



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

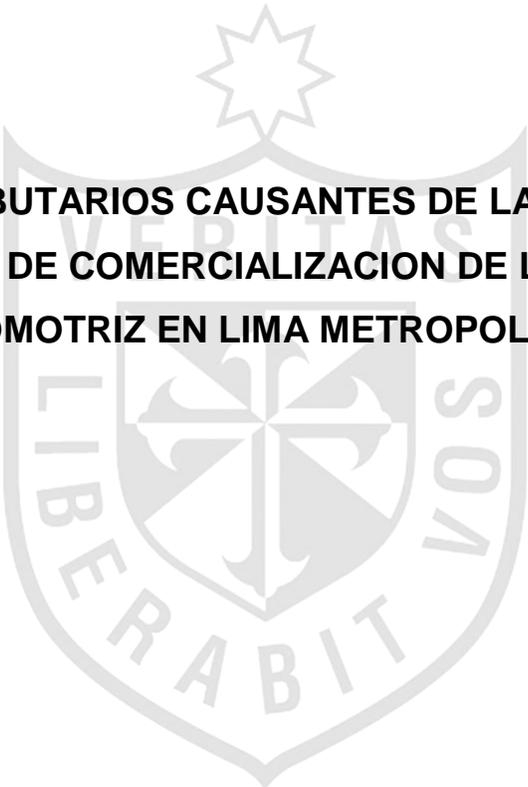
**FACTORES TRIBUTARIOS CAUSANTES DE LA INFORMALIDAD
DEL SECTOR DE COMERCIALIZACION DE LUBRICANTES
AUTOMOTRIZ EN LIMA METROPOLITANA**

**PRESENTADA POR
VICTOR MARTÍN VILLANUEVA ROJAS**

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA, PERÚ

2013



**FACTORES TRIBUTARIOS CAUSANTES DE LA INFORMALIDAD
DEL SECTOR DE COMERCIALIZACION DE LUBRICANTES
AUTOMOTRIZ EN LIMA METROPOLITANA**

EL AUTOR HA PERMITIDO LA PUBLICACIÓN DE SU TESIS
EN ESTE REPOSITORIO.
ESTA OBRA DEBE SER CITADA.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

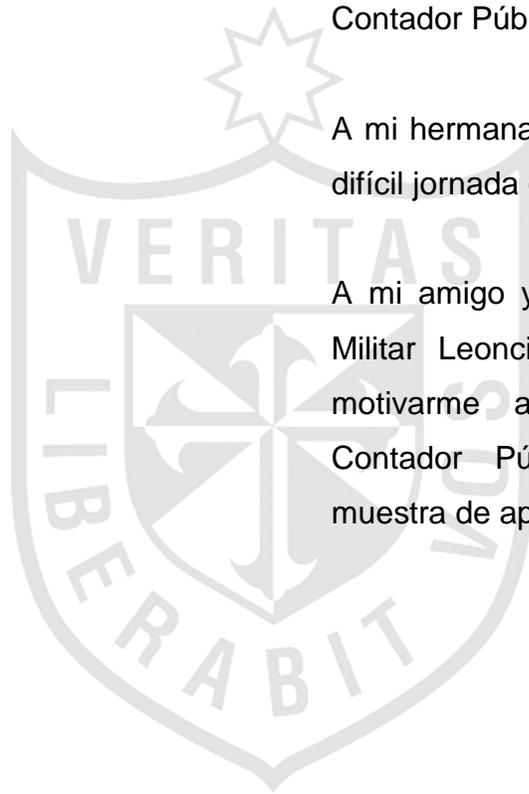
SISTEMA DE
BIBLIOTECAS

DEDICATORIA

A mis padres Ambrosia y Víctor porque gracias a sus esfuerzos, dedicación y confianza he tenido la oportunidad de estudiar la carrera de Contador Público.

A mi hermana Nora por guiarme en la difícil jornada que es la vida.

A mi amigo y promoción del Colegio Militar Leoncio Prado Oscar F. por motivarme a sacar mi título de Contador Público y su constante muestra de apoyo.



AGRADECIMIENTOS

A mi Asesor de Tesis, Mg. Enrique Céspedes Muñoz, por la orientación técnica que me brindó para la realización de esta tesis y la motivación y amistad que me permitió aprender más de lo investigado en la misma.

A las empresas que me brindaron la información necesaria para la elaboración de esta tesis por la disposición y colaboración en responder las encuestas y en atender las entrevistas, los cuales fueron fundamentales para obtener los resultados de esta investigación.

A la Universidad de San Martín de Porres por permitirme pertenecer a tan distinguida institución y al Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras por el permanente apoyo brindado para culminar la tesis.

TABLA DE CONTENIDO

Portada	i
Título	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN (español/inglés)	vii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	5
1.3. Objetivos	6
1.4. Justificación	6
1.5. Limitaciones del estudio	7
1.6. Viabilidad del estudio	7

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes	9
2.2 Bases teóricas	19
2.3 Términos técnicos	23
2.4 Formulación de hipótesis	23
2.5 Operacionalización de variables	24

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico	26
3.1.1. Tipo y diseño de investigación	26

3.1.2. Procedimientos de contrastación de hipótesis	26
3.2. Población y muestra	27
3.3. Técnicas de recolección de datos	27
3.3.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos	28
3.3.2. Procedimientos de comprobación de la validez y Confiabilidad de los instrumentos	28
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	29
3.5. Aspectos éticos	30
CAPÍTULO IV RESULTADOS	
4.1. Estadística Descriptiva	31
4.2. Estadística Inferencial	42
CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
5.1. Discusión	45
5.2. Conclusiones	50
5.3. Recomendaciones	53
FUENTES DE INFORMACIÓN	54
ANEXOS	
Anexo 1: Matriz de consistencia	59
Anexo 2: Resultados de prueba de Chi Cuadrado	61
Anexo 3: Cálculo de porcentajes de propensión a la informalidad de variables en estudio	67
Anexo 4: Encuesta aplicada a contadores de las empresas	68

RESUMEN

Esta investigación interpreta las causas tributarias que propician la informalidad en el sector de comercialización de lubricantes en Lima Metropolitana. La informalidad es un tema central en el país que no dispone de una estrategia para solucionarla. El primer paso para establecer una estrategia es conocer las razones que producen la informalidad. Esta investigación plantea como variable dependiente a la propensión a la informalidad y como variables independientes a la presión tributaria, la magnitud de sanciones tributarias y el nivel de complicación de los trámites administrativos y tributarios. Todas estas variables se han mostrado significativas en su influencia en propiciar la informalidad. Las multas significan el primer factor en esta influencia. Se aplican fuertes sanciones cuando se incumplen los pagos tributarios. El siguiente factor relevante es la presión tributaria, la cual es considerada muy alta por las empresas participantes en la investigación. También tienen efecto en la informalidad los trámites administrativos y tributarios. En los últimos años se han incrementado las cargas burocráticas, lo cual repercute en una mayor carga de trabajo y consecuentemente en un mayor costo. Los empresarios encuestados calificaron a los indicadores como determinantes para la decisión de pasar al ámbito informal. Por esta razón se recomienda que se revisen la magnitud de los impuestos y multas, y se considere que lo engorroso de los trámites que deben efectuarse para cumplir con las obligaciones tributarias.

ABSTRACT

This research interprets the tax causes that encourage informality in the marketing of lubricants sector in Lima Metropolitan. This research raises as the dependent variable the propensity to informality and the independent variables to the tax burden, the magnitude and penalties of the tax and the level of complication of administrative procedures and tax. All these variables have shown significant influence in promoting informality. The penalties mean the first factor in this influence. Strong sanctions apply when tax payments are not met. The next important factor is the tax burden, which is considered very high by companies participating in the research. They also have effect on informality the tax administrative procedures. In recent years have increased bureaucratic burdens, which results in greater work load and consequently in a higher cost. The employers surveyed rated the indicators as determinants for the decision to move to informal setting. For this reason it is recommended to check the magnitude and penalties of the tax, and considered that the cumbersome procedures to carry out to meet tax obligations.

INTRODUCCIÓN

La informalidad es un problema que tiene diversos efectos en los aspectos económicos, sociales, ambientales, culturales, etc. Por ello, su solución debe comprender no solo estos aspectos, sino principalmente el tratamiento integrado de los mismos. Es un problema que trasciende las fronteras, donde el Perú se encuentra en el tercer lugar en América Latina. En el año 2004 la informalidad en el Perú alcanzó un 60.9% del PBI. También la informalidad varía de acuerdo a los sectores, por ejemplo, Peñaranda Alan (2001) señala que en el sector comercio alcanza un incumplimiento en el pago del IGV del 37 %, lo cual es menos de la mitad del 94% que tiene el sector hotelero y restaurantes.

El enfoque de la presente investigación estuvo orientado a medir las causas tributarias que generan la informalidad. Para ello, se consideró la definición propuesta por De Soto Hernando (1986), quien señala que el sector informal está constituido por las empresas, trabajadores y actividades que funcionan al margen de la legalidad que controla la actividad económica. También revela que, dada su generalización y efectos negativos, la informalidad debe constituirse en un componente importante de la política económica. Al respecto, los criterios de control han sido más correctivos y de aplicación de sanciones. En el país, a nivel de gobierno, no se ha propuesto ni menos implementado una estrategia preventiva que permita encontrar las causas que producen la informalidad. Esta investigación tuvo el propósito de contribuir al desarrollo de esta estrategia preventiva. Para tal propósito, la definición de informalidad planteada previamente permitió distinguir entre los tipos de negocios bajo estudio (formal o informal) y perfilar las variables que mejor expliquen el problema.

Este documento presenta el análisis del fenómeno en el sector de comercialización de lubricantes en Lima Metropolitana. El objetivo que se propuso fue encontrar las causas de origen tributario que determinan la informalidad en este sector. Para ello, se analizaron los distintos conceptos que tiene la informalidad y de las mediciones de

ésta. Luego se revisaron los principales determinantes de la informalidad que han estudiado diversos investigadores a nivel internacional. En base a los mismos y a un trabajo de campo preliminar se planteó como hipótesis que la informalidad es producto de la combinación de la carga impositiva elevada, del drástico régimen de sanciones y de la ineficiencia de los trámites burocráticos.

En lo referente a la estrategia metodológica, hubo limitaciones para ubicar a los empresarios informales en el mapa de Lima y lograr que contribuyan aportando información sobre su realidad. Sin embargo, la investigación fue viable por su enfoque, el cual no tuvo un propósito sancionador. La dificultad que presentaron estas limitaciones fue que no se pudo estimar un tamaño de muestra representativo. En consecuencia, la investigación fue probabilística, es decir, los resultados fueron válidos para el grupo de empresas informales elegido. La técnica de recolección de información fue la encuesta y el instrumento fue un cuestionario que se diseñó para este propósito. Finalmente, utilizando un análisis de regresión, se evaluó la relevancia empírica de cada uno de las determinantes de la informalidad, con lo cual se propuso mejoras para el régimen normativo que actualmente afecta a este sector de servicios.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Realidad problemática

El gobierno central, de acuerdo a la Constitución¹, tiene la facultad de aplicar en nuestro país un sistema tributario mediante la cual puede crear, modificar o derogar los tributos² que sean necesarios, para atender los servicios públicos y el buen funcionamiento de la economía nacional. Es así que los tributos se crean, modifican y derogan. También se pueden establecer exoneraciones exclusivamente por leyes o decretos legislativos en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decretos supremos. Es decir, todas las empresas naturales y jurídicas están en la obligación de contribuir ante el Estado, cuyo ente recaudador es la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT).

Según el INEI, la pobreza alcanza un 44.50% a nivel nacional. Muchos desempleados buscan obtener ingresos económicos mediante sus propias ideas de negocios. Sin embargo, encuentran difíciles obstáculos en los altos tributos y engorrosos trámites. En este contexto, la gestión tributaria se encuentra entre los principales factores que han propiciado en una amplia informalidad a nivel nacional. Esto ocurre también en el sector de las empresas comercializadoras de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana, donde la informalidad alcanza el mayor nivel de informalidad del país.

Siendo más específicos, como se muestra en el Gráfico 1, el 60.9% del PBI (producto bruto interno) provendría de la economía informal de nuestro país, posicionándonos en la región latinoamericana como el tercer país con el mayor grado

¹Constitución Política del Perú 1993. Capítulo IV: Del régimen tributario y presupuestal. Art. 74.- Principio de legalidad.

² El tributo es una prestación pecuniaria de carácter coactiva por parte del individuo al estado. Existen 3 clases de tributos: impuestos, contribuciones y tasas.

de informalidad. Esta situación requiere ser analizada para determinar las causas de tan alto grado de informalidad.

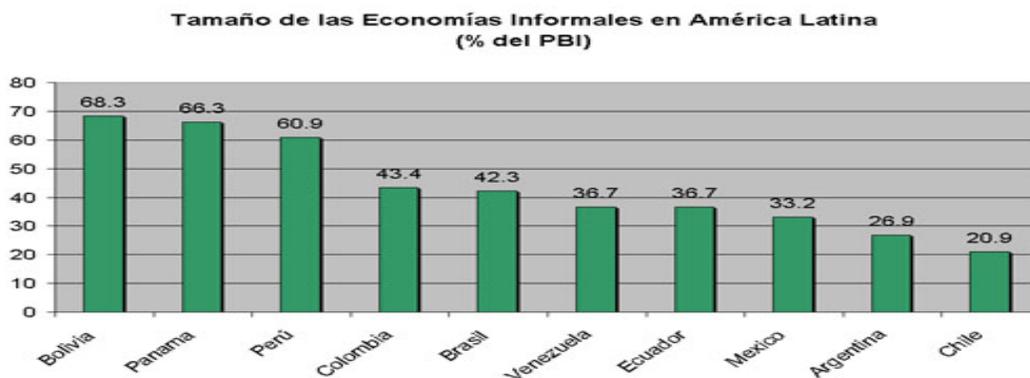


Gráfico 1. Tamaño de las Economías Informales en América Latina (% del PBI) y en otra línea indicar la fuente de donde se obtuvo el gráfico
Fuente: Schneider Friedrich (2004)

En el ámbito internacional, las actividades económicas informales forman parte del día a día. Por ello, las estadísticas sobre las actividades comprometidas con este problema, como la frecuencia, magnitud y causas, resultan relevantes para la toma de decisiones a nivel de los gobiernos.

Se realizó un trabajo de campo entrevistando a algunos empresarios informales del sector en Lima Metropolitana. Estos empresarios señalaron diversas causas, donde las más relevantes en la economía peruana son las siguientes:

- Los impuestos y la presión tributaria son elevados. Dentro de los impuestos diseñados en nuestro país tenemos el impuesto general a las ventas (IGV), que desde el 01 de marzo del 2011 se ha establecido una tasa del 18%. Adicionalmente el impuesto a la renta con el 30 %. Estos altos márgenes afectan la creación y desarrollo de las empresas que con capitales pequeños deben atender paralelamente los costos de introducción a los mercados nuevos y/o difíciles. Además, es una argumentación generalizada que el destino de los ingresos tributarios se destinan mayormente a cubrir gasto corriente, entre las que

destaca el costo de la planilla de la burocracia estatal. Esto no permite la mejoría de los servicios públicos, aspecto determinante para aumentar la productividad de las empresas.

- Las sanciones tributarias no se ajustan a la realidad. Estas sanciones se establecen mediante la UIT que actualmente tiene un valor de S/. 3,650.00. Si bien esto es acorde con el volumen de negocios de las grandes empresas, es inoperante en el caso de las pequeñas empresas. Por ejemplo, la no declaración mensual oportuna de los ingresos y egresos de la empresa se ha fijado una UIT como multa. Para una pequeña empresa cuyo capital sea S/. 10,000.00, esta multa significa el 36.5% de su patrimonio. Esto no se corresponde con una realidad económica. Es tan absurda esta norma que finalmente la SUNAT reduce el 90% del monto de la sanción cuando reclaman los afectados.
- Los trámites para la formalización son muy engorrosos. La alta variedad de regímenes tributarios, los múltiples formularios con datos para registrar, la frondosa normatividad y sus continuas modificaciones demandan en las empresas el destino de un alto número de horas hombre para tareas administrativas destinada al registro de operaciones contables, llenado de formularios e interpretación de normas tributarias. Para esto último además se requiere el concurso de personal especializado como contadores o asistentes de contabilidad. Cabe destacar que estas horas no son generadores de valor agregado en la producción de las empresas.

La economía informal es un fenómeno complicado que existe en todas las economías y que obstaculiza el desarrollo de los países. Los gobiernos tienen entre sus prioridades la disminución de este problema. Para ello, deban estudiar las complejas relaciones existentes que se producen en la economía informal antes de tomar decisiones políticas, más aún si las actuales no están produciendo resultados. Entre los aspectos de la política económica que deberían revisarse y discutirse son

los relacionados a las reformas laborales y tributarias, así como la eliminación de las barreras administrativas que limitan la formalización.

La informalidad es la respuesta a una economía muy reglamentada que afecta el desarrollo de las pequeñas empresas y su potencial crecimiento. Esta respuesta es distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva a la pérdida de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección laboral, el acceso al crédito formal y la capacidad de participar en los mercados internacionales. Al tratar de eludir el control del Estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos.

Por otro lado, la reglamentación induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. En los países en desarrollo, esto significaría que las empresas formales tienen un uso menos intensivo de mano de obra de la que les correspondería tener de acuerdo a la dotación de recursos del país. Si bien las empresas informales hacen mayor uso de los recursos humanos, los trabajadores son contratados sin disfrutar de los beneficios de los trabajadores formales.

