodo en el que se encontraban en el Régimen Especial no podrán trasladarse como gastos deducibles bajo las reglas del Régimen General.

Según el artículo 84 los contribuyentes del Régimen especial que ingresen al Régimen General en el curso o inicio del ejercicio gravable, efectuarán sus pagos a cuenta de acuerdo con lo siguiente:

- a) Aquéllos que en el ejercicio gravable anterior hubieran determinado su Impuesto de acuerdo con el Régimen General y no hubieran obtenido renta imponible en dicho ejercicio, efectuarán sus pagos a cuenta de conformidad con el inciso b) del artículo 85 de la Ley.
En caso que hubieran obtenido renta imponible en el ejercicio anterior, efectuarán los pagos a cuenta de acuerdo con lo dispuesto en el inciso a) del artículo 85 de la Ley.

Según el artículo 124, los sujetos del presente Régimen están obligados a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas de acuerdo con las normas vigentes sobre la materia.

Una de las novedades del Decreto Legislativo N° 1086, es la introducción del artículo 124-A al TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, el cual contempla que los sujetos del Régimen Especial anualmente presentarán una declaración jurada en la forma, plazos y condiciones que señale la SUNAT. Dicha declaración corresponderá al inventario realizado el último día del ejercicio anterior al de la presentación.

El artículo 85° del Reglamento, regula que dicha declaración corresponderá a un inventario valorizado e incluirá el activo y pasivo del contribuyente acogido al presente régimen. Dicha valorización se efectuará según las reglas que mediante Resolución de Superintendencia establezca la SUNAT.

Se encuentra pendiente de publicación la citada Resolución de la SUNAT que establezca las disposiciones a considerar para cumplir con la indicada declaración.

2.3.1.3 El Régimen General (RG)

Asimismo, EDICIONES CABALLERO BUSTAMANTE, nos indica que el Régimen General del Impuesto a la Renta, en virtud al Anexo del TUO de la Ley de MYPES (D.S. N° 007-2008-TR), los cambios producidos al Régimen General vinculados con la regulación de MYPES, versan sobre la "Contabilidad Simplificada" y la Depreciación Acelerada.

El artículo 3° del Anexo "Modificaciones al Impuesto a la Renta", contemplado en el TUO de la Ley de MYPES incorpora como un Beneficio Tributario, la Depreciación Acelerada exclusivamente para PEQUEÑAS EMPRESAS. Así se establece, que se podrá depreciar el valor de las adquisiciones de bienes muebles, maquinarias y equipos nuevos destinados a la realización de la actividad generadora de rentas gravadas, en el plazo de tres años. Se regula que debe considerarse como nuevos, aquellos bienes que no hayan sufrido desgaste alguno por uso o explotación.

Sobre el particular, cabe referir que el artículo 63° del Reglamento de la Ley MYPES, en concordancia con lo previsto por el referido artículo 3°, establece con claridad que las pequeñas empresas tendrán derecho a depreciar aceleradamente en forma lineal (depreciación en línea recta) los bienes muebles, maquinarias y equipos nuevos en un plazo de 3 años. Dicho plazo se computa a partir del mes en que sean utilizados en la generación de rentas gravadas y en la medida que su uso se inicie en cualquiera de los ejercicios 2009, 2010, o 2011.

En el Régimen General del Impuesto a la Renta, se incluyen a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría

(aquéllas que provienen del capital, o del trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores).

Los contribuyentes pueden incorporarse al Régimen General en cualquier momento del año en forma voluntaria o bien puede resultar obligatorio, al no cumplir las condiciones establecidas para estar acogidas al Nuevo RUS o Régimen Especial del Impuesto a la Renta, conforme a las siguientes reglas:

- Si provienen del Nuevo RUS, el acogimiento al Régimen General se efectuará con una comunicación del cambio de Régimen a la SUNAT utilizando para ello el formulario 2127, donde señalará la fecha a partir del cual operará su cambio, pudiendo optar por dos situaciones:
 - El primer día calendario del mes en que comunique su cambio, o
 - El primer día calendario del mes siguiente al de dicha comunicación
- Si provienen del Régimen Especial de Renta (RER), el acogimiento se efectuará con la presentación de la declaración pago correspondiente al mes en que se incorporen.

En cuanto a la Contabilidad, a raíz de la modificatoria efectuada al artículo 65º de la Ley del Impuesto a la Renta por el artículo 2º del Anexo del TUO de la Ley de MYPES, se simplifica el tema de la Contabilidad de los pequeños contribuyentes que pertenecen al Régimen General, señalando de este modo que los perceptores de rentas de tercera categoría (sin hacer distinción de la calidad de persona, es decir sea persona natural o jurídica) cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo (i) un Registro de Ventas, (ii) un Registro de Compras y (iii) Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo a las normas de la materia (Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT, 30.12.2006) (Ediciones Caballero Bustamante, 2011).

2.3.2 Gestión

La Borda Castillo, Leopoldo recurriendo a la etimología de la palabra "gestión", encuentra que su significado es el siguiente: *acción y efecto de gestionar, acción y efecto de administrar*, y si se busca el origen etimológico de la palabra "administración", se encuentra que su significado es: *acción y efecto de administrar*. Es decir, puede afirmarse - que los términos gestión y administración podrían utilizarse como sinónimos (La Borda Leopoldo y De Zuani, 2005, pp. 26-45).

2.3.2.1 La Gestión Empresarial

La gestión empresarial, como disciplina, cultiva tres tipos de conocimientos: Conocimiento científico. Porque para explicar el desenvolvimiento de las empresas se utiliza la ciencia que es el conjunto de saberes ordenados metódicamente que permiten explicar la realidad.

Todos los métodos propuestos por las distintas corrientes filosóficas han sido utilizados por la ciencia de la Gestión o Administración de Empresas. En este campo del conocimiento valen tanto la inducción (a partir de la experiencia) como la deducción (a partir de la razón), la intuición, el método fenomenológico (que busca descubrir la esencia de los objetos a través de la intuición, aislando las circunstancias de tiempo y espacio que los condicionan) o el experimental; El *Conocimiento técnico*, permite transformar las diferentes herramientas que utilizan las empresas, mediante normas, modelos, métodos, procedimientos y conocimientos, venidos frecuentemente del campo de las ciencias, para conducir las y operar sobre ellas; el Conocimiento artístico., se encarga de expresar la realidad, comprendida a partir de la propia experiencia. Es una manifestación subjetiva. Difícilmente dos directores o gerentes puedan transmitir o comprender, de igual forma, la misma vivencia, porque el grado de sensibilidad varía mucho de persona a persona, dependiendo de la percepción, la habilidad, la experiencia, la destreza de cada uno.

En conclusión, gestión de empresas es un campo del conocimiento

científico cuyo objeto de estudio son las empresas, explica su comportamiento científicamente y busca que se conduzcan con eficiencia por medio de técnicas y también del arte de quién las aplica.

La teoría de la gestión de empresas tiene tres grandes fuentes de aportes: La Teoría económica, de la organización y el pensamiento estratégico.

En lo relacionado a las aportaciones de la Teoría Económica, una revisión de las principales aportaciones efectuadas desde la economía al análisis de las organizaciones permitiría destacar los siguientes planteamientos:

Economía neoclásica, su principio básico es la búsqueda del máximo beneficio. El equilibrio se alcanza mediante el mecanismo de mercado (mano invisible). La empresa se encarga de la transformación de inputs en outputs (caja negra).

La Economía institucional, destacan los siguientes enfoques:

- a. La teoría de la agencia. Contempla la relación entre el principal y el agente como un contrato entre ambos. Se basa en el principio de racionalidad limitada y comportamiento oportunista. Se busca tener mecanismos de control y aseguramiento de la relación.
- b. La teoría de los costes de transacción. El concepto básico es el coste de transacción (intercambio) entre agentes económicos. El cálculo económico de la transacción implica un balance entre beneficios y costes. La empresa se constituye en un colectivo organizado (jerarquía) que regula la transacción

La Economía industrial destaca los siguientes enfoques:

- a. *Escuela de Chicago*. Se basa en los planteamientos de la economía neoclásica (mercado perfecto). Adopta el esquema estructura-conducta-resultados.

- b. *Escuela de Harvard.* Al contrario que el anterior planteamiento, considera que los mercados no son perfectos. Introduce en el esquema estructura-conducta-resultados, las políticas estatales para solucionar los problemas que las imperfecciones del mercado generan.
- c. *Escuela evolutiva.* Plantea un enfoque dinámico del comportamiento empresarial de la escuela austríaca. El empresario es el agente esencial de la economía por su innovación (destrucción creativa).
- d. *Nueva economía industrial.* Recoge las aportaciones de las anteriores escuelas, incorporando al análisis el efecto de factores internos de la empresa.

La Teoría de la Organización, el profesor de la Universidad de Stanford, R. Scott (1987), plantea la evolución del pensamiento en organización de empresas, distinguiendo cuatro grupos clasificados en función de dos dimensiones como son, en primer lugar, su carácter abierto o cerrado y, en segundo lugar, su naturaleza racional o natural, dando lugar a:

- Sistemas racionales cerrados: entre los que se destacan los siguientes enfoques:
 - a. La teoría de la administración científica de Taylor. A nivel teórico (Taylor) defiende unos principios orientados a conseguir beneficios para trabajadores y directivos mediante salarios altos y bajos costes unitarios. A nivel práctico (Ford) aplica la producción en masa (análisis y estandarización de tareas).
 - b. La teoría del proceso administrativo de Fayol. Se adopta una visión más amplia que la de Taylor sobre la gestión directiva (administración). Establece los principios de planificación, organización, mando, coordinación y control.

- c. La teoría de la burocracia de Weber. Se define burocracia como una organización orientada a la eficiencia funcional. Destaca la estructura de poder, la documentación de tareas y el control disciplinario.
- Sistemas naturales cerrados: se destaca el siguiente enfoque:
La escuela de las relaciones humanas de Mayo. Los experimentos de Mayo cuestionan los anteriores enfoques al limitar el factor humano. Integra aportaciones de la teoría de la motivación: Maslow (jerarquía de necesidades), McGregor (teoría x e y), Lewin (comportamiento grupal).
 - Sistemas racionales abiertos. Entre los que se destacan los siguientes enfoques:
 - a. La teoría general de sistemas. Define la empresa como sistema o conjunto de elementos interdependientes que interactúan entre sí y cuya combinación forma un todo, cuyo valor es mayor que la suma de las partes. Distingue entre sistemas cerrados (autosuficientes) y abiertos (se relacionan con el entorno).
 - b. La teoría contingente. Considera que no hay un modo óptimo de organizar, ya que depende de cada caso. La organización óptima depende de la adaptación de la empresa a demandas del entorno.
 - c. La teoría del comportamiento administrativo. Se centra en aspectos relativos a las posibilidades y limitaciones de la racionalidad humana. Analiza la influencia del decisor humano y del entorno en la toma de decisiones.
 - d. La teoría estructuralista. Según Mintzberg las unidades organizativas presentan una serie de puestos típicos: ápice estratégico, staff de apoyo, tecnoestructura, línea media y

núcleo de operaciones. El predominio de los distintos elementos permite distinguir entre: estructura simple, burocracia profesional; burocracia maquinal, forma divisional y adhocracia.

- Sistemas naturales abiertos. Entre los que se destacan los siguientes enfoques:
 - a. Enfoque de sistemas sociales. Se consideran dos variables esenciales en la empresa, como son la cultura empresarial (comportamiento de trabajadores enraizados en sus valores de la empresa) y los agentes del cambio (capacidad de los directivos para facilitar la adaptación de la empresa).
 - b. Enfoque de sistemas socio-técnicos. Destaca la influencia mutua de los factores sociales (relativos a los trabajadores) y tecnológicos (relativos a los puestos de trabajo y tareas realizadas). Se reconoce la importancia de ambos factores en los resultados de la empresa.
 - c. Enfoque de la ecología de las poblaciones. Considera que la empresa debe analizarse desde su entorno (población) para contemplar sus patrones de éxito y fracaso a la hora de acceder a un conjunto de recursos (nicho).

Los que han aportado con la Teoría del Pensamiento Estratégico en gestión de empresas distingue tres enfoques, de los que se derivan diversas aportaciones:

- Enfoque racional: con una orientación económica, incluye:
 - a. La escuela del diseño organizativo. Se centra en la formación de estrategias como un proceso de diseño basado en la conceptualización. Su aportación básica es el modelo DAFO de

diagnóstico estratégico.

- b. La escuela de la planificación estratégica. Concibe la estrategia como un proceso detallado de planificación formal. Introduce la fijación de objetivos y el análisis de desviaciones
- c. La escuela del posicionamiento. Se ocupa de la elección genérica del posicionamiento estratégico de la empresa en determinados contextos. Incorpora el análisis de carteras o matrices BCG.
- Enfoque organizativo: con una orientación organizativa, incluye:
 - a. La escuela empresarial. Define la estrategia como un proceso visionario de un líder. Se basa en la intuición, la sabiduría y la experiencia del líder. Genera visión (orientación) estratégica con perspectiva de futuro.
 - b. La escuela cognitiva. También vincula la estrategia con el proceso visionario del líder profundizando en los procesos mentales de razonamiento que llevan a concebir una estrategia.
 - c. La escuela del aprendizaje. El proceso de formación de la estrategia emerge del aprendizaje del contexto y de la organización más idónea. La aportación más importante es el concepto de incrementalismo.
 - d. La escuela del poder. Concibe la formación de estrategias como un proceso político entre grupos en conflicto dentro de la organización y respecto de sus entornos.
 - e. La escuela cultural. La formación de la estrategia está vinculada a la cultura organizativa, destacando su carácter colectivo y cooperativo.

- f. La escuela del entorno. La estrategia es un fenómeno pasivo en el cual el poder reside en el entorno más que en la organización.
- Enfoque integrador: con una orientación sintética de los anteriores enfoques, incluye: La teoría de recursos y capacidades. Intenta explicar los motivos por los que las empresas que desarrollan su actividad en el mismo entorno competitivo (acceso a los mismos recursos económicos) presentan niveles de rentabilidad diferenciados (capacidades competitivas de éxito).

Para muchos autores la Teoría General de Sistemas (TGS) constituye el paradigma dominante en el ámbito de la gestión de empresas.

La base fundamental de la TGS es el concepto de sistema, que puede definirse a partir de las siguientes notas conceptuales:

- Un sistema es un conjunto de elementos.
- Estos elementos están dotados de una estructura u orden interno.
- Un sistema posee una finalidad u objetivo.
- En un sistema hay una transformación o procesamiento.
- Un sistema utiliza inputs o insumos y produce outputs o productos.
- Un sistema está dotado de una regulación o control interno.
- Un sistema es dinámico, pues presenta estados o situaciones en el tiempo.

Desde este punto de vista podemos definir la empresa como un sistema abierto, caracterizado por:

- Ser un sistema complejo compuesto por subsistemas.
- Tener interdependencia entre las partes.
- Presentar homeostasis o búsqueda del equilibrio.
- Presentar morfogénesis o capacidad de adaptación.
- Tener un comportamiento probabilístico o no determinista.