El aumento de la informalidad puede traer como consecuencia la disminución de ingresos para el Estado. Esto se traduciría en la reducción de la cantidad y calidad de los servicios públicos. Frente a ello, el gobierno incrementaría la carga impositiva a las personas y empresas que se encuentren en el sector formal de la economía. Este círculo vicioso generaría otro incentivo para la informalidad. De esta forma, la informalidad atrae más informalidad vía la disminución de los servicios públicos. Las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla, generando un factor externo negativo adicional. Como la inversión en infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, un sector informal de gran

tamaño incide en un menor crecimiento de la productividad nacional. La expansión del sector informal mayormente representa un crecimiento económico distorsionado, lo que afecta la aplicación de políticas económicas que busquen mejorarla economía. En consecuencia, en el Perú es necesario revisar si la informalidad está afectando el logro y establecimiento de una economía en crecimiento, con alta productividad, sin excesiva reglamentación y adecuado suministro de servicios públicos.

El mecanismo de la formalización es sumamente importante por las consecuencias que tiene en el empleo, la productividad y el crecimiento económico. Sin embargo, si la formalización se sustenta exclusivamente en hacer que se cumplan las normas, lo más probable es que ello genere efectos diferentes a los deseados. Por el contrario, si el proceso de formalización se sostiene mediante mejoras tanto del marco legal como de la calidad y disponibilidad de los servicios públicos, pero principalmente en incidir en las causas que la originan, se logrará una disminución consistente de la informalidad y un mayor y más sano crecimiento económico.

1.2. Formulación del problema

En base a lo expuesto, el problema principal de la investigación se planteó de la siguiente forma:

¿Cuáles son las causas tributarias que originan la informalidad en el sector de las empresas comercializadoras de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana?

Los problemas específicos de la investigación fueron:

¿Cuáles son las causas tributarias de carácter económico que originan la informalidad en el sector en estudio?

¿Cuáles son las causas tributarias de carácter burocrático que originan la informalidad en el sector en estudio?

1.3. Objetivos

El objetivo principal de la investigación fue el siguiente:

Determinar las causas tributarias que originan la informalidad en el sector de las empresas comercializadoras de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana.

Los objetivos específicos correspondientes a la presente investigación fueron los siguientes:

Determinar las causas tributarias de carácter económico que originan la informalidad en el sector en estudio.

Determinar las causas tributarias de carácter burocrático que originan la informalidad en el sector en estudio.

1.4. Justificación

El desarrollo de esta investigación produciría los siguientes beneficios:

- Precisar la magnitud del efecto de la presión tributaria, las sanciones tributarias y los trámites en la informalidad en el sector de las empresas comercializadoras de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana.
- Interpretar desde el punto de vista del contribuyente de la relación entre el actual sistema tributario y la informalidad de las empresas comercializadoras de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana
- Dotará de información para mejorar el diseño del actual sistema tributario, en esencia sobre sectores que tengan perfiles similares al sector de servicios

lubricantes, donde armonice una alta recaudación del Estado con la aceptación de los compromisos tributarios por parte del contribuyente. Esto colaborará también con la corrección de las disfuncionalidades que se producen en la economía nacional por la presencia de altos niveles de informalidad.

- Fomentará una simplificación del sistema tributario que tenga por objeto disminuir costos o destinar mayores horas hombre a la generación de valor agregado.
- Motivará el desarrollo de posteriores investigaciones con las mismas u otras variables en el mismo u otro sector.

1.5. Limitaciones del estudio

Las limitaciones del estudio se basan en dos aspectos: uno técnico y otro metodológico. El aspecto técnico se limitó debido a que el tema tratado resulta problemático para las unidades de análisis bajo estudio. No fue fácil la aplicación de encuestas y entrevistas dentro del sector informal por la misma situación en la que se encuentran. Esto disminuye la tasa de respuestas a la que normalmente se encuentra sujeta una encuesta cualquiera. También, cabe mencionar que la información de la encuesta puede resultar comprometedor para el entrevistado por tocar aspectos críticos de la informalidad, es decir, justamente de las causas que originan el estado en que se encuentran. El aspecto metodológico se vio afectado por la dificultad de mapear a los centros bajo estudio, lo cual limitó cualquier técnica de muestreo. La ubicación de las unidades de análisis se realizó más por información de campo que de registros oficiales.

1.6. Viabilidad del estudio

El estudio fue viable por el conocimiento del investigador sobre el sector de lubricantes. Este sector es especializado, por lo que tiene un comportamiento particular. Además se contó con la metodología adecuada para el desarrollo de esta investigación, en especial, en las técnicas estadísticas que son de significativa relevancia para superar las limitaciones de este estudio. Al respecto, se aplicó una

técnica estadística denominada regresión logística especialmente para variables dicotómicas, que son las que se utilizaron en esta investigación. Las limitaciones de este tipo de técnica se centraron en los supuestos que se asumen para poder realizar los contrastes estadísticos.



CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Sobre la magnitud de la informalidad

Uno de los primeros estudios que se realizó para tratar de estimar la informalidad en el Perú fue elaborado por el Instituto Libertad y Democracia (1989), en el cual se midió la magnitud de la informalidad para el periodo 1952-1986 en base a un enfoque monetario sobre información de cuentas nacionales. El estudio estimó un 55% como porcentaje del PBI oficial para el período 1980-1986. Otro estudio sobre el Perú es de Schneider Friedrich y Dominik Enste (2000), quienes calcularon, mediante un método que mide la discrepancia entre la producción y el consumo de electricidad durante un período, una tasa equivalente al 44% del PBI oficial para los años 1989 y 1990. En estudios más recientes, Loayza Norman (1999) emplea el modelo MIMIC³ para obtener una cifra de 57,4% del PBI oficial para el periodo 1990-1993. Asimismo, en un estudio para varios países de América Latina, Schneider Friedrich (2002) encontró que el Perú, junto con Bolivia, encabezaba la lista referida al tamaño del sector informal en la región, con un 59,4% del PBI oficialmente 2000 y 2001.

En el 2007 el Banco Mundial realizó un estudio más completo y exhaustivo sobre el tema de la informalidad en la región de América Latina y el Caribe, donde se menciona que el empleo informal asciende a 57% en las zonas urbanas de América Latina y el Caribe. Esta situación podría atribuirse en parte al marcado aumento en los sueldos mínimos en algunos países y a políticas macroeconómicas inadecuadas. Así mismo presenta dos grupos: informales independientes y asalariados. Los trabajadores informales independientes comprenden el 24% del total del empleo urbano. Los trabajadores informales asalariados significan un 33% del empleo total urbano y más de la mitad de todo el trabajo informal. En ambos casos, el porcentaje

³Siglas de “Modelo de múltiples indicadores y múltiples causas”. Este modelo se explica en la Base Teórica

varía de país en país. El estudio explica además que el aumento de informalidad durante la década de los 90 puede estar ligado a legislaciones en seguridad social, cambios en el mercado laboral y falta de capacidad para hacer respetar el marco legal.

Peñaranda Alan (2001) estimó que en el Perú en 56% los niveles de incumplimiento del IGV para las principales actividades económicas, a través del método del potencial teórico, el cual consiste en calcular la base potencial del tributo en relación a la información de cuentas nacionales. Entre los resultados obtenidos muestra que el incumplimiento en el sector hotelero y restaurantes fue un 94%, en construcción un 79%, en servicios a empresas un 67% y en comercio un 37%.

De acuerdo con Tanzi Vito y Zee Howell (2001), los impuestos muy elevados y las restricciones presentes en el mercado son dos de las principales causas de la aparición del sector informal de la economía.

La informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector –largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro– como en términos de permanecer dentro del mismo –pago de impuestos, cumplir las normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros.

Los sistemas tributarios en América Latina y el Caribe son extremadamente complejos, segmentados e inefectivos. Las empresas latinoamericanas todavía deben dedicar, en promedio, 320 horas al año para preparar sus declaraciones de impuestos, frente a un promedio de 177 horas en los países desarrollados.

En algunos países, los trámites tributarios pueden tomar tanto como 2.000 horas por año. La evasión es endémica en la región y no solamente es un problema de recaudación sino también de productividad. Los sistemas tributarios distorsionan la

asignación de recursos productivos: los sectores y empresas que se expanden no son necesariamente los más productivos sino más bien aquellos que disfrutaban de mayores beneficios fiscales o que pueden evadir sus obligaciones de impuestos más fácilmente.

La informalidad refleja subdesarrollo. Existe evidencia que, la informalidad es una etapa del proceso de desarrollo: la microempresa que se encuentra en todas partes refleja las opciones no atractivas en un sector moderno pequeño y la dependencia tradicional de la familia y la comunidad. También hay evidencia que la informalidad es una voz de alerta –el síntoma de políticas inadecuadas y, más profundamente, una falta de confianza en el Estado y en nuestros conciudadanos.

Sobre la estructura y comportamiento de la informalidad

Un estudio reciente realizado por Barco Daniel y Vargas Paola (2010) muestra un panorama de la estructura del sector informal en el Perú haciendo un análisis sobre el perfil de los trabajadores. Para tal propósito realiza tres definiciones. Define como “laxa” a aquel trabajador que cumple con por lo menos una de las condiciones establecidas para un trabajador formal según su categoría ocupacional. Como “media” se define formal a aquel trabajador que cumple con la definición laxa y adicionalmente goza de una remuneración mensual igual o mayor a la remuneración mínima vital. Por último “estricta” se define como formal. Del análisis realizado por los autores se puede observar las tasas de formalidad por área en el Gráfico 2. En este gráfico se observa que el menor porcentaje de empleo formal se da en el sector rural, llegando a sólo el 4,4% de la PEA ocupada rural. La estructura laboral del sector rural se compone en más del 65% por trabajadores familiares no remunerados (TFNR) y trabajadores agropecuarios.

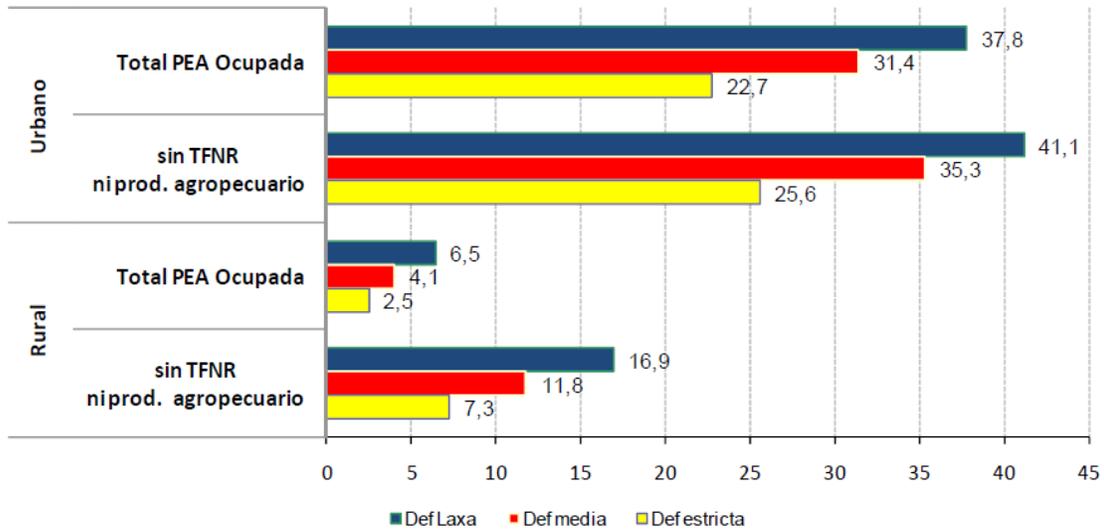


Gráfico 2. Tasa de formalidad según área geográfica
Fuente: Barco Daniel y Vargas Paola (2010)

Los mismos investigadores presentan el gráfico 3, donde se puede observar que la informalidad ha venido decreciente desde el 2003. Aunque, los niveles de informalidad todavía resultan ser relativamente altos. En el 2007 solo el 35,6% de la PEA ocupada urbana tiene algún beneficio según su categoría ocupacional (definición laxa), mientras que el 24,7% estaría contando con todos los beneficios (definición estricta).

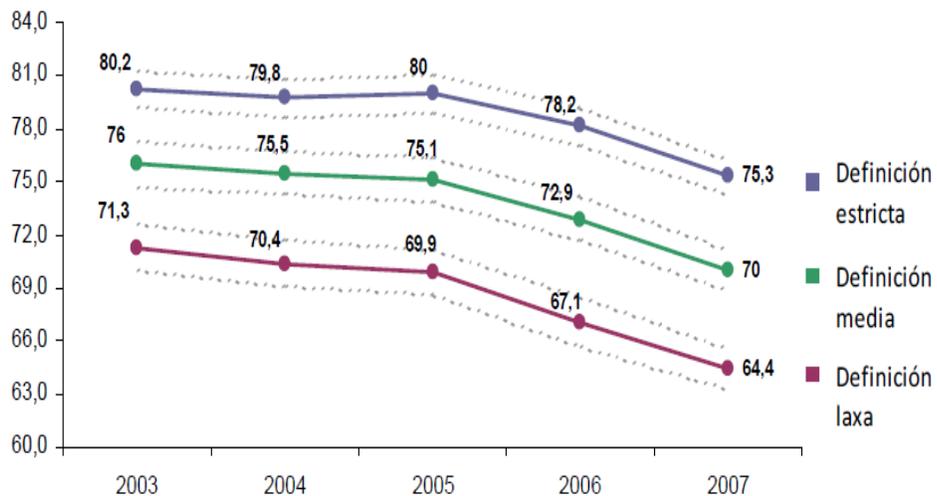


Gráfico 3. Tasa de Formalidad en el sector urbano según definición
Fuente: Barco Daniel y Vargas Paola (2010)

Sobre las causas de la informalidad

Un estudio del BCRP sobre las causas y consecuencias de la informalidad en el Perú, realizado por Loayza Norman (1999), utiliza un modelo de regresión para medir la correlación de la informalidad con un número determinado de variables. Esta regresión mostró que la informalidad se correlaciona en forma negativa con la ley y el orden, la libertad económica y el grado de escolaridad alcanzado. Por el otro, existe una correlación positiva con factores que denotan una incipiente transformación sociodemográfica.

Schneider Friedrich (2004) realizó un estudio donde aborda la informalidad en América Latina y el Caribe y explica las causas que la generan. Entre sus resultados propone como causas la imposición de la alta carga impositiva, la intensidad de las regulaciones y la reducción de los servicios públicos. Dentro del estudio señala algunos puntos de política económica que deberían ponerse en discusión con el fin de buscar una solución a este problema. Estos son los relacionados a las reformas laborales y tributarias, así como a la reducción de las barreras administrativas a la formalización.

FreijeSamuel (2001) efectuó un análisis sobre el empleo informal en América Latina y el Caribe y propone como causas del mismo a las normas y regulaciones del mercado y las políticas macroeconómicas. Respecto a las normas y regulación, explica que las excesivas y burocráticas legislaciones imponen costos adicionales a las actividades económicas y dificultan la creación y operación de las empresas. Así mismo enfatiza que la falta de regulación y aplicación de leyes propicia la informalidad. Con relación a las decisiones macroeconómicas, el autor comenta que las políticas tomadas en esa época fueron causantes de los resultados insatisfactorios. Para ello toma como referencia lo mencionado por Lora y Olivera (1998), quienes sostienen que los programas de ajuste estructural de los años ochenta y noventa lograron reducir la inflación, alinear los incentivos y hacer funcionar los mercados en general. Sin embargo, señalan que estos programas

tuvieron el efecto no intencional de crear un sesgo a favor de la generación de empleos en el sector de servicios en general y en el sector informal en particular.

De Soto Hernando (1986) realizó un experimento en Lima para cuantificar el costo de acceso al mercado formal. Un grupo de asistentes de investigación siguió todos los pasos necesarios para registrar legalmente a una empresa de prendas de vestir. Requirió de diez meses, dos sobornos y más de US\$100 en pérdidas para completar el procedimiento. Este estudio ilustra los serios obstáculos que generan los trámites y requisitos burocráticos para formalizarse.

Márquez Gustavo (1995) informa que los impuestos sobre la nómina incrementan los costos laborales en alrededor de un 47% del salario anual en Chile y Uruguay, un 81% en Brasil y un 100% en Venezuela. Además de los impuestos sobre la nómina, existen otras regulaciones adicionales relacionadas con el despido de trabajadores, como la notificación anticipada y las indemnizaciones por despido. Heckman J. y Pagés-Serra C. (2000) estimaron que en América Latina el costo de despido oscila entre un mínimo del 15% del salario anual en Brasil, y un máximo del 34% en México y 40% en Bolivia

Peñaranda Alan (2001) analiza la evasión a partir una visión global de la informalidad, la cual incluye la realización de actividades al margen de la ley. Para este investigador, existen diversos factores que explican la informalidad en el Perú, derivados de situaciones de carácter económico, jurídico, socio cultural y político, los cuales se mencionan en el cuadro 1.

Ortiz Carlos, Uribe José y García Gustavo (2007) estudiaron las causas de la informalidad y el subempleo en el Valle del Cauca en Colombia. Para ello identificaron variables independientes como años de educación, escolaridad promedio, género, estado civil, etc. Los resultados de su modelo se muestran en el cuadro 2. En este cuadro se destaca que un año adicional de educación disminuye significativamente la probabilidad marginal de ser informal pero no la del subempleo.

La escolaridad media del hogar no repercute significativamente sobre la informalidad, aunque sí disminuye sensiblemente la probabilidad de ser subempleado y también disminuye considerablemente la probabilidad conjunta. La antigüedad en el puesto de trabajo actual disminuye de forma significativa la probabilidad marginal de ser informal, la probabilidad marginal de ser subempleado y la probabilidad conjunta. La condición masculina disminuye la probabilidades de ser informal en 8.3% y de ser subempleado en 4.5%, por lo cual el autor menciona que estos resultados son consistentes con la existencia de discriminación laboral contra la mujer en la realidad que se estudia. La condición de jefe de hogar no parece afectar la probabilidad de ser informal, pero sí parece aumentar la probabilidad marginal de ser subempleado en 5.5%, sugiriendo el autor que los jefes de hogar prefieren tener empleos que no satisfacen sus expectativas antes de caer en el desempleo.

Cuadro1. Causas de la informalidad en el Perú

Factores económicos	Sustitución de mano de obra por capital
	Altos costos de formalidad
	Mayores utilidades por menores costos
	Crédito escaso para pequeña empresa
Factores jurídicos	Desconocimiento del marco legal
	Beneficios tributarios preferenciales
	Escasa educación
Factores socioculturales	Migración del campo a la ciudad
	Menores precios favoreciendo demanda
	Poca cultura tributaria
	Sector formal estimula sector informal
Factores políticos	Falta de reciprocidad desde el estado
	Administración tributaria poco eficiente
	Poca coordinación entre instituciones de control

Fuente: Peñaranda Alan (2001)

Sobre los modelos estadísticos

En el estudio anteriormente comentado sobre la informalidad y el subempleo, Ortiz Carlos, Uribe José y García Gustavo (2007) aplicaron un modelo de regresión biprobit, modelo en el que se analiza la probabilidad conjunta de la informalidad y el subempleo.

Para el procesamiento de la información, Barco Daniel y Vargas Paola (2010) elaboraron un modelo logitmultinomial con el cual determina la probabilidad de informalidad para cierto número de variables. Los resultados de la aplicación de este modelo se muestran en el cuadro 3. Parte de la información relevante de este cuadro se describe a continuación. Un asalariado reduce su probabilidad de ser formal cuando se incorpora a una pequeña empresa o microempresa. Los trabajadores con formación secundaria y superior son más probables de incorporarse a este sector. El ser hombre aumenta la probabilidad de pertenecer al sector formal. También el mantenerse soltero contribuye con la posibilidad de pertenecer en el mismo. La edad tiene un rol diferente. Conforme aumenta la edad es más probable incorporarse al sector informal. Por último, los trabajadores de la costa (resto urbano sin Lima Metropolitana), sierra y selva tendrían una menor probabilidad en comparación a los de Lima Metropolitana de pertenecer al asalariado formal y mayor probabilidad de pertenecer al sector independiente, acentuándose la brecha en los trabajadores de la sierra y selva.

Cuadro 2. Modelo biprobit de informalidad y subempleo para el Valle del Cauca 2006

Modelo biprobit de informalidad y subempleo	Pr(informal)	Pr(subempleado)	Pr(informal,subempleado)
Años aprobados de educación	-0.0331***		-0.0138***
Escolaridad promedio ene el Hogar		-0.007***	-0.0045***
Edad	0.0057***	-0.0033***	0.0002
Género masculino	-0.0825***	-0.0449**	-0.0633***
Jefe de hogar	-0.0292	0.0552***	-0.0231
Casado	-0.0333*	-0.0301	-0.0332**
Antigüedad en años en el empleo actual	-0.0003**	-0.0006***	-0.0005***
Posición ocupacional en el empleo actual (base: Gobierno)			
Asalariado		0.1035*	0.0662*
Empleado doméstico		-0.087	-0.0564
Cuenta propia		0.1322*	0.0837*
Patrón		0.1332**	-0.087**
Trabajador familiar sin remuneración		0.1918**	0.1186**
Jornalero o peón		0.2638***	0.1605***
Otro		0.4043***	0.2382***
Rama de actividad (base: servicios)			
Agrícola y Minería	-0.2324***		-0.1030***
Industria	-0.1038***		-0.0440***
Electricidad, gas y agua	-0.6316***		-0.3188***
Construcción	0.0143		0.0059
Comercio y restaurantes y hoteles	0.1833***		0.0745***
Transporte	0.0847**		0.0344**
Comunicaciones	0.0265		0.0109
Establecimiento Financiero	-0.2		-0.0878***
Tamaño de la empresa en el empleo actual (base: trabaja sólo)			
2-5 Trabajadores		-0.0658*	-0.0423*
6-10 Trabajadores		-0.1701***	-0.1117***
11 y más Trabajadores		-0.1012*	-0.065*
Tamaño de la empresa en el empleo anterior (base: trabajó sólo)			
2-5 Trabajadores	0.0137		0.0057
6-10 Trabajadores	-0.1007**		-0.0429**
11 y más Trabajadores	-0.2332***		-0.0979***
Probabilidad	0.624	0.4481	0.3157

Fuente: Ortiz Carlos, Uribe José y García Gustavo (2007)

Cuadro 3. Resultados del modelo logitmultinomial

Distribución PEA Ocupad sector urbano	Asalariado informal 26%	Asalariado Formal 36%	Independencia informal 33%	Independencia formal 6%
Factores individuales, del hogar y regionales				
Hombre	-0,064*** (0.014)	0,046*** (0.015)	0,001*** (0.000)	0,017*** (0.005)
Primaria	-0,157** (0.065)	0,155** (0.071)	-0,001 (0.001)	0,003 (0.012)
Secundaria	-0,349*** (0.059)	0,326*** (0.065)	-0,003** (0.001)	0,025* (0.013)
Superior	-0,57*** (0.043)	0,496*** (0.058)	-0,004*** (0.001)	0,0078*** (0.026)
Con lengua nativa	0,04* (0.020)	-0,042** (0.021)	0,001 (0.001)	0,002 (0.004)
Edad	-0,028*** (0.003)	-0,019*** (0.003)	0,001*** (0.001)	0,008*** (0.002)
edad al cuadrado	0*** (0.000)	0*** (0.000)	0*** (0.000)	0*** (0.000)
Soltero	0,091*** (0.017)	-0,054*** (0.017)	-0,006*** (0.001)	-0,031*** (0.007)
Jefe del Hogar	0,033* (0.017)	-0,039** (0.018)	0 (0.000)	0,6*** (0.006)
Nº miembros	0,01 (0.010)	-0,01 (0.010)	0,001*** (0.000)	-0,001 (0.002)
Costa	0,021 (0.016)	-0,045*** (0.016)	0,006*** (0.002)	0,018*** (0.005)
Sierra	0,044** (0.018)	-0,088*** (0.018)	0,008*** (0.002)	0,036*** (0.009)
Selva	0,053*** (0.02)	-0,118*** (0.019)	0,01*** (0.003)	0,055*** (0.013)
Factores de la actividad ocupacional				
Primario	0,218*** (0.020)	0,175*** (0.020)	-0,005*** (0.001)	-0,038*** (0.009)
Manufactura	0,091*** (0.018)	-0,125*** (0.017)	0,006*** (0.006)	0,028*** (0.008)
Construcción	0,185*** (0.020)	-0,167*** (0.021)	-0,001* (0.001)	-0,017*** (0.005)
Comercio	-0,037* (0.019)	-0,065*** (0.019)	0,014*** (0.003)	0,088*** (0.018)
Empresa unipersonal	-0,237*** (0.008)	-0,759*** (0.008)	1*** (0.000)	-0,003* (0.002)
Microempresa	-0,206*** (0.009)	-0,791*** (0.009)	0,999*** (0.000)	-0,002 (0.002)
Pequeña empresa	-0,476*** (0.012)	-0,495*** (0.012)	0,999*** (0.001)	-0,027*** (0.009)
	Observaciones		23361	
	Lr chi2(60)		29087,49	
	Prob>chi2		0,000	
	Máxima Verosimilitud		14625,938	
	Pseudo R2		0,4986	

Fuente: Barco Daniel y Vargas Paola (2010)

2.2. Base teórica

Concepto de informalidad

El primer punto conceptual que se debe definir es la informalidad. Revisando la literatura especializada se pueden citar algunas definiciones dadas para este término. Schneider Friedrich y Dominik Enste (2000) presenta dos de las mismas. La primera describe al sector informal como “toda actividad económica que contribuye con el PBI observado o calculado de manera oficial, pero que no se encuentra registrada”. La segunda, como “la producción en el mercado, legal o ilegal, de bienes y servicios que escapan al registro del PBI oficial”. Otras definiciones enmarcan la economía informal dentro de un contexto más amplio, que incluye actividades legales e ilegales y transacciones monetarias y no monetarias. Una definición introducida por De Soto Hernando (1986) propone que el sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. En esta investigación se ha considerado conveniente aplicar esta última definición con la finalidad de seleccionar a las unidades bajo estudio.

Métodos de medición de la informalidad

Entre los estudios realizados se pueden distinguir tres métodos planteados para medir la informalidad: los métodos directos, los métodos indirectos y el modelo de múltiples indicadores y múltiples causas (MIMIC). A continuación se describen estos métodos.

Métodos directos

Entre los métodos directos se encuentran, por ejemplo, las encuestas basadas en respuestas voluntarias sobre el grado en que los individuos o las firmas no reportan todo su ingreso o no registran todas sus actividades. Otro método directo es aquel

que se basa en las auditorias fiscales diseñadas para medir montos de ingresos tributables no declarados. Aunque estos métodos nos permitan tener una estimación del sector informal o parte del mismo, deben afrontar un problema empírico. Por un lado, existe un esfuerzo previsible de los agentes para ocultar ciertas actividades (evasión tributaria, actividades ilegales, etc.) y resulta difícil que cooperen. Por otro, la naturaleza de muchas actividades, aun siendo legales, hace que no sean alcanzadas por las encuestas o instrumentos diseñados (por ejemplo, trabajo en el hogar).

Métodos indirectos

Los métodos indirectos aproximan el tamaño de las actividades informales mediante observaciones de otras actividades relacionadas. Entre los mecanismos indirectos frecuentemente empleados cabe señalar los enfoques monetarios, las discrepancias en el consumo, el consumo eléctrico y las discrepancias entre la fuerza laboral oficial y la actual. En particular, el enfoque monetario, que relaciona la demanda de circulante con la actividad informal, ha sido uno de los más desarrollados. Este método, originalmente propuesto por Cagan, Philip (1958) y más adelante aplicado por Gutmann Peter (1977), Tanzi Vito (1979) y Feige E. (1980), presume que las actividades informales se realizan en gran parte mediante pagos en efectivo. Aunque este modelo permita observar la evolución de la economía informal por un largo periodo, está sujeto algunas críticas. El aumento relativo de la demanda de efectivo puede responder a varios motivos como una disminución en la demanda de depósitos monetarios más que a un aumento de efectivo causado por actividades informales.

Otra metodología de los métodos indirectos son las discrepancias en el consumo. Este método basado en los estudios Smith Stephen (1986), y Pissarides C. y Weber G. (1989), permiten capturar el subreporte de los ingresos de diferentes individuos en un momento determinado. Se comparan los patrones de ingreso y consumo de dos grupos de individuos mediante encuestas de gasto, en donde se supone que uno de ellos tiene pocos incentivos a subdeclarar sus ingresos. Además, se considera un

bien (o grupo de bienes) para el cual ambos grupos poseen pocos motivos a subreportar su consumo (por ejemplo, en alimentos). La presencia de discrepancias en el consumo de este bien entre estos grupos que no se puede explicar por factores observables, tales como el ingreso declarado u otras características individuales y del hogar, es interpretada como proveniente de la subdeclaración.

El método de consumo eléctrico y el enfoque de discrepancias entre las fuerzas laborales han sido sujetos de varias críticas debido a su simplicidad. El primero asume que el consumo eléctrico es el mejor indicador para medir la evolución de la economía. De tal manera, que la brecha entra el consumo eléctrico y la tendencia del PBI oficial es consecuencia del tamaño de la economía informal. La crítica a este método se centra en que gran parte de las actividades informales no requieren de una importante cantidad de electricidad como el comercio y los servicios. Sosa W. y Alaimo V. (2000) presentan un diagrama de esta metodología en el Gráfico 4, donde se muestra el caso específico de dos grupos de individuos (*A* y *E*) con comportamientos de consumo idénticos. Ambos grupos declaran correctamente su consumo, pero uno de ellos (*E*) subreporta su ingreso. Las observaciones del grupo *A* se encontrarán dispersas sobre la recta “real” y las del grupo *E* sobre la recta “subdeclarado”.

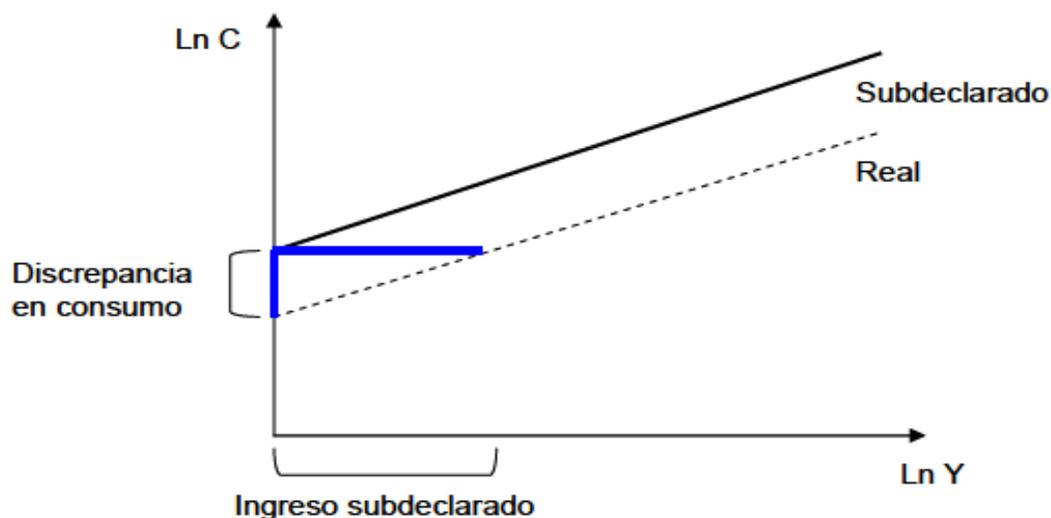


Gráfico 4. Modelo de subdeclaración con patrones similares
Fuente: Sosa W. y Alaimo V. (2000).

En el enfoque de discrepancias entre las fuerzas laborales se asume que una caída importante en las cifras de la participación laboral puede ser observada como un aumento de las actividades informales. Para este caso las críticas apuntan a que la disminución en la participación laboral se puede deber a múltiples causas y que los agentes pueden trabajar simultáneamente en la economía formal e informal.

Modelo de múltiples indicadores y múltiples causas

Por último, el modelo MIMIC, desarrollado por Loayza Norman (1996), Giles D. (1999) y Schneider Friedrich(2000), Schneider Friedrich(2001), SchneiderFriedrich(2002), considera que la economía informal no es observable y que se debe trabajar con variables observables, relacionadas con las causas y los efectos de las actividades fuera de la normativa. De tal manera que la estimación del tamaño del sector informal puede realizarse a través de ecuaciones simultáneas. El Modelo tiene dos partes. En la primera se relacionan las variables ocultas a indicadores observados. En la segunda las ecuaciones estructurales especifican las relaciones causales entre variables no observables.

Utilizando el modelo de múltiples indicadores y múltiples causas Loayza, Norman (1996) modela “el tamaño del sector informal” como una variable endógena que está relacionada con la carga tributaria, las restricciones del mercado laboral, así como la fortaleza y eficacia de las instituciones gubernamentales(variables exógenas). En una segunda etapa se estiman los indicadores de la economía informal (la tasa de evasión de impuestos y el porcentaje de trabajadores que no tienen seguro social) en función a la variable “tamaño del sector informal”. Otro trabajo realizado con este modelo es el de Giles D. (1999) donde se utilizan muchas variables causales y variables índice. El modelo incluye medidas de las tasas impositivas promedio y marginal, la inflación, el ingreso real y el grado de regulación de la economía. Algunas de las limitaciones de este modelo se centran en los supuestos que se asumen para plantear los modelos, el hecho de que las estimaciones realizadas por

el modelo limita saber quién, dónde y porque realizan actividades y formales, y por último la gran cantidad de información que requiere.

2.3. Términos técnicos

Los principales términos especializados que requieren una ampliación conceptual son los siguientes:

Informalidad. Refleja comportamiento de empresas que no cumplen sus obligaciones tributarias.

Presión tributaria. Magnitud de la carga tributaria que deben soportar los contribuyentes en relación a sus ingresos. .

Evasión tributaria. Evento que se produce cuando los contribuyentes no reportan los ingresos generados en sus actividades comerciales.

Conciencia tributaria. Nivel de responsabilidad de los contribuyentes en el cumplimiento del pago de los impuestos que les corresponde.

Muestreo incidental: Se trata de un proceso en el que el investigador selecciona directa e intencionadamente los individuos de la población

2.4. Formulación de hipótesis

La hipótesis principal de la presente investigación se planteó de la siguiente forma:

Las causas tributarias de la informalidad son de carácter económico y burocrático en el sector de las empresas comercializadoras de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana.

Las hipótesis específicas son las siguientes:

Las causas tributarias de carácter económico de la informalidad en el sector en estudio son la alta presión tributaria y las excesivas sanciones tributarias.

Las causas tributarias de carácter burocrático de la informalidad en el sector en estudio son los engorrosos trámites administrativos y tributarios.

2.5. Operacionalización de variables

A continuación se presenta la operacionalización de las variables de la investigación.

Variable: Propensión a la informalidad (dependiente)

- Definición conceptual: Refleja el grado de inclinación de las empresas a ser informales por razones tributarias.
- Definición operacional:
 - Indicador: Porcentaje de propensión a la informalidad.
 - Instrumento: Prueba estadística del chi cuadrado.