- Un nivel operativo o sistema de operación, en el que actúan los factores elementales, de carácter físico (tierra), humano (trabajo) y financiero (capital). Este sistema puede descomponerse en tres niveles o sub-sistemas:
 - a. Sub-sistema físico. Está integrado por las funciones de aprovisionamiento, producción y comercialización.
 - b. Sub-sistema financiero. Está integrado por las funciones de financiación e inversión.
 - c. Sub-sistema humano. Está integrado por las funciones de selección, formación, aplicación y mantenimiento de recursos humanos.

- Un nivel rector o sistema de decisión, envolvente del sistema de operación, y en el cual opera el cuarto factor de producción, el factor dispositivo o decisonal cuya materia prima es la información.

Martínez Guillén, María del Carmen (Martínez María, 2003, pp. 94-98) sobre la importancia de la Delegación nos manifiesta que Delegar es el proceso de transferir la realización de una tarea a un colaborador, dándole autoridad, medios y libertad necesaria, pero conservando la responsabilidad final del resultado.

- **Autoridad:** Es un recurso para obtener resultados. Y hay que darla para asegurar el cumplimiento del objetivo. No confundirla con el poder.
- **Libertad:** Consiste en no obligar al colaborador a seguir un método basado en la propia experiencia; sino al contrario, dejarle elegir, innovar y decidir qué medios emplear en base a su forma de ser, sus conocimientos, capacidades y criterio. De esta forma, comprometerá con la tarea a realizar.
- **Responsabilidad:** Es el concepto más importante y el más olvidado. El colaborador asume la responsabilidad moral de cumplir ante su

superior, pero la responsabilidad final sigue siendo de este, pues jamás se delega.

Entre las ventajas de la delegación, podemos mencionar:

- Facilita las cosas y permite tener más tiempo para asuntos importantes.
- Ayuda al colaborador a aumentar y desarrollar sus aptitudes, tener iniciativa y fomentar su independencia y competencia.
- Fomenta la actitud del colaborador para desarrollar sus conocimientos y experiencias.
- La persona delegada se implica más en la tarea.
- Es un factor motivacional y de satisfacción en el trabajo.

No todos los mandos y directivos delegan correctamente. Algunas personas delegan contra su voluntad o de forma insuficiente, por distintos motivos:

- Mucho trabajo y falta de tiempo para explicar y/o controlar los temas a delegar.
- No saber lo suficiente sobre el tema y los problemas que se derivan de él; en consecuencia, no tienen claro qué delegar exactamente.
- Creer que se ahorra tiempo desarrollando el tema uno mismo.
- Tener miedo a delegar los temas encomendados a ellos por un superior.
- Realizar uno mismo los trabajos agradables y entretenidos.
- Tener miedo a la competencia de los colaboradores.
- Tener miedo a perder el control de los temas.
- No confiar en la capacidad de los colaboradores.
- Miedo a perder autoridad o prestigio.
- No saber cómo reaccionar si un colaborador rechaza un tema.

En las organizaciones donde la práctica habitual es no delegar, los subordinados y colaboradores ponen obstáculos a la misma. Siendo la docilidad el peor de ellos, pues al no estar habituados carecen de

iniciativa, y se muestran reticentes y desconfiados, actuando por temor a la jerarquía.

Algunas razones para resistirse:

- Falta de conocimientos y capacitación.
- Miedo a ser criticados.
- Falta de confianza en sí mismos.
- Miedo a asumir responsabilidad,
- Falta de motivación.

Si un subordinado pone obstáculos a la delegación de tareas, hay que hablarle directa y abiertamente para averiguar las causas y buscar juntos las soluciones. No obstante, hay que valorar si el problema no radica en la manera de delegar. La delegación inadecuada puede llevar a la frustración y también a resistencias que se vuelvan en nuestra contra, creándonos un rotundo temor a delegar.

Los criterios para una buena delegación supone: voluntad de delegar, y capacidad para delegar:

- Los mandos y directivos, cuyo objetivo es lograr resultados, no suelen tener problemas al delegar, más bien desdeñan la burocracia y facilitan los medios.
- Aquellos directivos más técnicos y burócratas, se interesan más por el método que por el resultado. Confían en la técnica y delegan en los sistemas y procedimientos y no en las personas. Y esto les resta eficacia.
- No se pasa de ser un mal delegante a un buen delegante. Es necesario un proceso de cambio, donde los hábitos negativos sean sustituidos por positivos.
- Todo proceso de mejora supone constancia y cierta dosis de paciencia. Y para ello es necesario marcarse objetivos alcanzables a corto plazo.

- Utilizar el sentido común a la hora de aplicar los nuevos hábitos adquiridos con los colaboradores y subordinados. Las técnicas sirven de ayuda pero hay que adaptarlas a la realidad de cada entorno y cada persona.

Para lograr una delegación eficaz, debe considerarse:

1. Elegir el momento idóneo y disponer de tiempo para explicar la tarea y clarificar los resultados esperados, mediante una comunicación fluida y participativa con el colaborador.
2. Facilitar el colaborador / subordinado la información necesaria para realizar la tarea correctamente. De lo contrario no la realizará bien y se sentirá utilizado.
3. El objetivo se ha de relacionar siempre con resultados observables y no imponer los métodos de realización. Las experiencias hay que transmitirles, pero no obligar a seguirlas, ya que esto no sería delegar sino ordenar.
4. Los plazos para finalizar las tareas, deben consensuarse, sin pecar de optimistas ni de proteccionistas por miedo a no cumplir los plazos.
5. Controlar los progresos de los colaboradores / subordinados, sin interferir ni entrometerse continuamente en sus avances. Para ello hay que establecer una periodicidad de informes de situación.
6. La persona en la que se delega ha de sentirse apoyada por el objetivo, la estrategia, la información y el sistema de control.
7. Cuando se asignan tareas nuevas a un colaborador, hay que tener un cierto margen de tolerancia con los posibles fallos casuales derivados de su falta de experiencia, pero nunca con los errores repetitivos ni de incompetencia.

Las normas para delegar son:

- Elegir la persona adecuada.
- Definir y controlar las áreas de responsabilidad.
- Fijar una fecha límite para concluir lo delegado.

- Coordinar los temas delegados.
- Asesorar y formar al personal.
- Apoyar al personal.
- Informar al resto de colaboradores debidamente.
- Dirigir y controlar el proceso y los resultados.
- Evaluar y elogiar los trabajos bien realizados.
- Criticar siempre de forma constructiva y en privado.

Es importante destacar que para delegar es básico no creerse imprescindible. Algunas personas creen que siendo imprescindibles tendrán siempre asegurado su puesto de trabajo, pero la experiencia nos enseña lo contrario. Solo progresan las personas que logran ser prescindibles creando un buen equipo de colaboradores en los que delegar. Las personas imprescindibles se condenan a sí mismas a hacer siempre las mismas cosas, quedando relegados a no progresar.

La tarea de dirigir es conseguir que las cosas las hagan los demás, de ahí la necesidad de delegar para poder dedicar tiempo a ser creativo y productivo y conseguir óptimos resultados que lleven al logro de los objetivos.

Ayala Barrientos, Alfredo (Ayala Alfredo, 2007, pp. 9-17) trata sobre dos temas de importancia en la gestión de las PYMES, como la Supervisión y la Comunicación. Al abordar sobre la Supervisión dice que es el arte de lograr que alguien haga algo que usted quiere que se haga. Según el diccionario, el supervisor es una persona que supervisa y dirige las actividades de otras. En toda empresa el supervisor debe ser considerado parte de la gerencia y tener capacidad de decisión en el establecimiento de la política empresarial con respecto a su trabajo. Como parte de la gerencia, debe tener acceso a información esencial para su puesto.

Asimismo, se le debe entrenar en las obligaciones de supervisión, cualidades ejecutivas y labores gerenciales que le correspondan por ser parte de la gerencia.

El supervisor es responsable de:

- Coordinar con los demás integrantes de la empresa.
- Aplicar efectiva y adecuadamente la autoridad de que dispone.
- Usar convenientemente los materiales y equipos relacionados con las funciones de su área o departamento.

Para lograr lo anterior debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Mantener una relación de trabajo cordial con sus superiores, iguales y subordinados.
- Preocuparse por el bienestar general de los trabajadores a su cargo.
- Escuchar los problemas y quejas del personal.
- Ejercer disciplina sobre los trabajadores a su cargo sin caer en el autoritarismo.
- Entrenar y capacitar a los nuevos trabajadores.
- Ejercer eficientemente todas las tareas a su cargo.
- Mantenerse actualizado en las funciones que le competen.

Es importante considerar cinco principios básicos que a menudo son ignorados o mal interpretados:

En primer lugar, como supervisor nunca puede delegar su responsabilidad a otros, pero sí puede delegarles autoridad y esta es una de las mejores pruebas de su capacidad de dirigir a la gente. Si no puede dar a sus trabajadores y subordinados la autoridad necesaria para llevar a cabo sus tareas, es muy probable que esté creando problemas en la producción o en los servicios de la empresa. Los supervisores nuevos tienen muchas veces cierta tendencia a concentrar demasiada autoridad, principalmente por falta de seguridad en sí mismos. En el otro extremo están aquellos

que delegan su autoridad completamente. El supervisor más eficaz es aquel que establece un balance entre estos dos extremos.

En segundo lugar, todo trabajador debe tener solamente un jefe como supervisor. El trabajador no debe recibir órdenes o instrucciones de más de una persona.

Como tercer punto, existe un límite en la cantidad de gente que un supervisor puede controlar efectivamente. Los estudios han demostrado que el supervisor promedio, no debería dirigir a más de diez o quince personas.

Como cuarto principio, un trabajador debe realizar tareas similares o relacionadas en su naturaleza; si cumple labores diferentes, no sentirá que tiene un trabajo o una responsabilidad de los cuales estar orgulloso. Una queja muy frecuente de la gente que se retira de una compañía es: *“nunca sabía lo que debía hacer”*.

Por último, el quinto principio, hay que prever el sustituto que deberá reemplazarnos en caso de ausencia. El sustituto deberá contar con los siguientes atributos: Habilidad de pensar, ambición, perspectiva, respeto y buen trato hacia la gente. De la misma manera el supervisor deberá: Explicarle las tareas que deberá realizar, Encarar cualquier problema, dejarlo pensar por sí mismo, enseñarle cómo ayudarse a sí mismo, estimular su sentido de responsabilidad con respecto al trabajo y la seguridad, dejar que lo represente.

En relación a la Comunicación nos señala que muchos supervisores creen que saben cómo comunicarse, pero que los demás no los entienden. Esta actitud genera problemas, porque no les permiten vender ideas ni propiciar un clima laboral abierto.

Para lograr que el personal entienda al supervisor, a continuación unos consejos: Sepa de qué está hablando: -Si no entiende una idea, nunca

podrá explicársela a los demás, -conozca bien los detalles y asegúrese de comunicarlos adecuadamente. -Conozca a su personal: Considere la edad, el sexo, el tipo de trabajo, los conocimientos técnicos, la educación, los intereses y aun los estados de ánimos, en determinado momento, del personal a su cargo, adapte las palabras y ejemplos a las personas a las cuales se está dirigiendo. -Sea específico: No use palabras vagas, como por ejemplo: “*varios, un par de*”, entre otros. Si usted quiere decir: “*treinta minutos*”, dígalo, si usted se refiere a un lugar, defínalo exactamente.

-Diga lo que piensa: Si quiere que se haga un trabajo a una hora determinada, expréselo claramente. No diga que debería hacerse lo más pronto posible.

-Tómese el tiempo de explicar: Aunque usted confíe en que la otra persona sepa tanto sobre el tema como usted, asegúrese de explicarle lo que debe hacer. No hable demasiado: Es posible que diga mucho, como también muy poco. Tal vez siga repitiendo algo hasta que nadie, ni aun usted mismo, esté escuchando.

-Establezca un ambiente cordial: Los individuos se comunican mejor cuando se encuentran cómodos unos con otros. No tiene que ser empalagoso. -Sea más bien honesto, amistoso y esté siempre dispuesto a ayudar. -Sea sincero: La mayoría de la gente percibe la falta de sinceridad inmediatamente. -Cuide su lenguaje: Muchas palabras tienen el mismo sonido, pero diferente significado, tenga cuidado con ellas. -No trate de impresionar: Las palabras rebuscadas confunden al que escucha. Para qué decir “*retribución pecuniaria*” cuando “*sueldo*” o “*salario*” son términos más simples y claros. -Observe sus gestos y tono de voz: El supervisor que grita y mueve los brazos cuando surge un problema en la rutina laboral hace creer que se aproxima una crisis y de esta manera aumenta la tensión. -Adapte su expresión facial, su tono de voz y sus gestos según la importancia de lo que va a decir. -La comunicación es una carretera de dos vías: Trate de mantener una comunicación fluida con los trabajadores a su cargo, de manera que ellos comprendan y cumplan correctamente sus indicaciones; pero al mismo tiempo, encuentren en usted una persona receptiva a sus requerimientos. -Evalúe la respuesta:

Si lo que dice no es captado adecuadamente por su personal o no surte el efecto deseado, cambie su forma y tono de expresión.

También es importante saber escuchar. Para lograr escuchar con efectividad:

- Antes que nada, prepárese usted físicamente: siéntese frente a su interlocutor y asegúrese de poder escucharlo claramente.
- Obsérvelo mientras lo escucha.
- No decida de antemano si es o no importante lo que le dirá el trabajador.
- Mantenga su mente en lo que el otro está diciendo.
- No lo interrumpa inmediatamente después de la primera frase, aunque no esté de acuerdo con él o crea que está equivocado.
- Antes de responder, asegúrese de haber tomado en consideración el punto de vista de la otra persona.
- No trate de tener la última palabra.
- Haga un esfuerzo consciente para evaluar la lógica y la veracidad de lo que está escuchando.
- Recuerde que el aburrimiento es un obstáculo frecuente para poder escuchar a los demás.
- Se calcula que la capacidad de pensar es cuatro o cinco veces superior a la velocidad de hablar del individuo promedio.
- La próxima vez que tenga una conversación evalúe los sentimientos e ideas de la otra persona, antes de exponer sus puntos de vista. De esta forma, cualquier malentendido podrá aclararse inmediatamente.
- Usted debe entender las ideas del otro suficientemente bien como para poder resumirlas. Para ello escuche muy cuidadosamente lo que él le diga.
- Tome en cuenta que la otra persona sabe cómo ha recibido usted sus palabras.
- Muy a menudo, si existe alguna hostilidad entre usted y la otra persona, desaparecerá o disminuirá después de un diálogo sincero.

De esta forma, se habrá ganado un amigo en lugar de tener un enemigo.

Según el prestigiado profesor y director del Centro de Competitividad de la Universidad de Harvard, Michael Porter, la competitividad de un país se define por la productividad con la que este utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales (Mathews Juan, 2009, pp. 13-44). Por su parte, la productividad depende tanto del valor de los productos y servicios de un país –medido por los precios que se pagan por ellos en el mercado- como por la eficiencia con la que pueden producirse.

Mientras más competitivo sea un país, mejor nivel de vida para todos sus ciudadanos. Por eso, el gran reto para todos los países es cómo mejorar permanentemente en la carrera por la competitividad.

Las circunstancias macroeconómicas, políticas, jurídicas y sociales que sostienen a una economía en crecimiento, como es el caso del Perú, contribuyen a una economía saludable.

Se define la competitividad como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Estas ventajas están definidas por sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores. Como señala Porter, el concepto de competitividad conlleva al concepto de “excelencia”, que implica eficiencia y eficacia por parte de la organización.

En este sentido, se considera una empresa competitiva a la que es capaz de ofrecer continuamente productos y servicios con atributos valorados por sus clientes. Los mercados cambian, las exigencias de los consumidores también cambian y, por eso, es clave que la empresa se adapte permanentemente a estos cambios, a fin de mantener o mejorar

sus niveles de competitividad. Sin duda que el Estado juega un rol fundamental en el estímulo a la competitividad del país.

Mantener un marco macro económico estable es una tarea fundamental que le compete al Estado y en este sentido, los avances en el Perú han sido muy importantes durante los últimos años. Prácticamente todos los indicadores macroeconómicos son positivos, las proyecciones siguen siendo buenas y el riesgo país se encuentra en niveles relativamente bajos.

La Orientación hacia fuera es importante, en ese sentido el Perú continúa avanzando en su esfuerzo por abrirse al mundo a través de Tratados de Libre Comercio (EE.UU., Canadá, Tailandia, Singapur, etcétera) y Acuerdos de Complementación Económica (México, Chile, etcétera). Asimismo, la formulación y avances en la implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2003-2013) constituyen un avance significativo en materia de competitividad. En este último esfuerzo corresponde profundizar una fuerte labor para reducir/eliminar sobrecostos importantes que aún limitan la competitividad de nuestras empresas.

Las deficiencias en infraestructura vial y portuaria principalmente, se traducen en sobrecostos importantes que restan competitividad a nuestros productos.

Las posibilidades reales de mejorar la economía de la Sierra y de la Selva peruana, que cuentan con recursos naturales de mucho valor (forestales, acuícolas, agroindustriales, etcétera) dependen de que se tenga esa infraestructura.

En el aspecto tributario se requiere ampliar la base tributaria más que ejercer mayor presión sobre los que ya tributan.

La Educación es uno de los puntos clave para generar un cambio importante en el país. Lamentablemente en el ranking de competitividad educativa estamos claramente a la zaga del mundo y de la región latinoamericana. La inversión más productiva es la inversión en mentes.

Como tarea las empresas deben definir algunas consideraciones que pueden ser útiles para reducir las posibilidades de fracaso:

Desarrollar uno o más “pilotos” el cual implica el siguiente proceso:

- 1) Identificación de la oportunidad comercial (la idea del negocio).
- 2) Evaluación de las condiciones del mercado. Tamaño, características del segmento de interés, tendencias, condiciones de acceso (barreras arancelarias y para-arancelarias, logística, etcétera), canales de distribución, rentabilidad (competencia, estacionalidad), etcétera.
- 3) Evaluación de las posibilidades de oferta. Abastecimiento de materia prima/insumos, servicios de procesamiento, estructura de costos, entre otros.
- 4) Identificación de posibles clientes.
- 5) Verificación de referencias del o los clientes seleccionados. Es importante acudir a centrales de riesgo, cámaras de comercio en el país del potencial cliente, gremios empresariales locales, etc. para asegurarnos de la confiabilidad de estas empresas.
- 6) Formalización del compromiso. A través de un Contrato de Compra-Venta Internacional, entendido como un acuerdo privado entre el exportador y el importador en el que se estipulan todas las condiciones de la operación. Se consideran en el contrato, cláusulas

de responsabilidad y sanción para las partes, resolución de conflictos, y otros.

- 7) Definición de Alternativas de Financiamiento. Capital propio, financiamiento bancario, etcétera.
- 8) Organización y cumplimiento del cronograma de producción. Esta etapa supone una coordinación muy estrecha con el área comercial y financiera para cumplir a tiempo y no asumir sobrecostos financieros.
- 9) Coordinación de la logística de exportación y el embarque. Esto implica la reserva de espacio para el transporte internacional, flete interno, preparación de todos los documentos de embarque, inspección de la carga, agenciamiento de aduana, etcétera.
- 10) Cobranza de acuerdo al medio y plazo de pago acordado.

Todo negocio parte de la demanda, no de la oferta. Por lo tanto, es absolutamente necesario comprender el mercado que se va a trabajar.

Es perfectamente posible ingresar a grandes mercados con producciones pequeñas, en la medida que se segmente bien, se identifique claramente el canal adecuado y se ofrezca productos con alto valor agregado.

La creciente competencia obliga cada vez más a estar preparado en forma permanente. Asumir la calidad como un proceso continuo, conocer sobre estrategias empresariales, identificar posibilidades de alianzas estratégicas para sobrevivir y crecer.

Un elemento que las empresas pequeñas están demostrando que funciona en el Perú, es la apuesta por las alianzas estratégicas. Las empresas siempre van a tener la posibilidad de desarrollarse solas, en forma individual o de apostar por modelos de asociatividad, que consiste

en juntarse con otras para crecer más rápido, para reducir la curva de aprendizaje, para aminorar los riesgos.

Uno de los esquemas corresponde al de consorcios. El consorcio es una alianza estratégica horizontal entre pares, es decir entre empresas del mismo tamaño y características, con un objetivo de acción conjunta, orientado a mejorar la competitividad de las empresas participantes.

Hay dos tipos de consorcios. Uno, que somos 18 empresas que producimos menestras y decidimos crear una nueva razón social, que va a ser la que exporte nuestra producción. Otra posibilidad es que todas las empresas mantenemos nuestra independencia y lo que hacemos es crear una gerencia comercial común.

La ventaja del consorciamiento permite aprovechar las economías de escala, Alguien que produce y exporta solo, digamos que compra 100 kilos de urea al mes, pero el consorcio al comprar cuatro toneladas puede lograr un 15% de descuento.

Como consorcio, también se tiene mayor poder de negociación, una cosa es vender un contenedor otra es vender 40 contenedores. El mayor poder de negociación se da frente a los clientes, a proveedores, a las empresas de servicios.

Otra ventaja es la complementación de capacidades, porque se suman y se potencian las fortalezas.

Se juntan cinco productores de mango, uno tiene fundo de producción agrícola propia, eso le a seguridad al consorcio; el otro tiene planta de proceso; otro conoce el mercado local, el otro conoce el mercado europeo, otro conoce el mercado americano; eso es complementación de capacidades y fortalezas.

El consorcio da mayores garantías, que permite mayor participación en el mercado donde se está actuando, la posibilidad de ampliación de mercados, y ampliación de la oferta exportable. Permite también reducción en la compra de insumos, acceso a servicios, mayor apalancamiento financiero, la posibilidad de desarrollar una marca propia, como en el caso de CPF del Perú y otras ventajas.

Sin embargo, hay tan pocos ejemplos de consorcios. La explicación está en la idiosincrasia. Tenemos resistencia a las alianzas, somos desconfiados, tal vez hay ausencia de un rol más promotor del Estado, y faltan algunos incentivos. También es la incapacidad para generar un producto homogéneo, cuando se recoge la producción de varios productores nos damos cuenta que cada cual produce a su manera y eso es un problema.

También hay un modelo de alianza estratégica que se llama subcontratación o subcontrata, que articula a grandes con pequeñas empresas. En el Perú se dio mucho en los años ochenta en los sectores metalmeccánica, calzado y textiles; es decir, empresas grandes redefinieron su negocio principal y el resto lo tercerizaron.

Esta subcontratación da ventajas a las pequeñas empresas, porque les permite vincularse a clientes grandes y más exigentes, los cuales transfieren un *know how* en el manejo productivo. Igualmente, genera ventajas frente a la gran empresa porque se reducen costos fijos, alcanza la especialización, mayor agilidad y rapidez para responder a pedidos urgentes.

La franquicia es otro de los sistemas de alianza estratégica que ha sido súper revolucionario en los últimos años. Consiste en que una empresa que tuvo éxito, formatea su modelo de negocio, lo plasma en manuales de marketing, de administración, de operaciones, y transmite todo ese conocimiento empaquetado (*know how*) a un tercero llamado franquiciado, quien paga un monto de entrada y un porcentaje de regalías.

Los negocios de franquicia tienen una mortandad muchísima más baja que los negocios independientes. Según el departamento de comercio de los EE.UU. al cabo de cinco años solo el 18% de los negocios independientes ha sobrevivido, mientras que en el caso de los negocios franquiciados sobrevive el 92%.

- En EE.UU. más de la mitad de las ventas minoristas se efectúan en locales franquiciados.
Existen más de 700.000 establecimientos franquiciados y emplean 8.5 millones de personas.
- En Brasil, aproximadamente 500 empresas franquiciantes facturan con sus franquiciados más de US\$ 5,000 millones, es el tercer franquiciante en el mundo. En su mayoría se trata de franquicias nativas.
- En Argentina, 350 empresas generan cerca de 60,000 empleos.
- En México, 750 franquicias venden más de US\$ 4,500 millones anuales, cuentan con más de 35,000 locales y 350,000 empleos permanentes. El 68% lo constituyen marcas mexicanas.
- En Venezuela, existen más de 250 marcas franquiciantes, con 2,000 franquiciados, 55% nacional y 45% extranjeras.

En la franquicia participan dos actores, el dueño del negocio llamado franquiciador o franquiciante, que es el que presta su marca y transmite su *know how*, y el receptor del negocio que es el franquiciado, quien paga un canon por el derecho de desarrollar una actividad comercial utilizando el nombre y el sistema del franquiciante (*Initial Fee*), más un porcentaje de regalías mensuales sobre las ventas (*Continuing Royalty Payment*).

Las ventajas para el franquiciado son:

1. Se “cuelga” de una marca comercial reputada.
2. Tiene asistencia y transferencia permanente de nuevos consejos.
3. Facilita el acceso a financiamiento.
4. Hay una motivación constante.

Las ventajas para el franquiciador son:

1. Tiene un socio que conoce mejor el mercado.
2. En lugar de hacer la inversión, cobra por enseñar lo que sabe y así sustituye inversión por ingresos inmediatos. Esto es el secreto de la franquicia.

Aún con todas sus ventajas fracasan algunas franquicias, debido a mala gerencia, al mal planeamiento, pero fundamentalmente por una deficiente tropicalización, que es adecuar la franquicia a los hábitos del país. Algunas franquicias son absolutamente rígidas y no se adaptan. En el caso del Perú es la explicación del por qué fracasaron varias franquicias. Por eso tiene que hacerse un esfuerzo de adaptación, partiendo de un estudio de mercado, de identificar dónde exactamente se ha de ubicar el establecimiento, identificar dónde está la masa crítica de consumidores. Contemplar el sentido del tráfico, los servicios conexos como bancos, estacionamientos, seguridad, y todo lo que asegure el buen funcionamiento del negocio.

En el Perú el fracaso de las franquicias es del 14%, alto si lo comparamos con el 8% de los fracasos en los EE.UU.

La licencia de marca, es un contrato mediante el cual el titular de una marca (licenciante) otorga la autorización a un tercero (licenciataria) para usar dicha marca a cambio de una contraprestación pactada, sin que esto signifique que el titular se desprenda o transfiera definitivamente la titularidad sobre la marca.

Esto quiere decir que el fabricante, en lugar de vender los productos con su marca propia, fabrica para la marca de su cliente. Esto se ha difundido ampliamente en el sector textil-confecciones, donde Nettalco, Textimax, Diseño y Color, Topy Top, y otros, fabrican prendas para Lacoste, Nike, Adidas, etcétera. De los 1,750 millones de dólares de exportación del Perú en ese sector, la gran mayoría corresponde a producciones bajo licencias de marca.

El Joint Venture es otra modalidad de asociación. Entre los conceptos podemos citar: Es un acuerdo contractual entre dos o más partes para dividir -sobre la base pactada- los riesgos, los beneficios y las posibles pérdidas de una actividad económica específica y determinada en el tiempo y en el objeto, según A.E. West "*Thinking Ahead: The Jointly owned Subsidiary*"; y también es un acuerdo accionario a través del cual dos o más empresas forman una tercera entidad para desarrollar actividades específicas, según M. Gorbis, K. Yorke "*Strategic Partnership: A new corporate response*".

Se puede definir a las *Joint Venture* como alianzas de coparticipación entre dos empresas que son complementarias, donde una tiene lo que le falta a la otra. Una empresa puede poner el dinero, la transferencia tecnológica, tener la marca comercial en el mercado, la otra empresa poseer los recursos naturales, la ubicación estratégica, los costos de fabricación más bajos.

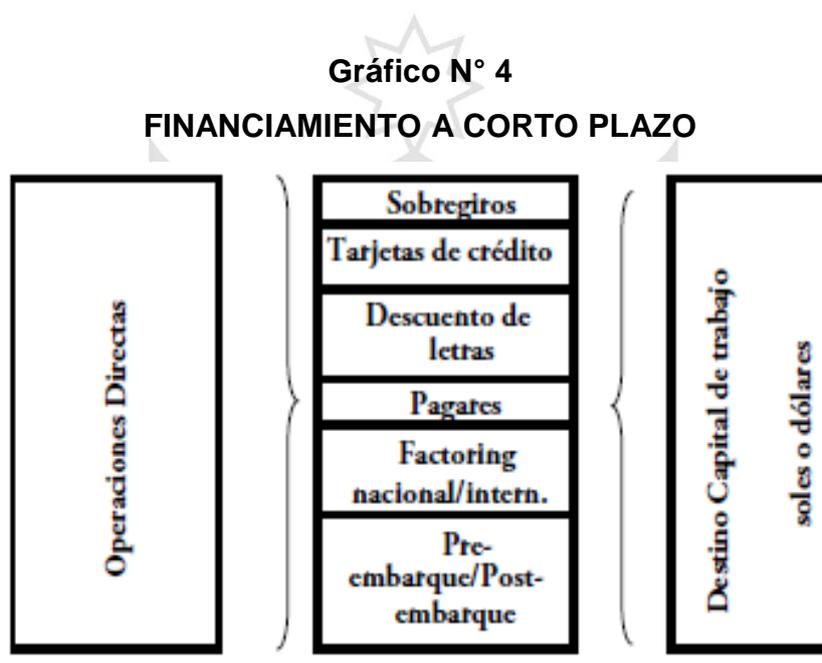
Las fórmulas contractuales pueden ser: a) *Equity joint venture = corporate joint venture = joint venture corporativo*, Es una asociación en la que dos o más partes comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común, b) *Non equity joint venture = contractual joint venture = joint venture*, Es una asociación de intereses en las que se comparten los riesgos pero no se forma una persona jurídica, ni hay contribuciones de capital.

Otro aspecto importante a considerar son las Finanzas. Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas (Lira Paul, 2009, pp. 13-146).

Las operaciones crediticias pueden clasificarse en corto y largo plazo. Por convención, hemos denominado corto plazo a aquellas operaciones cuyo plazo de pago sean menores a un año, en tanto que operaciones cuyos

plazos de pago sean mayores a un año caerán bajo la categoría de largo plazo.