Variable: Presión tributaria

- Definición conceptual: Grado en que los impuestos afectan la sostenibilidad del negocio.
- Definición operacional:
 - Indicadores:
IGV/capital, IGV/ventas, IGV/costos, IGV/utilidades

IR/capital, IR/ventas, IR/costos, IR/utilidades.

- Instrumento: Encuesta

Variable: Magnitud de sanciones tributarias

- Definición conceptual: Grado de afectación de las sanciones tributarias a la sostenibilidad del negocio.
- Definición operacional:
 - Indicador:
Multas/capital, multas/ventas, multas/costos, multas/utilidades.
 - Instrumento: Encuesta

Variable: Nivel de complicación de los trámites administrativos y tributarios

- Definición conceptual: Grado de complejidad de los trámites reglamentarios que deben seguir según normativa para formalizar la situación empresarial.
- Definición operacional:
 - Indicadores
Percepción del nivel de dificultad de los trámites.
Percepción de los costos de trámites.
Percepción del tiempo que tomo realizar el trámite.
Percepción del número de trámites
 - Instrumento: Encuesta

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

El procedimiento para el alcance de los objetivos y la realización de la investigación sigue las siguientes etapas:

- A. Delimitar los centros de servicios bajo estudio.
- B. Revisar mediante un plan piloto los alcances del instrumento elaborado y cualquier aporte que debe ser incluido para su mejora.
- C. Realizar el trabajo de campo, recopilar la información y procesar la misma.
- D. Analizar, contrastar las hipótesis en base a la técnica del Chi cuadrado y obtener las conclusiones pertinentes.

3.1.1. Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, analítico, explicativo causal y transversal. Cuantitativo porque se desarrolla mediante información cuantitativa. Analítico porque realizó un estudio de las partes que constituye el fenómeno de la informalidad para identificar los factores tributarios que afectan al sector de lubricantes. Explicativo causal porque buscó identificar las causas tributarias que influyen en la informalidad del sector lubricantes. Transversal porque la encuesta se aplicó en un punto único en el tiempo.

3.1.2. Procedimientos de contrastación de hipótesis

Para el estudio, dado los antecedentes y las conjeturas con las que se plantearon las hipótesis, los contrastes realizados fueron pruebas estadísticas, sujetas a un nivel de

confianza del 95% donde se contrastó si cada una de las variables bajo estudio son causantes de la informalidad. En este caso, el modelo del chi cuadrado que se aplicó permitió realizar este contraste a partir de los parámetros que se estiman con el mismo.

3.2. Población y muestra

La población quedó definida por todos los centros de servicios de lubricantes, tanto formales e informales en Lima Metropolitana. Sin embargo, para el tema bajo estudio no se pudo realizar un diseño muestral en los informales debido a que no pueden ser mapeados. Al no conocerse la ubicación de los mismos, la probabilidad de selección de cada una de las unidades fue desconocida, por lo que se decidió no trabajar con los mismos. Con relación a los formales tampoco se ha podido tener un estimado del tamaño de la población en las instituciones oficiales como el INEI. Sin embargo, mediante el trabajo de campo realizado previamente se dispuso de una muestra que está constituida por 50 centros de servicios formales. Para esta muestra se tuvo una probabilidad fija de selección y se aplicó un muestreo no-probabilístico. Si bien esto no permitió inferir los resultados a la población de empresas informales en el sector de lubricantes, los resultados obtenidos permitieron tener una primera visión preliminar de este sector.

3.3. Técnicas de recolección de datos.

En la investigación se utilizaron dos técnicas para la recolección de la información: la encuesta y la entrevista. La encuesta permitió obtener información sobre la base de preguntas que la componen. Mediante la entrevista se pudo contrastar la información recolectada con los hechos que se suscitan en los negocios. La entrevista se realizó mediante el mismo cuestionario aplicado en las encuestas.

3.3.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.

La técnica fue la encuesta y el instrumento de la misma el cuestionario que comprende un conjunto de interrogantes normadas con la finalidad de medir las variables bajo estudio. Su estructura contiene preguntas abiertas que permitieron, en ciertos puntos, obtener información más detallada de la opinión y comportamiento de los encuestados, así como preguntas cerradas que fueron estandarizadas para facilitar la respuesta de los mismos. Para el caso de las preguntas cerradas se utilizó la escala de Likert definiendo el número de niveles de cada indicador y codificándolos en base a números. La entrevista, dada su flexibilidad y capacidad para adaptarse a las condiciones de los sujetos bajo estudio, permitió aclarar, orientar y resolver cualquier dificultad que se pudo manifestar dentro de la investigación, así como obtener información relevante y significativa desde el punto de vista del entrevistado. Las entrevistas vinieron acompañadas de visitas de campo a los centros de servicios donde se observó el comportamiento de las empresas informales.

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

Para comprobar la validez de los instrumentos utilizados se solicitó la opinión de expertos, los cuales revisaron los instrumentos (encuesta y entrevista) que se aplicaron en la obtención de datos.

Para verificar la confiabilidad se realizó una prueba piloto que permitió afinar las preguntas de la encuesta, así como complementar cualquier aspecto no considerado. También, mediante este plan piloto se ubicaron los vacíos de diseño, los cuales se ajustaron. La aplicación de puntos de control que siguió el plan piloto garantiza la aplicación de instrumentos (encuesta y entrevista) válidos en la investigación. Estos puntos de control fueron los siguientes:

- Claridad del objetivo de la encuesta
- Grado de aceptación de los encuestados con la encuesta
- Claridad. Brevidad y precisión de la redacción de las preguntas.
- Relación de las opciones de respuesta con la experiencia del encuestado
- Identificación de preguntas donde los encuestados se sentían reacios a responder
- Omisión de algún tema importante.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

El proceso metodológico comprende el análisis estadístico descriptivo y el inferencial. Para estos análisis se aplicaron las técnicas que se describen a continuación.

- **Estadística descriptiva**

El análisis descriptivo refleja el comportamiento del IGV, IR y multas con relación a su impacto en la informalidad de las empresas. También se analizó la relevancia que tienen las sanciones para los empresarios como multas, clausura, embargos y licencias. Se analizaron las cargas administrativas para la presentación de estados financieros y por la sanción de cierre del negocio. Se incidió sobre las prioridades de reinversión de utilidades si el impuesto fuera menor. Se indagó sobre la magnitud de los impuestos, las sanciones tributarias y la dificultad de los trámites administrativa y tributaria, así como lo que conllevó a la decisión de pasar a la informalidad. Se analizó la preocupación en el cierre temporal de las empresas cuando no se emite comprobante de pago. Finalmente se consultó sobre el concepto que tiene la empresa de la SUNAT.

- **Estadística Inferencial**

Para este análisis se aplicó la prueba del chi-cuadrado. Este estadístico fue utilizado para ver la asociación de las variables cualitativas o nominales. En el procedimiento

se relacionó los valores observados con los valores esperados. Los valores observados son los que se obtuvieron de la investigación realizada. Los valores esperados se calcularon asumiendo que las variables pertenecen a una distribución independiente. La tabla de contingencia original contiene los valores observados y los valores esperados se calcularon multiplicando el total de cada fila por el total de cada columna y dividiendo entre el número de observaciones. Luego se restan los valores observados y los esperados, y se elevan al cuadrado para luego dividir cada resta entre el correspondiente valor esperado. Al sumar todos los números tenemos calculado el estadístico Chi Cuadrado. Cuanto más grande sea el resultado del chi cuadrado respecto al valor establecido en tablas más dependientes son las variables. Si resultan ser menores, más independientes son las variables. La fórmula del chi cuadrado es la siguiente:

$$X^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Siendo

O_i : Valor observado producto de las encuestas

E_i : Valor Esperado obtenido mediante las encuestas en las filas y columnas marginales.

3.5. Aspectos éticos

El principal compromiso de la investigación se centró en guardar la confidencialidad de la información que se reúna de los centros de servicios bajo estudio. El fin práctico que se le dio a esta información tiene como finalidad solo en tratar de percibir su perspectiva respecto a la realidad tributaria que implica la formalidad y como inherente a esto poder encontrar correlaciones que se ajusten a esta realidad.

La investigación también cumple los principios jurídicos y éticos de las investigaciones. Es inédito y respeta la propiedad intelectual.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1. Estadística descriptiva

El impacto del IGV, el IR y las multas en la empresa se presenta en los gráficos 1, 2 y 3. La relevancia que tienen las sanciones en los empresarios se muestra en los gráficos 4, 5 y 6 donde se describen los niveles de dificultad en multas, clausura, embargos y licencias. Las cargas administrativas generadas por la presentación de estados financieros y por la sanción de cierre del negocio se muestran en el Gráfico 8 y 9. Se resume en el cuadro 1 las ponderaciones del impacto de los trámites de la empresa en sus operaciones y constitución. El gráfico 10 refleja las prioridades de reinversión de utilidades si el impuesto fuera menor. La decisión de pasar a la informalidad por la influencia de la presión de los impuestos, la magnitud de las sanciones tributarias y la dificultad que se genera por los trámites administrativos y tributarios se ilustra en los gráficos 11, 12 y 13. En el gráfico 14 se refleja la preocupación en el cierre temporal de las empresas cuando no se emite comprobante de pago. El concepto que tiene la empresa de la SUNAT se realizó en el gráfico 15.

El gráfico 1 muestra la proporción que en promedio representa el monto de IGV que pagan los empresarios encuestados respecto a los montos de capital, ventas, costos y utilidades que manejan. La variación de los mismos depende principalmente de la diversa composición de capital, los volúmenes de ventas conseguidos, los niveles de costos que poseen y los márgenes de utilidades obtenidos. De todos estos, se observa que el porcentaje que representa la relación $IGV/Ventas$ es menor al 18%, básicamente por el manejo de contabilidad que se tiene. La administración contable creativa permite a los empresarios del sector recuperar parte del pago que realizan por IGV, siendo entonces su principal dilema el pago de IR.

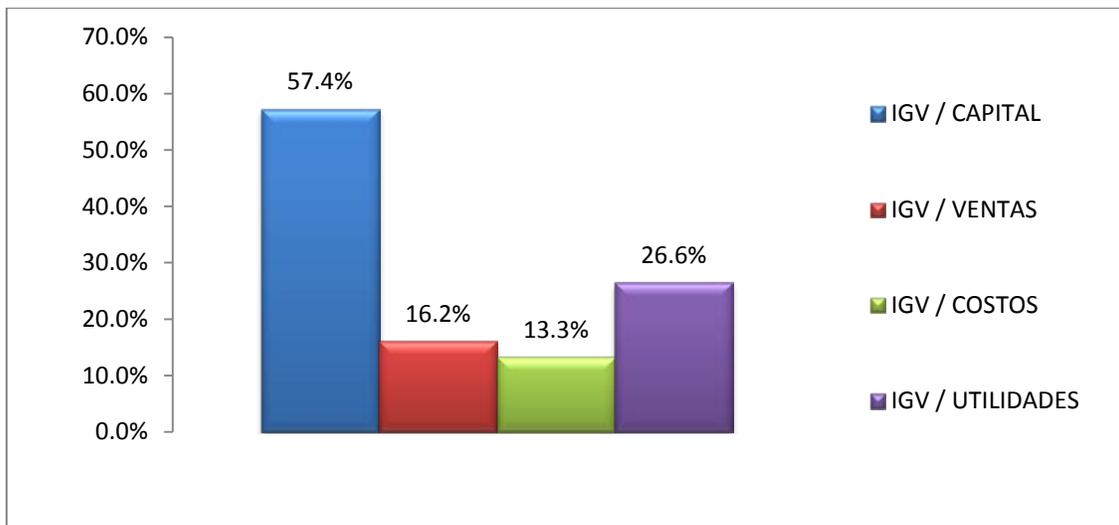


Gráfico 1. Impacto del IGV en la empresa.

El gráfico 2 representa la proporción que tiene el peso del IR en los montos de capital, ventas, costos y utilidades generadas por las empresas encuestadas. El porcentaje del IR en relación al capital es alto (73,6%) debido a que muchas empresas se forman con pequeños capitales o no trabajan con capital propio. Es una relación de interés el porcentaje de IR respecto a las utilidades, pues se considera que esta debería ser del 30%. Sin embargo ninguna empresa encuestada responde a esta norma debido al manejo contable aplicado y los beneficios tributarios lo que les permite disminuir el monto tributado por este concepto.

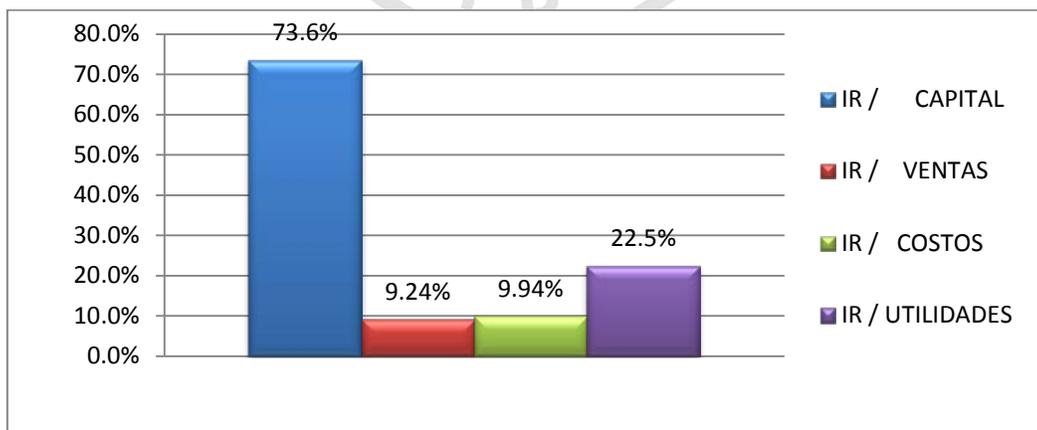


Gráfico 2. Impacto del IR en la empresa.

En el gráfico 3 se describe el impacto de las multas que percibe cada empresa encuestada en relación a los montos de capital, ventas, costos y utilidades que manejan. La forma de manejo de capitales y utilidades resulta poco relevante, lo que necesita ser analizado. La relación de multas sobre costos es alta. Esto se debe a que las multas son consideradas como costos adicionales. Este monto alcanza a componer un 18,5% de sus costos en promedio, por lo cual su impacto tiene un componente subjetivo.

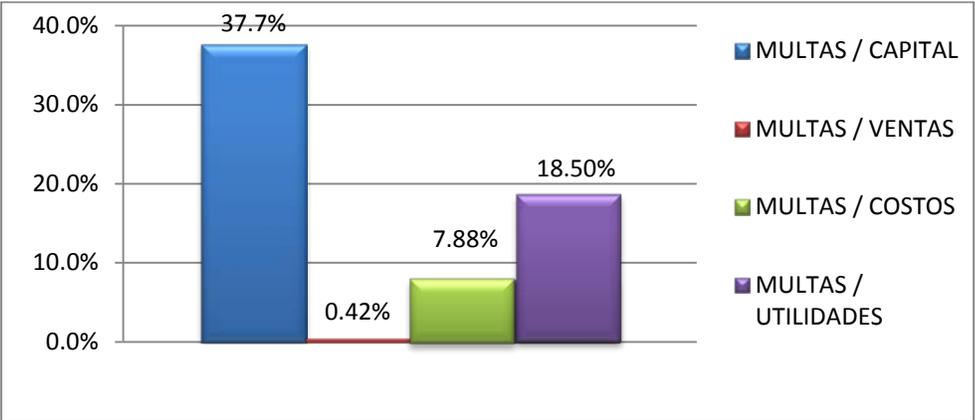


Gráfico 3. Impacto de las multas en la empresa.

Los gráficos siguientes muestran la relación del impacto sobre las multas. El gráfico 4 refleja lo dicho previamente, es decir, a considerarlo como costos adicionales. La valuación subjetiva que se tiene respecto a percibir multas tributarias ha sido considerada prioritariamente altamente relevante. Se asume que esto se da principalmente por el costo de oportunidad que representa tener que subsanar las deudas y la posición que enfrentan ante sus clientes. Además se destaca la desventaja en que se colocan después de una multa en relación a su posición inicial, lo que les restaría clientela y pondría en peligro el funcionamiento de la empresa. Los gráficos 5, 6 y 7 indican la percepción de los empresarios sobre como afectarían algunas sanciones, las cuales podrían poner en juego el funcionamiento de la empresa.

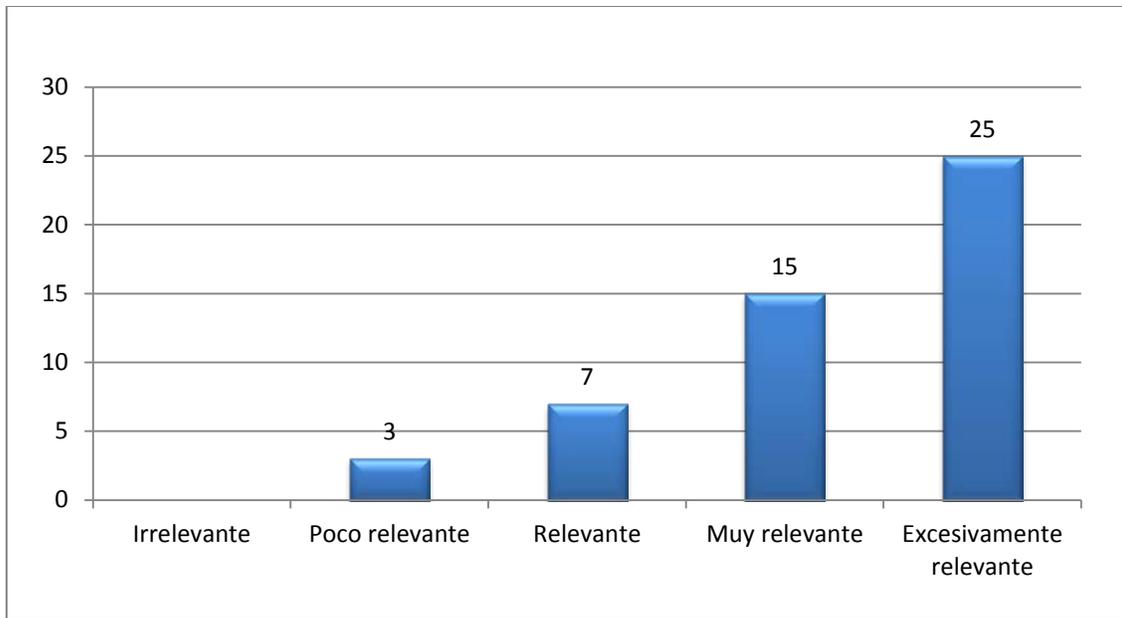


Gráfico 4. Relevancia de percibir multas para los empresarios

En el gráfico 5 se muestra la consideración de clausura definitiva o temporal que podrían sufrir las empresas. Esta es entendida desde relevante hasta excesivamente relevante, lo que afecta la continuidad del negocio.