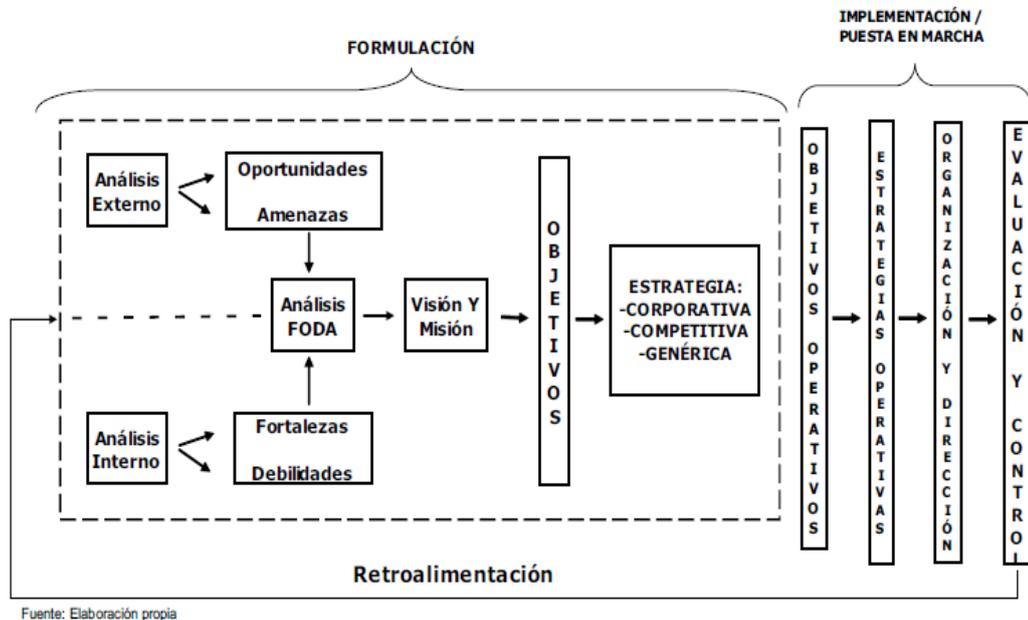
En el gráfico N° 4 se observan las operaciones directas que pueden ser utilizadas por empresas y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, las cuales por definición son de corto plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera. El término Directo, implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.



2.3.2.2 La Planeación Estratégica

La planeación estratégica (Weinberger Karen, 2009, pp. 13-101), es un medio sistemático para analizar el entorno, evaluar las fortalezas y debilidades de la organización, identificar su ventaja competitiva, definir una visión y una misión, establecer los objetivos estratégicos y luego escoger la estrategia, es decir, el medio más adecuado para el logro de los objetivos, antes de emprender la acción. Todas estas acciones forman parte de la formulación de un plan estratégico, como se puede apreciar en la figura N° 1 siguiente:

FIGURA N° 1
Proceso del planeamiento estratégico



El plan estratégico sirve como guía o *timón* al directivo que conduce una empresa y orienta sus acciones en función a la visión del empresario. Además, es una herramienta que obliga a los directivos a monitorear los cambios que pudieran darse en el entorno y a evaluar constantemente las fortalezas y debilidades de la organización, en función a los competidores en la industria.

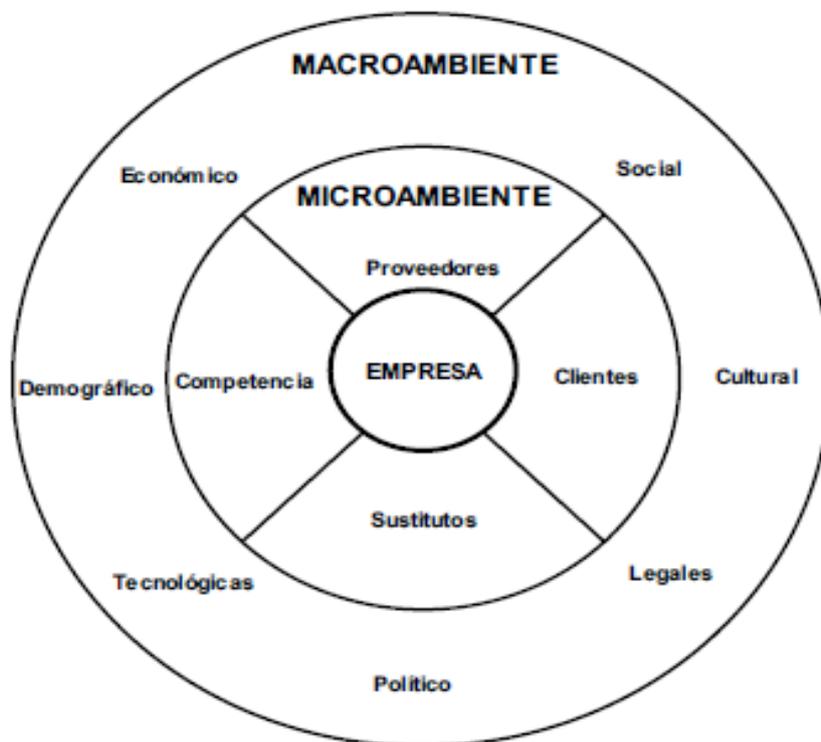
El proceso de la planeación estratégica comienza por un estudio del entorno, para luego realizar un análisis de la industria o sector en el que se encuentra el empresario. Posteriormente se desarrolla un estudio muy preciso sobre el mercado: clientes, proveedores, competidores, sustitutos, y finalmente, el proceso concluye con un análisis de cómo los grupos de presión o las entidades reguladoras de las industrias podrían afectar las operaciones de la empresa.

Si bien el análisis del entorno y de la industria es fundamental para la identificación de oportunidades y amenazas, el estudio del mercado es esencial para determinar el "*ambiente competitivo*". El análisis de este ambiente competitivo es el que determinará cuál es la estrategia más

eficiente, para cumplir con los objetivos establecidos y competir con éxito en un mercado determinado.

Es importante determinar cuáles son las variables del ambiente externo, que afectan a esa industria en particular y en qué medida podrían afectar a la empresa. Para poder hacer este análisis con mayor cuidado y rigurosidad, es recomendable separar el análisis en dos etapas: i) el análisis del macro-ambiente o del entorno general y, ii) el análisis del micro-ambiente o del entorno competitivo del mercado, según podemos observar en la Figura N° 2

Figura N° 2
El macro-ambiente y el micro-ambiente



Fuente: Elaboración propia

El análisis del macro-ambiente consiste en identificar, evaluar y medir el impacto de las variables económicas, demográficas, psicográficas, políticas, legales, socioculturales, tecnológicas, climatológicas y globales en la organización.

Por lo general, el análisis del ambiente externo considera el estudio de las variables, y los indicadores que se muestran en la Tabla No. 1, y que se deberá monitorear para detectar a tiempo cualquier cambio en el entorno, que pudiera representar una amenaza u oportunidad para su empresa.

Tabla N° 1
Análisis del macro ambiente

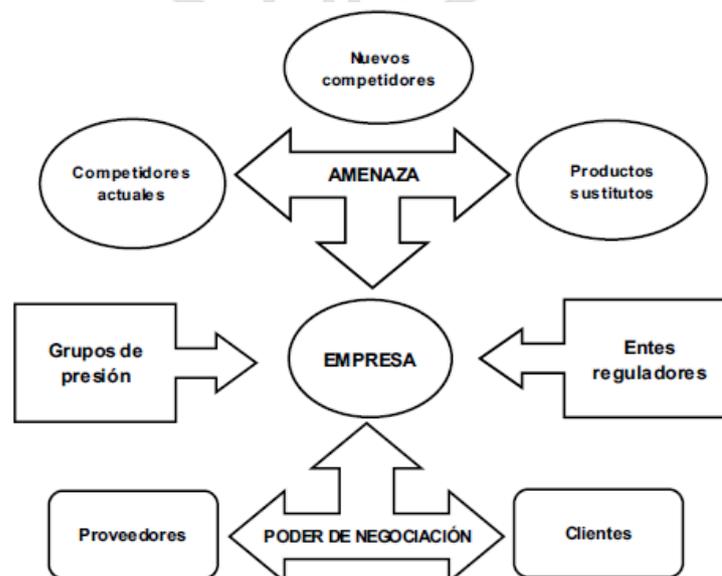
Variable	Indicadores a ser monitoreados
Económica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tasas de inflación ▪ Tasas de devaluación ▪ Tasas de interés ▪ Tasas de ahorro personal ▪ Déficit o superávit comercial ▪ Ingresos personales o familiares ▪ Producto Bruto Interno
Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tamaño de la población ▪ Estructura de edad de la población ▪ Distribución geográfica de la población ▪ Combinación étnica ▪ Distribución del ingreso en niveles socioeconómicos
Psicográfica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hábitos de compra ▪ Hábitos de consumo ▪ Disposición de compra ▪ Percepción de los beneficios otorgados por los nuevos productos o servicios
Política	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leyes antimonopolio ▪ Leyes laborales y tributarias ▪ Leyes de promoción y fomento de ciertos sectores o regiones: agricultura, turismo, agroindustria, exportaciones
Sociocultural	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diversidad de la fuerza laboral ▪ Ingreso de mujeres a la vida laboral ▪ Nivel educativo de la fuerza laboral ▪ Presiones de grupos de interés como los ambientalistas, feministas, homosexuales ▪ Cambios en las preferencias profesionales y laborales ▪ Cambio en la percepción de la "Calidad de Vida"
Tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Innovaciones en productos y servicios ▪ Innovaciones en procesos ▪ Aplicación del conocimiento para el desarrollo mundial y la búsqueda de liderazgo ▪ Nuevas tecnologías de comunicación a nivel mundial
Climatológicas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Fenómeno de El Niño ▪ Bajas temperaturas en la zona alto andina de la sierra del Perú ▪ Intenso calor en la selva peruana
Aspectos de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cambios en los patrones de consumo ▪ Cambio en los mercados de consumo y de producción a nivel mundial
Aspectos Globales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumento del precio del petróleo y alimentos ▪ Disminución en precio de bienes suntuarios ▪ Desarrollo de la tecnología para todas las industrias ▪ Desarrollo de los sistemas de información y de comunicaciones ▪ Cambios en la plataforma energética ▪ Preocupación por el deterioro del ambiente

El análisis del micro-ambiente implica una revisión de aquellos elementos de la industria que afectan el desempeño de la empresa. Según Michael Porter (1980) para que las empresas estén en una buena posición competitiva, deben hacer un profundo análisis de cada uno de los siguientes aspectos:

- a) El poder de negociación de los proveedores.
- b) Las características de los clientes y su poder de negociación.
- c) La rivalidad entre los distintos competidores de la industria.
- d) Las barreras que permitan el ingreso o no de potenciales competidores.
- e) Los bienes o servicios sustitutos, que frente a un aumento de precio o disminución de la oferta disponible, atraerían a los clientes de determinada empresa.

También es importante incluir a los grupos de presión o entes reguladores de determinadas industrias, porque sus acciones podrían afectar el desempeño de la empresa. La Figura N° 3 muestra los elementos del micro-entorno que deben ser analizados y el tipo de comportamiento que se espera que tengan.

Figura N° 3
Análisis del micro-ambiente



Fuente: Elaboración propia

Estas son las fuerzas que determinan la posibilidad de competir de una empresa en una determinada industria, por lo cual es necesario identificar y analizar cada una de ellas.

El análisis interno de una organización sirve para identificar cuál es el recurso, o conjunto de recursos, que le permitirá a la empresa tener una posición competitiva beneficiosa frente a sus competidores. Este recurso, que comúnmente es denominado fuente de ventaja competitiva debe ser:

- Difícil de imitar, por ejemplo la fórmula de un producto.
- De carácter permanente o tener una larga vida, como una patente.
- Superior a los recursos de la competencia, es decir más eficiente.
- Difícilmente superable por los competidores, por ejemplo la calidad del servicio o el monto de inversión realizada.

La empresa puede lograr una ventaja competitiva por el uso eficiente de sus recursos internos, es decir: calidad personal, conocimiento del negocio, tecnología eficiente, ubicación única y privilegiada, exclusiva cartera de clientes, inversión significativa, posicionamiento y reconocimiento de los clientes, posesión de una patente o registro, etc.

A continuación se presentan algunas fortalezas y capacidades que su empresa podría desarrollar para el logro de una ventaja competitiva:

- Alguna habilidad o destreza única, rara y costosa de imitar, como la simpatía y el buen trato de la dueña del negocio.
- Contar con activos intangibles valiosos: marca reconocida en el mercado, excelente calidad y relación precio/calidad.
- Contar con activos humanos valiosos y fidelizados, como es el caso de muchas empresas que han ganado el concurso Great Place to Work, y gracias al cual se elabora el ranking de Las Mejores Empresas para Trabajar.

- Contar con un sistema de información oportuno, veraz y confiable que permita tomar decisiones eficientes adelantándose a las acciones y reacciones de la competencia.
- Contar con una cultura organizacional fuerte y positiva, en la que el trabajo en equipo, la comunicación asertiva, el respeto por los demás y el compromiso con la institución sean valorados por la alta dirección.
- Tener alianzas de cooperación con clientes, competidores y proveedores. Estas alianzas aseguran el desempeño de la empresa en el tiempo y además equilibra el poder de los actores de la industria: clientes, proveedores y competidores.

Realizado el análisis externo e interno, el empresario está en la capacidad de identificar cuáles son las *oportunidades* y *amenazas* detectadas en el ambiente externo y cuáles son las *fortalezas* y *debilidades* identificadas en el ambiente interno de la organización. En este análisis es necesario que el empresario responda a las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son las fortalezas de la organización que le permitirán responder a las amenazas del entorno con relativa tranquilidad?
- ¿Cuáles son las fortalezas de la organización que le permitirán aprovechar las oportunidades de la industria?
- ¿Qué acciones propone para potenciar las fortalezas y reducir las debilidades de la empresa?
- ¿Qué acciones propone para reducir las amenazas del entorno y aprovechar las oportunidades?

El proceso de planeación estratégica concluye con la evaluación de las estrategias empleadas en función al logro de los objetivos. Puede que una organización haya cumplido con los objetivos establecidos, pero es necesario evaluar si las estrategias empleadas fueron las más adecuadas,

para mejorar la competitividad de la organización y crear valor para sus clientes.

Para evaluar si la estrategia empleada por la compañía es adecuada, a continuación le presentamos una lista de control que le sugerimos revise permanentemente. Cada vez que haga este análisis, compárese con sus competidores cercanos y con los productos o servicios sustitutos.

Es necesario preguntarse:

- ¿Cómo va la participación de la empresa dentro del mercado? ¿Las ventas de la compañía aumentan con mayor rapidez o más lentamente que el promedio de las ventas de las compañías de la industria?
- ¿Cuál ha sido el comportamiento de los márgenes de utilidad de la empresa en los últimos meses o años y qué se espera en el futuro cercano?
- ¿Cómo está la empresa en comparación a sus competidores?
- ¿Cómo está la salud financiera de la empresa? ¿Cómo ha mejorado la clasificación crediticia de la empresa en el sistema financiero y frente a sus proveedores, durante los últimos meses?
- ¿Cuál es la imagen y la reputación de la empresa frente a sus clientes, proveedores, competidores, instituciones financieras y otros grupos de interés como son: la SUNAT, la municipalidad, los vecinos y la sociedad en su conjunto?
- ¿La empresa está considerada como líder en tecnología, líder en innovación, líder en calidad del producto, líder en calidad de su servicio, líder en la calidad del recurso humano o líder en la calidad de su infraestructura?

A continuación se presentan los peligros o errores estratégicos que las micro y pequeñas empresas suelen cometer con frecuencia.

- El más común de los errores es no aplicar una estrategia empresarial. Las MyPE, por lo general, tratan de satisfacer y adecuarse a todos los requerimientos de los clientes, sin haber determinado previamente cuáles son sus fortalezas y debilidades, ni cuál es su posición competitiva en el mercado.
- Otro error muy común es no decidir qué estrategia seguirán. Por lo general, confunden a sus clientes al seguir un curso de acción intermedio entre liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. Recuerde que las estrategias se dirigen a los mercados para poder luchar contra los competidores.
- Si usted tiene una estrategia que está claramente definida en función a las características de su mercado, pero no tiene la capacidad para responder con prontitud a los requerimientos de sus clientes, adaptando sus recursos y capacidades a las expectativas cambiantes de los clientes, probablemente no sobrevivirá como empresa.

Como empresario debe tener siempre presente que las empresas rentables y sólidas no se logran en el corto plazo. Las empresas, a diferencia de los negocios, se hacen para el largo plazo. Por lo tanto se debe concentrar en lograr un buen posicionamiento y sólido crecimiento para su empresa en el mediano y largo plazo, en lugar de buscar la mayor rentabilidad en el corto plazo. Al inicio, sus grandes problemas serán de financiamiento, pero su capacidad para innovar y gestionar una empresa con eficiencia y competitividad le asegurarán el éxito en el largo plazo.

Finalmente, tenga presente que formular un plan estratégico sensato y terminar la mejor estrategia, es un ejercicio fundamental para alcanzar el éxito, pero ponerlo en práctica y ejecutarlo requiere algo más que conocimientos. Requiere habilidades personales y profesionales que hagan que las cosas sucedan. El profesional que implemente una estrategia debe desempeñar diferentes roles. Debe ser visionario,

empresario, estratega y administrador. Debe ser capaz de crear una cultura positiva en la organización, asignar recursos de manera eficiente, resolver crisis internas, motivar al equipo hacia el logro de resultados, supervisar las tareas, lograr consensos, aplicar un estilo de dirección en función a las tareas y motivaciones de sus colaboradores y ser un capacitador y consejero.

2.3.3 Definiciones Conceptuales

a. Tributación

“Es el conjunto de obligaciones que deben realizar los ciudadanos sobre sus rentas, propiedades, mercancías y servicios que prestan, en beneficio del Estado, para su sostenimiento y el suministro de servicios, tales como defensa, transportes, comunicaciones, educación, vivienda, etc.” (Sosa Edwin, 2005).

“Tributos son las prestaciones en dinero que el Estado exige en ejercicio de su poder de imperio en virtud de una ley y para cubrir los gastos que le demanda el cumplimiento de sus fines” (Villegas Héctor, 2005, p.67).

“Tributos son las prestaciones pecuniarias que el Estado o un ente público autorizado al efecto por aquél, en virtud de su soberanía territorial, exige de sujetos económicos a la misma” (Sanabria Rubén, 1999)

“El tributo es un instituto jurídico que consiste en una prestación pecuniaria exigida por la Administración pública como consecuencia de la realización del supuesto de hecho al que la Ley vincula el deber de contribuir, con el fin primordial de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos” (Queralt Martín y otros, 2008).

b. Gestión

“Es la fuerza que mediante el proceso de toma de decisiones, basado en conocimientos y entendimientos, relacionados entre sí, integra los procedimientos apropiados y los recursos organizacionales, de una forma calculada para alcanzar objetivos predeterminados” (Bedoya María, 2002).

“Gestión es la acción y efecto de gestionar y de administrar” (La Borda Leopoldo y De Zuani, 2005, pp. 26-45).

“Gestión es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada” (Vilcarromero Raúl, 2013)

“La gestión es el conjunto de decisiones y acciones que llevan al logro de objetivos previamente establecidos” (Salgueiro Amado, 2001)

“La gestión organizacionalmente hablando, se refiere al desarrollo de las funciones básicas de la administración: Planear, organizar, dirigir y controlar” (Amat Joan, 2000)

“La gestión incluye una serie de funciones diferentes que tienen el compromiso de realizar una tarea con éxito; la gestión es todo acerca de hacer las cosas: Resulta ser el camino y el proceso de cómo una organización logra los objetivos o metas, y es en este sentido que la gestión se considera un arte y una ciencia también” (Hernández Maritza, 2001)

2.4 Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

Los altos niveles de tributación en nuestro país, inciden desfavorablemente, en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

2.4.2 Hipótesis Específicas

- a. El nivel del Impuesto a la Renta (RG) incide de manera desfavorable en los resultados de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- b. El nivel del impuesto especial a la renta (RER) influye de manera negativa en la gestión eficaz de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- c. El monto a pagar por concepto del Nuevo (RUS) limita el crecimiento de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- d. El pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) incide de manera desfavorable en el nivel de ventas de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO METODOLÓGICO

3.1.1 Tipo de Investigación

El presente estudio de investigación es no experimental, tampoco es cuasi experimental, porque no utiliza el experimento, ni el laboratorio. Por lo tanto, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como Investigación aplicada

3.1.2 Nivel de Investigación

Conforme a los propósitos del estudio la investigación se centra en el nivel descriptivo.

3.1.3 Método

En la presente investigación utilizaremos el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros que conforme se desarrolle el trabajo se darán indistintamente.

3.1.4 Diseño

Se tomará una muestra en la cual:

$$M = O_x r O_y$$

Donde:

M = Muestra.

O = Observación.

x = Tributación

y = Gestión

r = Relación de variables.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 Población

La población motivo de esta investigación está conformada por un total de 42 empresas asociadas a la Asociación de Talleres y Empresas de Metalmecánica del Perú - ATEM PERÜ ubicadas en Lima Norte, que son un total de 42, en los cuales fueron encuestados Gerentes, Administradores y Contadores.

3.2.2 Muestra

Para la obtención de la muestra óptima se empleó la fórmula del muestreo aleatorio simple para estimar proporciones para una población conocida

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2 (N-1) + (Z^2 pq)}$$

Donde:

Z = Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.

e = Margen de error muestral 6%

p = Proporción de encuestados que manifestaron existe una buena gestión debido a la tributación (se asume $p=0.5$)

q = Proporción de encuestados que manifestaron no existe una buena gestión debido a la tributación (se asume $q=0.5$)

n = Muestra óptima

Entonces, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 6% la muestra óptima será:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(42)}{(0.06)^2 (42-1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

n = 36 encuestados

Esta muestra fue seleccionada de manera aleatoria con la finalidad de evitar posibles sesgos.

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.3.1 Variable Independiente

X: Tributación

Indicadores

X₁: Nivel del impuesto a la renta (RG)

X₂: Nivel del impuesto especial a la renta (RER)

X₃: Nivel del impuesto del régimen unificado simplificado (RUS)

X₄: Nivel del monto del impuesto general a las ventas (IGV)

3.3.2 Variable Dependiente

Y: Gestión

Indicadores

y₁: Nivel de resultados de las MIMYPES

y₂: Gestión eficaz de las MIMYPES

y₃: Nivel de crecimiento de las MIMYPES

y₄: Nivel de ventas de las MIMYPES

3.4 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La principal técnica que utilizaremos en este estudio será la Encuesta.

3.5 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Se aplicarán las siguientes técnicas:

- Técnicas estadísticas para procesar la información. La estadística descriptiva servirá para describir, clasificar y agrupar los datos y determinar las frecuencias y porcentajes.
- Estadística inferencial para el análisis e interpretación de los datos. Asimismo los datos serán procesados electrónicamente utilizando un software estadístico.

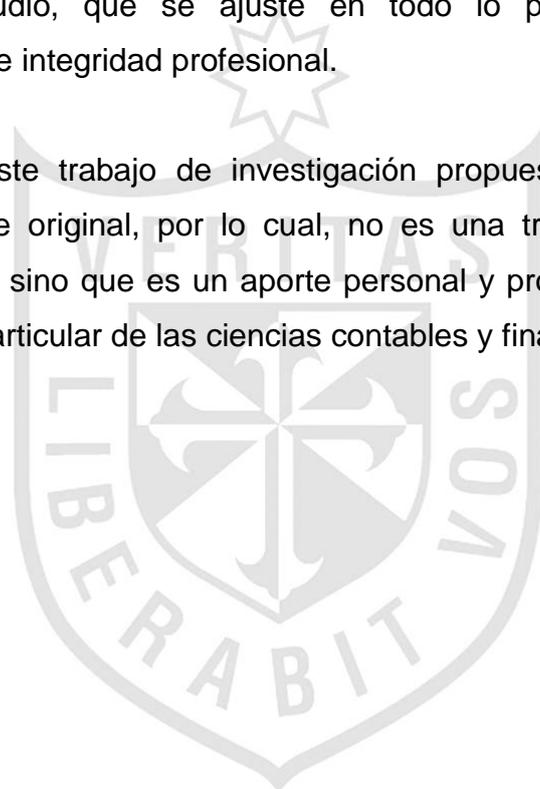
3.6 ASPECTOS ÉTICOS

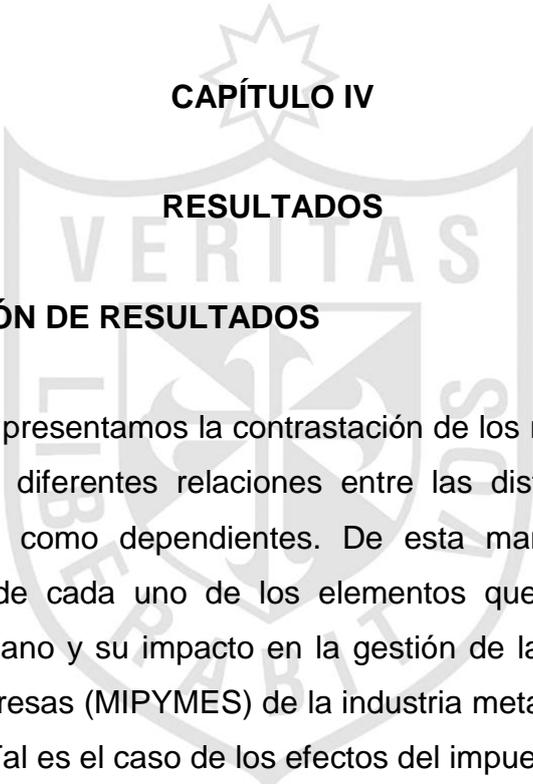
Este trabajo de investigación, se ajusta a los principios éticos y morales que rigen la sociedad, es decir del respeto y cumplimiento a las normas implícitas y explícitas que conducen el funcionamiento de la colectividad.

De manera más específica, nuestro trabajo se rige de acuerdo a lo establecido por el Código de Ética de la USMP, Cap. I, Disposiciones Generales, Artº 4.- Base Legal, la cual expresa que “el presente Código de Ética mantiene una adecuada concordancia con la Ley Universitaria, Ley N° 23733 (30220) y el Reglamento General de la Universidad de San Martín de Porres, 2007”.

Así, nuestro trabajo se ha realizado con la mayor objetividad posible, en términos de haber desarrollado un análisis y una evaluación de nuestro tema de estudio, que se ajuste en todo lo posible a la verdad, transparencia e integridad profesional.

Finalmente, este trabajo de investigación propuesto por nosotros, es completamente original, por lo cual, no es una transcripción literal de otros trabajos, sino que es un aporte personal y propio al avance de las ciencias, en particular de las ciencias contables y financieras.





CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

A continuación presentamos la contrastación de los resultados, en el cual, mostramos las diferentes relaciones entre las distintas variables tanto independientes como dependientes. De esta manera, se cotejan las implicaciones de cada uno de los elementos que integran el sistema impositivo peruano y su impacto en la gestión de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) de la industria metalmecánica del distrito de los Olivos. Tal es el caso de los efectos del impuesto a la renta (RG), el impuesto especial a la renta (RER), el impuesto del régimen unificado simplificado (RUS), el monto del impuesto general a las ventas (IGV) y su incidencia en el nivel de resultados, la gestión eficaz, el nivel de crecimiento y el nivel de ventas de las MIMYPES.

4.2 CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS

4.2.1 IMPUESTO A LA RENTA RÉGIMEN GENERAL (RG)

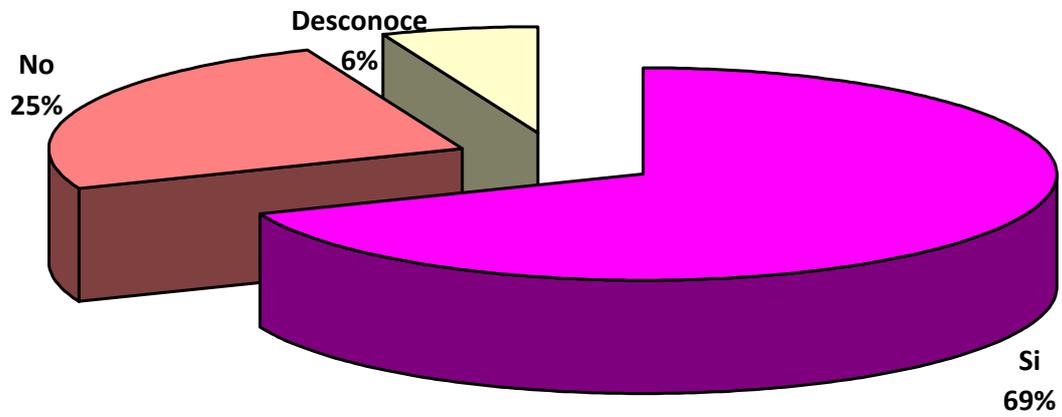
¿Considera usted que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y utiliza mucho tiempo, para el pago del Impuesto a la Renta (RG)?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	25	69
No	9	25
Desconoce	2	6
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

Al respecto, el 69% de responsables de ATEM Perú, señalaron que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y utiliza mucho tiempo, para el pago del Impuesto a la Renta (RG); mientras que el 25% opina lo contrario y el 6% desconoce. Este resultado evidencia que las empresas acogidas al Impuesto a la Renta (RG), dedican importantes recursos para cumplir con sus obligaciones con el fisco nacional, que de otra forma, hubiesen sido destinados (recursos y tiempo) hacia el aumento de su producción empresarial.

Gráfico N° 1
La empresa realiza muchos procedimientos para el pago del
Impuesto a la Renta (RG)



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)



¿Considera Usted, que los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RG, no permiten una gestión eficaz de su empresa, y le restan liquidez?

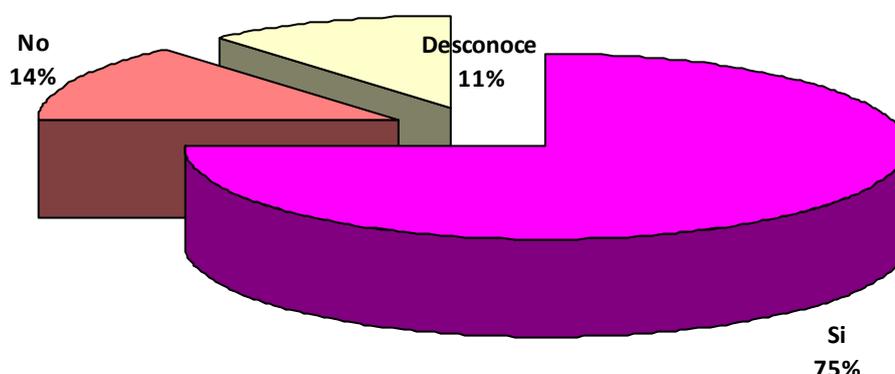
ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	27	75
No	5	14
Desconoce	4	11
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

En el presente cuadro se muestra que un 75% de los encuestados considera que los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RG, no les permiten una gestión eficaz de su empresa, y al mismo tiempo le restan liquidez. Lo cual significa que el pago de tributos mediante esos sistemas, le resta eficiencia a su proceso productivo, así como le resta solvencia a la empresa. Asimismo el 14% considera que los referidos sistemas de pagos, no afectan a su capacidad de gestión ni le restan liquidez y finalmente el 11% desconoce.