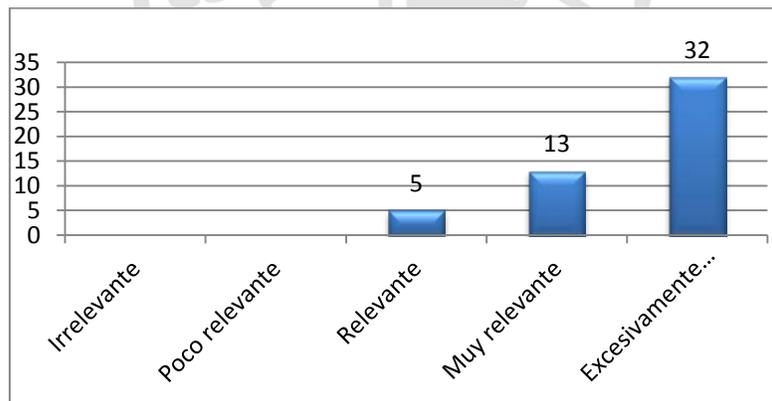


Gráfico 5. Relevancia de sanción de clausura para los empresarios

El gráfico 6 demuestra lo previsto en las relaciones de IGV, IR y multas sobre el capital que poseen los empresarios. El embargo de sus bienes representaría la pérdida casi total para algunos del capital en bienes muebles, inmuebles y equipos que tienen, lo que los dejaría fuera del negocio.

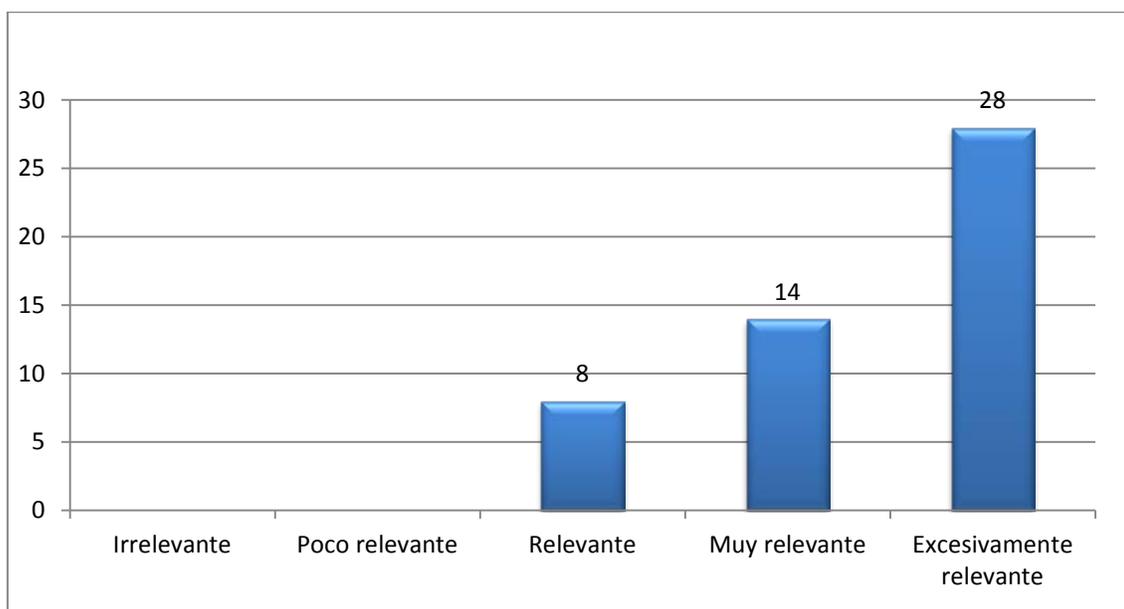


Gráfico 6. Relevancia de sanción de embargo para los empresarios

Adicionalmente, el retiro de licencia de funcionamiento no les permitiría comercializar sus productos haciendo inútil su inversión. Esto se observa principalmente como excesivamente relevante en la percepción de los encuestados en el gráfico 7.

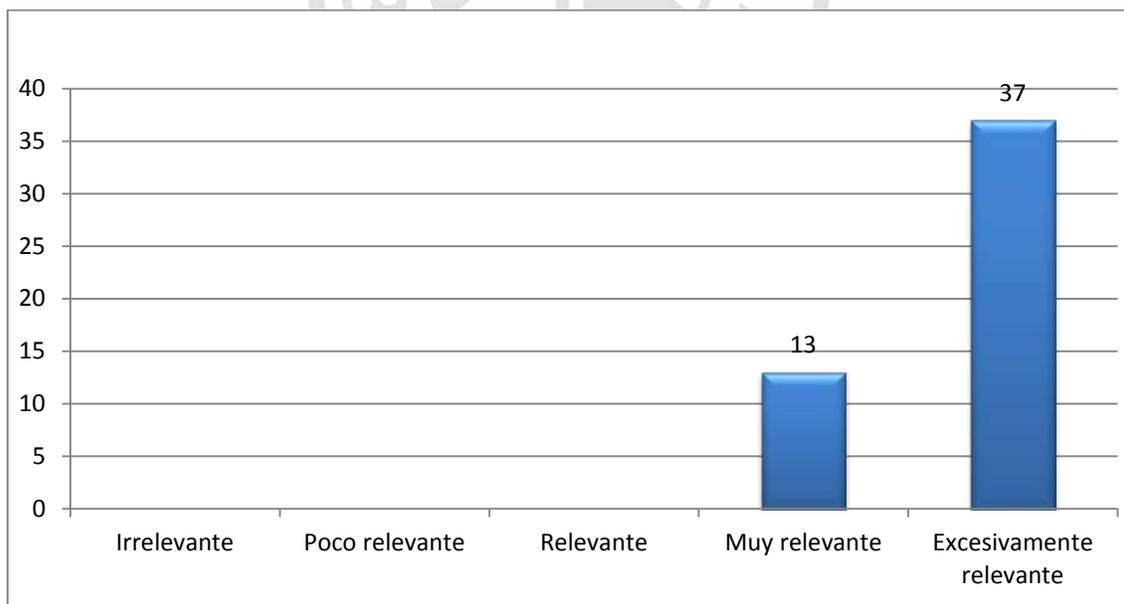


Gráfico 7. Relevancia de sanción de suspensión de licencia para los empresarios

La nueva normativa tributaria aplicada desde el 2012 ha generado modificaciones en las sanciones tributarias como la sanción de cierre temporal en la primera intervención donde se detecte la no emisión del comprobante de pago. Esta normativa alcanza también al impuesto a la renta exigiendo la presentación de los estados financieros al 30 de junio del 2012, al 30 de abril del 2013 y al 31 de julio del 2013 para poder obtener el nuevo coeficiente para los pagos a cuenta de la misma. El nivel de carga administrativa generada por la presentación de estados financieros implica nuevos costos generados para presentarlos, lo cual ha sido considerado, en promedio, alta. Esto se muestra en el gráfico 8.

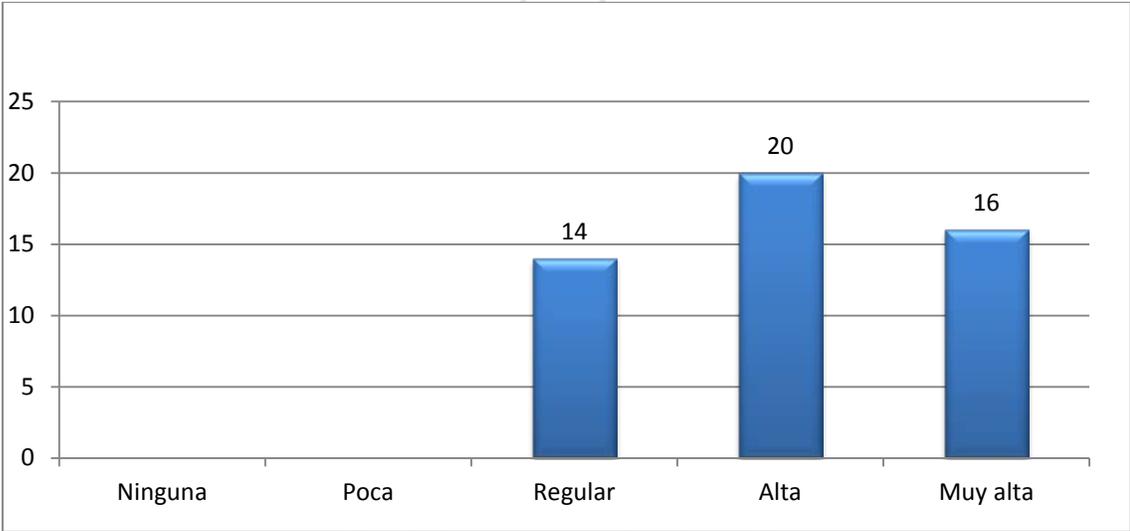


Gráfico 8. Relevancia en la carga administrativa generado por presentación de estados financieros al 30 de junio.

La relevancia en la elevación de la carga administrativa generada debido a la sanción de cierre del negocio ha sido considerada en promedio como muy alta. Se asume que esta percepción se ha generado por el tiempo y costo que significa conseguir el levantamiento de la sanción a fin de continuar funcionando. Para el pequeño y mediano empresario, esto implica la dedicación absoluta del dueño del negocio, incluyendo el costo de oportunidad de manejar el negocio y gastos adicionales que surjan, los cuales no pueden ser recuperados en la operación normal del negocio. Esto se representa en el gráfico 9.

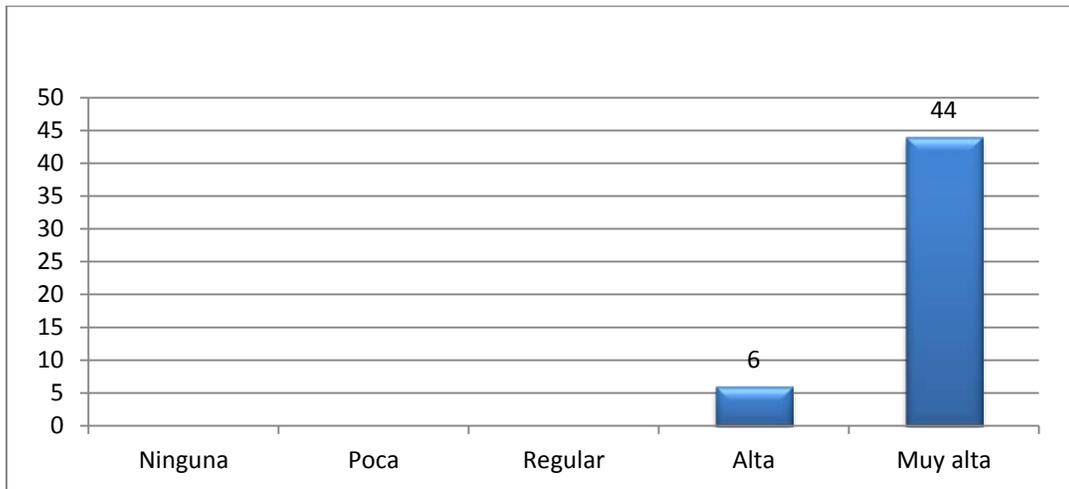


Gráfico 9. Relevancia en la carga administrativa generado por la sanción de cierre e intervención de SUNAT.

Para analizar el funcionamiento de los trámites tributarios regulares que deben realizar las empresas estudiadas se presenta el cuadro 1. En él mismo se puede observar algunos datos de la percepción sobre la dificultad que existe para la constitución de empresas y los trámites administrativos y tributarios, donde se considera a los mismos como regulares, y por ende, manejables desde el punto administrativo. Destacan también la dificultad de constitución de la empresa donde algunos señalan como altos, los cuales implicarían una posible razón para la informalidad de ciertos empresarios. Este último tiene relevancia al comprender que la ejecución de los trámites para la constitución de una empresa formal es necesario cumplir con medidas adicionales en los distintos entes públicos involucrados en el rubro, sea el caso del Ministerio de Trabajo, Essalud, ONP, INDECOPI, Municipalidad, entre otros. Estos elevan el tiempo y el costo de los trámites iniciales de una empresa, siendo para muchos nuevos empresarios un aspecto crucial para mantenerse en la informalidad.

Cuadro 1. Resumen de datos e impacto de trámites tributarios de la empresa en su operación y constitución

	Promedio	Mínimo	Máximo
Número de trámites administrativos tributarios	4	2	10
Costo de trámites administrativos tributarios S/.	450	200	1000
Nivel de dificultad constitución de la empresa	Regular	Baja	Alta
Nivel de dificultad operaciones	Regular	Baja	Regular
Tiempo para realizar los trámites administrativos tributarios en horas	5	2	12

Se analizó también las opciones de inversión que tomarían los empresarios si el nivel de impuestos fuera menor. Se observa en el gráfico10 que la primera opción de los empresarios encuestados sería aumentar su capital de trabajo, el cual les permite operar con mayor margen y adquirir mayores insumos y productos a distribuir. Seguido a esta opción se encuentra la compra de inmuebles para uso de la empresa y evitar gastos de alquileres. Una tercera opción es adquirir equipos, con lo cual podrían mejorar los servicios. La decisión de invertir en capacitación y nuevas tecnologías quedan relegadas pues el trabajo que se requiere en el rubro estudiado necesita principalmente conocimiento técnicos y los procesos de producción utilizados no son muy variados para el sector. Además se sigue principalmente los nuevos avances desarrollados por empresas competidoras extranjeras o empresas locales de mayor tamaño.

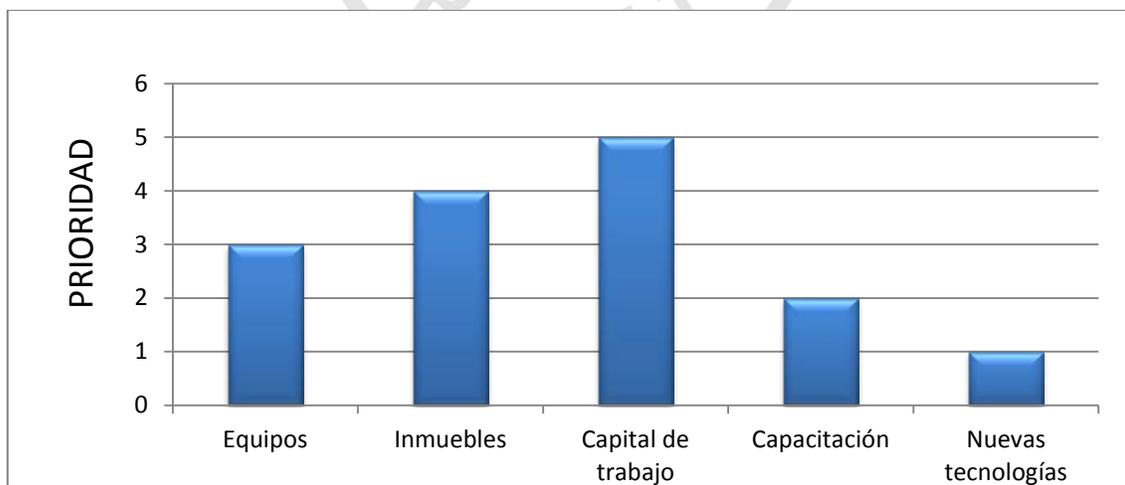


Gráfico 10. Priorización de re inversión de utilidades, si el nivel de impuestos fuera menor.

Se evaluó también la influencia de la presión tributaria, la magnitud de las sanciones tributarias y la dificultad que se generan por los trámites administrativos y tributarios en la decisión de pasar a la informalidad. Estos se reflejan en los gráficos 11, 12 y 13. Se observa que en promedio se consideran a estas variables como muy relevantes y excesivamente relevantes.

El gráfico 11, por ejemplo, muestra cómo influye la magnitud de impuestos en el peso de su posible decisión de ser informales. En el mismo se observa que el porcentaje de impuestos que pagan se distribuye entre las opciones muy relevante y excesivamente relevante. Esto implica que dado el tamaño del negocio que los empresarios manejan, un aumento del nivel de impuestos que pagan prácticamente los desplazaría al sector informal.