Gráfico N° 2

Los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RG, no permiten una gestión eficaz



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

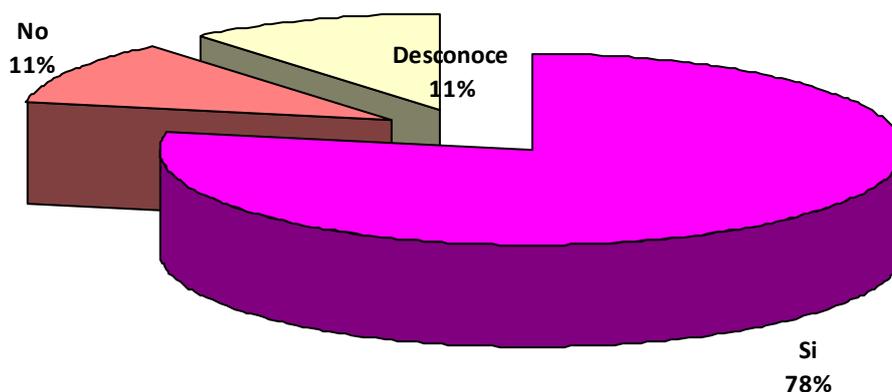
¿Considera Ud. que la tasa del Impuesto a la Renta (RG) aplicable a su empresa, influye de manera negativa en el nivel de resultados de su empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	28	78
No	4	11
Desconoce	4	11
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

El 78% de los encuestados, considera que las tasas de impuestos aplicables al RG, son elevados, por lo cual impacta negativamente en el resultado de las MYPYMES de la industria metalmeccánica del distrito de los Olivos. El 11%, considera que las tasas vigentes del impuesto a la renta del RG no las afectan, y el 11% desconoce.

Gráfico N° 3
La tasa del Impuesto a la Renta (RG) influye de manera negativa en el nivel de resultados de la empresa



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

4.2.2 Impuesto Especial a la Renta (RER)

¿Considera usted que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y utiliza mucho tiempo, para el pago del Impuesto Especial a la Renta (RER)?

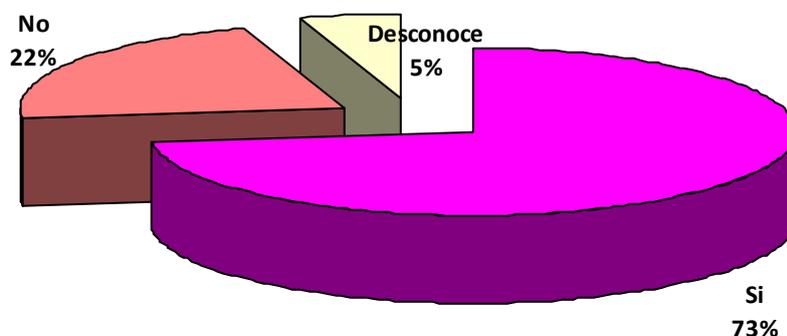
ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	26	73
No	8	22
Desconoce	2	5
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

En lo que concierne a esta pregunta un 73% considera que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y dedica mucho tiempo, para el pago del impuesto especial a la renta (RER). Lo que significa gravoso en términos de la optimización de tiempo y recursos humanos. El 22% considera que no le afectan o impactan dichos procedimientos ni origina pérdida de tiempo. Y sólo el 5% considera que desconoce o no contesta.

Gráfico N° 4

La empresa realiza muchos procedimientos administrativos para el pago del Impuesto Especial a la Renta (RER)



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

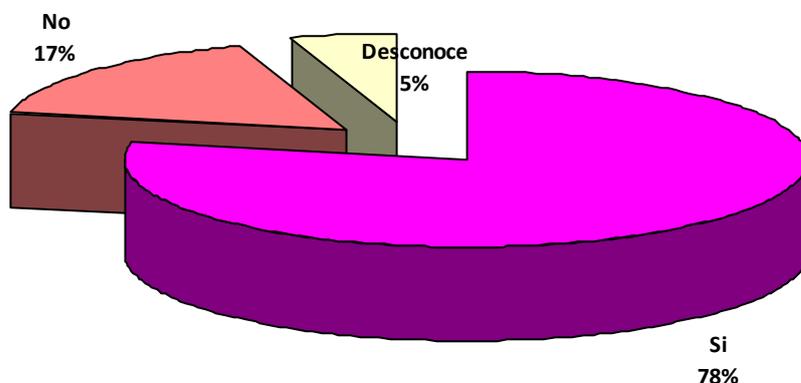
¿Considera Usted, que en el sistema de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RER, no permiten una gestión eficaz de su empresa, y le resta liquidez?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	28	78
No	06	17
Desconoce	2	5
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

En lo concerniente a los datos recopilados en la pregunta, se puede observar que el 78% de los encuestados, respondieron que el sistema de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RER, no permiten una gestión eficaz de su empresa, y a su vez le resta liquidez. El 17% considera que no son afectados por este sistema, ni tampoco le restan liquidez. Y el 5% desconoce por completo las implicancias de este sistema, que como vemos afecta negativamente a la mayor parte de las MYPYMES de la industria metalmeccánica del distrito de los Olivos.

Gráfico N° 5
El sistema de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RER, no permiten una gestión eficaz resta liquidez



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

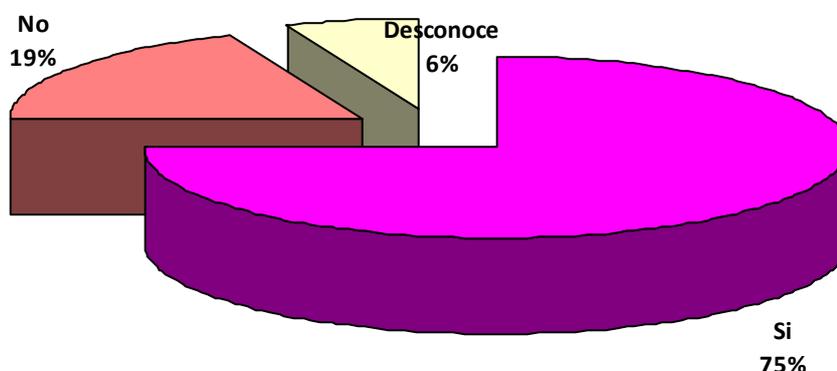
¿Considera Ud. que la tasa del Impuesto Especial a la Renta (RER) aplicable a su empresa, influye de manera negativa en el nivel de productividad de su empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	27	75
No	7	19
Desconoce	2	6
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

Al observar las respuestas de los encuestados tomados en cuenta en el estudio, encontramos que el 75% señalaron que consideran que las tasas de impuestos aplicables por el Impuesto Especial a la Renta (RER), son elevadas, por lo cual influyen de manera negativa en el nivel de productividad de su empresa, haciéndola por tanto menos competitiva en el mercado. El 19% considera que no le afecta y el 6% desconoce. Esto significa que existe un alto porcentaje de MYPYES, que si son afectados en sus niveles de productividad empresarial.

Gráfico N° 6
La tasa del Impuesto Especial a la Renta (RER) influye de manera negativa en el nivel de productividad de su empresa



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

4.2.3 IMPUESTO DEL RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO (RUS)

¿Considera usted que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y utiliza mucho tiempo, para el pago del Impuesto por el Régimen Único Simplificado (RUS)?

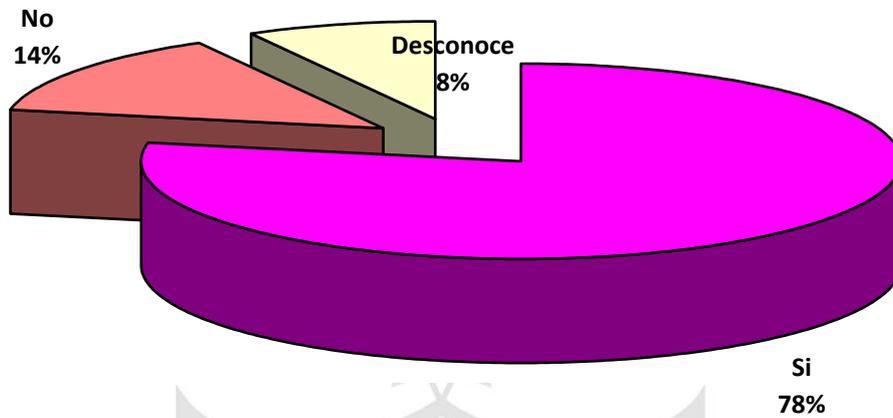
ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	28	78
No	5	14
Desconoce	3	8
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

En lo que concierne a esta pregunta un 78% considera que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y dedica mucho tiempo, para el pago del Impuesto por el Régimen Único Simplificado (RUS). Lo que significa gravoso en términos de la optimización de tiempo y recursos humanos. El 14% considera que no le afectan o impactan dichos procedimientos ni origina pérdida de tiempo. Y sólo el 8% considera que desconoce.

En tal sentido, estos indicadores, permiten conocer que la mayoría MYPYMES, considera que dichos procedimientos y el empleo de mucho tiempo, no optimiza la gestión de sus empresas.

Gráfico N° 7
La empresa realiza muchos procedimientos administrativos para el pago del Impuesto por el Régimen Único Simplificado (RUS)



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)



¿Considera Usted, que la aplicación del sistema de percepciones tributarias, en el régimen del Nuevo RUS; no son apropiados ni convenientes con una gestión eficaz de su empresa, dado que su empresa es normalmente inafecta al IGV?

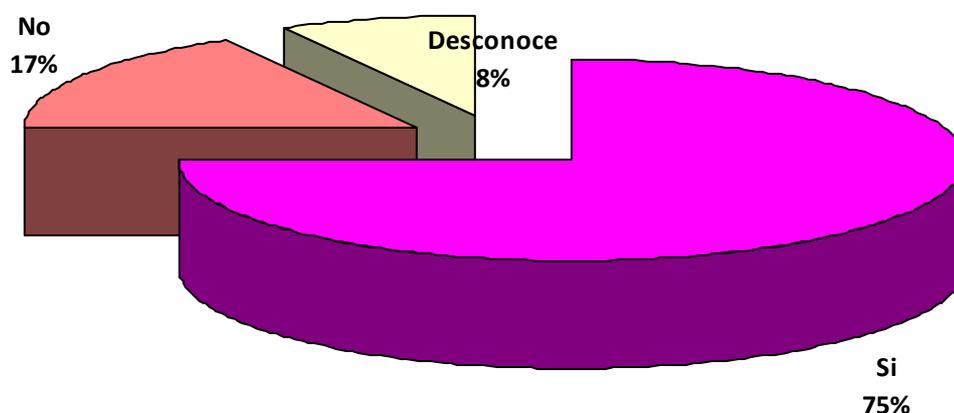
ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	27	75
No	06	17
Desconoce	03	08
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

Resulta importante señalar que la información recopilada, deja en claro que la mayoría de los encuestados, es decir el 75%, refirieron que consideran que la aplicación del sistema de percepciones tributarias, en el régimen del Nuevo RUS; no son apropiados ni convenientes para una gestión eficaz de su empresa, dado que su empresa es normalmente inafecta al IGV. El 17% considera que no le afecta y el 8% desconoce.

Gráfico N° 8

La aplicación del sistema de percepciones tributarias no son apropiados con una gestión eficaz dado que su empresa es normalmente inafecta al IGV



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

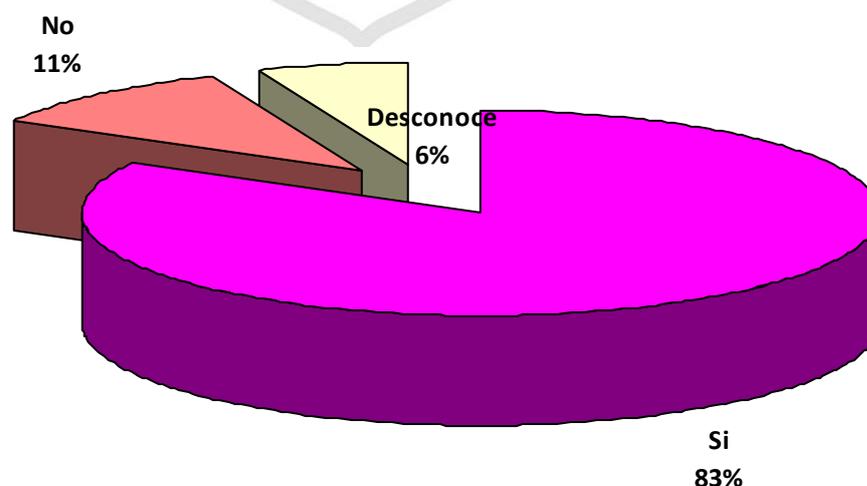
¿Considera Ud. que el monto a pagar por el impuesto sujeto al Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS) aplicable a su unidad productiva, limita el crecimiento de su empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	30	83
No	04	11
Desconoce	02	6
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

En cuanto a los alcances de la pregunta, apreciamos que el 83% de los encuestados, consideran que los montos pagados por el impuesto único simplificado (RUS) aplicable a su unidad productiva, limita el crecimiento de su empresa. Sólo el 11% considera que no los limita, y el 6% desconoce. Lo cual significa un elevado porcentaje de encuestados que sostienen que los impuestos correspondientes a este rubro son elevados.

Gráfico N° 9
El monto a pagar por el impuesto sujeto al RUS aplicable a su unidad productiva, limita el crecimiento de su empresa



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

4.2.4 EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV)

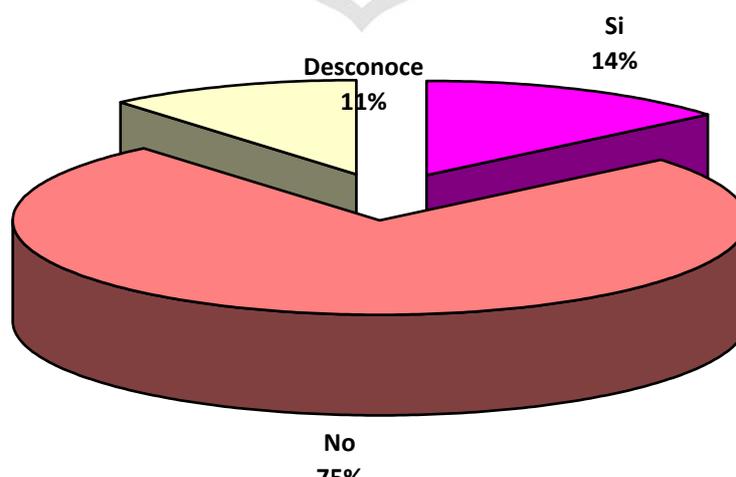
¿En su opinión el monto a pagar por el Impuesto General a las Ventas (IGV) contribuye a la mejora del nivel de ventas de su empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	05	14
No	27	75
Desconoce	04	11
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

Observando los datos de las encuestas mostradas en la tabla, encontramos que el 14%, de empresarios, considera que el monto a pagar por el IGV, si contribuye a la mejora del nivel de las ventas de su empresa. Mientras que el 75% de los encuestados -la gran mayoría- sostiene lo contrario, es decir que no mejora su nivel de ventas, lo cual significa que impide una mayor expansión en términos de ventas y el 11% dice desconocer.

Gráfico N° 10
El monto a pagar por el Impuesto General a las Ventas (IGV)
contribuye a la mejora del nivel de ventas de su empresa



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

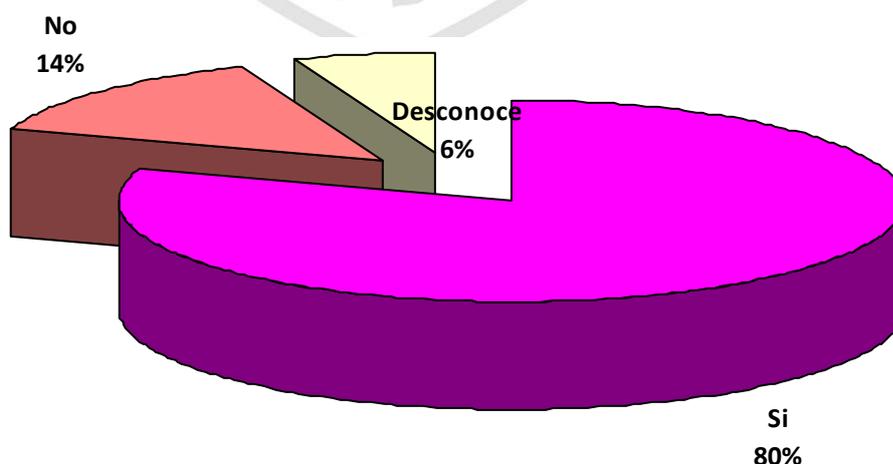
¿Considera Usted que en su empresa, sujeta al sistema del Nuevo RUS, al no poder utilizar el IGV como crédito fiscal, hace que aumenten sus costos operativos?

ALTERNATIVAS	fi	%
Si	29	81
No	05	14
Desconoce	02	06
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

Del total de encuestados, el 81% de ellos contestó de que al no poder utilizar el IGV como crédito fiscal, esto origina que aumenten sus costos operativos, restándole por tanto capacidad operativa y productiva a su empresa. El 14% sostiene dice que no aumentan sus costos y el 6% expresa que desconocen las implicancias de la utilización del IGV como crédito fiscal.

Gráfico N° 11
La empresa al no poder utilizar el IGV como crédito fiscal,
hace que aumenten sus costos operativos



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

¿Considera Ud. que el nivel de impuestos que pagan las empresas en el Perú, son elevados y desmotivan el aumento de la producción de estas?

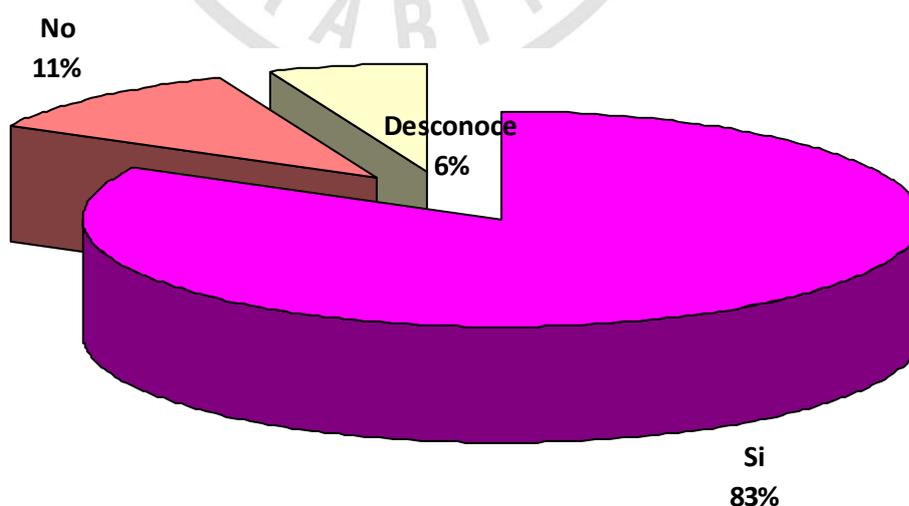
ALTERNATIVAS	Fi	%
Si	30	83
No	04	11
Desconoce	02	06
TOTAL	36	100%

INTERPRETACIÓN

Analizando la información presentada en las encuestas, el 83% de los encuestados, considera que el nivel de impuestos que pagan las empresas en el Perú, son elevados y desmotivan el aumento de la producción de estas unidades productivas. En tanto que el 11% dice que los impuestos no son elevados, y el 6% dice desconocer.

Gráfico N° 12

El nivel de impuestos que pagan las empresas en el Perú, son elevados y desmotivan el aumento de la producción de estas



Fuente: Encuesta a empresas asociadas a ATEM PERU Gerentes, administradores, Contadores, etc. (Agosto – Octubre 2012)

4.3 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

Hipótesis a: El nivel del Impuesto a la Renta (RG) incide de manera desfavorable en los resultados de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₀: El Impuesto a la Renta Régimen General (RG) no incide desfavorablemente en los resultados de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₁: El Impuesto a la Renta Régimen General (RG) si incide desfavorablemente en los resultados de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos

Paga el impuesto a la renta (Rg)	Existe incidencia en los resultados de las MIMYPES			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	23	1	1	25
No	6	2	1	9
Desconoce	0	1	2	3
Total	28	4	4	36

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:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - CB| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

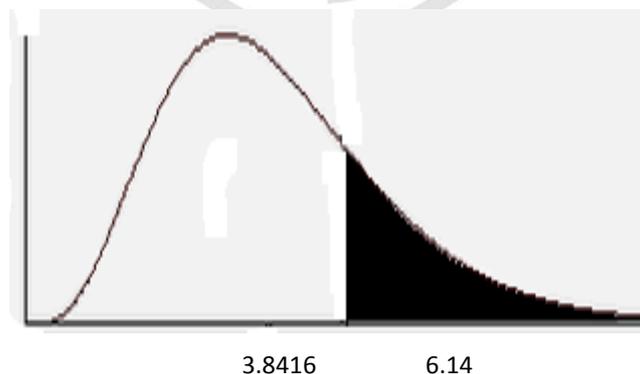
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|23*6 - 2*6| - 36/2)^2 36}{(25)(12)(29)(8)} = 6.14$$

6. Decisión estadística: Dado que 6.14 > 3.8416, se Rechaza **H₀**.



7. Conclusión: El Impuesto a la Renta Régimen General (RG) si incide desfavorablemente en los resultados de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

Hipótesis b: El nivel del impuesto especial a la renta (RER) influye de manera negativa en la gestión eficaz de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₀: El impuesto especial a la renta (RER) no influye de manera negativa en una gestión eficaz de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₁: El impuesto especial a la renta (RER) si influye de manera negativa en una gestión eficaz de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos

Paga el Impuesto Especial a la Renta (RER)	Existe gestión eficaz de las MIMYPES			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	25	1	0	26
No	3	5	0	8
Desconoce	0	0	2	2
Total	28	6	2	36

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:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - CB| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando H₀ es verdadera, X² sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos: enfermar

$$\chi^2 = \frac{(|25*7 - 1*3| - 36/2)^2 36}{(26)(10)(28)(8)} = 14.66$$

6. Decisión estadística: Dado que $14.66 > 3.8416$, se rechaza H_0 .



7. Conclusión: El impuesto especial a la renta (RER) si influye de manera negativa en una gestión eficaz de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

Hipótesis c: El monto a pagar por concepto del Nuevo (RUS) limita el crecimiento de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₀: El monto a pagar por concepto del Nuevo (RUS) no limita el crecimiento de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₁: El monto a pagar por concepto del Nuevo (RUS) si limita el crecimiento de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

Paga por concepto del Nuevo (RUS)	Limita el crecimiento de las MIMYPES			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	27	1	0	28
No	2	2	1	5
Desconoce	1	1	1	3
Total	30	4	2	36

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:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - CB| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

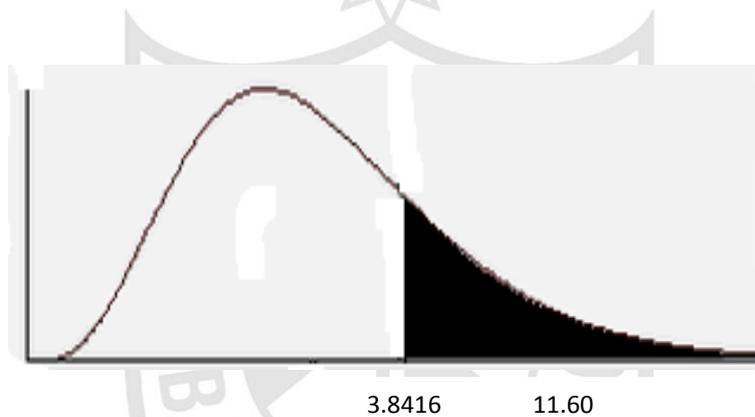
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416.

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|27*5 - 1*3| - 36/2)^2 36}{(28)(8)(30)(6)} = 11.60$$

6. Decisión estadística: Dado que $11.60 > 3.8416$, se Rechaza H_0 .



7. Conclusión: El monto a pagar por concepto del Nuevo (RUS) limita el crecimiento de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

Hipótesis d: El pago del monto del Impuesto General a las Ventas (IGV) incide de manera desfavorable en el nivel de ventas de las MIMYPES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₀: El pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) no incide desfavorablemente en el nivel de ventas de las MIMYPES.

H₁: El pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) si incide desfavorablemente en el nivel de ventas de las MIMYPES.

Paga el Impuesto General a las Ventas (IGV)	El pago del IGV incide en el nivel de ventas de las MIMYPES			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	24	4	1	29
No	3	1	1	5
Desconoce	0	0	2	2
Total	27	5	4	36

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:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - CB| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

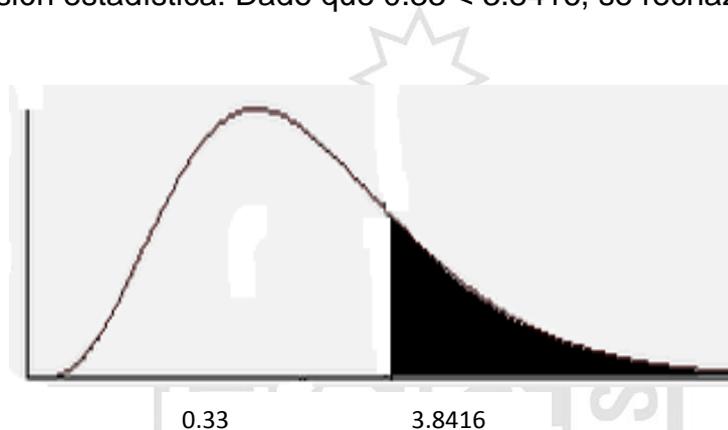
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|4*6 - 25*1| - 36/2)^2 36}{(29)(7)(5)(31)} = 0.33$$

6. Decisión estadística: Dado que $0.33 < 3.8416$, se rechaza H_0 .



7. Conclusión: El pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) si incide desfavorablemente en el nivel de ventas de las MIMYPES.

Hipótesis General

¿En qué medida la tributación incide desfavorablemente en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos?

H₀: La tributación no incide desfavorablemente en la gestión de las MIPYPES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

H₁: La tributación si incide desfavorablemente en la gestión de las MIPYPES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

La tributación no es el adecuado	La gestión de las MIPYPES no es el adecuado debido a las elevadas tasas impositivas			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	26	3	1	30
No	1	1	2	4
Desconoce	0	1	1	2
Total	27	5	4	36

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:

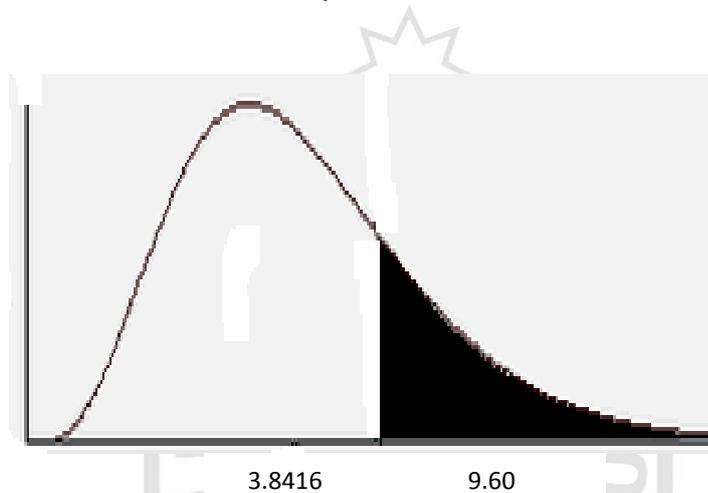
$$\chi^2 = \frac{(|AD - CB| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.

4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|26*5 - 4*1| - 36/2)^2 36}{(30)(6)(27)(9)} = 9.60$$

6. Decisión estadística: Dado que $9.60 > 3.8416$, se rechaza H_0 .



7. Conclusión: La tributación si incide desfavorablemente en la gestión de las MIPYPER de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

De manera específica, en todos los casos de los regímenes de impuestos, que existen en el país, llámese el impuesto a la renta (RG), el impuesto especial a la renta (RER), el impuesto del régimen único simplificado (RUS), se constata que las empresas de la industria metalmecánica del distrito de los Olivos, realizan muchos procedimientos y dedican mucho tiempo a la gestión del pago de sus obligaciones tributarias, lo cual les resta eficiencia, productividad y competitividad a dichas empresas. Por lo mismo, no hace sino confirmar los estudios realizados por el Instituto Peruano de Economía (IPE), en el sentido de que los excesivos procedimientos administrativos y la dedicación de mucho tiempo al pago de tributos por parte de las empresas peruanas, impide su crecimiento y desarrollo, tal como citamos en la descripción de la realidad problemática.

Entonces como producto de la contrastación de las hipótesis realizadas en el presente trabajo de investigación presentamos a continuación las siguientes conclusiones:

5.2 Conclusiones

- a. El impuesto a la renta régimen general incide desfavorablemente en los resultados de las MIPYMES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- b. El impuesto especial a la renta (RER) influye de manera negativa en una gestión eficaz de las MYPYMES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- c. El monto a pagar por concepto del nuevo (RUS) limita el crecimiento de las MIPYMES, de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.
- d. El pago del impuesto general a las ventas (IGV) incide desfavorablemente en el nivel de ventas de las MIPYMES.
- e. En conclusión, se ha determinado que los regímenes tributarios vigentes inciden desfavorablemente en la gestión de las MIPYMES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos.

5.3 Recomendaciones

Se recomienda a las MIPYMES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos y a las nuevas por crearse analicen los pro y contras de los diferentes regímenes tributarios antes de empezar sus operaciones debido a que los actuales regímenes tributarios vigentes solo inciden en la recaudación y desconocen en la mayoría de casos la capacidad contributiva de las MIPYMES, por lo tanto los propietarios de estas unidades deben dedicar un tiempo prudencial en el área de orientación al contribuyente de la SUNAT ; por lo que:

- a) Se recomienda no empezar los negocios de MIPYMES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos con el régimen

general del impuesto a la renta por ser un régimen aplicable a empresas que ya cuentan con sólida presencia en el mercado, adecuada capacidad de pago y sobre todo capaz de ser asesoradas por profesionales Contadores Públicos expertos en temas tributarios.