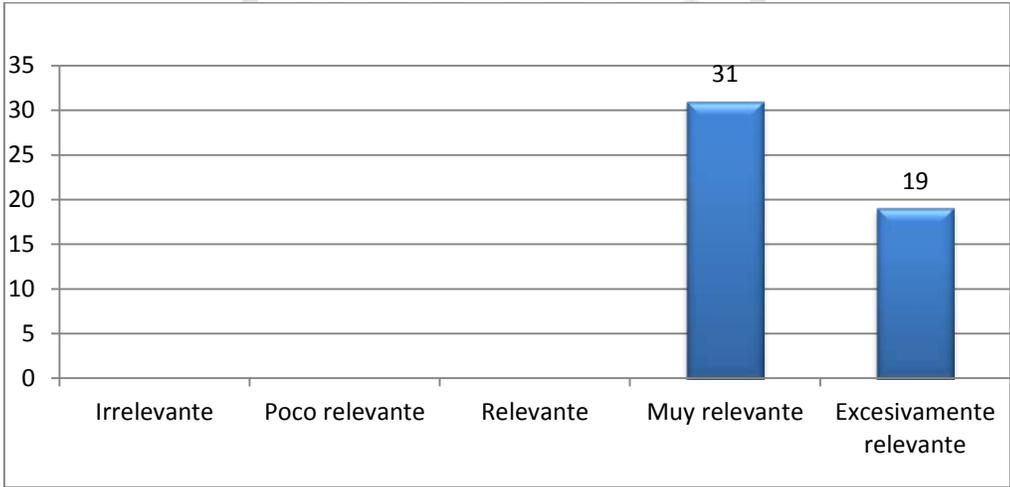


Gráfico 11. Influencia de la magnitud de impuestos sobre la decisión de pasar a la informalidad.

Otro aspecto interesante se observa en el gráfico 12 que relaciona la magnitud de las sanciones tributarias con respecto a su posible decisión de ser informales. En el mismo se observa que el peso de las observaciones se centra en las categorías muy relevante y excesivamente relevante. Esto indica que para muchos de los empresarios, principalmente pequeños, el monto y porcentaje que representan las sanciones tributarias que llegan a contraer ante alguna falta que cometan implica para mucho de ellos la salida del negocio, por lo cual recurrirían a la informalidad como alternativa.

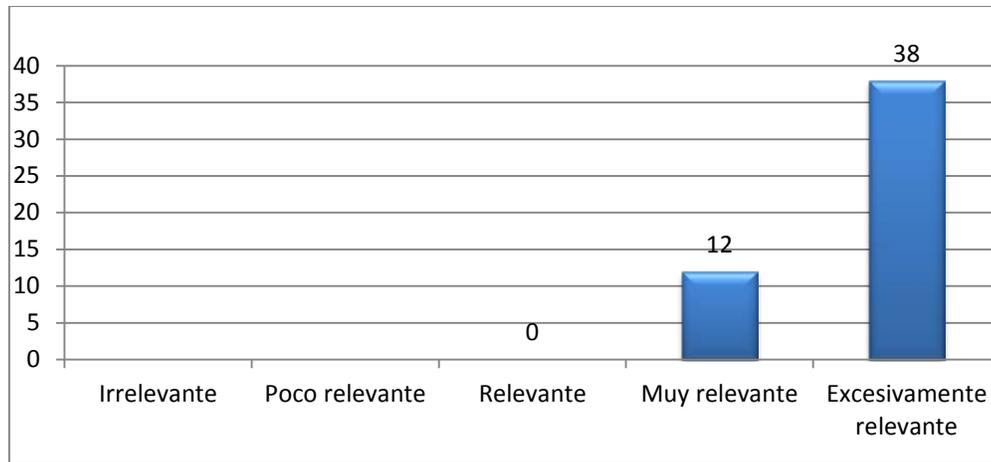


Gráfico 12. Influencia de las sanciones tributarias sobre la decisión de pasar a la informalidad.

Por otro lado, en el gráfico 13 se representa el peso que tomaría en la decisión de ser informal la dificultad a que se enfrentan los empresarios ante las tramites administrativos y tributarios y los trámites que se generan tanto en la operación como en la constitución de la empresa. Las observaciones se centraron en las categorías a partir de relevante, siendo la “muy relevante” la de mayor peso. Esto se explica en que en algunos casos para la constitución de empresas se necesitan cubrir requisitos adicionales, los cuales significan cumplir gran parte de los trámites y asumir sus consecuentes costos.

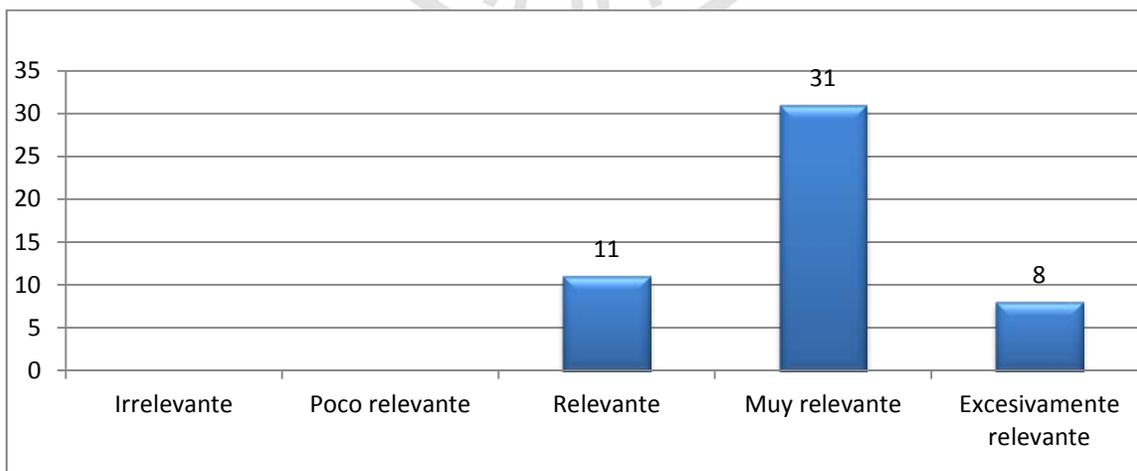


Gráfico 13. Influencia de la dificultad de trámites administrativos y tributarios sobre la decisión de pasar a la informalidad.

Por último, en el gráfico 14 se representa la preocupación que genera el posible cierre de la empresa ante la omisión de entrega de comprobantes de pago. Sobre esta situación casi la totalidad de los encuestados se muestran demasiado preocupados.

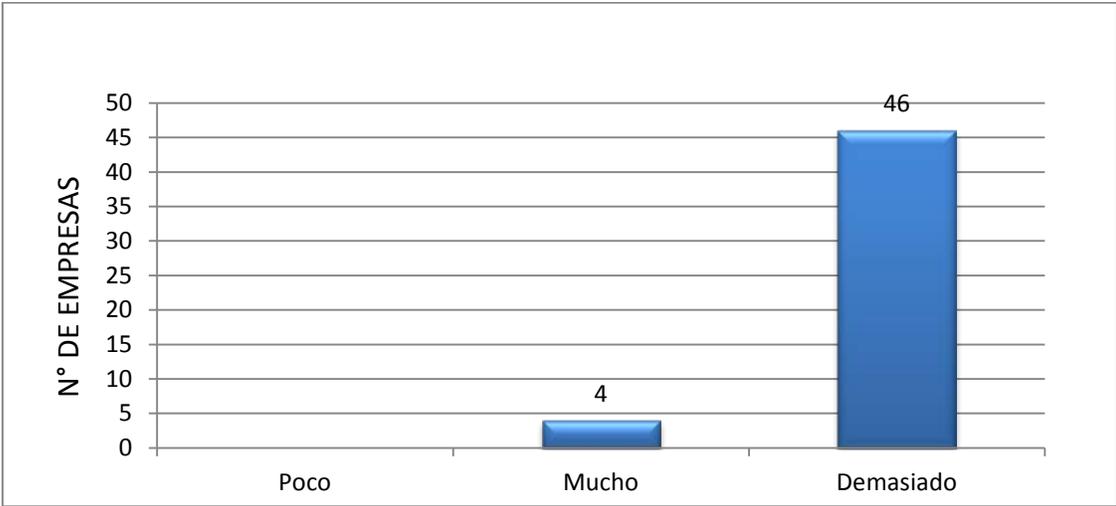


Gráfico 14. Nivel de preocupación por el cierre temporal por no emitir comprobante de pago.

El gráfico 15 representa la percepción que tienen los encuestados sobre la SUNAT, donde las observaciones en mayor grado la ubican en la categoría “regular”. La suma de las categorías “mala” y “pésima” también es significativa.

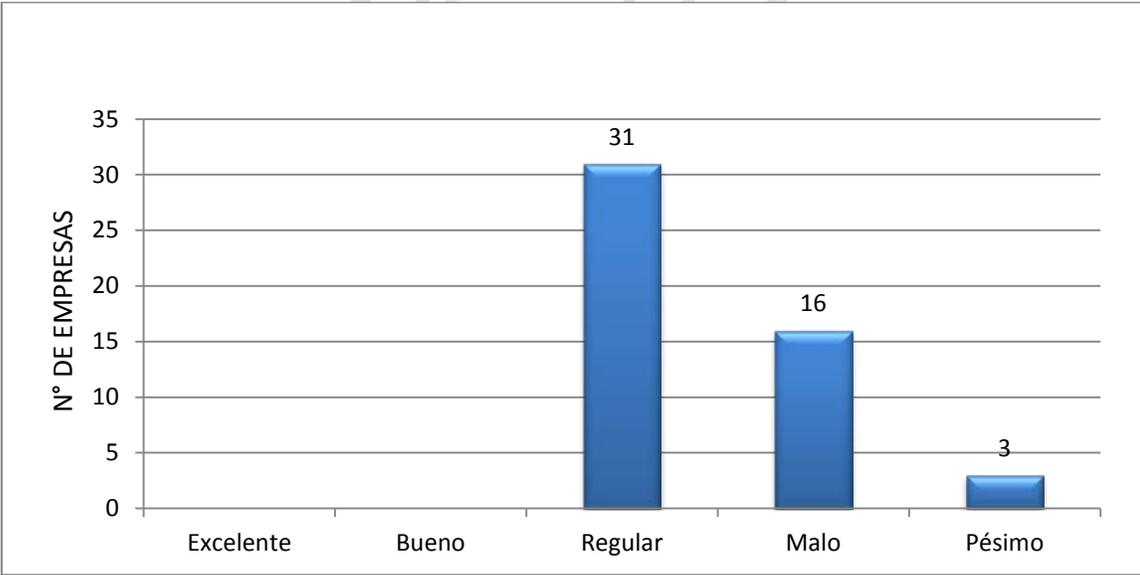


Gráfico 15. Concepto que se tiene de SUNAT.

4.2. Estadística Inferencial

La estadística inferencial permite tener un análisis referencial sobre la situación estudiada, mediante el cual se determinan las variables que son de relevancia para el estudio de causas. Los indicadores de cada variable son los siguientes:

- Presión tributaria: IGV/ventas y IR/utilidades
- Magnitud de sanciones tributarias: multas/costos
- Nivel de complicación de trámites burocráticos: percepción del nivel de dificultad, percepción de los costos de trámites, percepción del tiempo de trámites y percepción del número de trámites. En cada uno de estos indicadores se consideran las opciones “trámites de constitución” y “trámites de operación”.

Las otras variables consideradas en la encuesta realizada tienen validez para explicar la lógica y el funcionamiento de las empresas del sector estudiado. Sin embargo, es necesario efectuar una priorización de las mismas a fin de lograr una mejor explicación del tema en estudio.

En este análisis se relacionan las variables seleccionadas (IGV/Ventas, IR/Utilidades, Multas/Costos, trámites de constitución y de operación de la empresa) con las observaciones obtenidas en la consulta sobre la influencia de la presión tributaria, la magnitud de las multas y el nivel de dificultad surgido a partir de los trámites administrativos y tributarios a las que se enfrentan los empresarios del sector. Se utilizó el análisis de prueba chi-cuadrado, demostrando que existe relación entre las mismas y la propensión a pasar a la informalidad. Este análisis se resume en el cuadro 2. Los resultados reflejan algunas reflexiones hechas previamente. Si bien una vez constituida la empresa se mantienen en funcionamiento a pesar de las dificultades y costos involucrados, se puede afirmar que las dificultades en los trámites, los costos y las normativas a las que tiene que ceñirse para constituir sus empresas son la posible razón de la informalidad de las empresas de este sector. Esto no ocurre en las operaciones ordinarias de la empresa, pues la prueba

estadística muestra que no existe relación entre el funcionamiento cotidiano de la empresa y la decisión de ser informales. En consecuencia resulta correcto relacionar el nivel de impuestos pagados, los costos que surgen de la imposición de multas tributarias y los trámites de constitución de empresas como relevantes para el mantenimiento de la informalidad de muchos empresarios.

Cuadro 2: Resumen de análisis de variables y su influencia sobre la decisión para pasar a la informalidad.

Decisión de pasar a la informalidad en relación a:		Valor de estadístico	Valor de la prueba	g.l.	Relación	
Presión tributaria	IGV/ventas	3,8415	4,444 a	1	SI	
	IR/utilidades	3,8415	6,667 b	1	SI	
Magnitud de sanciones tributarias	Multas/costos	3,8415	5,833 c	1	SI	
Nivel de complicación de trámites administrativos y tributarios	Percepción del nivel de dificultad de:	Trámites de constitución	5,9915	6,032 d	2	SI
		Trámites cotidianos	3,8415	6,667e	1	SI
	Percepción del costos de trámites	Trámites de constitución	5,9915	6,032 f	2	SI
		Trámites cotidianos	3,8415	6,667g	1	SI
	Percepción del tiempo de trámites	Trámites de constitución	5,9915	6,032 h	2	SI
		Trámites cotidianos	3,8415	10,000i	1	SI
	Percepción del número de trámites	Trámites de constitución	5,9915	6,032 j	2	SI
		Trámites cotidianos	3,8415	6,667k	1	SI

Notas técnicas para el análisis del cuadro 2 son los siguientes:

- Nivel de confianza de la prueba: 95%
- g.l.: grados de libertad = 1 y 2
- Toma de Decisiones

La prueba chi-cuadrado establece un determinado valor estadístico referencial para su uso dependiendo de los grados de libertad, los cuales se obtienen del cruce de categorías por variables. Si el valor de la prueba es menor al valor estadístico referencial, se aduce que no existe relación entre las variables analizadas.

- Valor estadístico: valor referencial para la prueba.
- Valor de prueba: valor obtenido a partir de los datos de la encuesta.
- Resumido de los resultados obtenidos que se encuentran en anexos.



CAPÍTULO V. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

Las variables tributarias que se han estudiado como causantes de la informalidad fueron la presión tributaria, magnitud de sanciones tributarias y nivel de complicación de trámites burocráticos. La totalidad de los indicadores de estas variables fueron explicados en la sección de estadísticas descriptivas. Luego, en la parte de la estadística Inferencial se seleccionaron algunos indicadores de las variables estudiadas. Se consideró de mayor relevancia analizar las relaciones IGV/ventas, IR/utilidades, multas/costos, trámites de constitución y trámites de operación de la empresa.

Sobre la presión tributaria

Para el empresariado los montos de los impuestos son relativamente altos, a pesar que se acogen a algunos beneficios tributarios, como la devolución de montos de IGV y reducción de cobros en el IR, que se encuentran disponibles para el sector y empresas de tamaño pequeño. El no pagar impuestos tiene un alto costo para las empresas informales. No pueden acogerse a beneficios como acceso al sistema financiero y seguros de salud laborales, además de sufrir la persecución continua por parte de SUNAT. En el gráfico 16 se muestra que la presión tributaria, en relación al indicador IGV/Ventas, significa que el 60% de los empresarios las dan como factores de influencia relevante en la decisión de pasar a la informalidad. En el caso del indicador IR/Utilidades, la decisión sube al 62% de los empresarios.

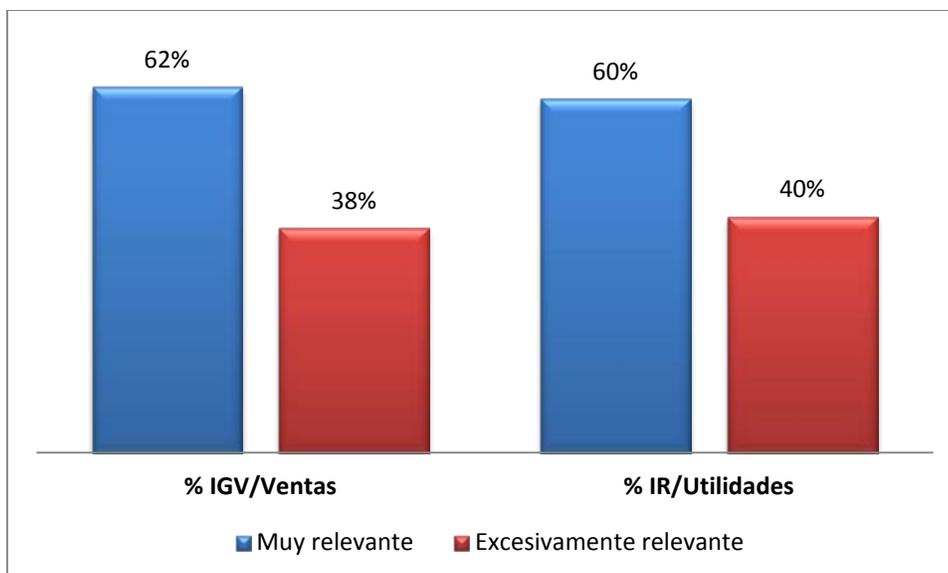


Gráfico 16. Comportamiento de indicadores de presión tributaria

En el Gráfico 17 se observa que, en promedio, el 61% de los empresarios denominan a la presión tributaria como un factor de influencia muy relevante para la decisión de pasar a la informalidad. El restante 39 % de los empresarios lo considera excesivamente relevante.