- b) Se recomienda a las MIPYMES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos, evaluar si estima que cumplirá los requisitos en términos de ingresos netos (actualmente no puede superar los S/ 525,000) que exige como requisito la SUNAT a los contribuyentes que eligen ser parte del RER a efectos de no comprometer su flujo de caja mensual el pago obligatorio del 1.5% de sus ingresos netos. El pago de tributos obligatorios propios de este régimen que excedan la capacidad de pago podrían afectar negativamente la gestión de estas empresas.
- c) Es imperativo que los propietarios de las MIPYMES de la industria metal mecánica del distrito de Los Olivos, se informen convenientemente en las áreas de orientación al contribuyente de la SUNAT sobre las diferentes categorías de ingresos mínimos o máximos de ingresos brutos y su correspondiente cuota a pagar como tributos en el mes en el régimen RUS para reflejar realísticamente lo que estos pequeños contribuyentes pueden pagar y no limitar su crecimiento por falta de liquidez.
- d) Los propietarios de las MIPYMES de la industria metalmeccánica del distrito de los Olivos deben ofrecer la venta de sus productos y/o servicios en plazos (si concediera créditos) comerciales en días apropiados que les permita recuperar a tiempo su efectivo y no terminar pagando en el mes el valor del impuesto general a la ventas en importes mayor al nivel de liquidez que pueda generar estas unidades empresariales o lo que es peor dejar de pagar a la SUNAT este tributo; aquí una recomendación puntual es tener la mayor cantidad de ventas al contado o si fuera al crédito en plazos en días que calcen con las fechas de pago del impuesto general a las ventas.

- e) Finalmente, como la presente investigación ha constatado que los actuales regímenes tributarios afectan desfavorablemente el crecimiento de las MIPYMES, sería conveniente que los gremios empresariales que agrupan a estas unidades propongan al Congreso los siguientes cambios en el actual sistema tributario:
- Un sistema especial de liquidación del IGV para las MIPYMES de la industria metalmeccánica del distrito de los Olivos y en general en todos los otros sectores, que tengan ventas al crédito y puedan liquidar este tributo en plazos mayores con lo cual tendremos a estas unidades con una mayor tendencia a su formalización y permitirían que sus volúmenes de ventas crezcan y puedan en un futuro migrar a otro régimen tributario sin afectar su capacidad de pago.
 - Permitir que las MIPYMES en general durante dos años no tributen por concepto de impuesto a la renta para permitir la capitalización de estas pequeñas y medianas unidades empresariales y así estar preparadas en términos financieros para crecer en forma sostenida y contribuir con el crecimiento de la economía del país a través del pago oportuno de sus tributos.

FUENTES DE INFORMACIÓN

a) Referencias Bibliográficas

Althaus Jaime (2008) *La Revolución Capitalista en el Perú*, 2da. Edición, Fondo de Cultura Económica, Lima, Perú.

Amatucci Andrea (2001) *Tratado de Derecho Tributario*, Editorial Temis S.A., Bogotá, Colombia.

Arias Luis Alberto (2011) *“Política Tributara para el 2011-2016”*, 1ra. Edición, Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), INDE Consultores, Lima, Perú.

Ayala Alfredo (2007) *Administración Básica para Pymes*, 2da Edición, Instituto de Desarrollo Humano Amex, Lima, Perú.

Bedoya María (2002) *Gestión Empresarial*, Unidad de Publicaciones Oura Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.

Caballero Bustamante (2011) *Manual de la Micro y Pequeña Empresa Mype*, Talleres Gráficos de Editorial Tinco S.A., Lima, Perú.

Carrasco Luciano (2011) *Aplicación Práctica del Impuesto a la Renta Ejercicios 2010 y 2011*, Editorial Santa Rosa, Lima, Perú.

Dirección General de Estudios Económicos (2012) “Estadísticas de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) 2012”, Ministerio de la Producción, Lima, Perú.

Flores Pedro (1988) *Derecho Financiero y Tributario Peruano*, 2da Edición, Tempus Editores, Lima, Perú.

Gordillo Eduardo (2006) *La Empresa su Organización y Funcionamiento*, Editora Jurídica Grijley, Lima, Perú.

La Borda Leopoldo y De Zuani (2005) *Introducción a la Gestión Empresarial Fundamentos Teóricos y Prácticos*, Universidad Alcalá de Henares, Madrid, España.

Martínez María (2003) *La Gestión Empresarial*, Ediciones Díaz de Santos S.A., Madrid, España.

Obregón Tulio (2005) *Herramienta de Gestión Empresarial*, Instituto de Investigación el Pacífico, Lima, Perú.

Queralt Martín y otros (2008) *Derecho Tributario*, Editorial Aranzadi, Navarra, España.

Sanabria Rubén (1999) *Derecho Tributario e Ílicitos Tributarios*, Gráfica Horizonte S.A., Lima, Perú.

Villegas Héctor (2005) *Curso de Finanzas Derecho Financiero y Tributario*, 9na Edición, Editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina.

b) Referencias Hemerográficas

Diario Gestión (15 de mayo del 2014) “Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la SIN”, p. 8

Lira Paul (2009) “Finanzas y Financiamiento”, USAID/PERU/ MYPE Competitiva en referencia al Contrato de USAID GEG- 1-00-04-00002-00, Task Order N° 339.

Instituto Peruano de Economía (IPE) (2006) “Análisis Económico y Política Fiscal” Seminario: Reflexiones acerca de la Política Fiscal Peruana, Sistema Tributario y sus Efectos Económicos en el Perú, Lima, Perú.

Mathews Juan (2009), “Competitividad”, Proyecto USAID/PERU/ MYPE Competitiva en referencia al Contrato de USAID GEG- 1-00-04-00002-00, Task Order N° 339.

Salazar Luis (7 de Febrero del 2014) Diario Gestión, Lima, Perú, p. 18

Salazar Luis (24 de Noviembre del 2014) Diario Gestión, Lima, Perú, p. 15

UCSS - OSEL Lima Norte (2010) “Proyecto “Diagnóstico sobre la Capacitación Técnica en Lima Norte: Oportunidades y Desafíos para reducir la brecha de la Oferta de Capacitación Técnica”, Convenio Asociación Atocongo.

Weinberger Karen (2009) “Estrategia para Lograr y Mantener la Competitividad de la Empresa”, Proyecto USAID/PERU/MYPE Competitiva en referencia al Contrato de USAID GEG- 1-00-04-00002-00, Task Order N° 339.

c) Tesis

Medina Sandra (2002) *La Tributación en las Pequeñas Empresas de Bienes (Tesis Contador Público)*, Universidad de San Martín de Porres, Lima Perú.

Mera Crhistiam (2006) *La Aplicación del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría y su Incidencia en el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas Comerciales de Lima Metropolitana (Tesis Contador Público)*, Universidad de San Martín de Porres, Lima Perú.

Molina Rafael (2003) *La Evolución de la Presión Fiscal en las PYMES: Una Aproximación a su Incidencia Sobre la Situación Financiera de las Empresas de la Comunidad Valenciana (Tesis Doctoral)*. Universidad de Valencia, Valencia España.

Woolcott Judith (2007) *Efectos de la Tributación en la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas de Lima Cercado (Tesis Contador Público)*, Universidad de San Martín de Porres, Lima Perú.

d) Referencias Electrónicas

Ideele N° 170, Mayo del 2005, Lima, Perú, E-journal, recuperado de <http://info.upc.edu.pe/hemeroteca/tablas/humanidades/ideele/ideele170.htm>

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo, Agosto 2012, “Empresas Inscritas al REMYPE de Octubre 2008 al 13 de Agosto del 2012”, recuperado de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/informes/boletin_registros_administrativos_enero_2012.pdf

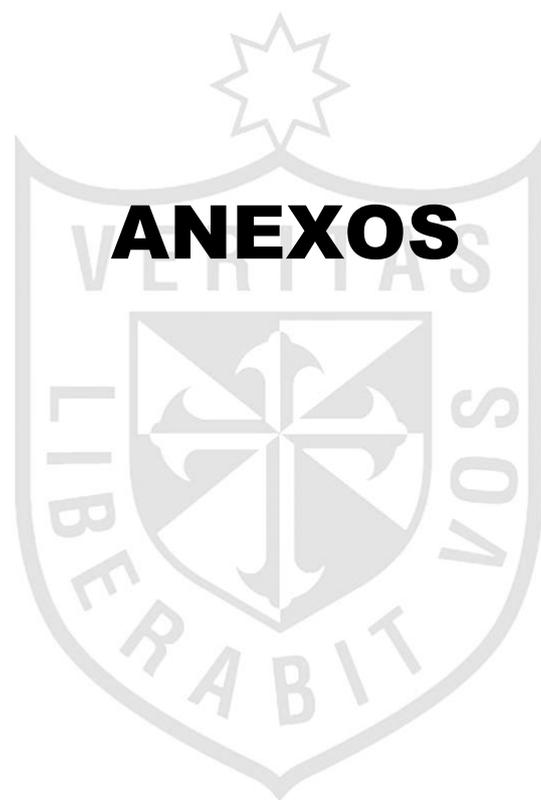
Observatorio Socio Económico Laboral Lima Norte (2014) “Características de las MYPES de metalmecánica y carpintería en Lima Norte: Un análisis

de casos”, Universidad Católica Sedes Sapientiae, recuperado de www.ucss.edu.pe/osel/index.asp

Porter Michael (November 12, 2010) “A *Strategy for Sustaining Growth and Prosperity for Perú*” Urubamba, Perú (CADE), recuperado de <http://es.slideshare.net/CADEPERU/a-strategy-for-sustaining-growthand-prosperity-for-peru>

Sosa Edwin (2005) “Otros Conceptos y Herramientas de Contabilidad y Finanzas”, recuperado de www.gestiopolis.com/canales4/fin/glosatribu.htm





Anexo 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

EFECTOS DE LA TRIBUTACIÓN EN LA GESTIÓN DE LAS MIMYPES DE LA INDUSTRIA METAL MECANICA DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>A. GENERAL ¿En qué medida la tributación incide en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos?</p> <p>B. ESPECÍFICOS</p> <p>a. ¿De qué manera el Impuesto a la Renta Régimen General (RG) incide en los resultados de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos?</p> <p>b. ¿En qué medida el impuesto especial a la renta (RER) influye en una gestión eficaz de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos?</p> <p>c. ¿De qué manera el monto a pagar por concepto del Nuevo RUS limita el crecimiento de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos?</p> <p>d. ¿En qué medida el monto del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) incide en el nivel de ventas de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos?</p>	<p>A. GENERAL Determinar en qué medida Los niveles de tributación en nuestro país, inciden desfavorablemente, en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p> <p>B. ESPECÍFICOS</p> <p>a. Establecer de qué manera el Impuesto a la Renta (RG) incide en los resultados de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p> <p>b. Conocer en qué medida el nivel del impuesto especial a la renta (RER) influye en una gestión eficaz de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p> <p>c. Determinar en qué medida el monto a pagar por concepto del Nuevo RUS limita el crecimiento de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p> <p>d. Establecer en qué medida el monto del pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) incide en el nivel de ventas de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p>	<p>A. GENERAL Los altos niveles de tributación en nuestro país, inciden desfavorablemente en la gestión de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos</p> <p>B. ESPECÍFICAS</p> <p>a. El nivel del Impuesto a la Renta (RG) incide de manera desfavorable en los resultados de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p> <p>b. El nivel del impuesto especial a la renta (RER) influye de manera negativa en la gestión eficaz de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p> <p>c. El monto a pagar por concepto del Nuevo RUS limita el crecimiento de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p> <p>d. El pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) incide de manera desfavorable en el nivel de ventas de las MIMYPES de la industria metal mecánica del distrito de los Olivos.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>X: TRIBUTACIÓN</p> <p>INDICADORES:</p> <p>X1: Nivel del impuesto a la renta (RG)</p> <p>X2: Nivel del impuesto especial a la renta (RER)</p> <p>X5: Nivel del impuesto del nuevo régimen único simplificado (Nuevo RUS)</p> <p>X6: Nivel del monto del impuesto general a las ventas (IGV)</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Y: GESTIÓN</p> <p>INDICADORES:</p> <p>Y1: Nivel de resultados de las MIMYPES</p> <p>Y2: Gestión eficaz de las MIMYPES</p> <p>Y3: Nivel de crecimiento de las MIMYPES</p> <p>Y4: Nivel de ventas de las MIMYPES</p>	<p>1. Tipo de Investigación Aplicada</p> <p>2. Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>3. Técnicas de Recolección de Datos Encuesta</p> <p>4. Instrumentos de Recolección de Datos Cuestionario</p>

ENCUESTA

INSTRUCCIONES

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de interés para el estudio, el mismo que está referido a **“EFECTOS DE LA TRIBUTACIÓN EN LA GESTIÓN DE LAS MIPYMES DE LA INDUSTRIA METAL MECÁNICA DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS”**, al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña tenga a bien elegir la alternativa que considere apropiada, marcando para tal fin con un aspa (x) en el espacio correspondiente. Esta encuesta es anónima, se le agradece por su participación y los datos proporcionados son con fines académicos.

1. ¿Considera usted que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y utiliza mucho tiempo, para el pago del Impuesto a la Renta (RG)?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

2. ¿Considera Usted, que los sistemas de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RG, no permiten una gestión eficaz de su empresa, y le restan liquidez?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

3. ¿Considera Ud. que la tasa del Impuesto a la Renta (RG) aplicable a su empresa, influye de manera negativa en el nivel de resultados de su empresa?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

4. ¿Considera usted que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y utiliza mucho tiempo, para el pago del Impuesto Especial a la Renta (RER)?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

5. ¿Considera Usted, que en el sistema de retenciones, percepciones y detracciones tributarias, en el RER, no permiten una gestión eficaz de su empresa, y le resta liquidez?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

6. ¿Considera Ud. que la tasa del Impuesto Especial a la Renta (RER) aplicable a su empresa, influye de manera negativa en el nivel de productividad de su empresa?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

7. ¿Considera usted que su empresa realiza muchos procedimientos administrativos y utiliza mucho tiempo, para el pago del Impuesto por el Régimen Único Simplificado (RUS)?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

8. ¿Considera Usted, que la aplicación del sistema de percepciones tributarias, en el régimen del Nuevo RUS; no son apropiados ni convenientes con una gestión eficaz de su empresa, dado que su empresa es normalmente inafecta al IGV?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

9. ¿Considera Ud. que el monto a pagar por el impuesto sujeto al Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS) aplicable a su unidad productiva, limita el crecimiento de su empresa?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....
.....

10. ¿En su opinión el monto a pagar por el Impuesto General a las Ventas (IGV) contribuye a la mejora del nivel de ventas de su empresa?.

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....
.....

11. ¿Considera Usted que en su empresa, sujeta al sistema del Nuevo RUS, al no poder utilizar el IGV como crédito fiscal, hace que aumenten sus costos operativos?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....
.....

12. ¿Considera Ud. que el nivel de impuestos que pagan las empresas en el Perú, son elevados y desmotivan el aumento de la producción de estas?

Si ()

No ()

Desconoce ()

Justifique su respuesta.....

.....

.....