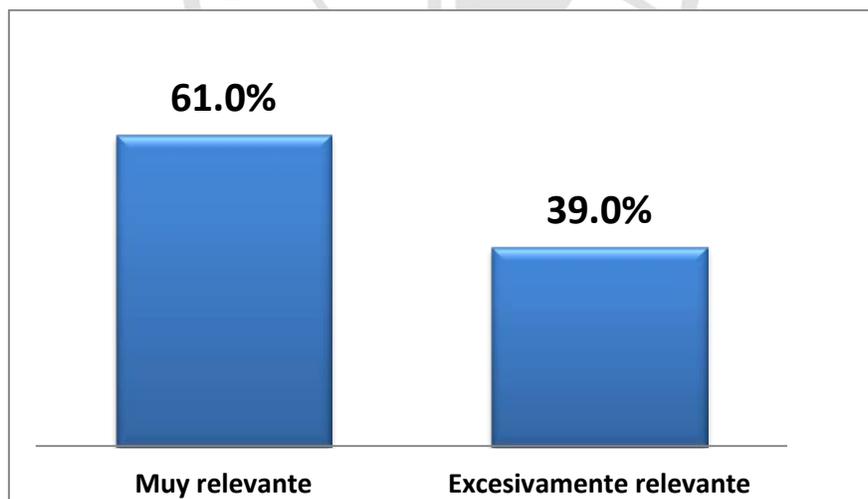


Gráfico 17. Comportamiento de la presión tributaria general

Sobre la magnitud de sanciones tributarias

Al ser formales las empresas, se evaluaron las sanciones económicas recibidas por cometer faltas, que se pueden señalar como acciones informales. La falsificación de datos en los informes tributarios, la omisión de entrega de comprobantes de pago, entre otros, son un signo evidente de que dentro de la lógica del empresario esta trabajar obteniendo los mayores beneficios posibles, los cuales obviamente son mayores permaneciendo en la informalidad o cometiendo algunos actos informales. En el Gráfico 18 se muestra que el 76% de los empresarios encuestados afirma que las sanciones tributarias son un factor de influencia excesivamente relevante para la decisión de pasar a la informalidad. El restante 24% lo considera muy relevante.

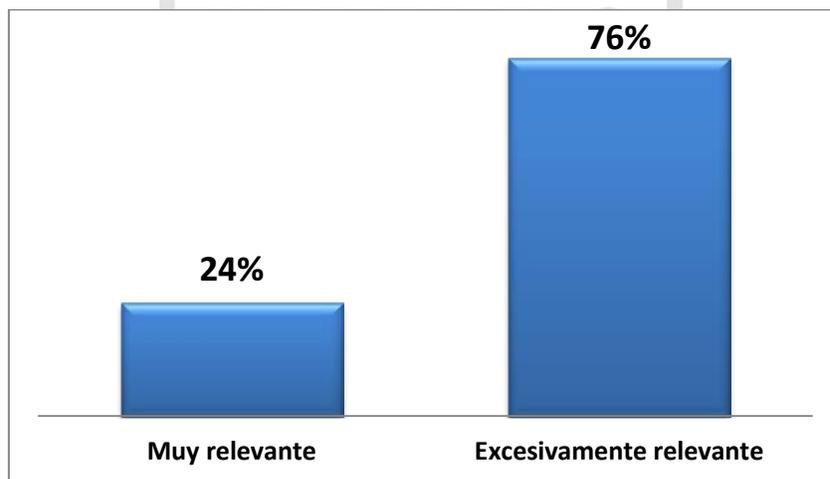


Gráfico 18. Sanciones tributarias

Sobre el nivel de complicación de los trámites burocráticos

Mientras que las variables anteriores fueron cuantitativas, esta refleja la apreciación de las empresas frente a la informalidad. Existe una fuerte reacción en la valoración que hacen respecto a los diversos aspectos de los trámites tributarios. Esta valoración que hacen de la importancia de estos aspectos como los niveles de dificultad, los costos que significan en cuanto a los montos que manejan, el tiempo que les cuesta realizarlos y el número de ellos se debe al tamaño de las empresas

que se encuestaron. Mientras la empresa es más pequeña, estos aspectos son los relevantes al momento de decidir actuar como informales en algunos casos o regresar a la formalidad dado lo que para los empresarios representa en función de beneficios. El papel que juega el dueño de la empresa, el cual muchas veces para el tamaño de la empresa representa múltiples tareas asignadas lo coloca como el gran actor y decisor. Esto lleva que ante su ausencia por la realización de los trámites la empresa se vea carente de su principal representante de ventas, su contador o incluso su distribuidor.

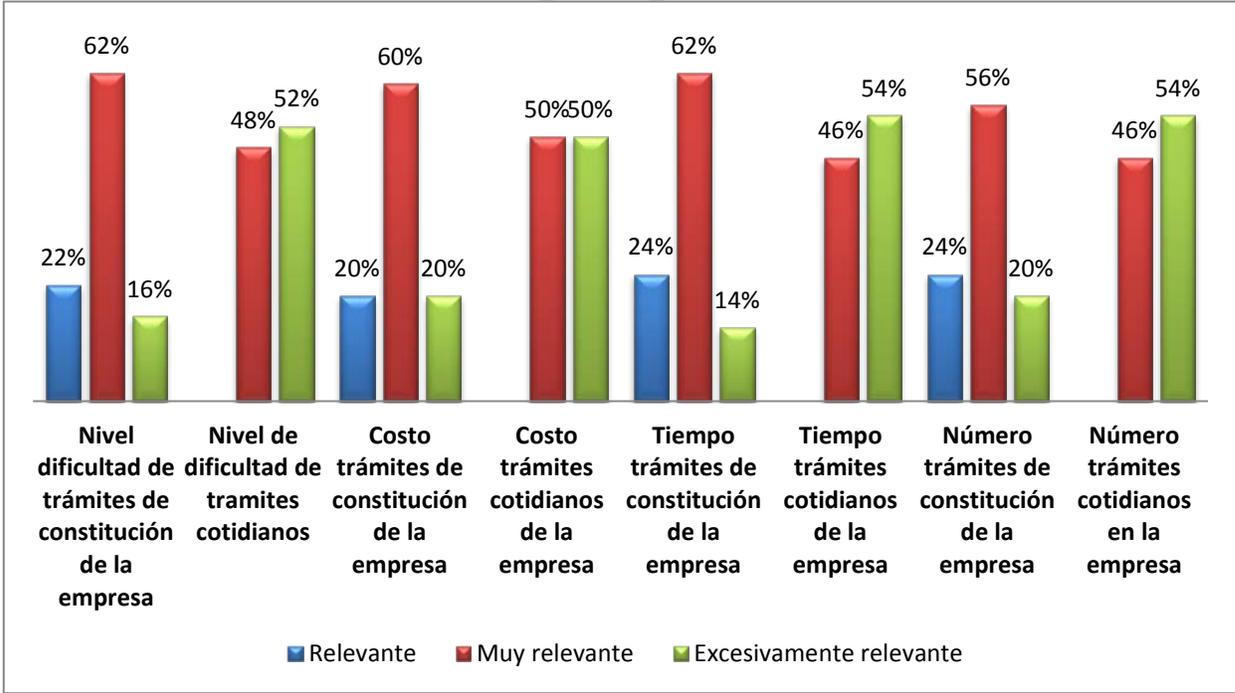


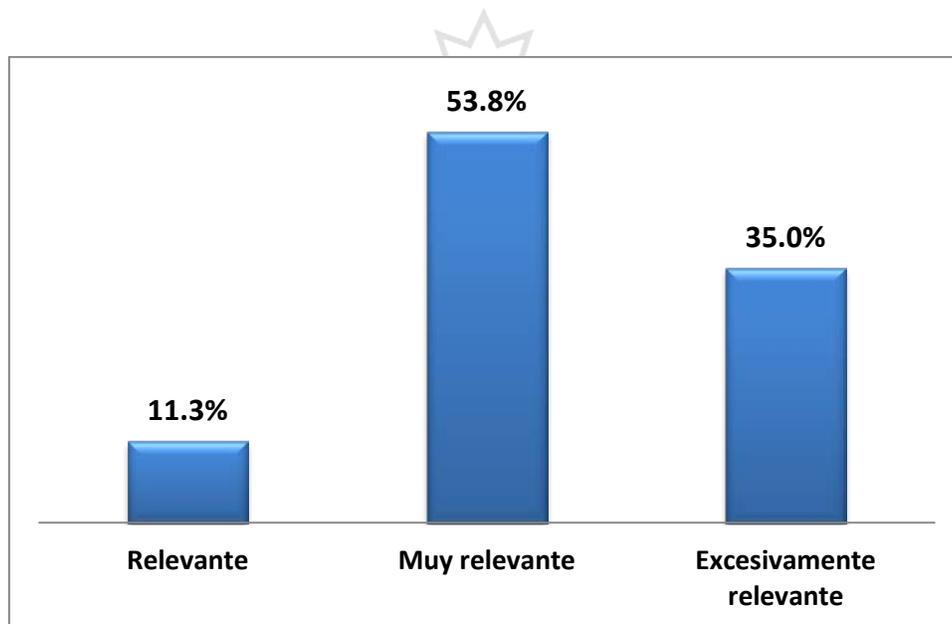
Gráfico 19. Trámites tributarios por indicador.

En el gráfico 19 se aprecia que en los indicadores referentes a trámites burocráticos de constitución de la empresa (dificultad, costo, tiempo, número) en un rango de 56% a 62% los empresarios afirman que son un factor de influencia muy relevante para la decisión de pasar a la informalidad.

Para la decisión de pasar a la informalidad, el nivel de dificultad de los trámites de constitución de la empresa es un factor muy relevante para el 62% de los

empresarios encuestados, el costo de trámites de constitución de la empresa es un factor muy relevante para el 60%, el tiempo de tramites cotidianos es un factor de excesiva importancia en opinión del 54% y el número de trámites cotidianos es un factor de excesiva relevancia afirma el 54%.

En el gráfico 20 se aprecia que en general el 53.8% de los empresarios encuestados afirmaron que los trámites burocráticos son un factor muy relevante como un elemento que explica la propensión a pasar a la informalidad.



Grafica 20. Trámites burocráticos general.

Sobre el tema de la tributación

De lo expresado se observa que existe una propensión de las empresas formales a actuar informalmente o volverse informales debido a la valoración que hacen como entes empresariales sobre la presión tributaria, la magnitud de las sanciones tributarias y el nivel de complicación de los trámites tributarios a las que se enfrentan. Esto se observa al calificar los indicadores que las interpretan como relevantes, muy relevantes o excesivamente relevantes para la decisión de pasar al ámbito informal.

5.2. Conclusiones

Las principales conclusiones de la presente investigación fueron las siguientes:

En relación a la estadística descriptiva

Sobre el análisis cuantitativo

- Los capitales de inicio de las empresas son bajos. En el cuadro anterior, esto lo ilustra el hecho que, en relación al capital, el IGV significa 57.4%, el IR el 73.6% y las multas el 37.7%. De este modo se observa que el tipo y volumen de negocios de lubricantes automotrices tiene mayor relevancia que los capitales de inicio de las empresas, lo cual les permite un alto crecimiento económico.
- Entre las causas de la informalidad para el sector estudiado se encuentran la presión tributaria, la magnitud de sanciones tributarias y el nivel de complicación de los trámites burocráticos.
- **Buena gestión contable afectada por las multas.** Las empresas del sector de lubricantes automotrices realizan una buena gestión contable y aprovechan los beneficios tributarios. Sin embargo, las multas disminuye el efecto de esta buena gestión. Esto se ilustra mediante el siguiente cuadro:

	CAPITAL	VENTAS	COSTOS	UTILIDADES
IGV	57.4%	16.2%	13.3%	26.6%
IR	73.6%	9.24%	9.94%	22.5%
MULTAS	37.7%	0.42%	7.88%	18.5%

La eficiencia de la gestión contable se observa en este cuadro donde, en relación con las ventas, las empresas pagan un 16.2% y 9.24% de IGV e IR, respectivamente. También esta eficiencia se muestra en relación a las utilidades,

el IGV y el IR significan alrededor del 26.6% Y 22.5%, respectivamente. Estas cifras están algo debajo de lo esperado. Sin embargo, las multas tienen una mayor afectación a la economía de la empresa. Si bien solo significan un 0.42% de las ventas, representan el 18.5% de los costos y casi el 8% de las utilidades. Es ilustrativo que las multas signifiquen el 18.5% de los costos, que es mayor que el 13.3% del IGV y el 9.94% del IR.

Sobre la percepción de los empresarios

- **Las multas y sanciones tributarias es un factor relevante en la propensión a la informalidad.** Las sanciones tributarias representan la variable con mayor incidencia en la propensión a la informalidad ya que es considerada excesivamente relevante en un 76% por los empresarios. Esta percepción tiene un papel importante en la decisión de mantenerse o pasar a la informalidad, pues muestra la confianza que tiene el empresariado del sector respecto al funcionamiento del órgano supervisor tributario. La magnitud de sanciones tributarias muestra la existencia de una conducta informal en algunos momentos (al no cumplir con las obligaciones tributarias) y una propensión a volverse informales. La valuación subjetiva que se tiene respecto a percibir multas tributarias ha sido consideradas prioritariamente altamente relevantes. Se asume que esto se da principalmente por el costo de oportunidad que representa tener que subsanar las deudas y la posición que enfrentan ante sus clientes. La consideración de clausura definitiva o temporal es entendida como determinante para la continuidad del negocio. La nueva normativa tributaria aplicada desde el 2012 donde se detecte la no emisión del comprobante de pago es severa ya que puede ocasionar el cierre temporal en la primera intervención. La carga administrativa generada por la presentación de estados financieros implica nuevos costos generados para presentarlos, lo cual ha sido considerado alta. También se percibe alta la dificultad en la constitución de la empresa.

- **La presión tributaria es determinante para propiciar el ingreso a la informalidad.** La presión tributaria se refleja alta en relación al capital, ventas y utilidades. Un incremento en el nivel de impuestos que pagan los empresarios prácticamente los desplazaría al sector informal debido el pequeño tamaño de sus negocios. Si el nivel de impuestos fuera menor, la primera opción de los empresarios sería aumentar su capital de trabajo. Existe un deseo por parte del empresario de que sean menores y mejorar su rentabilidad para crecer.
- **Lostrámites administrativos y tributarios también son importantes en la generación de informalidad.** Estos trámites producen dificultades en los procesos de formación y de operación de la empresa y tienen su raíz en el papel múltiple que cumple el empresario para conducir su empresa. Esto afecta el costo de oportunidad que representa para la empresa el tiempo y el dinero necesario para la realización de trámites y resolver las trabas propias de los mismos.

En relación al análisis del chi cuadrado

El análisis del chi cuadrado confirma lo antes expuesto ya que refleja las siguientes conclusiones:

- La decisión de pasar a la informalidad depende de la presión tributaria. El IGV/Ventas y el IR/Utilidades reflejan la relación, mostrándose más marcada esta última.
- La propensión a la informalidad depende fuertemente de la magnitud de las sanciones tributarias.
- El nivel de complicación de trámites burocráticos afecta la decisión de pasar a la informalidad siendo la relación de trámites cotidianos más marcada que la de trámites en constitución.

5.3. Recomendaciones

Las principales recomendaciones de la presente investigación fueron las siguientes:

- Es una necesidad para la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT realizar un análisis del efecto de las variables estudiadas en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- Es recomendable revisar las magnitudes de las multas bajo dos enfoques: 1) aliviar los montos a fin de que sean accesible y no afecten la continuidad de las empresas y 2) divulgar previamente los niveles de multas a fin de que los empresarios los conozcan antes de cometer las correspondientes faltas. Es urgente un análisis de las proporciones de las multas tributarias que se están aplicando. Tomar como referencia la UIT (para este año será de S/. 3,700) cuando los capitales de las pequeñas empresas pueden ser de 4 dígitos.
- Se requiere disminuir las cargas tributarias para que las empresas puedan crecer. Los empresarios señalan que su principal decisión de contar con mayor dinero sería invertir en capital de trabajo.
- Hay que verificar los costos administrativos que significa el cumplimiento de trámites burocráticos para las empresas. Es posible recurrir a simplificaciones de papeleos complejos e incluso eliminaciones de trámites innecesarios. Es conveniente realizar modificaciones en los programas para formalización y agilizar los tiempos que estos toman a fin de que los empresarios ahorren tiempo y sientan la confianza de realizarlos sin perder tiempo y dinero.
- Parte de la responsabilidad de la informalidad es la gestión de la tributación. Es importante que el empresario perciba que trae más beneficios siendo formal que informal.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Barco Daniel y Vargas Paola (2010). *El Perfil del Trabajador Informal y el Retorno de la Educación*. D.T. N° 2010-004 Serie de Documentos de Trabajo

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2010/Documento-de-Trabajo-04-2010.pdf>

Cagan Philip (1958). *The Demand for Currency Relative to Total Money Supply*. Publication de politico'seconomics.

<http://www.nber.org/chapters/c5783.pdf>

De Soto Hernando (1986). *El otro sendero*. Lima: Editorial El Barranco.

Feige E. (1980). *A New Perspective on Macroeconomic Phenomena. The Theory and Measurement of the Unobserved Sector of the United States: Causes, Consequences and Implications*. Association Economical Americana.

Freije Samuel (2001). *El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política*. Venezuela: Serie Documentos de Trabajo Mercado Laboral, Banco Interamericano de Desarrollo – IESA.

<http://www.empresariosvenezolanos.com/El%20empleo%20informal%20en%20A.L..Pdf>

Giles D. (1999). *Modelling the Hidden Economy and the Tax-Gap in New Zealand*. Departamento de Economía, Universidad de Victoria.

<http://web.uvic.ca/econ/research/papers/ewp9905.pdf>

Gutman Peter (1977). *The Subterranean Economy*, Publicación de análisis de finanzas, Vol.33.

<http://www.jstor.org/discover/10.2307/4478078?uid=3738800&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=56148121963>

Heckman J. y Pagés-Serra C. (2000). *The cost of Job Security regulation: Evidence from Latin American Labor Markets*. Economía
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1817230&http://www.google.com.pe/search?q=The+cost+of+Job+Security+regulation%3A+Evidence+from+Latin+American+Labor+Markets&hl=es&gbv=2&gs_l=serp.3...2219.2735.0.2969.9.5.0.0.0.0.0.0.0.0.0.zS7aPTw526k&oq=The+cost+of+Job+Security+regulation%3A+Evidence+from+Latin+American+Labor+Markets&aq=f&aqi=&aql=

Instituto Libertad y Democracia (1989). *Estimación de la magnitud de la actividad económica informal en el Perú*. Lima. Serie Cuadernos Técnicos.

Loayza Norman (1999). *The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America*. Washington, D.C.: Investigación política del Banco Mundial. Hoja de trabajo N° 1727. Banco Mundial, noviembre.
<http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-1727>

Lora Eduardo y Olivera Mauricio (1998). *Macro Policies and Employment Problems in Latin America*. Banco Interamericano de Desarrollo, Hoja de trabajo No. 372.
http://www.iadb.org/en/research-and-data/publication-details,3169.html?displaytype=&pub_id=WP-372

Márquez Gustavo (1995) (ed.) *Reforming the Labor Market in a Liberalized economy*. Washington, D.C, Banco Interamericano de Desarrollo.

Ortiz Carlos, Uribe José y García Gustavo (2007). *Informalidad y subempleo: un modelo probit bivariado aplicado al Valle del Cauca*. Cali: Revista Sociedad y Economía.
<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/996/99616721006.pdf>

Peñaranda Alan (2001), *La informalidad en el Perú y su impacto en la tributación*. Perú: CIAT

Perry Guillermo, Malone William, Arias Omar, Fajnzylber Pablo, Mason Andrew y Saavedra Jaime (2007). *América Latina y el Caribe: Informalidad y exclusión*. Banco Mundial

Pissarides C. y Weber G. (1989). *An Expenditure-Based Estimate of Britain's Black Economy*, Journal of Public Economics 39.

<http://www.ssb.no/publikasjoner/DP/pdf/dp414.pdf>

Saavedra Jaime (1999). *La dinámica del mercado de trabajo en el Perú antes y después de las reformas estructurales*. Chile: Serie Reformas Económicas N° 27, CEPAL, mayo.

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/4549/lcl1216e.pdf>

Schneider Friedrich y Dominik Enste (2000). *Shadow economies: size, causes and consequences*. Nashville: Publicación de literatura económica N° 1, TN Asociación Económica Americana, marzo.

<http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/JEL.pdf>

Schneider Friedrich (2004). *The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003*. IZA DP No. 1431.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=636661

Schneider Friedrich (2002). *The Size and Development of the Shadow Economies and Shadow Economy Labor Force of 16 Central and South American and 21 OECD Countries: First Results for the 90s*. Austria: Johannes Kepler Universidad de Linz. Mimeo

<http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/SouthAmerica.pdf>

Schneider Friedrich (2001). *Increasing Shadow Economies in OECD Countries: Some Further Explanations*. OECD.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=258933

Schneider Friedrich (2000). *The Value Added of Underground Activities: Size and Measurement of the Shadow Economies and Shadow Economy Labor Force all Over the World*. Banco Mundial.

<http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/ShadEconomyWorld.pdf>

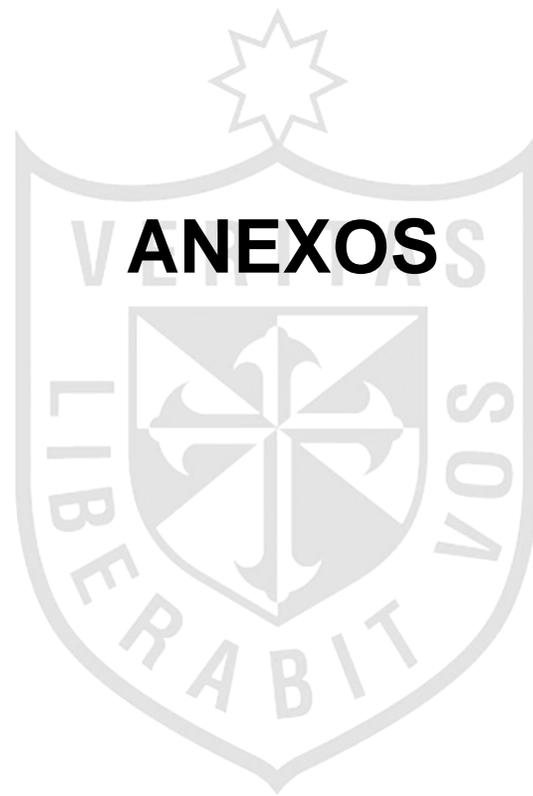
Smith Stephen (1986). *Britain's shadow economy*. Oxford: Clarendon Press.

Sosa W. y Alaimo V. (2000). *La Economía Oculta en la Argentina: Evidencia Basada en Encuestas de Gasto en La Economía Oculta en la Argentina*. Argentina: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL).

Tanzi Vito (1999). *Uses and Abuses of Estimates of the Underground Economy*, Publication de Economía 109.

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-0297.00437/abstract>

Tanzi Vito y Zee Howell (2001). *La política tributaria en los países en desarrollo*. Washington: Fondo Monetario Internacional.



Anexo 1: Matriz de consistencia

TÍTULO: FACTORES TRIBUTARIOS CAUSANTES DE LA INFORMALIDAD DEL SECTOR DE COMERCIALIZACIÓN DE LUBRICANTES AUTOMOTRIZ EN LIMA METROPOLITANA

Problema		Objetivos		Hipótesis		Variables	Definición conceptual	Indicadores	Instrumento	Escala
General	Específicos	General	Específicos	General	Específicas					
¿Cuáles son las causas tributarias que originan la informalidad en el sector de las empresas comercializadas de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana?	¿Cuáles son las causas tributarias de carácter económico que originan la informalidad en el sector en estudio?	Determinar las causas tributarias que originan la informalidad en el sector de las empresas comercializadas de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana	Determinar las causas tributarias de carácter económico que originan la informalidad en el sector en estudio.	Las causas tributarias de la informalidad son de carácter económico y burocrático de las empresas comercializadas de lubricantes automotriz de Lima Metropolitana.	Las causas tributarias de carácter económico de la informalidad en el sector en estudio son la alta presión tributaria y las excesivas sanciones tributarias.	Propensión a la informalidad del sector lubricantes Presión tributaria Magnitud de sanciones tributarias	Refleja el grado de inclinación de las empresas a ser informales por razones tributarias. Grado en que los impuestos afectan la sostenibilidad del negocio. Grado de afectación de las sanciones tributarias a la sostenibilidad del negocio.	Porcentaje de propensión a la informalidad. •IGV / Capital •IGV / Ventas •IGV / Costos •IR / Capital •IR / Ventas •IR / Costos •IR / Utilidades •Multas / Capital •Multas / Ventas •Multas / Costos •Multas / Utilidades	Prueba estadística del chi cuadrado. Encuesta Encuesta	Por intervalo Por intervalo Por intervalo

	¿Cuáles son las causas tributarias de carácter burocrático que originan la informalidad en el sector en estudio?		Determinar las causas tributarias de carácter burocrático que originan la informalidad en el sector en estudio.		Las causas tributarias de carácter burocrático de la informalidad en el sector en estudio son los engorrosos trámites.	Nivel de complicación de los trámites administrativos y tributarios	Grado de complejidad de trámites administrativos y tributarios que deben seguir según normativa para formalizar su situación empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> •Percepción del nivel de dificultad de los trámites. •Percepción de los costos de trámites. •Percepción del tiempo que tomo realizar el trámite o papeleo. •Percepción del número de trámites. 	Encuesta	De razón
--	--	--	---	--	--	---	---	---	----------	----------



Anexo 2: Resultados de prueba de Chi Cuadrado

- Influencia de la relación IGV/Ventas en la decisión de pasar a la informalidad según la magnitud de los impuestos.

		<i>Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en relación a magnitud de impuestos:</i>		Total
		muy relevante	excesivamente relevante	
IGV/Ventas	0-12,00	21	0	21
	12,01-19,00	10	19	29
Total		31	19	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,444 a	1	,035		
Razón de verosimilitudes	5,822	1	,016		
Estadístico exacto de Fisher				,076	,071
N de casos válidos	50				

- Influencia de la relación IR/Utilidades en la decisión de pasar a la informalidad según la magnitud de los impuestos.

		<i>Si tuviera que decidir pasar a la informalidad , en relación a magnitud de impuestos:</i>		Total
		muy relevante	excesivamente relevante	
IR/Utilidades	[0 - 15,00]	25	0	25
	[15,01- 30,00]	5	20	25
Total		30	20	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,667b	1	,035		
Razón de verosimilitudes	8,456	1	,004		
Estadístico exacto de Fisher				,048	,024
N de casos válidos	50				

- Influencia de la relación Multas/Costos en la decisión de pasar a la informalidad según la magnitud de los impuestos.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en relación a sanciones tributarias		Total
		muy relevante	excesivamente relevante	
% multas / costos	[0 - 10,00]	12	6	18
	[10,01- 20,00]	0	32	32
Total		12	38	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,833 c	1	,016		
Razón de verosimilitudes	6,189	1	,013		
Estadístico exacto de Fisher				,067	,067
N de casos válidos	50				

- Influencia de la dificultad de los trámites de constitución de la empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad , en relación a trámites y trabas burocráticas			Total
		Relevante	muy relevante	excesivamente relevante	
Nivel dificultad de trámites de constitución de la empresa	regular	11	5	0	16
	alto	0	26	8	34
Total		11	31	8	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,032 d	2	,049
Razón de verosimilitudes	6,811	2	,033
N de casos válidos	50		

- Influencia de la dificultad de los trámites cotidianos de la empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad , en relación a trámites y trabas burocráticas		Total
		muy relevante	excesivamente relevante	
<i>Nivel dificultad de trámites cotidianos</i>	Alto	20	0	20
	excesivo	4	26	30
Total		24	36	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,667 e	1	,010		
Corrección por continuidad	3,750	1	,053		
Razón de verosimilitudes	8,456	1	,004		
Estadístico exacto de Fisher				,048	,024
N de casos válidos	50				

- Influencia de los costos de los trámites de constitución de empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en relación a trámites y trabas burocráticas			Total
		relevante	muy relevante	excesivamente relevante	
costo trámites de constitución de la empresa	alto	0	24	8	32
	excesivo	10	6	2	18
Total		10	30	10	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,032 f	2	,049
Razón de verosimilitudes	6,811	2	,033
N de casos válidos	50		

- Influencia de los costos de los trámites cotidianos de la empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

	Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en relación a trámites y trabas	Total

		burocráticas		
		muy relevante	excesivamente relevante	
<i>Costo trámites cotidianos de la empresa</i>	alto	20	0	20
	excesivo	4	26	30
Total		24	26	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,667 g	1	,010		
Corrección por continuidad	3,750	1	,053		
Razón de verosimilitudes	8,456	1	,004		
Estadístico exacto de Fisher				,048	,024
N de casos válidos	50				

- Influencia del tiempo de los trámites de constitución de la empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en relación a trámites y trabas burocráticas			Total
		relevante	muy relevante	excesivamente relevante	
<i>Tiempo trámites de constitución de la empresa</i>	regular	11	6	0	17
	alto	1	25	7	33
Total		12	31	7	50

Valor de la empresa

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,032 h	2	,049
Razón de verosimilitudes	6,811	2	,033
N de casos válidos	50		

- Influencia del tiempo de los trámites cotidianos de la empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en relación a trámites y trabas burocráticas		Total
		muy relevante	excesivamente relevante	

<i>Tiempo trámites cotidianos de la empresa</i>	alto	24	0	24
	excesivo	0	26	26
Total	regular	24	26	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,000 i	1	,002		
Corrección por continuidad	6,400	1	,011		
Razón de verosimilitudes	13,863	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,008	,004
N de casos válidos	10				

- Influencia de la relevancia del número de trámites de constitución de empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad , en relación a trámites y trabas burocráticas			Total
		relevante	muy relevante	excesivamente relevante	
<i>Número trámites de constitución de la empresa</i>	regular	11	5	0	16
	alto	0	26	8	34
Total		11	31	8	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,032 j	2	,049
Razón de verosimilitudes	6,811	2	,033
N de casos válidos	50		

- Influencia de la relevancia del número de trámites cotidianos de la empresa en la decisión de pasar a la informalidad según la categoría trámites y trabas burocráticas.

		Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en relación a trámites y trabas burocráticas		Total
		muy relevante	excesivamente relevante	
<i>Número trámites</i>	Alto	21	0	21

<i>cotidianos en la empresa</i>	excesivo	4	25	29
Total		25	25	50

Valor de la prueba

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,667 k	1	,010		
Corrección por continuidad	3,750	1	,053		
Razón de verosimilitudes	8,456	1	,004		
Estadístico exacto de Fisher				,048	,024
N de casos válidos	10				



Anexo 3: Cálculo de porcentajes de propensión a la informalidad de variables en estudio

Presión tributaria

Indicador	Categorías					
	Relevante		Muy relevante		Excesivamente relevante	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
IGV/Ventas			31	62%	19	38%
IR/Utilidades			30	60%	20	40%

Magnitud de sanciones tributarias

	Categorías					
	Relevante		Muy relevante		Excesivamente relevante	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
multas /costos			12	24%	38	76%

Nivel de complicación de los trámites burocráticos

	Categorías					
	Relevante		Muy relevante		Excesivamente relevante	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Nivel dificultad de trámites de constitución de la empresa	11	22%	31	62%	8	16%
Nivel de dificultad de tramites cotidianos			24	48%	26	52%
Costo trámites de constitución de la empresa	10	20%	30	60%	10	20%
Costo trámites cotidianos de la empresa			25	50%	25	50%
Tiempo trámites de constitución de la empresa	12	24%	31	62%	7	14%
Tiempo trámites cotidianos de la empresa			23	46%	27	54%
Número trámites de constitución de la empresa	12	24%	28	56%	10	20%
Número trámites cotidianos en la empresa			23	46%	27	54%

Anexo 4: Encuesta aplicada a contadores de las empresas

Señor Contribuyente, con relación a las cargas tributarias que afectan a las empresas es importante conocer información contable. Esta información se solicita a continuación.

Sobre los impuestos y sanciones tributarios

1. Registre los siguientes datos contables y precise las multas de carácter tributario que le aplicó la SUNAT. (Datos otorgado por el contador).

Impuestos		Rubros		Sanciones de la SUNAT	
Tipo	Monto	Concepto	Monto	Tipo	Monto

2. Su empresa cumple con normas y leyes tributarias vigentes. Califique el impacto que tendría las siguientes sanciones tributarias en su empresa.

	Irrelevante	Poco relevante	Relevante	Muy relevante	Excesivamente relevante
Recibir multas					
Clausura del negocio					
Embargo					
Suspensión de licencia					

3. Entre las nuevas normativas tributarias del año 2012, indique el nivel de carga administrativa y mayores gastos que significan las siguientes normas:

Nuevas normativas tributarias	Ninguna	Poca	Regular	Alta	Muy alta
Presentar estados financieros al 30 de junio del 2012 para que en el impuesto a la renta se aplique un coeficiente menor al 1.5%					
Sanción de cierre del negocio cuando, en la primera intervención, la SUNAT detecta el no otorgamiento de comprobantes de pago					

Sobre los trámites administrativos tributarios

4. Con relación a los trámites administrativos tributarios que debe realizar en un periodo contable, registre la siguiente información:

Concepto	Cantidad
Número de trámites administrativos tributarios	
Costo de trámites administrativos tributarios	
Nivel de dificultad	
Tiempo para realizar los trámites administrativos tributarios	

5. Con respecto a los trámites administrativos tributarios, indique el nivel de dificultad que encontró en los siguientes aspectos:

- a. Inicialmente para el registro formal de su empresa (constitución de la empresa)

Aspecto	Ninguno	Bajo	Regular	Alto	Excesivo
Número de tramites					
Costo de tramites					
Nivel de dificultad					
Tiempo para trámites					

- b. En sus operaciones cotidianas

	Nada	Bajo	Regular	Alto	Excesivo
Número de tramites					
Costo de tramites					
Nivel de dificultad					
Tiempo para trámites					

Sobre las opciones de inversión si se pagara menos impuestos

6. Si pagara menos impuestos, indique el destino que le brindaría a los ingresos que percibiría por este concepto. Para ello, enumere en orden de elección comenzando por el número 1.

Concepto	Orden de elección
Equipos	
Inmuebles	
Capital de trabajo	
Capacitación	
Nuevas tecnologías	

Sobre la informalidad

7. Si tuviera que decidir pasar a la informalidad, en que magnitud influirían, en ésta decisión extrema, los siguientes aspectos:

	Irrelevante	Poco relevante	Relevante	Muy relevante	Excesivamente relevante
Magnitud de impuestos					
Sanciones tributarias					
Tramites y trabas administrativas					

8. Con las nuevas modificaciones en el código tributario, por no emitir y/o no otorgar comprobante de pago es el cierre temporal del establecimiento – desde la primera oportunidad; ¿Qué tanto le preocupa esta sanción?
- Poco
 - Mucho
 - Demasiado
9. Señale el concepto que tiene de la SUNAT
- Excelente
 - Bueno
 - Regular
 - Malo
 - Pésimo

